

КАЛЮЖНА

Наталія Геннадіївна

kalujnaya.natalya@gmail.com



д.е.н., доцент кафедри міжнародної торгівлі, Київський національний торговельно-економічний університет

УДК 65.011.4

ПОТЕНЦІАЛ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ

TRADING COMPANY POTENTIAL: APPROACH TO THE DEFINITION AND FEATURES OF FORMATION

У статті здійснено порівняльний аналіз поширених визначень терміну «потенціал». Обґрунтовано доцільність тлумачення потенціалу суб'єкта господарювання як його можливостей у певній сфері діяльності. Запропоновано підхід до трактування потенціалу торговельного підприємства з урахуванням загальних закономірностей та специфічних рис торговельної діяльності.

В статье осуществлен сравнительный анализ распространенных определений термина «потенциал». Обоснована целесообразность толкования потенциала субъекта хозяйствования как его возможностей в определенной сфере деятельности. Предложен подход к трактовке потенциала торгового предприятия с учетом общих закономерностей и специфических характеристик торговой деятельности.

This article provides a comparative analysis of common definitions of the term "potential". The expediency of interpretation potential of the economic entity as its capabilities in operations at certain area is grounded. The approach to the interpretation of trading company potential with the general laws and specific characteristics of trading activity is proposed.

Ключові слова: торговельне підприємство, суб'єкт господарювання, потенціал, можливість, здатність, економічні ресурси

Ключевые слова: торговое предприятие, субъект хозяйствования, потенциал, возможность, способность, экономические ресурсы

Keywords: trading company, economic entity, potential, capability, ability, economic resources

ВСТУП

Ринкова трансформація вітчизняної економічної системи, швидкі темпи змін конкурентних умов, дефіцит достовірної інформації зумовлюють необхідність своєчасної адаптації торговельних підприємств до мінливого зовнішнього середовища. Передумовою ефективності та дієвості такої адаптації є формування адекватного уявлення щодо співвіднесення реального становища торговельного підприємства з потенційно досяжним за умов, що склалися. Тобто, необхідним є оцінювання потенціалу підприємства з урахуванням його ресурсного забезпечення, конкурентних можливостей та поточних й стратегічних цілей торговельної діяльності. Відповідно, ключовим об'єктом управлінського впливу у такому випадку стає потенціал торговельного підприємства, що зумовлює необхідність формування системного уявлення щодо реалізації концепції потенціалу в економіці взагалі та установлення особливостей формування потенціалу підприємства торгівлі зокрема.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Дослідження різних аспектів формування та використання потенціалу суб'єкта господарювання

здійснено в роботах А.Е. Воронкової [1], В.Г. Герасимчука [7], С.О. Іщука [9], С.В. Князя [11], Н.С. Краснокутської [12], Є.В. Лапіна [13], І.П. Отенко [17] та ін. Особливості прояву потенціалу торговельного підприємства розглядалися у роботах []. Слід зазначити, що дослідники потенціалу торговельного підприємства зосереджуються, переважно, на практичних аспектах його прояву та реалізації, а саме:

надають рекомендації щодо управління потенціалом торговельного підприємства та визначення напрямів удосконалення цього процесу [7];

розкривають зміст чинників та надають систему принципів формування потенціалу [13];

визначають тенденції, що знижують рівень соціально-економічної ефективності та конкурентоспроможності підприємств торгівлі [18];

виокремлюють елементи ресурсного потенціалу підприємства торгівлі та надають класифікацію показників оцінки ефективності його використання [9];

здійснюють оцінювання фінансово-економічного стану підприємств торгівлі [15] та ін.

Водночас, поза увагою вчених залишаються загальні закономірності формування потенціалу торговельного підприємства, установлення його сутності та особливостей як предмету дослідження.

МЕТА СТАТТІ

Вирішенню цього завдання сприятиме, зокрема, установлення сутності потенціалу об'єкта дослідження та надання визначення поняття потенціалу торговельного підприємства, ґрунтуючись на специфіці його діяльності як економічного суб'єкта.

РЕЗУЛЬТАТИ

Вихідним етапом формування методологічної бази управління потенціалом будь-якого об'єкта є чітке визначення у використанні та співвідношенні основних понять. Аналіз поширених визначень потенціалу, наведених в табл. 1, дозволяє на основі виділення низки узагальнюючих ознак зробити наступні висновки щодо онтологічного сенсу цього терміну.

Головне, що поєднує різні визначення терміну «потенціал», полягає в тому, що всі вони базуються на виділенні певних потенціалоутворюючих чинників, у якості яких можуть розглядатися:

певна сукупність як наявних, так і прихованих ресурсів (запасів, засобів, джерел) у будь-якій області;

наявні та приховані здатності, що можуть виявитися за певних умов;

наявні та приховані можливості, передумовою виявлення та реалізації яких мають стати певні умови функціонування об'єкта.

Слід зазначити, що ототожнення цих понять, а тим більше їх розгляд в якості рівноважних потенціалоутворюючих чинників, не є ґрунтовним. Відповідно, з метою підвищення рівня термінологічної визначеності поняття потенціалу, слід окремо наголосити на необхідності розгалуження понять «можливість», «здатність» та «ресурс».

Передусім, трактування потенціалу як здатності видається дещо звуженим, адже наявність у об'єкта певних здатностей (до покращення свого поточного становища, здійснення якої-небудь діяльності, виконання певної роботи та ін.), ще не надає підстави стверджувати, що відповідні здатності можуть бути реалізовані. Як ґрунтовно зазначається в деяких визначеннях потенціалу [1, 21], практичне втілення цих здатностей відбувається лише під дією певних умов. У такому випадку створюється можливість для реалізації притаманних об'єкту здатностей.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз поширених визначень терміну «потенціал»

Автори	Трактування терміну «потенціал»	Аспекти поняття «потенціал», що знайшли відображення у його визначенні									
		Можливості		Здатності		Ресурси		Наявність певних умов	Наявність певної мети	Вказівка на сферу застосування	Вказівка на наявність закону або закономірності дії
		Наявні	Приховані	Наявні	Приховані	Наявні	Приховані				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Радянський енциклопедичний словник [21, с. 1058]	Засоби, запаси, джерела, що є в наявності та що можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, здійснення плану, рішення якої-небудь задачі					+	+		+	+	
Словник іншомовних слів [20, с. 283]	Можливість, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані	+	(+)			+			(+)		
Тлумачний словник української мови [4]	Приховані здібності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть бути використані за певних умов				+			+	+		
Велика радянська енциклопедія [1]	Джерело, що є у наявності, яке здатне здійснювати певну дію або використовується для досягнення певної мети					(+)	(+)		+	(+)	
Великий економічний словник [2]	Сукупність наявних засобів, можливостей в якій-небудь області	+				+				+	

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Сучасний словник іноземних слів [22, с. 485]	Прихована можливість, здатність, сила, що може виявитися при відомих умовах		+		+			+			
Великий енциклопедичний словник [3]	Наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого	+				+			+		
Тлумачний словник російської мови С.І. Ожегова [23]	Ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупність засобів, можливостей, необхідних для чого-небудь	+	(+)			+	(+)		(+)		
Авторське визначення	Можливості у якій-небудь області, які обумовлені наявністю відповідних здатностей, ресурсно забезпечені, та можуть бути реалізовані під дією певних умов, законів та закономірностей для досягнення певної мети	+		+		+	+	+	+	+	+
		Ключова категорія		Обумовлююча категорія		Чинники реалізації здатності					

+ - відповідний аспект наявний в аналізованому визначенні;

(+) - встановлення наявності відповідного аспекту в аналізованому визначенні є утрудненим

Таким чином, «можливість» може розглядатися як здатність, яка може бути виявлена лише за певних умов, що, фактично, є синонімом потенціалу об'єкта. Тому, за умови тлумачення потенціалу як можливості [3, 20, 23], необхідним є наголошення на тому, що відповідні можливості обумовлюються наявністю у об'єкта певних здатностей, які можуть бути виявлені та реалізовані лише за певних умов.

Іншим поширеним та, на наш погляд, недостатньо ґрунтовним, є визначення потенціалу з точки зору ресурсної концепції – як сукупності засобів, запасів, джерел, ресурсів [1, 21]. Саме з такої позиції і бере початок ресурсний підхід до трактування терміну «потенціал», який отримав широке застосування в економіці. Але звернемося, на разі, до визначення поняття «ресурси»: згідно зі словником С.І. Ожегова, ресурс – це засіб, до якого звертаються в необхідному випадку; запаси, джерела чого-небудь [23]. У Великому енциклопедичному словнику ресурси (від франц. ressource - допоміжний засіб) – це грошові кошти, цінності, запаси, можливості, джерела засобів, доходів [3]. Тобто ресурси, власне, й є сукупністю засобів, запасів, джерел та ін., і додатковий перелік цих складових є недоречним та тавтологічним. В контексті ж тлумачення потенціалу як сукупності ресурсів зазначимо, що найкращим чином помилковість відповідної точки зору доводить визначення ресурсів як кількісної міри можливості виконання якої-небудь діяльності [5]. Тобто, ресурси є лише одним з чинників, які формують можливості об'єкта: у випадку, якщо здатності об'єкта до певної діяльності ресурсно забезпечені, це, безумовно, підвищує ймовірність реалізації цих здатностей та їх трансформації у можливості об'єкта.

Таким чином, семантичний аналіз понять «можливість», «здатність» та «ресурси» дозволяє зробити наступні висновки в контексті дослідження сутності потенціалу суб'єкта господарювання (див. також рис. 1):

ототожнення потенціалу з ресурсами є недоречним, оскільки ресурси можуть розглядатися лише як один з чинників (за джерелом виникнення – внутрішніх) реалізації потенціалу, кількісна міра можливості виконання якої-небудь діяльності;

обумовлюючою категорією при встановленні сутності потенціалу, яка є передумовою реалізації можливості, є «здатність», тобто наявність у суб'єкта господарювання певних здібностей до виконання якої-небудь діяльності;

ключовою категорією у визначенні потенціалу є «можливість», яка реалізується за умови наявності у суб'єкта господарювання певних здатностей та належної забезпеченості його діяльності ресурсами.

Також необхідно відзначити, що реалізація здатностей суб'єкта господарювання завжди має певну цільову спрямованість (розвиток, підвищення ефективності функціонування та ін.). Вказівка на цей факт цілком ґрунтовно присутня в більшості аналізованих визначень [1, 3, 4, 21, 23] незалежно від того, які чинники (можливості, здатності, засоби, ресурси та ін.) розглядаються авторами в якості потенціалоутворюючих.

Відповідно, можна стверджувати, що найбільш ґрунтовним є тлумачення потенціалу як можливості, що обумовлена відповідними здатностями (як наявними, так і прихованими), передумовою виявлення та реалізації яких мають стати певні умови. Але вказівка на необхідність настання певних

умов здебільшого є відсутньою в аналізованих визначеннях. В той же час, саме виявлення умов та чинників, які сприяють (або, навпаки, перешкоджають) реалізації наявних та прихованих здатностей, є передумовою ефективного управління потенціалом будь-якого суб'єкта господарювання. Такі умови за джерелом виникнення можуть бути як зовнішні (об'єктивні), так й внутрішні (суб'єктивні).

Щодо обумовлюючих чинників, на наш погляд, в якості окремої їх групи доцільно виокремлювати закономірності, під впливом яких може відбуватися реалізація можливостей об'єкту дослідження, і які, переважно, мають якісний (описовий) характер. Доцільність виділення закономірностей в окрему групу обумовлюється тим, що функціонування будь-якого об'єкту дослідження відбувається під впливом законів, які відносяться до однієї з трьох груп:

фундаментальні, дія яких поширюється на всі сфери людського буття (наприклад, закони природи, закони еволюції, самоорганізації суспільства);

загальні, які стосуються суміжних у певному сенсі наукових областей (наприклад, закони збереження енергії, спрямованості процесів, періодичності проявляються в усіх природних науках та, у певному ступені, в науках гуманітарних);

специфічні, які є актуальними лише в межах певної наукової галузі (наприклад, закон вектору історичного розвитку в історії, закон генетики в біології, закон вартості в економіці та ін.).

В контексті дослідження, особливої значущості набуває врахування впливу на суб'єкта господарювання економічних законів, які відносяться до групи законів специфічних. Економічні закони – це стійкі, суттєві взаємозв'язки між економічними явищами, процесами, відносинами, наприклад, закон попиту та пропозиції, закон вартості, закон граничної корисності, що зменшується, закон зростаючих граничних витрат та ін. Окрім відсутності загального характеру, основною особливістю економічних законів є те, що вони, переважно, мають якісний та описовий характер, тобто відносяться скоріше до закономірностей.

Отже, до чинників реалізації здатності об'єкта доцільно віднести умови, закони та закономірності, під впливом яких функціонує об'єкт, та які, за джерелом виникнення, є зовнішніми до відношенню до нього. Завершуючи опис чинників реалізації здатності, нагадаємо, що в якості такого (внутрішнього за джерелом виникнення) чинника пропонується розглядати й ресурси об'єкта, які кількісно забезпечують перетворення його здатності на можливість.

З урахуванням викладених міркувань, може бути визначено сутність потенціалу суб'єкта господарювання, який представляється доцільним ототожнювати з його можливостями у певній області. Ці можливості обумовлюються наявністю у суб'єкта певних здатностей до здійснення відповідної діяльності, та мають бути ресурсно забезпеченими. Реалізація наявних здатностей відбувається під впливом зовнішніх об'єктивних чинників – законів та закономірностей, а також певних умов, які за джерелом виникнення можуть бути як зовнішніми

(об'єктивними), так і внутрішніми (суб'єктивними). Оскільки кінцевим призначенням реалізації здатностей суб'єкта господарювання є досягнення певної мети функціонування, визначення потенціалу має містити вказівку на цільове призначення його діяльності. Відповідно, представляється можливим визначити потенціал суб'єкта господарювання як сукупність можливостей у якій-небудь області, які обумовлені наявністю відповідних здатностей, ресурсно забезпечені, та можуть бути реалізовані під дією певних умов, законів та закономірностей для досягнення певної мети.

Доречно також в контексті визначення сутності потенціалу суб'єкта господарювання як економічної категорії уточнити поняття ресурсів, а саме – застосувати термін "економічні ресурси", під якими розуміються джерела, засоби забезпечення виробництва, сукупність ресурсів, використовуваних в господарській діяльності підприємства. Економічні ресурси найчастіше поділяються на природні (сировинні, геофізичні), трудові (людський капітал), капітальні (фізичний капітал), оборотні засоби (матеріали), інформаційні ресурси, фінансові (грошовий капітал). Щодо економічних ресурсів торговельного підприємства, дослідники виділяють такі їх групи (складові):

товарна, технічна, просторова, кадрова, фінансова [9];

фінансова, виробнича, трудова, клієнтська [19];

кадрова, фінансова, інформаційна, товарна, технічна [12].

Для уточнення мети діяльності торговельного підприємства пригадаємо, що до функцій торгівлі відносяться [16]: обмін результатів праці на гроші, тобто реалізація виробленої споживчої вартості; доведення товарів зі сфери виробництва у сферу споживання; активний вплив на виробництво і споживання.

Отже, можемо поточнити визначення потенціалу суб'єкта господарювання для випадку торговельного підприємства та сформулювати його таким чином: сукупність можливостей здійснення торговельної діяльності, які обумовлені наявністю відповідних здатностей, забезпечені системою економічних ресурсів (кадрових, фінансових, інформаційних, технічних та товарних), та спрямовані на реалізацію виробленої споживчої вартості з максимальною ефективністю.

ВИСНОВКИ

Результати дослідження дозволяють дійти висновку, що поняття потенціалу суб'єкта господарювання доцільно ототожнювати з його можливостями у певній сфері діяльності, які обумовлені наявністю у нього відповідних здатностей. Ці здатності можуть бути реалізовані під впливом низки обумовлюючих внутрішніх та зовнішніх чинників. До внутрішніх чинників відносяться ресурси та суб'єктивні умови реалізації можливості, до зовнішніх – об'єктивні умови реалізації можливості, а також закони та закономірності, що регламентують функціонування суб'єкта господарювання. Урахування специфічних

рис торгівлі як виду діяльності дозволяють визначити потенціал торговельного підприємства як сукупність можливостей здійснення торговельної діяльності, які обумовлені наявністю відповідних здатностей, забезпечені системою економічних ресурсів, та спрямовані на реалізацію виробленої споживчої вартості з максимальною ефективністю. Ключовим завданням управління потенціалом стає визначення та створення сприятливих організаційно-управлінських умов для реалізації здатностей суб'єкта господарювання, тобто їх перетворення на можливості здійснення певної діяльності.

Список використаних джерел

1. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]: в 51 т. [ред. Б.А. Введенский, С.И. Вавилов]. – Изд. 2-е. – М.: Научное изд-во, 1950–1958. Режим доступа: <http://bse.sci-lib.com/pdletter1716.html>.
2. Большой экономический словарь / [ред. А.Н. Азрилян]. – Изд. 2-е, доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
3. Большой энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.vedu.ru.
4. Великий тлумачний словник української мови / [уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел]. – К., Ірпін': ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
5. Вікіпедія. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://uk.wikipedia.org>.
6. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: [монография] / А.Э. Воронкова. – 2-е изд, стереотипное. – Луганск : ВНУ им. В. Даля, 2004. – 320 с.
7. Бакунов А.О. Концептуальний підхід до управління потенціалом торговельного підприємства [Електронний ресурс] / А.О. Бакунов, М.О. Яременко. – Режим доступа: <http://www.precon.donnuet.dn.ua/pdf/bakunov/bakunov5.pdf>.
8. Герасимчук В.Г. Развитие предприятия: диагностика, стратегия, эффективность : [монография] / В.Г. Герасимчук. – К.: Вища школа, 1995. – 265 с.
9. Зубков С.О. Показники оцінки ефективності використання елементів ресурсного потенціалу підприємства торгівлі [Електронний ресурс] / С.О. Зубков. – Режим доступа: irbis-pbuv.gov.ua/cgiirbis_64.exe.
10. Іщук С.О. Виробничий потенціал промислових підприємств: проблеми формування і розвитку: [монография] / С.О. Іщук. – Львів : ІРД НАН України, 2006. – 278 с.
11. Князь С. В. Трансферний потенціал інноваційного розвитку машинобудівних підприємств: [монография] / С. В. Князь. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 332 с.
12. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посібн.] / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
13. Краснокутська Н.С. Підприємницький потенціал торговельного підприємства: зміст, особливості та чинники формування / Н.С. Краснокутська, І.Г. Бубенець // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2013. – № 4(60). – С. 125-129.
14. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия : [монография] / Е.В. Лапин. – Сумы: Университетская книга, 2004. – 360 с.
15. Магас Н.В. Диагностика потенциала конкурентоспособности предприятий торговли / Н.В. Магас // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». – 2013. – Вип. 24. – С. 190-196.
16. Організація торгівлі: [підручн.] / В.В. Апопій, І.П. Міщук, В.М. Ребицький та ін.; за ред. В.В. Апопії. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 632 с.
17. Отенко І.П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства: [Наук. вид.] / І.П. Отенко, Л.М. Малярець, Г.А. Іващенко. – Х.: ХНЕУ, 2007. – 348 с.
18. Сімонова В.С. Потенціал підприємств торгівлі споживчої кооперації / В.С. Сімонова [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://gisap.eu/ru/node/519>.
19. Сирветник-Царій В.В. Дослідження складу економічного потенціалу підприємств торгівлі споживчої кооперації / В.В. Сирветник-Царій // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 2. – С. 250-258.
20. Словник іншомовних слів / [ред. О.С. Мельничук]. – К.: УРЕ, 1974. – 932 с.
21. Советский энциклопедический словарь / [Прохоров А.М., Семенов В.А., Бранин А.О. и др.]. – М.: Советская энциклопедия, 1989. – 1632 с.
22. Современный словарь иностранных слов. Около 20000 слов. – М.: «Русский язык», 1993. – 740 с.
23. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / [Ожегов С.И., Шведова Н.Ю.]. – 4-е изд., доп. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с.