

СКЛАДОВІ ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ЯК ОСНОВА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

COMPONENTS OF CONSTRUCTION BRANCH POTENTIAL AS THE BASIS OF ITS COMPETITIVENESS

УДК 338.012:69.003

Верхоглядова Н.І.

д.е.н., професор кафедри обліку,
економіки і управління персоналом
підприємства

Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури

Коваленко-Марченкова Є.В.

аспірант кафедри обліку,
економіки і управління персоналом
підприємства

Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури

Стаття присвячена дослідженню складових потенціалу будівельної галузі, які є запорукою його конкурентоспроможності. З цією метою у статті розглянуті та проаналізовані основні підходи до класифікації категорії «потенціал». Досліджена сутність, безпосередньо, потенціалу галузі, який є сукупністю складових. Визначені основні характеристики потенціалу галузі. Нами досліджені елементи складових потенціалу галузі та запропонована класифікація потенціалу будівельної галузі за складовими.

Ключові слова: потенціал галузі, сутність потенціалу, складові потенціалу галузі, конкурентоспроможність потенціалу, будівельна галузь.

Статья посвящена исследованию составляющих потенциала строительной отрасли, которые являются залогом его конкурентоспособности. С этой целью в статье рассмотрены и проанализированы основные подходы к классификации категории «потенциал». Исследована сущность, непосредственно, потенциала отрасли, который является совокупно-

стью составляющих. Определены основные характеристики потенциала отрасли. Нами исследованы элементы составляющих потенциала отрасли и предложена классификация потенциала строительной отрасли по составляющим.

Ключевые слова: потенциал отрасли, сущность потенциала, составляющие потенциала отрасли, конкурентоспособность потенциала, строительная отрасль.

The article is devoted to the research of components of construction branch potential, which are the guarantee of its competitiveness. For this purpose, in the article the main approaches to the classification of the category "potential" are considered and analyzed. The essence, particularly, of the branch potential is explored, which is a set of components. The main characteristics of industry's potential are determined. We explored the elements of components of branch potential and offered the classification of construction branch potential by its components.

Key words: industry potential, essence of potential, components of branch potential, competitiveness of potential, construction branch.

Постановка проблеми. На сьогоднішньому етапі розвитку нашої держави постає питання забезпечення конкурентоспроможності потенціалу галузей економіки. Особливий інтерес викликає саме будівельна галузь, адже вона є однією з найважливіших галузей національної економіки. Від рівня розвитку будівельної галузі, її конкурентоспроможності, залежить конкурентоспроможність української економіки в цілому. Досить важливим з огляду мети нашого дослідження є вивчення потенціалу галузі та його складових, які є, безпосередньо, запорукою конкурентоспроможності галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою визначення категорії «потенціал» у різні часи займались багато вчених, серед них такі науковці як Т. Бабан, І. Лугова, А. Степанов [1, с. 17-25; 7, с. 24-33; 9]. Класифікацію потенціалу за різними ознаками вивчали Т. Краснокутська, В. Бикова, Ю. Березюк. С. Савчук та К. Кузнєцова вивчали взаємозв'язок складових потенціалу і конкурентоспроможності. Але недослідженим залишається питання сутності та складових потенціалу, безпосередньо, будівельної галузі.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є вивчення сутності та складових потенціалу будівельної галузі.

Виклад основного матеріалу. Загальноприйнятною є класифікація видів потенціалів за такими ознаками, як об'єкт дослідження; ступінь реалізації; сфера реалізації; принцип ієрархії; функції

управління [5, с. 54-64]. За об'єктами дослідження деякі автори пропонують розрізняти ресурсну, організаційно-технічну та управлінську складові, виокремивши поряд з ними і бізнес-процеси.

За ступенем реалізації потенціал традиційно поділяють на фактичний та перспективний. При цьому, фактичним вважається потенціал, досягнутий у даний момент часу, а перспективним – стратегічний потенціал, орієнтований на досягнення довгострокових цілей. Також пропонується виділяти наступні види потенціалу, а саме реалізований, нереалізований потенціал та потенціал розвитку. На думку науковця, реалізований потенціал підприємства – існуючий потенціал, що безпосередньо використовується для досягнення певної мети на момент оцінки. Нереалізований потенціал підприємства – це частина існуючого потенціалу, який на момент оцінки не використовується, що зумовлено внутрішніми або зовнішніми чинниками й існування якого доцільно лише як тимчасове становище, або як резерв. Щодо потенціалу розвитку, то він може проявлятися як здатність забезпечити додатковий прибуток за рахунок підвищення кількісних або якісних характеристик ресурсів [8, с. 138-164].

Якщо розглядати види потенціалу за такою класифікаційною ознакою, як сфера реалізації, то в рамках цієї класифікації виділяють внутрішній та зовнішній потенціал. Щодо внутрішнього або внутрішньосистемного потенціалу, то він обумовлений ресурсами та внутрішніми можливостями

соціально-економічної системи, що розглядається. Якщо говорити про зовнішній потенціал, то він характеризує можливості соціально-економічної системи, що розглядається, продиктовані ринком. Деякі науковці заміняють класифікаційну ознаку «сфера реалізації» ознакою «спектр урахованих можливостей» виділяючи при цьому ті ж саме види потенціалу.

Класифікаційна ознака «принцип ієрархії» застосовується, переважно, на мікрорівні. За цією ознакою виділяється потенціал підприємства як системи глобального рівня та потенціали бізнес-одиниць або підсистем нижчого рівня. Розглядається також потенціал за функціональними напрямками його формування та використання, хоча думки науковців стосовно виділення видів потенціалу в рамках цієї класифікаційної ознаки дещо різняться. Так, деякі науковці виділяють виробничий, маркетинговий, фінансовий, науково-технічний, організаційний, управлінський та інші види потенціалу, інші доповнюють такими видами потенціалу, як науково-технічний, інфраструктурний та інші [5, с. 54-64].

Окрім вказаних вище класифікаційних ознак, пропонується використовувати також класифікаційні ознаки потенціалу за рівнем агрегованості оцінки, галузями господарства, рівнем абстрагованості, за елементним складом [4, с. 68-71].

За рівнем абстрагованості перераховані науковці виділяють потенціал людства, природний, економічний, соціокультурний та психофізіологічний потенціал. Залежно від рівня агрегованості оцінки, виділяють потенціал світового господарства, потенціал національної економіки, галузевий потенціал, регіональний потенціал, територіальний потенціал, потенціал добровільних об'єднань, потенціал підприємств, потенціал структурних підрозділів, операційних (виробничих) дільниць та окремих робочих місць.

На нашу думку, за рівнем суб'єкту потенціал можна розподілити на наступні види: потенціал людини (особистісний рівень), потенціал підприємства (мікроекономічний рівень), потенціал галузі, потенціал регіону (мезоекономічний рівень) та потенціал країни (макроекономічний рівень). При цьому потенціал суб'єктів більш високого рівня може бути представлений як агрегований потенціал суб'єктів нижчого рівня з врахуванням ефектів адитивності та синергії.

Цікавим є виділення потенціалу за галузевою ознакою. Згідно цієї ознаки традиційно виокремлюють промисловий, транспортно-комунікаційний, науковий, будівельний, сільськогосподарський, потенціал сфери обслуговування тощо.

За елементним складом виокремлюють потенціал основних виробничих фондів (засобів), потенціал оборотних фондів (засобів), земельний потенціал, інформаційний потенціал, техноло-

гічний потенціал, кадровий (трудоий) потенціал тощо.

Стосовно потенціалу підприємства застосовується класифікація потенціалу з огляду на спрямованість діяльності. За цією ознакою виділяють експортний та імпортовий потенціал.

Доповнити класифікацію потенціалу можна наступними ознаками: за типом взаємодії з зовнішнім середовищем (умовно-ізолюваний та залежний потенціал), за варіацією властивостей при зміні умов (дивергентний, що має інваріантні властивості за різних умов; латентний, що має приховані властивості; незмінний потенціал); за обсягом функцій, що виконуються (вузкопрофільний та багатоцільовий потенціал); за джерелом формування (відновлений та залучений потенціал); за способом поєднання (сукупний; консолідований та мережевий потенціал); за типом бізнес-процесів (основний, допоміжний, забезпечуючий та підтримуючий потенціал) [2, с. 73-77]. Цікавими є також ознаки за участю у створенні додаткової вартості або прибутку, де виділяється постійна частину ресурсного потенціалу, яка не змінює своєї вартості і не створює додаткової вартості, та змінну частину ресурсного потенціалу, до якої автор відносить трудовий, інтелектуальний та підприємницький потенціали. В залежності від природного середовища та волі людини можна виділити об'єктивні складові потенціалу, тобто природно-кліматичні умови, демографічна ситуація, наявні основні та оборотні засоби та інші ресурси і суб'єктивні складові – в основному організаційні, які сприяють покращенню ефективності господарювання і залежать від управлінських рішень. За видами ефективності виділяється економічний та соціальний потенціал. Економічний потенціал забезпечує високі показники обсягів виробництва при найменших витратах. Щодо соціального потенціалу, то він забезпечує відповідність результатів економічної діяльності потребам людей. За видом економічних відносин виділяється організаційно-економічний, соціально-економічний та техніко-економічний потенціал. Організаційно-економічний потенціал формується під впливом організаційних заходів, соціально-економічний – визначається відносинами власності, а техніко-економічний – залежить від рівня розвитку технологій [6, с. 219-223].

Окрім розглянутих вище, існують наступні класифікаційні ознаки економічної категорії «потенціал»: суб'єкт ринкової діяльності (потенціал постачальників; посередників; покупців); форма задоволення суспільних потреб (економічний та духовний потенціал); терміновість застосування або часовий горизонт (оперативний або дійовий, поточний та резервний потенціал), доцільність використання (раціональний (ефективний); ірра-

ціональний; збитковий потенціал); самодостатність (достатній; недостатній потенціал); форма власності капіталу (державний; приватний потенціал); вплив на господарську діяльність (прямої дії; непрямой дії); мета аналізу або визначення (стратегічний; плановий; цільовий; надлишковий; прихований); ступінь перспективності (перспективний; безперспективний потенціал).

Перелік видів потенціалу за господарсько-функціональним призначення розділено на виробничий; фондовий; невиробничий; організаційно-управлінський; трудовий (людський); кадровий; кваліфікаційний (освітній); творчий; фінансовий; інвестиційний; податковий; ресурсний; науково-технічний (науковий); технологічний, технічний; інтелектуальний (промислової та інтелектуальної власності); інноваційний; інформаційний; експортний; природно-ресурсний; екологічний; асиміляційний потенціал [3, с. 56-61].

Потенціали будь-якого рівня не функціонують відособлено, ізольовано один від одного. Крім того, спостерігається взаємодія потенціалів різних рівнів, що призводить до зростання потенціалу системи, що перебуває на більш високому рівні.

Незважаючи на те, що потенціал беззаперечно визначається наявними у даного суб'єкта ресурсами і можливостями, які можуть бути використані для досягнення певної мети, ця категорія є значно ширшою в порівнянні з категоріями «ресурси», «можливості», «потужності».

Враховуючи те, що потенціал галузі є агрегованим потенціалом підприємств, які входять до її складу, представляється можливим представити його у вигляді сумарної структурної моделі потенціалів підприємств.

Комплексний підхід до визначення потенціалу дає змогу розглядати його як сукупність ресурсної, функціональної, цільової, результативної та діяльнісної складових. З огляду на це, потенціал галузі може бути визначений як сукупна здатність трудових, матеріально-технічних, фінансових та інших ресурсів через систему відносин між суб'єктами господарювання забезпечувати досягнення найвищих результатів і ефективності функціонування галузі.

При цьому, основними характеристиками потенціалу галузі як системи є тісні координаційні взаємозв'язки його окремих компонентів, зміна кожного з яких впливає на функціонування інших та комплексність.

Галузевий потенціал визначає здатність галузі до саморозвитку на більш якісній основі в залежності від етапу її життєвого циклу і якості впливу на неї переважаючого або несформованого технологічного укладу економічної системи макrorівня. Складові потенціалу представлені наступними елементами, зокрема:

- природним потенціалом, що характеризується природними ресурсами, які є в наявності, або можуть бути мобілізовані, у поєднанні з природними умовами, що впливають на функціонування галузі
- науково-технічним потенціалом галузі, що характеризується здатністю продукування інноваційних ресурсів для впровадження на підприємствах галузі;
- галузевим ресурсним потенціалом як здатністю забезпечення вимог розвитку підприємств і галузі в цілому за допомогою таких основних компонентів, як сукупні працездатні основні засоби галузі (виробничих машин, обладнання); доступна сировина і матеріали (оборотні кошти); інформаційні ресурси, вільні фінансові ресурси, що акумулювалися підприємствами галузі; людські ресурси;
- інфраструктурним потенціалом галузі, що включає виробничу, інноваційну та соціальну інфраструктуру;
- інтелектуальним потенціалом, як досягнутої здатності людських ресурсів галузі здійснювати різні види діяльності, ініціювати, впроваджувати нововведення, здійснювати інноваційний процес;
- споживчим потенціалом галузі як можливістю збереження і збільшення ринкового сегмента, що обслуговується галуззю.

Потенціал окремої галузі може бути реалізований лише в конкретних умовах, а отже розглядати його поза цими умовами сенсу немає. Адже від комплексу вказаних умов залежать характеристики його обсягів, розміщення, ефективності використання та особливо конкурентоспроможність.

Нами пропонується потенціал галузі класифікувати за наступними складовими:

- природно-ресурсний потенціал;
- інвестиційний потенціал;
- науково-технічний потенціал;
- інфраструктурний потенціал;
- інтелектуальний потенціал.

Вищезазначений розподіл дає змогу за кожною складовою потенціалу будівельної галузі визначати індикатори, що відповідають критеріям оцінки конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, потенціал будівельної галузі визначає її здатність до саморозвитку на більш якісній основі в конкретних умовах простору та часу, що характеризуються дією певних факторів на формування та використання потенціалу за його складовими, що, в свою чергу, впливає на його конкурентоспроможність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабан Т. О. Застосування категорії «потенціал» у сучасних економічних дослідженнях / Т. О. Бабан //

Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – 2012. – Вип. 127. – С. 17–25.

2. Березюк Ю. Б. До питання аналізу сутності економічної категорії потенціалу / Ю. Б. Березюк // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 73 – 77.

3. Бикова В. Г. Фінансово – економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка та управління / В. Г. Бикова, Ю. М. Ряснянський // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 56 – 61.

4. Верхоглядова Н. І. Аналіз підходів до визначення сутності потенціалу підприємства / Н. І. Верхоглядова, Є. В. Коваленко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 8. – С. 68-71.

5. Кузнєцова К. О. Конкурентоспроможність підприємства на основі ресурсного потенціалу /

К. О. Кузнєцова // Екон. вісн. Нац. техн. ун-ту України «КПІ» : зб. наук. пр. – 2013. – Вип. 10. – С. 219-223.

6. Краснокутська П. Е. Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії / П. Е. Краснокутська // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 5. – С. 54–64.

7. Лугова О. І. Дослідження сутності та значення категорії «потенціал» / О. І. Лугова // Науковий вісник ДНАУ. – 2010. – № 15. – С. 24–33.

8. Степанов А. Я. Категорія «потенціал» в економіці [Електронний ресурс] / А. Я. Степанов, Н. В. Иванова. – Режим доступу: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>

9. Савчук С.И. Основы теории конкурентоспособности / Савчук С.И. – Мариуполь: ИПРЭИ НАН Украины, Рената, 2007. – 520 с.