

УДК 658.5:33+061.5

JEL Classification Code: L81, M11

Кавтиш О.П.

*к.е.н., доц., Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Дергалюк Б.В.

*к.е.н., доц., Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

ПРИРОДА ТА СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТУ УПРАВЛІННЯ

У дослідженні проаналізовано природу та структуру економічного потенціалу торговельних підприємств як об'єкту управління. Обґрунтовано, що поняття «економічний потенціал торговельних підприємств» формується шляхом логічного взаємоузгодження понять «ресурси», «можливості», «здатності» та дозволяє з нових позицій розкривати функціональну роль торговельних підприємств у процесі суспільного відтворення, аналізувати структуру їх бізнес-процесів, цілі і завдання, також інструментарій їх досягнення. Виявлено, що в сучасних умовах структуру економічного потенціалу доцільно розглядати через ресурсно-функціональний підхід. Доведено, що для підвищення ефективності управління економічним потенціалом торговельних підприємств його природа та структура мають уточнюватись шляхом одночасного використання як основи, з однієї сторони, функцій торговельних підприємств у процесі суспільного відтворення і загальних функцій підприємств, а з іншої, додаткових характеристик (виду торговельної діяльності, етапу життєвого циклу, масштабів діяльності, ступеню та характеру інтеграційних зв'язків, типу ринку, рівнів спеціалізації і кооперування тощо).

Ключові слова: економічний потенціал; управління; структура; ресурси; можливості; здатності; компетенції; бізнес-процеси.

Постановка проблеми. Торговельні підприємства виступають ключовими суб'єктами процесу суспільного відтворення, а саме обміну, пов'язуючи між собою у єдиний циклічний ланцюг виробництво і споживання. І хоча функції, пов'язані зі збутом продукції, її просуванням тощо беруть на себе і безпосередньо суб'єкти виробничого сектору, проте для них вони не є основними і, відповідно, як доводить практика, вони не спроможні забезпечити раціональний процес обміну. Крім того, виконуючи притаманні їм функції, торговельні підприємства здатні формувати і відтворювати потоки інформації у соціально-економічній системі, забезпечувати необхідний рівень прозорості, конкуренції та дотримання «правил гри» на ринку. Вони ж є і одними з провідних суб'єктів постіндустріальної економіки, представляючи сферу послуг, що у ряді провідних країн світу дає найбільшу частку у ВВП. Для них характерним є вагоме місце нематеріальних активів, інтелектуальної складової, винахідницьких можливостей, які у процесі реалізації закладають засади для прискореної адаптації і трансформації відповідно до умов середовища не лише самих торговельних підприємств, а і суб'єктів сфери матеріального виробництва.

В той же час, реалізація функціональної ролі торговельних підприємств в структурі національного господарства не відповідає сучасним вимогам економічної системи. Це пов'язано з низькою ефективністю управління їх

економічним потенціалом. В таких умовах набуває ваги уточнення природи та визначення структури економічного потенціалу торговельних підприємств, що забезпечить підвищення ефективності управління ним для реалізації усього спектру їх функцій у країнах з постіндустріальною економікою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності та структури економічного потенціалу підприємств, у т.ч. торговельних виступають об'єктом наукових досліджень і дискусій вітчизняних та іноземних авторів. Серед них варто відзначити роботи Г. Клейнера, Ф. Котлера, Н. Краснокутської, І. Отенка, О. Федоніна, І. Репіної, Л. Ковль та ін. Проте, не зважаючи на глибину зазначених наукових досліджень питання методологічного підґрунтя, застосування єдиного термінологічного підходу до визначення сутності та структури економічного потенціалу торговельних підприємств залишається дискусійним.

Мета. Поглибити теорію потенціалу та теорію управління підприємств шляхом уточнення змісту та дослідження структури економічного потенціалу торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Висвітлені у літературі підходи до визначення сутності та ідентифікації складових економічного потенціалу підприємства (ресурсний, системний, функціональний, інформаційний, майновий, індексний, змішаний та ін.) [1-3] дають підстави визначити, що воно має розкриватись через змістовне наповнення та виявлення логічного взаємозв'язку таких понять, як: можливість, здатність, ресурси у контексті категорії «потенціал». При цьому, якщо поняття ресурсів та їх ознак у них визначається з однакових позицій, то дефініції понять «можливості» і «здатності» не знайшло свого однозначного розуміння.

На нашу думку, досить обґрунтоване наукове їх визначення та представлення взаємозв'язку у контексті теорії потенціалу надано у роботах Н. Краснокутської, В. Сирветник-Царій, І. Отенко, А. Пилипенка та ін. [3-5].

На основі узагальнення даних досліджень та згідно визначень тлумачного словника української мови, філософського енциклопедичного словника [6;7] пропонуємо наступну логіку їхнього взаємозв'язку (рис. 1.). Таке представлення економічного потенціалу підприємства, насамперед, дозволяє:

– відійти від часто уживаного терміну «сукупність» при перерахунку його змістовних складових і забезпечити відображення відповідної логіки та причинно-наслідкових взаємозв'язків між ними;

– враховує, що економічний потенціал є синтезованою категорією, яка акумулює в собі на базовому рівні усі види потенціалів, що формуються за елементами ресурсів підприємства, які мають внутрішню потенцію (можливості) та можуть у процесі комбінування набувати відповідних здатностей і забезпечувати реалізацію місії, функцій і завдань підприємств через бізнес-процеси, проявляючись як потенціали вищих рівнів;

– вказує на необхідність дослідження економічного потенціалу у контексті теорії управління підприємством, оскільки лише при відповідних взаємозв'язках керуючої та керованої підсистем у системі управління можливо забезпечувати умови для формування, накопичення, реалізацію та нарощення економічного

потенціалу за усіма складовими, тобто економічний потенціал є об'єктом управління.

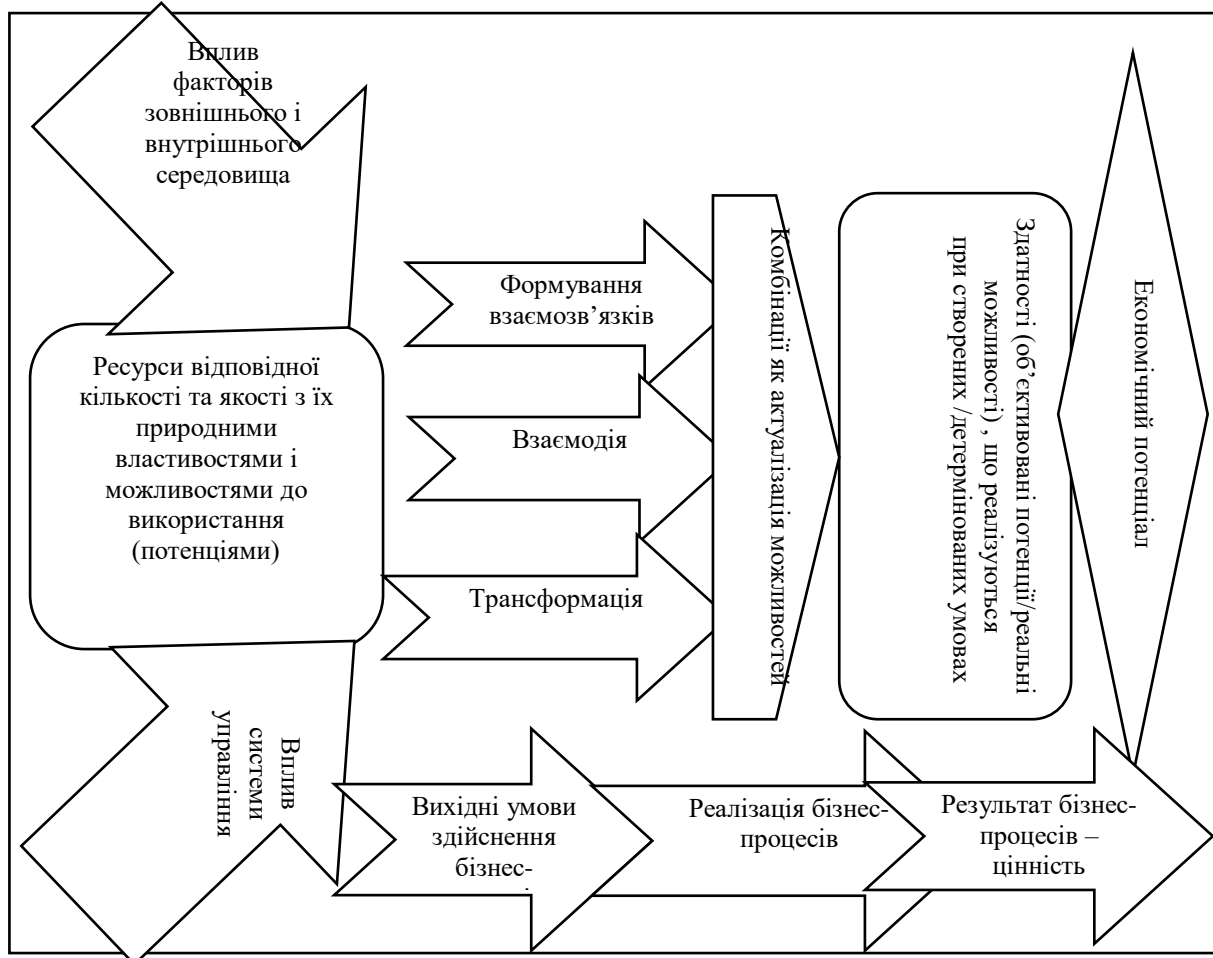


Рисунок 1 – Взаємозв'язок базових понять категорії «економічний потенціал» як об'єкту управління
(побудовано на основі [3-4])

І хоча фінансові ресурси є основою для залучення у діяльність підприємства матеріальних, кадрово-інтелектуальних, нематеріальних, проте базою для перетворення можливостей на здатності і відтворення даного ланцюга є кадрово-інтелектуальні. Людина, з-поміж, усіх ресурсних складових єдина може характеризуватись через природні (вроджені) риси (властивості, здатності), здібності (талант, хист), компетенцій (знання і досвід) за рахунок свого інтелекту. Саме її існування, потреби, цілі, мотиви, їх еволюція визначають об'єктивну необхідність процесу суспільного відтворення і лежать у його основі.

Крім характеристики ресурсного складу таке тлумачення змісту економічного потенціалу, на наш погляд, дозволяє уточнювати складові його базової структури за різними класифікаційними ознаками, насамперед, за характером складових у часі – наявні та розвитку, за результатом використання – реалізовані і нереалізовані, за характером невикористаної частини – резерв чи надлишок [1].

В той же час, галузева приналежність, етап життєвого циклу підприємства, рівень, цілі та масштаби його діяльності, менеджмент, параметри середовища

(умови) та інші параметри при їх відповідній комбінації формують сутнісну основу, згідно якої економічний потенціал одного підприємства буде відрізнятися від потенціалу інших.

Зокрема, залежно від типу (характеру, сфери) діяльності підприємства та видів в його межах, бізнес-процеси можуть змінювати своїм позиції у частині потенціалу основних і допоміжних. Як свідчить аналіз наукової літератури, найчастіше для ідентифікації складових економічного потенціалу підприємств за вказаною ознакою застосовується ресурсно-функціональний підхід. Згідно даного підходу економічний потенціал будь-якого підприємства окрім ресурсної складової (ресурсний потенціал) можна аналізувати за функціями (функціональними потенціалами), які воно виконує відповідно до поставлених цілей на базі наявних ресурсів [5; 8].

Відповідно, на основі даного підходу можна обґрунтувати структуру економічного потенціалу торговельних підприємств у порівнянні з виробничими.

Визначення поняття торговельних підприємств досить ґрунтовно представлено у дослідженні О. Бозуленка [9]. Згідно висновків автора підприємства торгівлі мають розглядатись з позицій юридичної, господарської і правової основи як такі, що є самостійними господарюючими статутними суб'єктами, які на правах юридичної особи здійснюють комерційну, а разом з нею подекуди власну виробничу, дослідну діяльність для отримання прибутку (доходу) [9]. Таким чином, загальним для торговельних підприємств є превалювання торговельної діяльності і бізнес-процесів над виробничими, що і визначає їх функціональну роль у відтворювальному процесі соціально-економічних систем та, в тій чи іншій мірі, враховано у наукових дослідженнях щодо сутності та структури економічного потенціалу торговельних підприємств.

В. Сирветник-Царій аналізує переваги ресурсно-функціонального підходу до ідентифікації складових економічного потенціалу торговельних підприємств у порівнянні з ресурсним, дворівневим і блочно-модульним. Згідно отриманих автором результатів найбільш повно природу економічного потенціалу дозволяє розкрити саме ресурсно-модульний, за яким ресурсна складова представлена матеріальними, нематеріальними, фінансовими, трудовими ресурсами, а функціональна представлена виробничою, маркетинговою, фінансовою та управлінською складовими [5]. Проте, у зазначеній праці чітко не виділено особливості потенціалу об'єкту дослідження.

О. Ільчук виділяє в структурі економічного потенціалу торговельного підприємства трудову, фінансову, клієнтську та виробничу складові і наголошує на специфічності останньої складової [10]. Їх детальний аналіз дозволяє визначити, що під клієнтською складовою автор розуміє маркетингово-збутову (за окремими підходами ринкову) складову.

У роботах О. Ареф'євої, О. Коренкова, базуючись на методології рівневої структури потенціалу М. Зеленської, економічний потенціал підприємства розглядається з позицій зовнішнього та внутрішнього, а функціонально-ресурсними складовими є маркетингова, управлінська, виробнича, кадрова, фінансова, інноваційна [11]. Проте, така класифікація є занадто загальною і не

відображає сутнісних відмінностей між потенціалом різних за сферою діяльності підприємств.

Н. Краснокутська виділяє складові економічного потенціалу та визначає особливості та їх рівневої будови. Ресурси у структурі потенціалу поділяються автором на матеріальні (предметів праці, технічні, просторові), нематеріальні (репутаційні, інформаційні, технологічні), кадрові, фінансові і відносяться до базового рівня структуризації. Функціональна структура аналізується через призму функціональних (виробничих, логістичних, маркетингових, управлінських, організаційних) синергічних (інноваційних, ринкових) та цільових (стратегічних, тактичних) елементів та відносяться до другого рівня структуризації. Okремо автором наводиться класифікація функціональних елементів потенціалу, сформованих у процесі операційної діяльності (закупівельного, транспортного, складського, торгово-технологічного, передпродажної підготовки, продажів, сервісного, виробничого, орендного) та здатностей і компетенцій (основних і допоміжних) [3, с. 272-279].

Крім того, автор застосовує і інші класифікаційні ознаки для структурування економічного потенціалу: процесом створення цінності, видами діяльності підприємства, цілями реалізації та ін.

На нашу думку, класифікація Н. Краснокутської потребує додаткового уточнення з позицій виділення просторового, синергічного та цільового потенціалів, а також загалом структурування за функціональною ознакою не лише з урахуванням сутності наукового змісту понять «функція», «синергія» та «ціль», а їх логічної взаємної узгодженості при здійсненні структуризації. Також дискусійним видається віднесення до ресурсного потенціалу репутаційного та товарного. Вважаємо, що базовий рівень потенціалу – ресурсний – повинен відображати лише види ресурсів, а не результати формування можливостей, використання здатностей і компетенцій до їхньої комбінації для досягнення поставлених цілей.

В той же час, саме запропонована класифікація дозволяє чітко визначити різницю між економічним потенціалом торговельних та виробничих підприємств за основними і додатковими бізнес-процесами, метою діяльності та способами її досягнення. Тому з усіх вказаних класифікацій дана видається найбільш прийнятною для виявлення сутності, обґрунтування структури і особливостей управління економічним потенціалом торговельних підприємств.

Проте, вид торговельної діяльності, етап життєвого циклу, масштаби діяльності, ступінь та характер інтеграційних зав'язків з іншими суб'єктами господарювання, споживча орієнтація (тип ринку), рівень та глибина товарної спеціалізації і кооперування, специфіка постачальників, на нашу думку, повинні бути тими доповнюючими характеристиками, на основі яких можна уточнювати структуру економічного потенціалу (за превалюючими ресурсами, здатностями, можливостями), а також отримати додаткову базу для характеристики управління ним (принципи, методи, інструменти тощо) і пошуку прикладних науково обґрунтованих напрямів забезпечення зростання і стратегічного розвитку торговельного підприємства.

У процесі управління економічним потенціалом торговельного підприємства, таким чином, мають бути враховані зазначені особливості не залежно від підходу до управління, який воно бере за основу.

Висновки. У процесі проведеного дослідження було визначено, що зміст поняття «економічний потенціал підприємства» є складною синтетичною категорією, яка дозволяє відобразити логічні взаємозв'язки, взаємозалежності та комбінації між ресурсами підприємства, що виникають під впливом детермінованих або створених (змодельованих) умов середовища та управлінського впливу і дозволяють перетворити можливості у стійкі здатності до відтворення господарської діяльності суб'єкта господарювання. Реалізація можливостей та здатностей відбувається у відповідних основних та додаткових бізнес-процесах, що охоплюють загальні та специфічні функції підприємств різних сфер та видів діяльності і має стратегічно орієнтоване підґрунтя.

Обґрунтовано доцільність застосування ресурсно-функціонального підходу до виявлення структурних елементів економічного потенціалу торговельних підприємств. Згідно нього структура економічного потенціалу визначається, з однієї сторони, функціями торговельних підприємств у процесі суспільного відтворення і загальними функціями підприємств, а з іншої, видом торговельної діяльності, етапом життєвого циклу, масштабами діяльності, ступенем та характером інтеграційних зав'язків з іншими суб'єктами господарювання, споживчою орієнтацією (типом ринку), рівнем та глибиною товарної спеціалізації і кооперування, специфікою постачальників тощо.

Виявленні особливості можуть бути основою для побудови структурно-логічної моделі, обґрунтування механізму, уточнення методів та інструментарію, а також прикладного його застосування для аналізу та удосконалення управління економічним потенціалом торговельних підприємств.

Список використаних джерел

1. Коваль Л.В. (2010) 'Економічний потенціал підприємства: сутність та структура', *Lviv Polytechnic National University Institutional Repository*, с. 59-65 [Online]. Available at: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/11340/1/11.pdf>
2. Педченко Н.С. (2011) 'Концептуальні підходи до формування і використання потенціалу в системі стратегічного управління', *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*, Ч. 1, 6 (51), с. 220-228 [Online]. Available at: <http://journal.puet.edu.ua/index.php/nven/article/viewFile/137/139>
3. Краснокутська Н.С. (2012) *Управління потенціалом торговельного підприємства : монографія*, Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі.
4. Отенко И.П. (2006) *Стратегическое управление потенциалом предприятия: науч. издание*, Харьков: Изд. ХНЕУ.
5. Сирветник-Царій В.В. (2014) 'Дослідження складу економічного потенціалу підприємств торгівлі споживчої кооперації', *Маркетинг і менеджмент інновацій*, 2, с. 250-258 [Online]. Available at: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2014_2_250_258.pdf
6. *Академічний тлумачний словник*. [Online]. Available at: <http://sum.in.ua/s/resurs>
7. (2002) *Філософський енциклопедичний словник*, Національна академія наук України, Інститут філософії ім. Г.С. Сковороди. – Київ: Абрис.
8. Федонін О.С. (2003) *Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посіб.*, Київ: КНЕУ.

9. Бозуленко О.Ю. (2015) 'Дефініція поняття торговельне підприємство ', *Економічний аналіз*, Т. 19 (2), с. 20-25 [Online]. Available at: https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/viewFile/731/pdf_367

10. Ільчук О.О./Львівська комерційна академія (2010) *Стратегічне управління економічним потенціалом торговельного підприємства: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (економіка торгівлі та послуг)*. , Львів: Львівська комерційна академія.

11. Ареф'єва О.В., Корєнков О.В. (2004) *Управління потенціалом розвитку промислових підприємств : монографія* , Київ: ГРОТ.

References

1. Koval L. (2010) 'Economic potential of the enterprise: the essence and structure ', *Lviv Polytechnic National University Institutional Repository*, pp. 59-65 [Online]. Available at: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/11340/1/11.pdf>.

2. Pedchenko N. (2011) 'Conceptual approaches to the formation and use of potential in the system of strategic management ', *Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade*, P. 1, 6 (51), pp. 220-228 [Online]. Available at: <http://journal.puet.edu.ua/index.php/nven/article/viewFile/137/139>.

3. Krasnokutskaya N. (2012) *Management of the potential of a trading enterprise: monograph*, Kharkov : Kharkov state University of Food and Trade.

4. Otenko I. (2006) *Strategic management of enterprise potential: scientific edition*, Kharkov: KhNEU.

5. Syrvetnyk-Tsarii V.V. (2014) ' The study of economic potential of the enterprises of trade consumer cooperation', *Marketing and management of innovations*, 2, pp. 250-258 [Online]. Available at: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2014_2_250_258.pdf.

6. *Academic Explanatory Dictionary*. The Eleven-volume «Ukrainian Language Dictionary» [Online]. Available at: <http://sum.in.ua/s/resurs>.

7. (2002) *Philosophical Encyclopedic Dictionary* , Kyiv: Abris.

8. Fedonin O., Repin I., Oleksik I. (2003) *Enterprise Potential: Formation and Evaluation*, Kyiv: KNEU.

9. Bozulenko O. (2015) 'Definition of the notion «commercial enterprise', *Economic Analysis*, Т.19 (2), pp. 20–25 [Online]. Available at: https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/viewFile/731/pdf_367.

10. Ільчук О. / Commercial Academy (2010), *Strategic management of the economic potential the trade enterprises. Manuscript.*, Lviv: Commercial Academy.

11. Arefieva O., Korenkov O. (2004) *Managing potential of development of industrial enterprises: monograph*, Kyiv: GROT.

Кавтыш О.П.

к.э.н., доц., КПИ им. Игоря Сикорского

Дергалюк Б.В.

к.э.н., доц., КПИ им. Игоря Сикорского

ПРИРОДА И СТРУКТУРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТА УПРАВЛЕНИЯ

В исследовании проанализированы природа и структура экономического потенциала торговых предприятий как объекта управления. Обосновано, что понятие «экономический потенциал торговых предприятий» формируется путем логического взаимного анализа понятий «ресурсы», «возможности», «способности» и позволяет с новых позиций раскрывать функциональную роль торговых предприятий в процессе

общественного воспроизводства, анализировать структуру их бизнес-процессов, цели и задачи, инструментарий их достижения. Выявлено, что в современных условиях структуру экономического потенциала целесообразно рассматривать в контексте ресурсно-функционального подхода. Доказано, что для повышения эффективности управления экономическим потенциалом торговых предприятий его природа и структура должны уточняться путем одновременного использования в качестве основы, с одной стороны, функций торговых предприятий в процессе общественного воспроизводства и общих функций предприятий, а с другой, дополнительных характеристик (вида торговой деятельности, этапа жизненного цикла, масштабов деятельности, степени и характера интеграционных связей, типа рынка, уровней специализации и кооперирования и т.д.).

Ключевые слова: экономический потенциал; управление; структура; ресурсы; возможности; способности; компетенции; бизнес-процессы.

Kavtysh O.

*Ph.D Candidate, associate professor
Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute*

Dergaliuk B.

*Ph.D Candidate, associate professor
Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute*

NATURE AND STRUCTURE OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE TRADE ENTERPRISE AS AN OBJECT OF MANAGEMENT

The nature and structure of the economic potential of commercial enterprises as an object of management are analyzed in the research. It is substantiated that the concept of «economic potential of trading enterprises» is formed by logical co-ordination of the concepts of «resources», «opportunities», «abilities» and allows new positions to reveal the functional role of commercial enterprises in the process of social reproduction, to analyze the structure of their business processes, goals and tasks, as well as a tool for their achievement. It is revealed that in modern conditions the structure of economic potential should be considered through a resource-functional approach. It is proved that in order to increase the efficiency of management of the economic potential of trading enterprises its nature and structure should be clarified by simultaneous use as a basis, on the one hand, the functions of commercial enterprises in the process of social reproduction and general functions of enterprises, and on the other, additional characteristics (type of trade activity, the stage of the life cycle, the scale of activity, the degree and nature of the integration ties, the type of market, specialization and co-operation etc.)

Keywords: economic potential; management; structure; resources; opportunities; abilities; competencies; business processes.

Кавтиш О.П.

oksanakavtysh@ukr.net

Дергалюк Б.В.

b_dergaliuk@ukr.net