

А. О. Крисак,

к. е. н., викладач, голова циклової комісії "Фінанси", Вінницький технічний коледж

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

FORMATION ANALYSIS OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF SMALL ENTERPRISES

З'ясовано сутність економічного потенціалу малих підприємств. Проведено аналіз особливостей формування економічного потенціалу малих підприємств та визначено основні чинники, які обумовлюють розвиток його елементів та впливають на збалансованість і ефективність використання.

In the article the economic potential concept of small enterprisers is found out. The formation features of the economic potential of small enterprises are analyzed. The main factors that determine the development of its elements and affect balance and efficiency usage are described in the article.

Ключові слова: економічний потенціал малих підприємств, формування економічного потенціалу, види економічного потенціалу малих підприємств, чинники, структурні елементи.

Key words: economic potential of small enterprisers, economic potential formation, types of economic potential of small enterprises, factors, structural elements.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Формування ринкової системи господарювання в Україні пов'язане з активізацією підприємницької діяльності в усіх сферах економіки. Одним із перспективних напрямів створення конкурентного середовища є розвиток малих підприємств, які є важливим елементом ринкової економіки. Водночас в Україні процес становлення малих підприємств проходить досить складно: з одного боку, значна частка серед них є збитковими, маючи низький рівень рентабельності, а з іншого — спостерігається більш активне вкладення інвестицій, ніж в цілому по економіці, і збільшення їх кількості у сфері матеріального виробництва. Це зумовлює необхідність визначення факторів розвитку малого підприємництва і обґрунтування механізмів формування його економічного потенціалу, що сприяє збалансованому функціонуванню суб'єктів малого бізнесу та зміцненню їх конкурентних позицій на ринку.

Важливість дослідження теоретичних засад і практичного досвіду формування економічного потенціалу малих підприємств спонукається розвитком сучасної парадигми малого підприємництва, яке відбувається в процесі поглиблення суспільного поділу праці та субординації взаємозв'язків між різними формами підприємницької діяльності, визначаючи способи і результати реалізації їх економічних інтересів.

Практичне значення вдосконалення системи управління економічним потенціалом малих підприємств полягає у визначенні основних рушійних сил розвитку та механізму створення стратегічних і оперативних-тактичних переваг суб'єктів малого підприємництва у нестабільному ринковому середовищі. Виявлення позитивних і негативних наслідків функціонування малого бізнесу є важливою умовою ефективного розвитку економіки України. У зв'язку з цим стає актуальним пошук ефективних механізмів формування економічного потенціалу малих підприємств, що має здійснюватись на підставі його подальшого аналізу й оцінки.

СТАН ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ

Проблемам обґрунтування теоретичного змісту та формування економічного потенціалу малих підприємств, підхо-

дам до оцінки й аналізу фінансових можливостей його використання присвячено праці А. Воротіної, Т. Говорушко, І. Дмитрука, О. Добикіна, М. Долішнього, І. Должанського, П. Ігнатівського, Н. Краснокутської, П. Круша, Є. Лапіна, Г. Мерзликіної, О. Олексюка, В. Парсяка, Ю. Пасічника, І. Репіної, І. Савченко, О. Федоніної, В. Хомякова, В. Швида, В. Щелкунова та ін. При цьому обґрунтовано та детально описано поняття "економічний потенціал малих підприємств", визначено фактори впливу на його формування та розвиток, визначено перешкоди, які виникають під час функціонування малих підприємств. Разом із тим комплексний аналіз проблеми формування економічного потенціалу малих підприємств та узагальнення всіх результатів залишається малодослідженим аспектом даного питання.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Аналіз та пошук ефективних механізмів формування економічного потенціалу малих підприємств.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Економічний потенціал являє собою здатність господарської системи освоювати, переробляти народне багатство для задоволення суспільних потреб. Однак це визначення не повністю розкриває потенційні можливості системи та окремих видів ресурсів, а дає тільки кількісну характеристику економічного розвитку. Тому необхідно характеризувати систему не лише обсягом вироблених матеріальних благ та послуг, а й прихованими можливостями накопичених матеріальних, трудових та інших ресурсів для досягнення поставлених цілей.

Показник обсягу вироблених матеріальних благ дає кількісну характеристику фактично досягнутого рівня розвитку економічного потенціалу. Проте економічний потенціал характеризується не тільки здатністю галузей економіки, але й резервами виробництва як можливостями, що визначають їх потенційний рівень.

Економічний потенціал розглядався як сукупність наявних ресурсів. Так, за Ігнатівським П.А., економічний потенціал — це сучасні системи машин та інші знаряддя

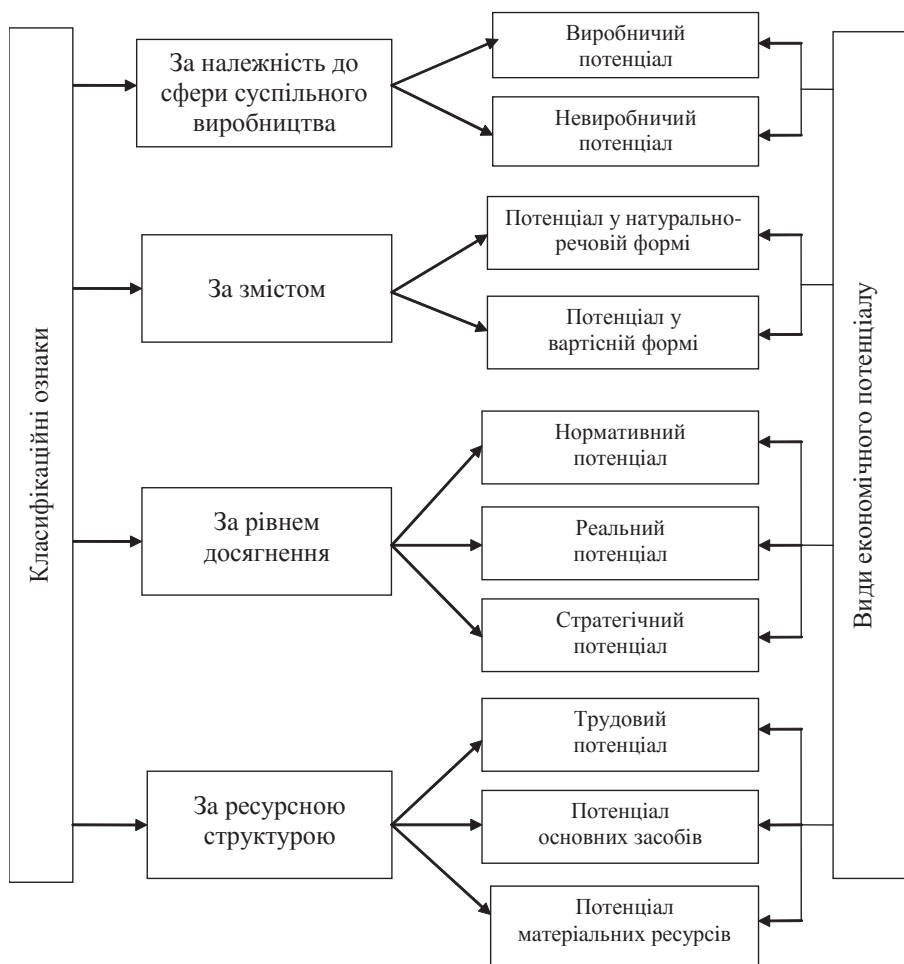


Рис. 1. Види економічного потенціалу малих підприємств за різними ознаками [3, с. 10]

праці, весь науковий і виробничий арсенал, запаси сировини та енергії, трудові ресурси, набутий досвід [1, с. 17—18].

Існування різних напрямів щодо визначення категорії "економічний потенціал" відображають різні погляди в розумінні головного, вихідного моменту його сутності. Разом з тим варто відмітити про прихильність того чи іншого дослідника тільки до одного із розглянутих підходів.

Аналіз наукової літератури свідчить про те, що категорія "економічний потенціал малого підприємства", з'явившись в економічній літературі майже відразу ж набула полісемантичного значення. У зв'язку з цим серед вчених дотепер існують розбіжності в її трактуванні.

Концепція економічного потенціалу малого підприємства має наступні ознаки [2, с. 176]:

- "економічний потенціал малого підприємства" — це категорія, яка характеризує сукупні можливості підприємства, що можуть бути реалізовані тільки при наявності ресурсів. Таким чином, економічний потенціал характеризується певним набором ресурсів, які повинні бути залучені у виробництво чи підготовлені до використання в господарській системі;

- економічний потенціал варто також розглядати як систему функціональних відносин, що склалися між елементами реального і потенційно можливого рівня розвитку малих підприємств;

- економічні показники оцінки економічного потенціалу малих підприємств повинні відображати можливості малих підприємств відповідати вимогам конкретного зовнішнього середовища, а, з іншого боку, виступати інформаційною базою щодо нього як об'єкту управління.

- "економічний потенціал малого підприємства" — категорія динамічна, оскільки в часі можливості підприємства змінюються. Тому економічний потенціал малих підприємств повинний розглядатися як динамічна категорія, що характеризує готовність економічної системи у визначений момент часу мобілізувати виробничі можливості для досягнення поставлених цілей економічного розвитку;

— категорія "економічний потенціал малого підприємства" відображає цілі підприємства. У цьому розумінні він співвідноситься як з реальними можливостями підприємства, так і з перспективними, тобто з тими, що виникають або послаблюються з часом.

Теоретичною основою розкриття змісту економічного потенціалу малого підприємства, у нашому дослідженні виступає система взаємозв'язків цієї категорії з іншими, зокрема потребами та економічними інтересами підприємства.

Економічний потенціал може розглядатися як використання матеріалізованої праці в конкретних засобах виробництва, з одного боку, і як суб'єктивна здатність персоналу підприємства його використовувати — з іншого боку. Внаслідок чого отриманий результат засвідчує змістовність об'єктивно-суб'єктивного процесу задоволення економічних потреб суб'єктів господарювання, з більш високими характеристиками, ніж у початковому або базовому періоді.

Кінцеві результати, що відображають зростання потреб утворюють основу для нового циклу їх задоволення завдяки процесу суспільного відтворення. При цьому вони виступають внутрішньою рушійною силою соціально-економічного прогресу і є основою розробки і реалізації програм ефективного розвитку конкретних суб'єктів господарювання.

Більш детальному розумінню економічного потенціалу сприяє з'ясування питання стосовно його класифікації, в контексті вдосконалення системи управління потенціалом малих підприємств.

Цінність класифікації полягає в тому, що вона дає можливість контролювати та аналізувати економічний потенціал за різними видами в межах існуючої підприємницької організаційно-правової структури. Наявність такої структури в свою чергу дозволяє відслідковувати динаміку та тенденції різних видів економічного потенціалу.

Важливою умовою вірного розуміння і вирішення проблем формування й ефективного використання економічного потенціалу малих підприємств є узагальнення комплексного та диференційного підходів дослідження змісту і структури економічного потенціалу малого підприємства. Розглянемо декілька різних класифікацій економічного потенціалу малих підприємств за різними ознаками, що представлені у фаховій літературі.

На рис. 1 представлено види економічного потенціалу малих підприємств за різними ознаками.

Розглянемо представлені види економічного потенціалу малих підприємств.

Виробничий потенціал — можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва або випуску максимально можливого обсягу продукції чи послуг.

Невиробничий потенціал — можливості підприємства використовувати сукупні природні багатства (земля, водні ресурси, корисні копалини та ін.) у господарській діяльності.

Потенціал у натурально-речовій формі — наявні та сховані можливості підприємства, які формують техніко-технологічний базис виробничої потужності підприємства.

Потенціал у вартісній формі — обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат.

Для ефективного управління економічним потенціалом малих підприємств можуть бути використані нормативний, реальний та стратегічний рівні потенціалу, оцінка яких дозволить отримати достатню і об'єктивну інформацію.

Нормативний потенціал — оцінювання ступеня використання можливостей підприємства через порівняння його номінального і фактичного значення.

Реальний потенціал — поточний, реалізований, досягнений у даний момент.

Стратегічний потенціал — орієнтований на досягнення довгострокових цілей.

Трудовий потенціал — це персоніфікована робоча сила, яка розглядається в сукупності своїх якісних характеристик. Ця категорія дає змогу оцінити рівень використання потенційних можливостей як окремо взятого працівника, так і сукупності працівників у цілому, що є необхідним для активізації людського фактора та забезпечення збалансованості у розвитку особистого та учасників виробництва.

Потенціал основних засобів — можливості основних засобів підприємства формувати виробничу потужність підприємства.

Потенціал матеріальних ресурсів — це частина виробничого капіталу підприємства у вигляді предметів праці (сировини, комплектуючих, палива та інших матеріалів), які перебувають у виробничих запасах, незавершеному виробництві, напівфабрикатах власного виготовлення і витратах майбутніх періодів.

У дослідженні під економічним потенціалом малих підприємств ми розглядаємо систему функціональної взаємодії між матеріальними складовими підприємства, що дозволяє мобілізувати ресурсні можливості для своєчасного та адекватного реагування на впливи зовнішнього середовища.

Формування економічного потенціалу малих підприємств ми розглядаємо як процес створення набору підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного відтворення. Оскільки формування економічного потенціалу малих підприємств є складним динамічним процесом, орієнтованим на максимальну взаємодію із зовнішнім середовищем і забезпеченням високої якості реалізації, важливо визначити, які саме чинники обумовлюють розвиток його елементів, а також впливають на їх збалансованість та ефективність використання [4, с. 296].

Всі чинники щодо формування та розвитку економічного потенціалу малих підприємств розподіляють на зовнішні і внутрішні, то в основі побудови їх системи повинен лежати механізм впливу на елементи потенціалу малих підприємств, який буде спонукати до кращого використання потенціалу, формувати потреби у фінансуванні необхідних напрямів діяльності та подальшого розвитку.

До зовнішніх чинників відносяться економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, вплив яких визначається стимулюючими заходами з боку різних державних органів, банків, інвестиційних компаній, суспільних груп, політичних сил, міжнародних компаній. Такими заходами, як правило, є податкові, відсоткові ставки, законодавчі, суспільні норми тощо.

Крім того, важливими зовнішніми чинниками є також конкуренція на вході, яка виникає внаслідок можливості підвищити ціну постачальниками (умови конкуренції на ринках ресурсів) і виході із системи — конкуренція з боку покупців, яка вимагає знизити ціну продукту (умови конкуренції на ринку продукту). Перший чинник пов'язаний із вартістю забезпечення кожного елемента потенціалу необхідними ресурсами. Другий чинник передбачає, що для досягнення стійких ринкових позицій економічний потенціал підприємства повинен відповідати конкурентним властивостям продукції (ціні, якості, технічним характеристикам, сервісу). Так, за умов посилення конкуренції підприємство повинно спрямувати свої зусилля на максимальну реалізацію наявного економічного потенціалу.

До внутрішніх чинників відноситься стратегія підприємства, досвід і навички менеджерів, сформовані принципи організації та ведення бізнесу, моральні цінності й амбіції керівників, а також загальноприйняті на підприємстві правила та культура. Внутрішні чинники охоплюють індивідуальні та професійні здібності людей, рівень їх психологічної готовності до професійної діяльності, рівень мотивації, підготовки тощо.

Процес формування економічного потенціалу малих підприємств є одним із напрямів його економічної стратегії і передбачає створення й організацію системи таким чином, щоб результат їх взаємодії сприяв успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей малих підприємств. Основні наукові підходи до процесу фор-

мування потенціалу малих підприємств представлені в таблиці 1.

Результати порівняльного аналізу компонентів категорії "економічних потенціал" малого підприємства свідчать про те, що автори при її визначенні використовують ресурсний підхід. Серед них є дослідники, які в якості основних елементів потенціалу виділяють наявність ресурсної складової та потенційної можливості її використання.

Інші вчені розглядають "економічний потенціал малого підприємства" як взаємопов'язану сукупність ресурсів та можливостей підприємства, яка визначає перспективи його діяльності [5, с. 102].

При цьому в якості структурних елементів потенціалу науковці виділяють наступні складові: виробничо-технологічний потенціал, фінансово-економічний потенціал, трудовий потенціал та інноваційний. У даному випадку до складу ресурсів відносять матеріальні, фінансові, трудові, інформаційні ресурси, що залучають у сферу діяльності, а також ті ресурси, що визначають рівень організації виробництва, управління та кваліфікаційного рівня підготовки кадрів.

Недоліком ресурсного підходу є те, що виконання функціональної діяльності розосереджено по окремих складових ресурсних блоках. Наприклад, виконання функції маркетингу будується на використанні технічних, фінансових, трудових, інноваційних та інших видів ресурсів.

Використовуючи функціональний підхід, Авдєєнко В.Н. [6, с. 24] виділив управлінську, організаційну та ресурсну структурну складову економічного потенціалу підприємства. Блок ресурсних можливостей містить наступні види ресурсів: трудові, технічні, технологічні, фінансові й інформаційні. Запропоноване виділення блоків можливостей відповідає системі цілей підприємства, які направлені на наступне: задоволення потреб індивідів, що входять в організацію; удосконалення організації; перетворення ресурсів для досягнення певного результату.

Функціональний підхід до визначення категорії "економічний потенціал малого підприємства" представлено в роботах Одінцова Г.С., Селезньова Г.А. [7, с. 74], які вважають, що "потенціал підприємства представляє собою систему взаємопов'язаних елементів, які виконують визначені функції в процесі забезпечення виробництва продукції та досягнення підприємством своєї мети".

Федонін О.С., Олексюк О. І. стверджують, що дослідження потенціалу має ґрунтуватися не на досягнутому рівні використання ресурсів, а на потенційних можливостях їх використання [8, с. 26].

Рєпіна І.М. розглядає потенціал як здатність ресурсів малого підприємства виконувати поставлені перед ним завдання. Увага акцентується на сукупній здатності всіх категорій персоналу при наявних ресурсах виконувати певні завдання [9, с. 262].

Такий широкий спектр думок дослідників сприяє невизначеності в даній сфері досліджень і, звичайно, ускладнює використання теоретичних здобутків на практиці. Крім того, аналіз показав, що тлумачення категорії економічного потенціалу малого підприємства деякими науковцями і досі носить дещо односторонній характер.

Недвигайчись на розбіжності у поглядах вчених, мова йде, скоріше за все, про взаємодоповнюючі трактування потенціалу як категорії. Враховуючи це, можна стверджувати, що економічний потенціал малих підприємств характеризується такими взаємозалежними характеристиками, як "можливість" і "здатність" щодо ефективного використання наявних та потенційних ресурсів. На практиці реалізуються тільки ті можливості, для яких існують відповідні внутрішні та зовнішні умови їх виконання.

Головна складність аналізу формування потенціалу малих підприємств полягає в необхідності дослідження всіх компонентів у взаємозв'язку та динаміці. Закономірності формування і розвитку потенціалу можуть бути розкриті через аналіз його складових та комплекс зв'язків між ними.

Економічний потенціал малих підприємств характеризується такими властивостями, як цілісність, взаємодія елементів, складність, здатність до розвитку, комунікативність, ієрархічність тощо. Із властивостей цілісності системи впливає, що внаслідок взаємодії всіх ресурсів, які створюють систему, з'являються нові якості, яких не має кожен окремий вид ресурсу.

Можна сказати, що науковці розглядають "економічний потенціал" як "можливості, потужність, силу, засоби, запаси, джерела, функції, які можуть бути використані з метою досягнення певного результату".

Таблиця 1. Основні наукові підходи до формування потенціалу малих підприємств*

Назва підходу	Сутність
Системний	На основі маркетингових досліджень спочатку формуються параметри та властивості товарів або послуг (якість, витрати, ціна, тощо). Потім визначають параметри входу, тобто ресурси та інформація для реалізації внутрішніх процесів.
Маркетинговий	Передбачає орієнтацію та формування можливостей підприємства стосовно споживача. Критеріями є підвищення потенціалу реалізації продукції відповідно до потреб споживачів, а також економія ресурсів за рахунок зростання якості всіх елементів потенціалу.
Функціональний	Передбачає пошук нових технічних рішень для задоволення існуючих або потенційних потреб. Після визначення функцій, які потрібно виконати для задоволення потреб, визначається кілька варіантів формування потенціалу для їхнього виконання та вибирається той з них, який ефективніший.
Відтворювальний	Орієнтований на постійне оновлення виробництва продукції з меншою ресурсоемістю та вищою якістю порівняно із попередньою продукцією на даному ринку для задоволення потреб клієнтів. Основним елементом є обов'язкове застосування порівняння в процесі планування виробництва.
Інноваційний	Орієнтується на активізацію інноваційної діяльності, засобами якої можуть бути чинники виробництва та інвестиції.
Нормативний	Встановлює найважливіші елементи потенціалу нормативів, такі як якість та ресурсоемість продукції, завантаженість обладнання та інших технічних засобів, визначає параметри ринку тощо.
Комплексний	Передбачає необхідність врахування технічних, економічних, організаційних, соціальних, психологічних, екологічних та інших аспектів діяльності підприємства.
Інтеграційний	Спрямований на дослідження підсилення взаємозв'язків між складовими економічного потенціалу та взаємодії між окремими його елементами.
Динамічний	Розглядає потенціал у діалектичному розвитку, визначає причинно-наслідкові зв'язки на основі проведення детального аналізу поведінки аналогічних систем.
Оптимізаційний	Реалізується через визначення кількісних оцінок і встановлення залежностей між окремими елементами потенціалу за допомогою економіко-математичних і статистичних методів обробки інформації.
Адміністративний	Передбачає чітке визначення функцій, прав, обов'язків, нормативів та витрат, що пов'язані із реалізацією потенціалу.
Поведінковий	Грунтується на підвищенні ефективності сукупного потенціалу за рахунок зростання ефективності його кадрової складової.
Ситуаційний	Заснований на альтернативності досягнення цілей і забезпечення максимального пристосування до умов конкретних ситуацій в процесі формування потенціалу підприємства.
Структурний	Заснований на структуризації потенціалу і визначає його значимість та пріоритетність серед складових потенціалу з метою встановлення оптимального співвідношення і підвищення ефективності розподілу ресурсів.

* Узагальнено автором.

Стосовно малих підприємств, "економічний потенціал" розглядається як одна із найважливіших динамічних характеристик діяльності, яка одночасно відображає стан малого підприємства та використовується для оцінки його роботи. Інакше кажучи, малі підприємства використовують свій економічний потенціал як інструмент, завдяки якому воно розвивається відповідно до мінливого зовнішнього або внутрішнього середовища.

ВИСНОВКИ ТА НАПРЯМИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Враховуючи викладене, можна стверджувати, що на формування економічного потенціалу малих підприємств впливають такі фактори:

— вірне розуміння і вирішення проблеми формування й ефективного використання економічного потенціалу малих підприємств;

— узагальнення комплексного та диференційного підходів дослідження змісту і структури економічного потенціалу малого підприємства;

— визначення чинників, які обумовлюють розвиток елементів економічного потенціалу та впливають на його збалансованість і ефективність використання.

Аналіз формування економічного потенціалу малих підприємств дозволив встановити, що економічний потенціал малих підприємств є складною, ієрархічно структурованою, динамічною системою. Кожна із підсистем економічного потенціалу залежить від оптимального поєднання окремих видів економічних ресурсів, що залучаються у виробничий процес, рівня організації виробництва та праці, ефективності системи управління.

Серед пріоритетних напрямів удосконалення економічного потенціалу малих підприємств завжди залишатиметься визначення ефективних механізмів його формування, які базуватимуться на оптимальному сполученні певної кількості та якості окремих видів економічних ресурсів, що

залучені у господарську діяльність; рівня організації виробництва й праці; ефективності системи управління підприємством.

Література:

- Ігнатівський П.А. Економічний потенціал / П.А. Ігнатівський. — Д.: ІЕП НАН України, 2008. — 386 с.
- Швид В.В., Головач Т.В., Худоян Н.М. Суть, оцінка та формування стратегії управління економічним потенціалом малого підприємства / В.В. Швид, Т.В. Головач, Н.М. Худоян // Вісник Хмельницького національного університету. — 2005. — № 5. — Ч.2. Т.2. — С. 173—178.
- Дмитрук І.Й. Виробничий потенціал і його використання в умовах ринку: препр./ НАН України / Дмитрук І.Й., Фурдичко О.І. ІРД. — Львів, 2008. — 82 с.
- Крисак А.О. Особливості формування потенціалу малих підприємств / А.О. Крисак // Теоретичні та прикладні питання економіки: [зб. наук. праць]. Вип. 18/ за заг. ред. Ю.І. Єханурова, А.В. Шегди. — К.: ВПЦ "Київський університет", 2009. — С. 295—301.
- Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / Краснокутська Н.С. — Київ: Центр навч. літ., 2005. — 352 с.
- Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / Авдеенко В.Н., Котлов В.А. — К.: Экономика, 2002. — 240 с.
- Одинцова Г.С., Селезнева Г.А. Некоторые аспекты структуризации потенциала предприятия / Г.С. Одинцова, Г.А. Селезнева // Экономика развития. — 2005. — № 2. — С. 74—75.
- Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. — К.: КНЕУ, 2009. — 315 с.
- Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І.М. Репіна // Вісник Української академії державного управління при Президенті України. — 2004. — № 2. — С. 262—271.

Стаття надійшла до редакції 17.01.2013 р.