

використання ресурсів і забезпечення економічного зростання, не завдаючи шкоди навколишньому середовищу.

СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ПОТЕНЦІАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

*Мармаза О. І., к. п. н., професор
Харківський національний педагогічний університет
імені Г. С. Сковороди*

Сучасний діловий світ досить не стабільний та рухливий. Це пов'язано як із змінами макрофакторів (економіка, політика, екологія), так і внутрішніх (зміни попиту на товари чи послуги, обсягів виробництва, можливостей підприємства чи працівників). Відтак постає проблема можливостей, здатності, готовності, тобто потенціалу організації та керівника.

Потенціал доцільно аналізувати у межах таких відносин, як:

- потенціал як ресурс, який сформувався в процесі навчання професії, набуття досвіду під час роботи в організації;
- потенціал як резерв, оскільки він засвідчує ступінь використаних та наявних можливостей;
- потенціал як елемент розвитку, що визначає перспективу удосконалення, зростання.

Отже, потенціал відображає інтегральні поточні й перспективні можливості, ресурси, резерви організації чи особистості.

Потенціал організації визначають декілька рис: можливості подальшої діяльності; наявність ресурсів, які не використані та ще будуть гарантовано надходити; форма підприємства, відповідна структура діяльності; професійні кадри та ефективне керівництво.

До можливостей, що складають потенціал організації, належать: обсяг матеріальних ресурсів та їх якість (фонди, запаси, кадри тощо); нематеріальні ресурси (ліцензії, технології, інформація тощо); інформаційне забезпечення організації та її діяльності; здатність працівників виробляти певну продукцію чи надавати послуги; готовність до інновацій (здатність оновити технології, удосконалити процеси, закупити обладнання тощо); фінансування (здатність залучити кошти, взяти кредити, погасити заборгованість тощо); менеджмент (професіоналізм керівників організації, їх мотивація, постійний самоменеджмент тощо).

Зазначимо, що є різні підходи до визначення складових потенціалу підприємства [1, 2]. Розглянемо структуру потенціалу підприємства на основі інтегрованих уявлень про нього.

Структуру потенціалу підприємства умовно утворюють два компонента: об'єктивний та суб'єктивний.

До об'єктного компоненту належать:

1. *Виробничий потенціал*: основні фонди підприємства, оборотні фонди, нематеріальні активи, техніка, потужність підприємства, можливість

використання земельних ділянок, права на виробництво тощо.

2. *Фінансовий потенціал* означає обсяг фінансових ресурсів, які є власними, запозиченими чи залученими будь-яким способом; передбачає відтворення та розвиток (традиційний, інтенсивний, змішаний) тощо.

3. *Інноваційний потенціал* передбачає можливості підприємства впроваджувати інновації у різні системи та процеси діяльності підприємства, здатність генерувати ідеї в реальне матеріально-технічне оновлення тощо.

Суб'єктний компонент вміщує складові, які є передумовою існування та розвитку об'єктивних складових.

1. *Науково-технічний потенціал* передбачає високий рівень забезпечення виробництва чи надання послуг, використання досягнень науки, виробничого досвіду галузі, техніки, інженерної справи, професіоналізму кадрів тощо.

2. *Трудовий потенціал* складається із працівників підприємства, які мають здатність забезпечити діяльність, виготовляти якісну продукцію, постійно підвищують майстерність (під час професійної діяльності та шляхом відвідування курсів підвищення кваліфікації, участі у тренінгах, майстер-класах, професійних змаганнях) тощо.

3. *Інфраструктурний потенціал* передбачає наявність необхідних для виробництва господарств, служб, цехів, приміщень, що є умовою для реалізації як цілей, так і усіх інших складових потенціалу підприємства.

4. *Маркетинговий потенціал* означає виявлення можливостей організації узгодити виготовлення та споживання продукції, ефективність логістичного забезпечення процесу виробництва (перевезення, сортування, складування, збереження, перерозподіл продукції) тощо.

5. *Управлінський потенціал* утворюють керівники організації, які мають відповідні якості, знання, уміння ефективно управляти, створювати умови для досягнення поставлених перед організацією цілей та завдань.

Отже, потенціал – це наявність мобілізаційних засобів (технологій, коштів, техніки, фахівців тощо) для продовження (удосконалення) діяльності. Ефективна діяльність будь-якої організації (підприємство, компанія, банк, заклад освіти, лікарня, торговельний комплекс тощо) зумовлюється її потенціалом.

Література:

1. Березін О. В., Дуда С. Т., Міценко Н. Г. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. Львів : Магнолія, 2011. 308 с.

2. Хомяков В. І., Белінська В. М., Федоренко О. В. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів. Київ : Кондор, 2011. 432 с.