

# **ECONOMY OF ENTERPRISE AND CORPORATE GOVERNANCE: MODERN INTEGRATION PROCESSES**

**Гут Л. В., доцент**

*Чернівецький торговельно-економічний інститут*

*Київського національного*

*торговельно-економічного університету*

*м. Чернівці, Україна*

*DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-036-0-10>*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ І СКЛАДОВИХ ЕЛЕМЕНТІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Формування і посилення конкурентного статусу підприємства безпосередньо пов'язано з раціональним використанням і підвищенням його потенціалу. Більшість учених-економістів цю проблему зводили до дослідження виробничого потенціалу підприємства, між тим, на наш погляд, у сучасних умовах неможливо ототожнювати виробничий потенціал з економічним або сукупним потенціалом підприємства, так само як і функції підприємства не обмежуються лише виробництвом продукції і наданням послуг.

Економічний потенціал підприємства являє собою складну, динамічну, інтегровану, взаємопов'язану та синергійну сукупність усіх видів його наявних ресурсів і можливостей, включаючи перспективи їх збільшення, що використовуються для досягнення тактичних і стратегічних цілей розвитку підприємства та забезпечення його сталого розвитку [2].

Для забезпечення ефективності процесів формування, нарощування та комплексного оцінювання економічного потенціалу підприємства важливою є його раціональна структуризація, виділення складових, визначення значимості кожної з них і

встановлення взаємозв'язків між ними. Питання структуризації потенціалу підприємства залишаються дискусійними, погляди науковців різняться стосовно кількісного, якісного складу цієї економічної категорії, а також щодо рівня взаємозалежності її елементів, їхніх властивостей та особливостей формування. На наш погляд, доцільно виділити такі основні складові економічного потенціалу як виробничо-технологічну, трудову, фінансову, інфраструктурну, організаційно-управлінську, інвестиційну, інноваційну, маркетингову, інтелектуальну, еколого-економічну, санаційну й стратегічну, які тісно взаємодіють між собою.

Формування економічного потенціалу підприємства – це виявлення стратегічних можливостей, ресурсів і резервів, здатних підвищити рівень конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта за рахунок сильних сторін, які є потенціалом підприємства, і слабких сторін, які є його резервом. Відповідно, завдання підприємства полягає у використанні сильних позицій за одночасного усунення слабких сторін.

Процес формування потенціалу починається в момент створення господарюючого суб'єкта (засновники вкладають у нього кошти, організаційні здібності), чим більшим і якіснішим є стартовий потенціал підприємства, тим перспективнішою буде його діяльність [3]. При цьому варто враховувати профіль господарюючого суб'єкта та особливості його діяльності, адже для підприємств різних галузей можуть суттєво відрізнятися пріоритетні складові економічного потенціалу, що обумовлено специфікою функціонування, відмінностями стратегічних і тактичних цілей. Так, для підприємств, що працюють у сфері послуг, пріоритетними напрямками роботи будуть забезпечення ефективної маркетингової політики (розширення ринків збуту, дієва рекламна кампанія, підвищення іміджу підприємства), надання послугам високої якості, нових ексклюзивних характеристик, що можна забезпечити за допомогою нарощування інтелектуального та креативного трудового потенціалів господарюючого суб'єкта. Для виробничих підприємств найвагомішим

буде забезпечення сучасної технологічності, висока якість продукції та нарощування обсягів її реалізації за рахунок фінансових ресурсів та маркетингових заходів. Для наукоємних галузей виробництва важливою є інноваційно-інвестиційна спрямованість (наявність високого інтелектуального потенціалу та можливостей його реалізувати).

Потенціал підприємства формується за рахунок таких чинників:

- чинники виробництва (фінансові, матеріальні, нематеріальні, трудові, природні ресурси), сформовані за рахунок доступних господарюючому суб'єктові способів (внутрішня складова);

- здібності господарюючого суб'єкта (здійснення креативної, інтелектуальної, інвестиційно-інноваційної діяльності; налагодження якісної організаційно-управлінської роботи; нарощування ресурсів підприємства за рахунок внутрішніх джерел; удосконалення та ремонт обладнання), сформовані на основі наявних у певний момент часу ресурсів господарюючого суб'єкта (внутрішня складова);

- залучені спроможності (нарощування якості й обсягу всіх чинників виробництва за рахунок зовнішніх джерел; покращення іміджу підприємства; розширення ринків збуту), що включають усі можливі зовнішні джерела збільшення ресурсів і здібностей підприємства.

Суттєвий вплив на процес формування економічного потенціалу здійснюють чинники внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємства: 1) чинники мікросередовища – формуються на рівні самого підприємства й обумовлені його організаційними, ресурсними характеристиками; 2) чинники макросередовища – чинники зовнішнього впливу, виникають на державному та світовому рівнях: економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, що виникають під впливом обмежувальних або стимулюючих заходів з боку державних органів, банків, інвестиційних компаній, політичних сил, громадських організацій тощо [1]; 3) епізодичні чинники – характеризуються непостійністю,

спонтанністю, низьким рівнем прогнозованості; можуть виникати як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищах господарюючого суб'єкта.

Разом з цим, підходи до формування економічного потенціалу підприємства більшою мірою залежать також від етапу розвитку господарюючого суб'єкта на даний момент часу. Як свідчить досвід, періоди піднесення підприємницьких структур є нерівномірними, перериваються періодами нестабільності й кризовими явищами. Існує певний причинно-наслідковий зв'язок між стадією життєвого циклу підприємства та загальним станом, рівнем достатності, ефективності використання економічного потенціалу і, навпаки, існування тісної залежності між особливостями процесів формування й розвитку потенціалу зі стадією життєвого циклу господарюючого суб'єкта. Залежно від фази економічного циклу підприємства змінюються пріоритети в діяльності підприємства та коректуються його політика, тактичні цілі, плани й прогнози на майбутнє. Так, на стадії процвітання підприємство спрямовує зусилля на використання вигідних економічних умов для досягнення максимального ефекту, отримання найвищих результатів роботи, посилення свого конкурентного статусу, розширення існуючих і завоювання нових ринків збуту. На цій фазі життєвого циклу підприємство повинно передбачити неминучий перехід до стадії спаду (рецесії) і вжити всіх можливих заходів для пом'якшення цього процесу. На стадії рецесії для підприємства пріоритетними завданнями стає мобілізація ресурсів і застосування доступних організаційних заходів для виготовлення та реалізації максимально можливого обсягу продукції (послуг), зацікавлення споживачів у придбанні продукту господарюючого суб'єкта, реалізації можливих санаційних заходів з метою недопущення переходу на стадію депресії. У стадії депресії доцільним є згрупування всіх наявних і прихованих можливостей підприємства для подолання кризових явищ, запобігання банкрутству та забезпечення поступового відновлення платоспроможності й прибутковості господарюючого суб'єкта. У фазі прогресії підприємство все ще зазнає

впливу «посткризових» явищ, однак його загальний стан суттєво покращується і метою стає розвиток та досягнення фази процвітання. Необхідними для цього заходами стають випуск інноваційних видів продукції, нарощування обсягів виробництва й реалізації та налагодження процесів збуту готової продукції.

Відповідно до основних цілей і завдань підприємства на різних етапах його розвитку коригуватиметься й процес формування економічного потенціалу, що означатиме обов'язкове врахування недоліків і переваг тієї чи іншої стадії життєвого циклу. Такий підхід надає можливість створення максимально ефективної структури економічного потенціалу, визначення пріоритетних напрямів роботи та забезпечення високих результатів господарювання.

Таким чином, на основі трактування сутності й основних властивостей економічного потенціалу підприємства можна визначити загальні положення щодо його формування: врахування профілю, специфіки діяльності господарюючого суб'єкта; визначення «слабких» місць підприємства та намагання їх усунути в процесі формування економічного потенціалу; оптимальне поєднання джерел формування; врахування стадії життєвого циклу підприємства в процесі формування потенціалу; обґрунтування перспектив розвитку господарюючого суб'єкта, а також його планам і прогнозам на майбутнє.

### **Література:**

1. Ареф'єва О.В., Коренков О.В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств: Монографія. Київ : ГРОТ, 2004. 200 с.
2. Економічний потенціал підприємства: Навч. посібник: за заг. ред. проф. О.Ф. Балацького, проф. О.М. Теліженка. Суми : Університетська книга, 2014. 724 с.
3. Євтушевський В.А., Ковальська К.В., Бутенко Н.В. Стратегія корпоративного управління. Київ : Знання, 2007. 287 с.