

motivation may provide improvement of job satisfaction, increased motivation to work and reduce the migration of young workers professional abroad. Overall, this will improve the basic economic indicators in the country.

Key words: motive, motivation, needs, incentives, motivation theory, substantive theory of motivation, theory of motivation procession.

Бондаревская К. В., Плясун А.В, Осипенко Д.С. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА МОТИВАЦИОННЫХ ТЕОРИЙ

Цель – обоснование роли применения современных групп теорий мотивации для создания эффективного механизма мотивации труда персонала на предприятиях.

Методика исследования. При исследовании теорий мотивации использовался сравнительный анализ, а при опросе работников по данным Work.ua был использован экономико-статистический анализ.

В результате исследования были рассмотрены вопросы по содержанию и сущности распространенных содержательных и процессуальных теорий, основными из которых являются теория иерархии потребностей А. Маслоу; теория приобретенных потребностей Д.К. МакКлелланда; двухфакторная теория Ф. Герцберга; теория ожидания В. Врума; теория равенства – справедливости (основатель С. Адамс); теории постановки целей (Е. Лок, Т. Райн и др.); теория партисипативного управления.

Результаты. Определено, что мотивация - это совокупность причин психологического характера, объясняющих поведение человека, его начало, направленность и активность. Основным фактором мотивации основной деятельности персонала является стимулирование, которое означает непосредственное применение оптимально подобранного комплекса мотивов и стимулов, побуждающих работников к эффективному труду.

Установлено, что в теории мотивации сформированы две большие группы подходов - содержательные и процессуальные. Содержательные теории мотивации фокусируются на классификации первичных и вторичных потребностей человека. Процессуальные теории базируются на потребностях и связанных с ними факторах, определяющих поведение людей.

Научная новизна заключается в обосновании ключевых направлений применения современных групп теорий мотивации для создания эффективного механизма мотивации труда персонала на предприятиях в нынешних условиях ведения хозяйства.

Практическая значимость. Результаты исследования и предложенные направления применения теорий направлены помочь руководителям понять потребности и цели сотрудников и соблюдать менеджерами определенный курс действий или прекратить определенные действия, которые создают проблемы в организации. Дальнейшее развитие содержательных и процессуальных теорий мотивации может обеспечить повышение уровня удовлетворенности трудом, повышение мотивации к труду и снижения миграции молодых высококвалифицированных работников за границу. В целом это приведет к улучшению основных экономических показателей в стране.

Ключевые слова: мотив, мотивация, потребности, стимулы, теория мотивации, содержательные теории мотивации, процессуальные теории мотивации.

УДК 657.338

**Панченко О.М.,
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Смотрицька А.О.,
Запорізький національний технічний університет**

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Економічний потенціал – одне з найскладніших та багатоаспектних понять, яке широко розповсюджено у економічній літературі з проблем управління підприємством. В мінливих умовах ринку, обумовлених постійними змінами макро- і мікроекономічними факторами, ключовим завданням керівництва підприємства стає забезпечення ефективності функціонування підприємства, оцінки та реалізації поточних і перспективних можливостей підприємства, тобто його економічного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «потенціал підприємства», «економічний потенціал підприємства» досліджували такі вчені, як Авдеєнко В. М., Балацький О. Ф., Бачевський Б. Є., Білоусов Р. А., Биков В. Г., Божко Е. А., Віханський О. С., Волкова О. М., Гавва В. Н., Горбунов Е. П., Головков Л. С., Добикіна О. К., Ждан О. В., Заблюдська І. В., Ігнатовський П. А., Євдокімов Ф. І., Ковальов В. В., Краснотурська Н. С., Лапін Є. В., Мареніч І. А., Мізюк Б. М., Могилов Ю. М., Олексюк О. І., Отенко І. П., Репіна І. М., Решетняк О. О., Россоха О. С., Сабодирьова А. Л., Савченко В. Ф., Савченко М. В., Толпежніков Р. А., Портер М., Федонін О. С., Якубовський М. М., Яременко М. О та ін.

Науковці широко розглядають різні аспекти поняття «економічний потенціал підприємства». У більшості робіт відзначається важливість визначення потенціалу, проведення його оцінки та здійснення аналізу. Докладний розбір широкого кола зарубіжних та вітчизняних літературних джерел доводить існування значних розходжень у розумінні самого поняття «економічний потенціал», його сутності, складу та співвідношення з іншими видами потенціалу (стратегічного, виробничого, фінансового тощо). Разом з тим, управління економічним потенціалом підприємства потребує чіткого розуміння його як об'єкту обліку та аналізу, адже без цього неможливо забезпечити збір та належну обробку необхідної інформації. Це зумовлює потребу у подальших розвідках щодо обліку та аналізу економічного потенціалу.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних положень та обґрунтування науково-методичних рекомендацій щодо обліку та аналізу економічного потенціалу в управлінні підприємством

Виклад основного матеріалу дослідження. В етимологічному значенні термін «потенціал» походить від латинського «*potentia*», що означає «потужність, сила». У «Великому тлумачному словнику української мови» потенціал трактується як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов [1].

Поняття «потенціал» у загальному розумінні використовують для опису та оцінки сукупності (джерела) наявних засобів, можливостей щодо певного об'єкта. Збір та аналітична обробка інформації щодо потенціалу здійснюється залежно від об'єкту, стосовно якого він визначається.

Дослідження наукових публікацій, у яких використовують поняття «економічний потенціал підприємства» показало, що коло його визначень значне - від вузького розуміння як обсягу виробництва продукції за певний період, до розгляду економічного потенціалу підприємства як складної багатоаспектної соціально-економічної системи [2]. Зміст поняття інтерпретується автором залежно від контексту. Відповідно розрізняється уява щодо структури та взаємовідношення складових економічного потенціалу, а також взаємозв'язку його структури та наявної організаційно-функціональної структури підприємства. У зв'язку з вищевказаним постає ряд питань щодо організації обліку та аналізу економічного потенціалу в умовах невизначеності змісту поняття та його складових з метою прийняття управлінських рішень. Також потребує розв'язання питання, які показники найкраще характеризують окремі елементи економічного потенціалу, а також який показник є ключовим результатним для оцінки його рівня в цілому.

Вся інформація про внутрішнє середовище підприємства формується на основі даних обліку. Облік – складова управління економічними процесами й об'єктами, яка полягає у фіксації їх стану та технічних параметрів, збору й накопиченню даних про економічні об'єкти і процеси, їх відображення у облікових відомостях [3, с. 607]. Ядром системи господарського обліку є бухгалтерський облік - процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень [4]. У ринковій економіці бухгалтерський облік за функціональною ознакою поділяється на фінансовий та управлінський, який ще має назву внутрішньогосподарського.

Фінансовий облік дуже важливий елемент інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. Його основна мета – повна, неупереджена фіксація фактів господарської діяльності. На основі фінансового обліку складається фінансова звітність – основне джерело узагальненої інформації про фактичні фінансові показники господарської діяльності як для внутрішніх, так і зовнішніх користувачів. Тому фінансовий облік на будь-якому підприємстві ведеться відповідно до загальноприйнятих принципів та стандартів. Призначення управлінського (внутрішньогосподарського) обліку полягає у інформаційно-аналітичному забезпеченні реалізації різноманітних функцій управління.

Питання взаємозалежності та взаємозв'язку фінансового та управлінського обліку в єдиній системі бухгалтерського обліку на підприємстві є складним та багатогранним. У світі існує дві основні моделі взаємодії фінансового та управлінського обліку: англосаксонська та континентальна (західноєвропейська). Англосаксонська модель передбачає існування єдиної системи рахунків фінансового та управлінського обліку, які взаємодіють між собою за допомогою методу наскрізних проводок. При цьому рахунки управлінського обліку безпосередньо кореспондують з основними (балансовими) та результатними рахунками. Континентальна модель розділяє рахунки фінансового і управлінського обліку. За цією моделлю обидва види обліку здійснюють паралельно, незалежно один від одного. Підприємство може обрати модель взаємодії фінансового та управлінського обліку на власний розсуд, спираючись на встановлені цілі та завдання.

Якщо фінансовий облік ведуть на ретроспективних засадах неупередженої фіксації даних щодо фактичного стану підприємства, то управлінський включає до себе і аналітичну (у тому числі експертну) та стратегічну складові. В управлінському обліку господарські процеси розглядаються на засадах порівняння їх минулого, поточного та можливого у майбутньому стану.

За своєю сутністю економічний потенціал підприємства - категорія динамічна. Потенціал проявляється тільки у разі його використання, у результаті узгодженої взаємодії його складових. Економічний потенціал як об'єкт обліку та аналізу – це поєднання часових та просторових характеристик (рис. 1).

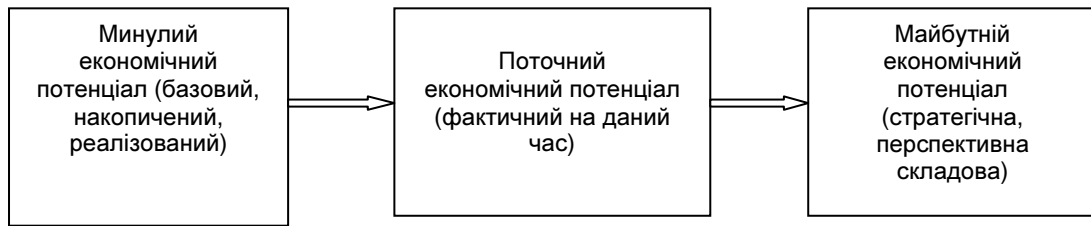


Рис. 1. Зв'язок просторових та часових характеристик економічного потенціалу

Джерело : складено авторами на основі [5]

Потенціал одночасно координує три рівня зв'язків [5]:

1. Відображає минуле, тобто відбиває собою сукупність властивостей, накопичених системою у процесі її становлення та обумовлюючи її можливість функціонувати та розвиватися. У цьому сенсі потенціал тотожний поняттю «ресурс». Отже при аналізі економічного потенціалу необхідно відштовхуватися від показників попереднього періоду та визначати нарощування (зменшення) категорії ресурсів як стосовно самого підприємства, так і середніх показників по галузі, а також показників основних конкурентів;

2. Характеризує сучасний стан з точки зору практичного застосування та використання можливостей. Виникає поняття «реалізованої» та «нереалізованої» можливості. З цієї точки зору поняття «потенціал» частково співпадає з поняттям «резерв». Отже, особливо важливо проаналізувати втрати від нереалізованих можливостей елементів потенціалу, наприклад, невикористані трудові ресурси, нереалізовані здібності та навички працівників. Навпаки, оптимально реалізовані можливості забезпечують гнучкість та маневреність розвитку в умовах постійних змін зовнішнього середовища;

3. Орієнтація на розвиток (майбутнє): потенціал містить у собі елементи майбутнього розвитку. Таким чином, економічний потенціал є об'єктом управлінського стратегічного обліку.

Ще одним проблемним питанням є визначення головного результатного показника оцінки рівня економічного потенціалу, то погоджуємося з думкою К. М. Нужного, який визначає його за спроможністю підприємства забезпечити максимальний рівень стабільного прибутку «...за умов найбільш повного використання його існуючого виробничого потенціалу та реалізації потенціалу розвитку...» [6, с. 127].

Доцільно визначати економічний потенціал в обліку через результати господарювання. При цьому вважаємо, що ключовим в оцінці економічного потенціалу має бути не збільшення загальної величини підприємства та масштабів його діяльності (майна, доходів), а приріст (або зменшення) власного капіталу, отриманого у наслідок використання наявних ресурсів в умовах прогнозованих обмежень внутрішнього та зовнішнього середовища.

Тому управлінський стратегічний облік економічного потенціалу має бути спрямованим на збір та аналітичну обробку інформації, необхідної насамперед, для забезпечення управління прибутковістю підприємства як поточною, так і майбутньою. Саме у контексті вирішення цього завдання розглянемо далі існуючі науково-методичні підходи до визначення структури, обліку та аналізу економічного потенціалу підприємства.

Структуру економічного потенціалу різні автори визначають за ресурсним, функціональним та змішаним підходами. За ресурсним підходом потенціал - це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети [7, с. 13]. Ресурсному підходу відповідає розуміння економічного потенціалу як тотожного певним чином розміру підприємства. За вказаним підходом структура економічного потенціалу є складною ієрархічною системою з значною кількістю компонентів: матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних та інших ресурсів, які залучаються у виробництво товарів, робіт послуг. Сукупність ресурсів (наявних та/або майбутніх) відображає досягнутий рівень економічного потенціалу підприємства та можливості його зростання. Відповідно, саме до ресурсного підходу у визначенні економічний потенціал ототожнюють з масштабом діяльності та розміром підприємства, використовуючи поняття «економічна потужність підприємства».

Дослідники, які дотримуються ресурсного підходу вказують різну кількість складових та їх ієрархічну підпорядкованість. Загальна структура ресурсів наведена Т. М. Юсуповою. Вона відокремлює засоби праці, предмети праці, робочу силу та природні ресурси [8, с. 352]. Більш

докладну структуру представляє Н. С. Краснокутська. На думку вказаного автора, ресурси економічного потенціалу мають такі складові: кадрову, фінансову, матеріальну, просторову, технологічну, інформаційну та репутаційну [9].

Важливим завданням управління економічним потенціалом за ресурсним підходом є виділення в обліку його активної та пасивної частин [10]. Активна частина економічного потенціалу складається з ресурсів, максимально залучених у діяльність підприємства. Пасивну частину економічного потенціалу становлять наявні та обліковані ресурси, які не задіяні в господарській діяльності. Належні облік й аналіз активної та пасивної ресурсних частин економічного потенціалу дозволяє виявляти резерви та непродуктивні витрати.

Так як у рамках ресурсної концепції економічний потенціал визначається спроможністю підприємства отримувати і переробляти ресурси для створення встановленого результату, то його оцінка має ґрунтуватися на наступних аналітичних показниках: загальна величина необхідних ресурсів; структура ресурсів; якість ресурсів; коефіцієнти, що характеризують ефективність використання ресурсів.

Недоліком ресурсного підходу вважаємо суб'єктивність добору та складність побудови ієрархії складових економічного потенціалу. Науковці щодо цього питання не одностайні, не існує універсальної моделі управлінського стратегічного обліку економічного потенціалу за ресурсним підходом. Тому керівництво підприємства має на власний розсуд визначити склад та ієрархічну значимість ресурсів у структурі економічного потенціалу.

Разом з тим, більшість авторів виділяють певні базові елементи, які мають бути враховані та проаналізовані для оцінювання економічного потенціалу на кожному підприємстві. До таких базових структурних елементів відносяться наступні: матеріальні необоротні ресурси (земельні ділянки, будівлі, приміщення, обладнання, інвентар тощо); нематеріальні ресурси (включно з технологічними здобутками та ноу-хау); фінансові ресурси (наявні кошти, фінансові інструменти, наявні кредитні лінії тощо); виробничі запаси; трудові (кадрові) та інформаційні ресурси (включають до себе всі можливості отримання необхідної інформації, у тому числі інтернет-ресурси, спеціалізовану літературу тощо).

Відображення рівня економічного потенціалу як сукупності ресурсів дозволяє забезпечити систему управління підприємства оперативною та зрозумілою інформацією, більшість якої можливо отримати безпосередньо за даними фінансового обліку. Завдяки цьому оцінка економічного потенціалу є порівняно нескладним завданням. Якщо економічний потенціал розглядається як сукупність (множина) ресурсів, то оцінюються лише окремі якісні та кількісні характеристики кожного виду ресурсу. Показники взаємодії складових, що характеризують економічний потенціал як систему, за ресурсним підходом не визначаються.

Для опису економічного потенціалу як системи складових елементів використовують функціональний та змішаний підходи. За функціональним підходом економічний потенціал визначають за структурно-функціональними параметрами. За цим підходом структуроутворюючі елементи економічного потенціалу визначаються відповідно до діючої організаційно-функціональної структури підприємства. При цьому деякі вчені акцентують увагу, що структура економічного потенціалу і організаційна структура підприємства можуть співпадати, а можуть і розрізнятися [11]. У такому разі оптимізація співвідношення функціонально-організаційної структури підприємства до структури економічного потенціалу само по собі може сприяти підвищенню останнього.

Структура економічного потенціалу за функціональним підходом відображає взаємовідносини між наступними сферами підприємства: матеріально-технічне постачання, виробництво, науково-технічна сфера, збут та маркетинг, фінансове управління, бухгалтерський облік, загальне управління. Отже, структурними елементами економічного потенціалу будуть наступні спеціалізовані організаційні підрозділи: дирекція, бухгалтерська служба, фінансово-економічна служба, виробництво, служба збуту (маркетингу), служба матеріально-технічного постачання. За визначенням І. Ансоффа перелічені служби «формують діапазон потенційних можливостей», або функціональний потенціал [12, с. 150].

За змішаним підходом розглядають і ресурсні, і функціональні складові економічного потенціалу у сукупності та взаємозв'язку, які формують певні ресурсно-функціональні області, у межах яких формуються внутрішні потенціали, розподіляючи їх на об'єктні та суб'єктні.

Об'єктні складові пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства. Вони споживаються й відтворюються в тій чи іншій формі в процесі функціонування. До них належить: інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал та потенціал відтворення.

Суб'єктні складові пов'язані із суспільною формою їх прояву. Вони не споживаються, а виступають як передумова, як загальноекономічний, загальногосподарський соціальний чинник раціонального використання об'єктних складових. До суб'єктних складових потенціалу підприємства відносяться: науково-технічний потенціал, управлінський, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал [13, с. 6].

Вважаємо, що основу формування економічного потенціалу сучасних підприємств складає його персонал - людський капітал. Саме він визначає ефективність реалізації поточних та стратегічних

завдань та цілей. Оцінці та розвитку людського капіталу підприємства має бути приділено особливу увагу в стратегічному обліку та аналізі економічного потенціалу підприємства.

Таким чином, облік та аналіз економічного потенціалу має поєднувати у собі накопичення та обробку інформації щодо минулих показників, поточного стану та прогнозні дані на майбутнє. Аналіз минулого стану економічного потенціалу полягає у вивченні динаміки показників майнового стану та джерел формування активів. Аналіз поточного стану економічного потенціалу підприємства має акцентуватися, насамперед, на вивченні невикористаних можливостей та резервів зростання. Особливу користь у цьому сенсі представляє собою аналіз показників ділової активності, балансів робочого часу, відповідності освіти працівників та їх посадових обов'язків тощо. Тобто аналіз має бути спрямований на оцінку оптимальності реалізації існуючих можливостей. Аналіз майбутнього потенціалу полягає у дослідженні стратегічної складової діяльності підприємства. Майбутній потенціал тісно пов'язаний зі стратегічним потенціалом розвитку підприємства, фактично тотожний йому. Тому дослідження майбутнього потенціалу доцільно проводиться методами стратегічного аналізу.

Стратегічний аналіз стосовно оцінки економічного потенціалу має поєднувати статичні аспекти (аналіз стану ресурсів і компетенцій) з динамічними – процесами пошуку, формування й розвитку стратегічного потенціалу (здатності бачення перспективи, стратегічна гучність, інновації тощо) [14].

У стратегічному аналізі у процесі моніторингу економічного потенціалу підприємства використовується ряд загальнонаукових прийомів: аналіз, аналогія, індукція, спостереження, планування, порівняння, моделювання, синтез, системний аналіз, оцінка і класифікація.

Окрім загальнонаукових прийомів, у процесі проведення стратегічного аналізу виникає необхідність застосування різних прикладних прийомів до яких, зокрема, відноситься SWOT-аналіз, профіль середовища, SNW-аналіз, PEST-аналіз та інші.

Висновки з проведеного дослідження. Економічний потенціал підприємства - складна категорія, яка проявляє себе у динаміці та є результатом взаємодії багатьох складових: виробничих, управлінських, фінансових, інформаційних тощо. Обліково-аналітична система збору та обробки необхідної інформації про структуру економічного потенціалу, критерії його оцінювання має будуватися залежно від підходу, обраного керівництвом підприємства з урахуванням особливостей функціонування, актуальних поточних потреб та стратегічних цілей управління, галузевої належності, розміру та організаційно-правової форми. Для побудови управлінського стратегічного обліку економічного потенціалу доцільно привести всі показники щодо його складових до єдиного грошового вимірника. Відображення такої складної категорії за допомогою єдиного грошового вимірника дозволяє збирати та аналізувати інформацію щодо економічного потенціалу як цілісного явища. Для цілей управлінського стратегічного обліку та аналізу основним результатним критерієм економічного потенціалу доцільно визначати приріст (зменшення) власного капіталу.

Бібліографічний список

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К. ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.
2. Українська Л.О. Соціально-економічний потенціал підприємства: особливості визначення і чинники впливу / Л.О. Українська // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. - 2012. - № 1 (13). - С. 71-75.
3. Плахотнюк О. Облік / Економічна енциклопедія: У трьох томах. / [Редкол. : С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. - Т. 2. – 848 с.
4. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.99 р. № 996/XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
5. Управление экономическим потенциалом организации : [учебное пособие] / [Романов А.П., Серебренников Г.Г., Безуглая В.М., Кириллина О.В., Чарыкова М.К.]. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 88 с.
6. Нужний К.М. Сутнісна характеристика економічного потенціалу підприємства / К.М. Нужний, О.Ю. Бобкова // Європейська наука ХХІ ст. – 2007 : міжнародна науково-практична конференція, 22 травня 2007 р. : тези доповідей. – Дніпропетровськ : Наука и образование, 2007. – С. 727.
7. Каленюк І. Потенціал / Економічна енциклопедія: У трьох томах ; [Редколегія : С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. - Т. 3. - 952 с.
8. Юсупова Т.М. Оцінка економічного потенціалу при реалізації стратегічного управління витратами на підприємствах залізничного транспорту / Т.М. Юсупова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 351-353.
9. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження : [моногр.] / Н.С. Краснокутська. – Харків : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.
10. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посіб.] / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.

11. Вовк О.С. Економічний потенціал підприємства, як невід'ємна складова конкурентоспроможності / О.С. Вовк, І.М. Боженюва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=74136>
12. Ансофф І. Стратегическое управление / И. Ансофф ; [пер. с англ.]. - М. : Экономика, 1989. - 303 с.
13. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч.-метод. посібник [для самост. вивч. дисц.] / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. - К. : КНЕУ, 2005. - 261 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ubooks.com.ua/books/000219/inx6.php>
14. Гречина І.В. Науково-методичні підходи до аналізу потенціалу розвитку підприємства / І.В. Гречина // Проблеми економіки. – 2014. - № 1. – С. 217-222.

References

1. Busel, V.T. (2002), *Velykyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy* [The great dictionary of the modern Ukrainian language], VTF "Perun", Kyiv, Irpin, Ukraine, 1440 p.
2. Ukrainska, L.O. (2012), "Socio-economic potential of the firm: features definitions and factors of influence", *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 1 (13), pp. 71-75.
3. Plakhotniuk, O. (2001), *Oblik* [Accounting], *Ekonomichna entsyklopediia: u trokh tomakh* [Economic encyclopedia: in three volume], Vol. 2, Vydavnychiy tsentr «Akademiia», Kyiv, Ukraine, 848 p.
4. Verkhovna Rada Ukrainy (1999), *Pro bukhhalterskyi oblik i finansovu zvitnist v Ukraini* [About accounting and financial reporting in Ukraine], *Zakon Ukrainy* dated 16.07.1999, no. 996/XIV, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (access date May 15, 2015).
5. Romanov, A.P., Serebrennikov, G.G., Bezuglaia, V.M., Kirillina, O.V. and Charykova, M.K. (2012), *Upravlenie ekonomicheskimi potentsialom organizatsii* [Managing the economic potential of the organization], tutorial, Izdatelstvo FGBOU VPO «TGTU», Tambov, Russia, 88 p.
6. Nuzhnyi, K.M. and Bobkova, O.Yu. (2007), "Essence of characteristic of the economic potential of the firm", *Yevropeiska nauka XXI st., 2007. Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia: tezy dopovidei* [European science of XXI century-2007: international scientific and practical conference: abstracts], (Dnepropetrovsk, 22 May, 2007), Nauka i obrazovanie, Dnepropetrovsk, Ukraine, 727 p.
7. Kaleniuk, I. (2002), *Potentsial* [Potential], *Ekonomichna entsyklopediia: u trokh tomakh* [Economic encyclopedia: in three volume], Vol. 3, Vydavnychiy tsentr «Akademiia», Kyiv, Ukraine, 952 p.
8. Yusupova, T.M. (2011), "Assessment of economic potential for realization of strategic cost management in firm of railway transport", *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 34, pp. 351-353.
9. Krasnokutskaya, N.S. (2010), *Potentsial torhovelnoho pidpriemstva: teoriia ta metodolohiia doslidzhennia* [Potential trade firm: theory and methodology of research], monograph, Khark. derzh. un-t kharchuvannia ta torhivli, Kharkiv, Ukraine, 247 p.
10. Bachevskyi, B.E., Zablodska, I.V. and Reshetniak, O.O. (2009), *Potentsial i rozvytok pidpriemstva* [Potential and development of the firm], textbook, Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine, 400 p.
11. Vovk, O.S. and Bozhenova, I.M. (2014), "The economic potential of the firm, as an integral component of the competitiveness", available at: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=74136> (access date May 17, 2015).
12. Ansoff, I. (1989), *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management], translation from English, Ekonomika, Moscow, Russia, 303 p.
13. Fedonin, O.S., Repina, I.M. and Oleksiuk, O.I. (2005), *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [Potential of the firms: formation and evaluation], tutorial, KNEU, Kyiv, Ukraine, 261 p., available at: <http://ubooks.com.ua/books/000219/inx6.php> (access date May 11, 2015).
14. Hrechyna, I.V. (2014), "Scientific-methodical approaches to the analysis of the development potential of the firm", *Problemy ekonomiky*, no. 1, pp. 217-222.

Панченко О.М., Смотрицька А.О. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Метою дослідження є розробка теоретичних положень та обґрунтування науково-методичних рекомендацій щодо стратегічного обліку, аналізу економічного потенціалу в управлінні підприємством.

Методика дослідження. У процесі дослідження застосовувалися як загальнонаукові, так і специфічні методи пізнання. У роботі використовувалися: методи логічного аналізу, синтезу, індукції і дедукції (при уточненні економічної сутності економічного потенціалу), метод системного вивчення господарських процесів (при розробці практичних рекомендацій щодо облікового відображення та аналізу економічного потенціалу), абстрактно-логічний метод – при узагальненні теоретичних положень, встановлення причинно-наслідкових зв'язків і формування висновків та пропозицій.

Результати. Обґрунтовані науково-методичні рекомендації щодо стратегічного обліку та аналізу економічного потенціалу в управлінні підприємством. Виявлено протиріччя: вказуючи економічний потенціал ключовим об'єктом стратегічного управління підприємства, науковці не розглядають його як цілісний, динамічний

об'єкт стратегічного обліку. Запропоновано визначати економічний потенціал в обліку через фінансові результати господарювання.

Наукова новизна. Обґрунтовані теоретично-методичного положення щодо визначення економічного потенціалу підприємства як облікової категорії.

Практична значущість. Запропоновані практичні рекомендації можуть бути використані суб'єктами господарювання при організації обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління підприємства.

Ключові слова: економічний потенціал, облік, аналіз, стратегія, управління.

Panchenko O.M., Smotrytska A.O. ACCOUNTING AND ANALYTICAL ASPECTS FOR MANAGEMENT OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Purpose. The aim of the article is the development of theoretical positions and substantiation of scientific and methodological recommendations on strategic accounting, analysis of economic potential in enterprise management.

Methodology of the study. General scientific and specific methods of cognition were used during the research. The following methods were used in the study, namely: methods of logical analysis, synthesis, induction and deduction (at clarifying economic essence of the economic potential), method of systematic studying economic processes (in the development of practical recommendations concerning accounting reflection and analysis of the economic potential), abstract and logical method – in generalization of theoretical positions, establishing causal relationships and forming conclusions and proposals.

Findings. Scientific and methodical recommendations concerning strategic accounting and analysis of economic potential in enterprise management have been substantiated. It has been revealed contradictions: indicating the economic potential as a key object for strategic enterprise management, scientists do not consider it as a holistic, dynamic object of strategic account. It has been proposed to determine the economic potential in the accounting through financial results of management.

Originality. Theoretical and methodological provisions for determining the economic potential of the enterprise as an accounting category have been substantiated.

Practical value. Practical recommendations can be used by economic entities in the organization of accounting and analytical support of strategic management of enterprise.

Key words: economic potential, accounting, analysis, strategy, management.

Панченко А.М., Смотрицкая А.А. УЧЁТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Целью исследования является разработка теоретических положений и обоснование научно-методических рекомендаций по стратегическому учёту, также анализа экономического потенциала в управлении предприятием.

Методика исследования. В процессе исследования применялись как общенаучные, так и специфические методы познания. В работе использовались: методы логического анализа, синтеза, индукции и дедукции (при уточнении экономической сущности экономического потенциала), метод системного изучения хозяйственных процессов (при разработке практических рекомендаций по учётному отображению и анализу экономического потенциала), абстрактно-логический метод – при обобщении теоретических положений, установление причинно-следственных связей и формирование выводов и предложений.

Результаты. Обоснованные научно-методические рекомендации по стратегическому учёту и анализ экономического потенциала в управлении предприятием. Выявлено противоречие: указывая экономический потенциал ключевым объектом стратегического управления предприятия, учёные не рассматривают его как целостный, динамический объект стратегического учёта. Предложено определять экономический потенциал в учёте, через финансовые результаты хозяйствования.

Научная новизна. Обосновано теоретико-методического положения по определению экономического потенциала предприятия как учетной категории.

Практическая значимость. Предложенные основные положения данного исследования в форме практических рекомендаций могут быть использованы субъектами хозяйствования, при организации учетно-аналитического обеспечения стратегического управления предприятия.

Ключевые слова: экономический потенциал, учет, анализ, стратегия, управление.