

ГНАТКІВСЬКИЙ Богдан Михайлович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту, Львівський національний університет імені Івана Франка, ORCID ID: 0000-0001-5146-9077

## НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ

*Гнатківський Б. М. Наукові підходи до формування економічного потенціалу суб'єктів бізнесу.*

У статті проведено систематизацію теоретичних підходів до формування економічного потенціалу, що дозволило розглядати його як фактори та джерела зростання і формування економічної потужності країни, як результати розвитку продуктивних сил у галузі та засоби задоволення суспільних потреб загалом та як процеси ідентифікації та створення певних спектрів підприємницьких можливостей; формування, структуризації та побудови показників максимально можливих виробничих потужностей і критеріїв оптимальності виробничих планів зокрема для окремих суб'єктів аграрного бізнесу. На основі трактування сутності й основних підходів до формування економічного потенціалу підприємства та за результатами аналізу різних підходів до виокремлення складників економічного потенціалу підприємства запропоновано враховувати такі складники: економічну безпеку, імідж та конкурентоспроможність під час формування економічного потенціалу підприємства. Саме такий підхід дає змогу вчасно формувати потенціал підприємства, адаптувати його складники відповідно до вимог ринкового середовища через орієнтацію на економічну безпеку з урахуванням інтересів різних зацікавлених сторін. Процеси формування економічного потенціалу суб'єктів є одними зі шляхів їх економічної стратегії і передбачають формування й організацію систем використання ресурсів. При чому формування визначених компетенцій має відбуватись таким чином, щоб результати їх взаємодії були факторами успіху в отриманні оперативної стратегічної, тактичної мети діяльності підприємств. При цьому слід використовувати наступні наукові підходи: системний підхід; маркетингові підходи; функціональні підходи; відтворювальні підходи; інноваційні підходи; нормативні підходи; комплексні підходи; інтеграційні підходи; динамічні підходи; оптимізаційні підходи; адміністративні підходи; поведінкові підходи; ситуаційні підходи; структурні підходи. Встановлено, що через складності і неможливості пізнання окремих параметрів і властивості економічного потенціалу господарюючих суб'єктів як системи виникає необхідність дослідження їх окремих сторін чи аспектів, що можна характеризувати множинністю описування систем.

**Ключові слова:** економічний потенціал, формування економічного потенціалу, суб'єкти бізнесу.

**Постановка проблеми.** Основою забезпечення сталого соціально-економічного розвитку України є раціональне використання економічного потенціалу суб'єктів господарювання різних галузей народного господарства. Забезпечення сталого економічного розвитку суб'єктів господарювання в умовах невизначеності та динамічності зовнішнього середовища передбачає облік безлічі факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, у тому числі формування та розвитку економічного потенціалу господарюючих суб'єктів, що визначає завдання та пріоритетні напрями сталого економічного розвитку. Підвищення ефективності виробництва безпосередньо пов'язано з механізмом формування, використання та розвитку економічного потенціалу організації суб'єктів бізнесу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Процесам формування та реалізації потенціалу підприємства як в аспекті формування й удосконалення його з системних позицій як здатності використовувати ресурси та можливості, так і визначенню та обґрунтуванню складників, присвячено науковий доробок багатьох науковців. Дослідженнями управління економічним потенціалом

підприємств займаються такі науковці, як: зокрема Вяткіна Т.Г., Коваль Л.В., Козловський В.О., Причепя І.В., Краснокутська Н.С., Красноруцький О.О., Мойса М.Я., Крюкова І.О., Репіна І.М., Руденко С.В., Чукіна І. В. та ін. [1-8]. Однак сьогодні існує необхідність систематизації наукових підходів до формування економічного потенціалу.

**Мета статті:** систематизувати теоретичні підходи до формування економічного потенціалу суб'єктів бізнесу.

**Виклад основного матеріалу.** Досліджуючи потенціал підприємств як складну економічну систему, слід відзначити наступні методологічно важливі результати та положення. У загальному вигляді поняття «система» (з грец. – ціле, що складено з окремих частин) являє собою безліч та сукупність елементів, які вступають до взаємодії, при цьому повністю один від одного залежать та є певною цілісністю та єдністю. Відповідно до вищевикладеного, економічні системи можна досліджувати як упорядковані сукупності господарських взаємозв'язків і відношень, що встановлені в процесах виробництва, обміну та споживання товарів на різних рівнях.

Через складності і неможливості пізнання окремих параметрів і властивості

економічного потенціалу господарюючих суб'єктів як системи виникають необхідності дослідження їх окремих сторін чи аспектів, що можна характеризувати множинністю описування систем. Так, для дослідження економічного потенціалу підприємств можна використовувати моделі функціональні чи економіко-математичні. Кількість обраних показників та факторів, що враховуватимуться в процесах моделювання, залежатиме від мети опису, складностей об'єктів, якостей наявної інформаційної бази та інших чинників.

Здатність до розвинення системи означає, що вона має бути здатна до навчання і саморозвитку, а також до сприйняття та застосування новітніх та інноваційних техніко-технологічних ідей, наукових здобутків тощо. Джерелами розвитку економічного потенціалу як єдиної економічної системи можуть стати: зростання інвестиційної й інноваційної привабливості та активності; конкуренція; різноманіття форм, методів та способів формування та реалізації системних процесів.

Кожен суб'єкт господарювання для забезпечення можливостей виживання в умовах посиленої ринкової конкуренції має вивчати параметричні характеристики окремих обраних джерел їх формування і повністю враховувати їх результати при формуванні й реалізації отриманих можливостей. Суб'єкти, економічний потенціал яких не розвиватиметься, в кінцевому результаті стають банкрутами.

Альтернативність формування, функціонування та розвитку систем економічного потенціалу проявляються в наступному. В залежності від конкретних умов їх економічного розвитку або окремих господарських ситуацій) зазвичай існує декілька альтернативних напрямів досягнення конкретної цілі (митні тарифи, податкова система, відсоткові ставки, конкурентоспроможність окремих конкурентів, інфраструктурне навантаження ринку, надійність системи тощо). Застосування більш прогресивних інноваційних технологій зменшуватиме потреби в інших компонентах та складових виробничого потенціалу. Зокрема, можна віднести кількість працівників, зайнятих на виробництві, чи одиниць обладнання, яке не має входити у нову техніко-технологічну лінію. З іншого боку, відношення «витрати – ефект» для таких альтернатив може бути нерезультативним з огляду на реалізацію альтернатив фінансового потенціалу. Тому важливим є використання даної властивості у процесах формування потенціалів, забезпечення збалансованої рівноваги їх елементів.

Пріоритети інтересів систем вищого рівня перед інтересом її елементів означатиме, що можливість реалізації того чи іншого компонента економічного потенціалу буде підпорядковано, в першу чергу, досягненням мети формування та застосування сукупного потенціалу суб'єкта бізнесу.

Пріоритетність якості означатиме, що певними гарантами можливостей довгострокового функціонування економічного потенціалу як єдиної економічної системи, зважаючи на швидко мінливі умови зовнішнього середовища, є вищий рівень якісних характеристик. При цьому вони реалізуються, починаючи з нижчого рівня ієрархії їх структури (за одиницями обладнання, матеріалами, окремими працівниками та ін.) до кінцевих результатів реалізації економічного потенціалу (отримання новітніх товарів, іміджу тощо).

Потужності в таких випадках є кількісними оцінками ступенів реалізації досягнутого економічного потенціалу господарюючих суб'єктів або потенційною силою перспективного чи стратегічного потенціалу. Визначена властивість дозволить визначити внесок економічного потенціалу конкретного господарюючого суб'єкта у формування галузевих або загально економічних потенціалів регіонів та країни.

Процеси формування економічного потенціалу суб'єктів є одними зі шляхів їх економічної стратегії і передбачають формування й організацію систем використання ресурсів. При чому формування визначених компетенцій має відбуватись таким чином, щоб результати їх взаємодії були факторами успіху в отриманні оперативної стратегічної, тактичної мети діяльності підприємств. При цьому слід використовувати наступні наукові підходи:

1. Системний підхід, який є одним з головних у процесах формування економічного потенціалу підприємств. При його використанні на засадах маркетингових досліджень формуються основні параметри для виходу – товар або послуга: що зробити, з якими характеристиками якості, з якими затратами, для яких можливостей реалізації, у які строки, за якими цінами тощо. Параметри та характеристики виходу мають бути конкурентоспроможними.

Потім необхідним є визначення параметрів входу. До них відносять окреслення потрібних ресурсів та інформації для реалізації внутрішніх бізнес-процесів. Потреби в ресурсному забезпеченні й необхідній інформації спрогнозовано в системі вивчення вимог до організаційного та технічного потенціалів

підприємств (рівня розвитку та сучасності техніки, технологій, системи організації виробництва, організації праці й систем управління) та характерних параметрів із зовнішнього середовища (політична, економічна, технологічна, соціально-демографічна системи, культурне середовище країни й інфраструктурне забезпечення та можливості даного регіону).

Зворотній комунікаційний зв'язок між постачальницькими структурами (входом), потенційними клієнтами (виходом), окресленим зовнішнім оточенням і економічним потенціалом підприємств необхідний для адаптації потенціалів як систем до змін вимог споживачів до товарів, параметрів функціонування обраного цільового ринку, появи організаційних та технічних інновацій у даній сфері. Для забезпечення вищих якісних характеристик кінцевого ефекту від реалізації економічного потенціалу необхідним є забезпечення вищої якості ресурсного забезпечення та повноти інформації на вході. І вже потім вищі якісні характеристики реалізації процесів та взаємодій із зовнішнім середовищем. Так, наприклад, якісні характеристики «входу» при формуванні економічного потенціалу підприємств задовільні, то на якому б вищому рівні не здійснювалися реалізації внутрішніх їх бізнес-процесів, якісні характеристики «виходу» також будуть задовільними.

Якщо якісні характеристики «входу» відмінні, а якісні характеристики взаємодії компонентів економічного потенціалу через реалізацію бізнес-процесів задовільні, то і якісні характеристики «виходу» будуть задовільними, тобто оцінка якісних характеристик «виходу» дорівнюватиме нижчому оцінюванню попередніх компонентів. При цьому одночасно формулюватимуться вимоги до «виходу» систем, потім одночасно до «входу» у зовнішнє середовище і лише після останнього – до реалізації можливостей внутрішніх бізнес-процесів.

2. Маркетингові підходи передбачають формування можливості підприємств орієнтуватись на споживача. Це означатиме, що функціонування будь-якого компонента економічного потенціалу має ґрунтуватись на дослідженні та прогнозуванні ринкової потреби, дослідженні та прогнозуванні рівня конкурентоспроможності суб'єктів бізнесу та можливості отримання конкурентних переваг тощо. При використанні маркетингових підходів пріоритетними напрямками вибору критеріїв формування економічного потенціалу підприємств мають стати:

- підвищення якісних характеристик кінцевих результатів реалізації економічного потенціалу у відповідності до потреб споживачів;

- економія ресурсного забезпечення у споживачів через підвищення якісних характеристик всіх компонентів економічного потенціалу та, внаслідок чого, підвищення якісних характеристик кінцевих товарів або послуг.

3. Функціональні підходи передбачають пошуки нових інноваційних, оригінальних техніко-технологічних рішень для якнайповнішого задоволення існуючих або потенційних запитів споживачів. Потреби в такому випадку розглядаються як сукупності функцій, які необхідно виконати для їх повного задоволення.

Після виокремлення функцій (таких як маркетингові дослідження, дослідження ринку, можливості постачання, організація виробництва, фінансування та інвестування тощо) визначаються декілька альтернативних варіацій формування економічного потенціалу суб'єктів для їх виконання й потім проходить процес вибору того з них, що забезпечуватиме максимальну результативність сукупних витрат.

Використання вказаного підходу, окремо та на відміну від існуючих орієнтацій на вже існуючі світові стандарти, дозволить найбільше повною мірою задовольнити новітні та інноваційні потреби, з одного боку, а також забезпечувати стійкі конкурентні переваги, з іншого.

4. Відтворювальні підходи, орієнтовані на постійне оновлення та інноваційність виробництва товарів з меншою ресурсоемісністю та вищими якісними характеристиками у порівнянні з аналогічними товарами на обраному цільовому ринку для задоволення потреб споживачів.

Це означає, що головними компонентами вказаних підходів є обов'язковість використання баз порівняння (тобто окремих обраних показників аналогічних товарів на обраний момент часу, скорегований до початку освоєння нових товарів або випереджаючи їх) в процесах планування та організації відтворювальних процесів.

5. Інноваційні підходи, які орієнтовані на процеси активізації інноваційної діяльності суб'єктів бізнесу, інструментами яких мають стати чинники впливу, основні фактори виробництва й інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності.

6. Нормативні підходи полягають у встановленні для важливіших компонентів економічного потенціалу нормативів:

- якості та ресурсоемності продукції,
- завантаженості технічних об'єктів,
- параметрів ринку тощо;
- ефективності використання ресурсного потенціалу;
- розробка й ухвалення управлінських рішень.

Слід зазначити, що виокремлені нормативи мають відповідати вимогам щодо комплексності, обґрунтованості, результативності та перспектив у можливості застосування.

7. Комплексні підходи передбачають необхідності врахування економічних, екологічних, технічних, організаційних, соціальних та інших обраних аспектів діяльності підприємств. Якщо навіть один з них залишається поза увагою, то проблему не буде цілком вирішено.

8. Інтеграційні підходи у процесах формування економічного потенціалу підприємств націлені на дослідження посилення зв'язків, об'єднань та посилення взаємодій між окремими компонентами.

9. Динамічні підходи, пов'язані з необхідністю дослідження економічного потенціалу через діалектичний розвиток, із встановленням причинно-наслідкових взаємозв'язків і підпорядкованості, що можливо на основі дослідження ретроспективного аналізу поведінки в аналогічних системах на окремому часовому відрізку.

10. Оптимізаційні підходи реалізуються через визначення кількісних характеристик і встановлення взаємозалежностей між окремими компонентами економічного потенціалу через економіко-математичні і статистичні методи обробки інформації.

11. Адміністративні підходи передбачають регламентацію функцій, обов'язків, прав, нормативів якісних характеристик, затрат, пов'язаних з реалізацією компонентів економічного потенціалу суб'єктів, у нормативних актах за допомогою окремих методів.

12. Поведінкові підходи ґрунтуються на підвищенні результативності сукупного

економічного потенціалу господарюючих суб'єктів через підвищення результативності їх кадрової складової.

13. Ситуаційні підходи засновані на альтернативності досягнення мети і забезпеченні максимальних адаптацій до умов окремих ситуацій в процесах формування економічного потенціалу підприємств.

14. Структурні підходи у процесах формування потенціалу засновані на їх структуризації і дослідженні значимості, пріоритетності серед компонентів економічного потенціалу з метою виявлення раціональності співвідношень і досягнення повної та необхідної обґрунтованості перерозподілу ресурсного забезпечення між ними.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.** Таким чином, проведена систематизація теоретичних підходів до формування економічного потенціалу дозволила розглядати його як фактори та джерела зростання й формування економічної потужності країни, як результати розвитку продуктивних сил у галузі та засоби задоволення суспільних потреб загалом та як процеси ідентифікації та створення певних спектрів підприємницьких можливостей; формування, структуризації та побудови показників максимально можливих виробничих потужностей й критеріїв оптимальності виробничих планів, зокрема, для окремих суб'єктів аграрного бізнесу. На основі трактування сутності й основних підходів до формування економічного потенціалу підприємства та за результатами аналізу різних підходів до виокремлення складників економічного потенціалу підприємства запропоновано враховувати такі складники: економічну безпеку, імідж та конкурентоспроможність під час формування економічного потенціалу підприємства. Саме такий підхід дає змогу вчасно формувати потенціал підприємства, адаптувати його складники відповідно до вимог ринкового середовища через орієнтацію на економічну безпеку з урахуванням інтересів різних зацікавлених сторін.

#### Література.

1. *Вяткіна Т.Г.* Методологія розроблення стратегії управління ресурсним потенціалом сільськогосподарських підприємств. *Економіка та держава*. 2014. № 6. С. 68-73.
2. *Коваль Л.В.* Економічний потенціал підприємства: сутність та структура. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 690. С. 59-65.
3. *Козловський В.О., Причена І.В.* Теоретико-методологічні підходи до визначення потенціалу підприємства. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2007. № 3. С. 28-33.
4. *Краснокутська Н.С.* Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. К.: ЦНЛ, 2005. 352 с.

5. *Красноруцький О.О., Руденко С.В.* Концептуальні підходи до управління економічним потенціалом аграрних. *Український журнал прикладної економіки*. 2016. Том 1. № 3. С. 77-84.
6. *Мойса М.Я., Крюкова І.О.* Ресурсний потенціал аграрних підприємств та економічний механізм його раціонального використання. *Економіка АПК*. 2004. № 2. С. 77-80.
7. *Репіна І.М.* Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління. *Вісник Української академії державного управління при Президентові України*. 1998. № 2. С. 262-271.
8. *Чукіна І.В.* Організаційно-економічний механізм у системі управління виробничого-господарською діяльністю аграрних підприємств. *Економічний аналіз*. 2014. № 15 (3). С. 230-236.

#### References.

1. *Viatkina, T.H.* (2013). «Methodology for developing a strategy for managing the resource potential of agricultural enterprises». *Ahrosvit*. no. 17, pp. 3-8.
2. *Koval, L.V.* (2010). «Economic potential of the enterprise: essence and structure». *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika»*. no. 690, pp. 59-65.
3. *Kozlovskiy, V.O., Prychepa, I.V.* (2007). «Theoretical and methodological approaches to determining the potential of the company». *Visnyk Vinnytskoho politekhnichnoho in stytutu*. no. 3, pp. 28-33.
4. *Krasnokutskaya, N.S.* (2005). *Potentsial pidpryiemstva: formuvannia ta otsinka*. [Enterprise potential: formation and evaluation]. CNL. Kiev. Ukraine.
5. *Krasnoruts'kyj, O.O., Rudenko, S.V.* (2016). «Conceptual approaches to managing the economic potential of agriculture». *Ukrains'kyj zhurnal prykladnoi ekonomiky*. no. 1/3, pp. 77-84.
6. *Moisa, M.Ya., Kriukova, I.O.* (2004). «Resource potential of agricultural enterprises and economic mechanism of its rational use». *Ekonomika APK*. no 2, pp. 77-80.
7. *Riepina, I.M.* (1998). «The business potential: methodology assessment and management». *Visnyk Ukrainiskoi akademii derzhavnogo upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy*, no. 2, pp. 262-271.
8. *Chukina, I.V.* (2014). «Organizational and economic mechanism in the management system of production and economic activities of agricultural enterprises». *Ekonomichnyi analiz*. no 15 (3), pp. 230-236.

#### Abstract

##### **Hnatkivskiy B. Scientific approaches to formation of economic potential of business entities.**

The article systematizes theoretical approaches to the formation of economic potential allowed to consider it as factors and sources of growth and formation of economic power of the country, as a result of productive forces in the industry and means to meet social needs in general, and as processes of identifying and creating; formation, structuring and construction of indicators of the maximum possible production capacities and optimal criteria of production plans, in particular, for separate subjects of agrarian business. Based on the interpretation of the essence and main approaches to the formation of economic potential of the enterprise and the results of analysis of different approaches to identifying components of economic potential of the enterprise, it is proposed to consider the following components: economic security, image and competitiveness. This approach allows to form the potential of the enterprise in time, to adapt its components in accordance with the requirements of the market environment through the focus on economic security, taking into account the interests of various stakeholders. The processes of forming the economic potential of the subjects are one of the ways of their economic strategy and involve the formation and organization of resource systems. Moreover, the formation of certain competencies should take place in such a way that the results of their interaction are factors of success in obtaining an operational strategic, tactical goal of enterprises. The following scientific approaches should be used: system approach; marketing approaches; functional approaches; reproductive approaches; innovative approaches; regulatory approaches; integrated approaches; integration approaches; dynamic approaches; optimization approaches; administrative approaches; behavioral approaches; situational approaches; structural approaches. It is established that due to the complexity and impossibility of knowing certain parameters and properties of economic potential of economic entities as a system, there is a need to study their individual aspects, which can be characterized by multiple descriptions of systems.

**Keywords:** economic potential, formation of economic potential, business entities.

Стаття надійшла до редакції 22.02.2021 р.

#### Бібліографічний опис статті:

Гнатківський Б. М. Наукові підходи до формування економічного потенціалу суб'єктів бізнесу. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2021. № 3. С. 61-65.

Hnatkivskiy B. Scientific approaches to formation of economic potential of business entities. *Actual problems of innovative economy*. 2021. No. 3, pp. 61-65.

