

Висновки. Ураховуючи те, що до складу досліджуваної вибірки були включені підприємства роздрібної торгівлі різних типів та форм власності, які знаходяться на різних життєвих циклах та мають різні фінансові можливості, можна з високою вірогідністю стверджувати, що побудована модель є універсальною і для зміцнення конкурентних позицій може бути використана на всіх підприємствах роздрібної торгівлі. Розрахунки прогнозних значень товарообороту майже ідентичні їх фактичним показникам, що свідчить про достовірність проведеного прогнозу і доводить необхідність його побудови для кожного підприємства під час попереднього аналізу чинників впливу для покращення торговельної діяльності та досягнення кращого результату в майбутньому.

Список літератури

1. Балабанова, Л. В. Маркетинговий аудит системи сбыта [Текст] : монографія / Л. В. Балабанова, А. В. Балабаниц. – Донецьк : ДонГУЕТ им. М. Туган-Барановского, 2003. – 189 с.

2. Пастухова, В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність [Текст] : монографія / В. В. Пастухова. – К. : КНТЕУ, 2002. – 302 с.

Отримано 31.03.2010. ХДУХТ, Харків.

© К.А. Корженко, 2010.

УДК 347.715:658.114

О.В. Носова, д-р екон. наук (*ХДУХТ, Харків*)

О.С. Маковоз, ст. викл. (*ХНУВС, Харків*)

ТЕОРЕТИКО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ КАТЕГОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Подано авторський підхід до визначення поняття “економічний потенціал підприємства” на основі узагальнення існуючих варіантів.

Представлен авторский подход к определению понятия “экономический потенциал предприятия” на основании обобщения существующих вариантов.

The author's approach to the definition of "economic potential of the enterprise" has been considered based on the generalization of existing approaches.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах розвитку форм господарювання, які пов'язані з інформатизацією суспільства, існує необхідність розширення розуміння меж визначення економічного потенціалу за рахунок уведення вектора знань та здібностей

до трансформації на їх основі. Такий напрям досліджень тільки починає набувати розвитку в наукових публікаціях і є пов'язаним із розглядом організаційної складової економічного потенціалу, проявом якої є компетенції підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування економічного потенціалу підприємств, його структуризації та оцінки приділяється все більше уваги в працях вітчизняних і російських вчених-економістів, зокрема Є. Лапіна, О. Балацького, І. Отенко, І. Репіної, О. Федоніна, О. Олексюка, А. Воронкової, О. Ареф'євої, Н. Краснокутської, Л. Ревуцького та ін. Поняття економічного потенціалу в контексті стратегічного управління стало предметом наукових пошуків зарубіжних економістів: І. Ансоффа, Т. Йеннера, Р. Гранта.

Проте між різноманітними визначеннями можна виділити і багато спільного. Так, найчастіше в економічній літературі категорія «економічний потенціал» розглядається на рівні макроекономічних та мезоекономічних систем. Розгляд зазначеної категорії на рівні підприємства є досить новою, а відповідно, й недостатньо вивченою проблемою, у цьому аспекті потребує подальшого визначення й уточнення поняття економічного потенціалу підприємства.

Таким чином, актуальність вищезазначених проблем і відсутність єдиного погляду для їх вирішення визначили вибір теми дослідження, його мету та завдання.

Мета та завдання статті. Метою статті є дослідження генезису суті економічного потенціалу підприємства. Для досягнення поставленої мети у роботі було систематизовано та розглянуто різноманітні трактування та підходи до визначення економічного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний потенціал підприємства є складною економічною категорією, яка за загальним змістом характеризує його можливості для досягнення певних цілей, що визначаються як внутрішнім, так і зовнішнім середовищем. Існує багато підходів і поглядів щодо визначення поняття «економічний потенціал підприємства», але до теперішнього часу так і не сформовано загального підходу щодо суті та змісту цього поняття, а також його складових.

Розуміння поняття «економічний потенціал» повинне базуватися, перш за все, на визначенні поняття «потенціал». В етимологічному значенні термін «потенціал» походить від латинського слова «*potentia*», що означає здатність, приховану можливість, потужність, силу, які можуть мати прояв за певних умов [1, с. 6].

У сучасній економічній літературі визначення економічного потенціалу мають два напрямки. Першим напрямком є розуміння еко-

номічного потенціалу підприємства як сукупних можливостей формувати та задовольняти потреби в товарах та послугах. Так, О.Ф. Балацький, Є.В. Лапін, В.Л. Акуленко вважають, що під «...економічним потенціалом слід розуміти сукупні можливості суспільства формувати і максимально задовольняти потреби в товарах і послугах на основі оптимального використання наявних економічних ресурсів в умовах конкретних соціально-економічних відносин», а, відповідно, під економічним потенціалом підприємства слід розуміти «...сукупні можливості підприємства визначати, формувати і максимально задовольняти споживачів у товарах та послугах у процесі оптимальної взаємодії з навколишнім середовищем і раціонального використання економічних ресурсів» [1, с. 531-532]. Другим напрямком у визначенні економічного потенціалу підприємства, на думку таких науковців, як О.І. Олексюк, В.В. Швид, Т.В. Головач, Н.М. Худоян, А.В. Шевченко, є його розуміння як сукупності природних умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, що можуть бути використані для досягнення певних цілей [2].

Аналіз існуючих підходів до визначення поняття економічного потенціалу дозволяє зробити висновки про те, що кожен з дослідників, як правило, акцентує увагу на окремих його характеристиках, що і стає основою кожного конкретного визначення. Так, одні визначення базуються на умовах і чинниках, які впливають на загальний стан системи та визначають величину потенціалу. Інші – на результатах, які отримує система у разі використання потенціалу. Треті – на можливостях системи формувати і максимально задовольняти потреби суспільства. Саме це і пояснює наявність багатьох відмінностей між визначеннями економічного потенціалу, що надають різні дослідники.

Узагальнюючи визначення економічного потенціалу, можна підкреслити, що його основними компонентами є кількість і якість економічних ресурсів, які має у своєму розпорядженні конкретна економічна система, здатність цих економічних ресурсів за умов їх використання приводить до певних соціально-економічних результатів під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників.

Виходячи з трактування економічного потенціалу як сукупності ресурсів, які має у наявності певна економічна система, що використовуються для досягнення конкретної мети [1, с. 19], під час визначення даної категорії необхідно враховувати такі характеристики, як: сукупні здатності та можливості економічної системи; наявність певного набору економічних ресурсів, які дозволяють реалізувати здатності та можливості системи. Тобто, такий підхід до визначення поняття

потенціалу характеризує досягнутий рівень розвитку певної економічної системи.

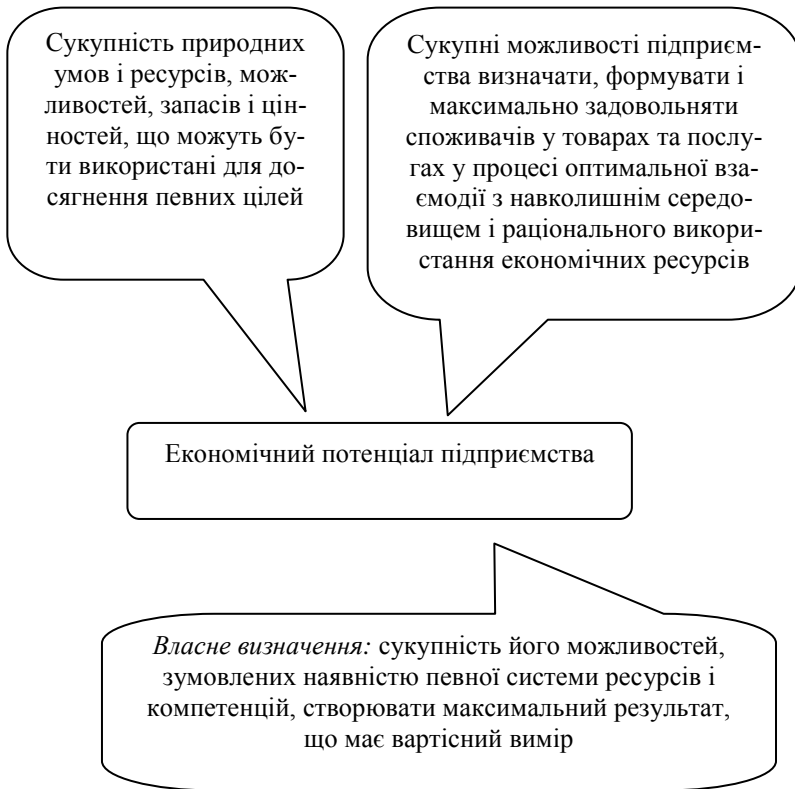


Рисунок – Тракткування економічного потенціалу підприємства

Досліджуючи сутність характеристики категорії «економічний потенціал», необхідно враховувати, що значна кількість науковців виділяє дві компоненти: об'єктивну та суб'єктивну. Під об'єктивною складовою розуміється «сукупність трудових, нематеріальних, матеріальних і природних ресурсів, залучених і не залучених із будь-яких причин у виробництво, які мають реальну можливість брати участь у ньому» [1, с. 532]. Як суб'єктивна складова виступають здатності організації в цілому або окремих працівників до оптимального використання наявних ресурсів і створення максимального обсягу матеріальних благ та послуг [4], причому ця складова чинить не менш суттєвий

вплив на сукупні можливості підприємства, ніж ресурси, особливо за умов поширення тенденцій «інтелектуалізації» бізнесу. У сучасному світі знання та досвід працівників набувають все більшу цінність через їх пряий вплив на здатність підприємства адаптуватися до мінливих зовнішніх умов, своєчасно здійснювати необхідні структурні та системні зміни, розробляти про активні стратегії розвитку. У зв'язку з тим, що здатності організації та її працівників конкретизуються в компетенціях [3], на наш погляд, саме останні мають бути невід'ємною сутнісною характеристикою економічного потенціалу підприємства. На рисунку «Трактування економічного потенціалу» наведено визначення економічного потенціалу за двома напрямками існуючих переконань і подано власне тлумачення цієї категорії.

Згідно з логікою висунутих вище пропозицій, а також урахувавши зміст економічної діяльності підприємства, на нашу думку, вимогам повноти і змістовності буде відповідати визначення економічного потенціалу підприємства як сукупності його можливостей, зумовлених наявністю певної системи ресурсів і компетенцій, створювати максимальний результат, що має вартісний вимір. Акцентування уваги на вартісному характері результату пов'язане з визначенням господарської діяльності підприємства у Господарському кодексі України, згідно з яким «під господарською діяльністю розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність» [5]. Уведення вектора максимізації результату є пов'язаним із цілеспрямованістю розвитку підприємства в умовах ресурсних обмежень, коли різні сполучення ресурсів і компетенцій можуть забезпечити різний рівень досягнення цілей діяльності.

Висновки. Дослідження генезису теорії економічного потенціалу підприємства дозволило встановити, що найбільшого використання заслуговують ресурсна, результатна та ресурсно-цільова концепції. Загальною рисою для наведених концепцій є виділення ресурсів як сутісної характеристики потенціалу. Економічний потенціал підприємства розглядається як сукупність його можливостей, зумовлених наявністю певної системи ресурсів і компетенцій, створювати максимальний результат, що має вартісний вимір.

Список літератури

1. Балацкий, О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем [Текст] : монография / О. Ф. Балацкий, Е. В. Лапин, В. Л. Акуленко ; под общ. ред. О. Ф. Балацкого. – Сумы : Университетская книга, 2006. – 972 с.

2. Шевченко, А. В. Теоретичні підходи до визначення потенціалу підприємства [Текст] / А. В. Шевченко // Наукові записки. – 2006. – Вип. 15. – С. 23–26.

3. Мазаракі, А. А. Економіка торговельного підприємства [Текст] : підруч. для вузів / А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, Н. М. Ушакова ; під ред. Н. М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.

4. Отенко, И. П. Механизм управления потенциалом предприятия [Текст] / И. П. Отенко, Л. М. Малярец. – Х. : ХГЭУ, 2003. – 219 с.

5. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : за станом на 05 серп. 2009 р. / Верховна Рада України. – Режим доступу <<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>>.

Отримано 31.03.2010. ХДУХТ, Харків.

© О.В. Носова, О.С. Маковоз, 2010.

УДК 65.011,2:637.54

Л.Д. Забродська, канд. екон. наук, доц.

Н.П. Ушакова, доц.

Н.В. Рябініна, магістр

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА З ВИРОБНИЦТВА М'ЯСА ПТИЦІ

Авторами вивчено зміст кожного локального показника інтегральної оцінки виробничого потенціалу підприємств, що спеціалізуються на виробництві м'яса птиці.

Авторами изучено содержание каждого локального показателя интегральной оценки производственного потенциала предприятий, специализирующихся на производстве мяса птицы.

Authors study maintenance of every local index of integral estimation of production potential of the enterprises specialized on production of meat of bird.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема оцінки виробничого потенціалу підприємства є складною і потребує комплексного розглядання з урахуванням галузевих особливостей підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінки виробничого потенціалу досліджують вчені С.О. Іщук, Н.С. Краснокутська, Р.В. Марушков, О.І. Олексюк, І.М. Репіна, А.І. Самоукін, О.С. Федонін та ін.