

**Сирветник-Царій Валентина Вікторівна,**  
аспірант кафедри економічної теорії,  
Львівська комерційна академія (м. Львів, Україна)

## ДОСЛІДЖЕННЯ СКЛАДУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

*Досліджено підходи до розгляду складу економічного потенціалу загалом і на основі цього – торговельного підприємства. Розгляд складу економічного потенціалу торговельного підприємства проведено шляхом вивчення існуючих підходів до структурування потенціалу підприємства. На основі цього визначено, що склад економічного потенціалу підприємств торгівлі споживчої кооперації доцільно розглядати через ресурсний та функціональний підходи із взаємним узгодженням виділених складових. Результати дослідження є основою для формування теоретичних засад та практичних напрямів управління економічним потенціалом торговельного підприємства.*

Ключові слова: економічний потенціал, склад потенціалу, структурування потенціалу, ресурсний підхід, функціональний підхід, торговельне підприємство, споживча кооперація.

**Постановка проблеми.** Досягнення стабільності в господарській діяльності підприємств споживчої кооперації України, забезпечення її ефективного функціонування та конкурентоспроможності знаходяться в безпосередній залежності від використання внутрішніх можливостей підприємств системи. Відтак підприємства торгівлі споживчої кооперації повинні максимально використовувати свої потенційні можливості шляхом організації та здійснення ефективного управління власними ресурсами, можливостями та засобами. Тому першочерговим завданням під час формування системи управління економічним потенціалом торговельних підприємств є наукове обґрунтування його складу, що зумовлює актуальність цього дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Склад та структура потенціалу підприємства загалом та економічного потенціалу зокрема в контексті розгляду його сутності, значення, особливостей управління розглядалися у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: Ю.В. Карпенко [1], Є.В. Лапін [2], Л.С. Лісовська [3], Г.В. Рачинська [3], Г.П. Скляр [4], К.М. Хаустова [5], В.С. Абдулґазіс [6], Н.В. Ващенко [7], Н.С. Краснокутська [8], В.В. Пастухова [9], М.Є. Рогоза [10], О.І. Шаманська [11], Н.С. Педченко [12], О.С. Федонін [13], І.М. Репіна [13], О.І. Олексик [13], О.В. Ареф'єва [14], О.В. Коренков [14], М.О. Зеленська [15], Є. Попов [16]. Проте єдиного підходу до структурування потенціалу підприємства загалом та економічного потенціалу підприємств торгівлі зокрема в науці не існує.

**Виділення не вирішених раніше питань.** Відтак детального вивчення потребують суть та склад економічного потенціалу торговельних підприємств споживчої кооперації як важливого напрямку управління з метою забезпечення ефективності, конкурентоспроможності та розвитку підприємств.

**Метою статті** є дослідження складу економічного потенціалу торговельного підприємства як основи для формування теоретичних засад та практичних напрямів управління економічним потенціалом підприємств торгівлі споживчої кооперації.

**Виклад основного матеріалу.** Важливим завданням під час дослідження економічного потенціалу підприємств торгівлі споживчої кооперації є вивчення його складу, що дозволяє повніше пізнати суть, зміст та напрями управління економічним потенціалом. При цьому дослідження структури економічного потенціалу доцільно почати із вивчення структури потенціалу загалом, оскільки процес структуризації окремої складової походить від структури загального.

Дослідження складу потенціалу підприємства проводилося багатьма науковцями і залишається достатньо дискусійним питанням у наукових колах. Як зазначає О.К. Кузьменко, на сьогоднішні можна виділити принаймні п'ять існуючих в управлінні підходів до структуризації потенціалу, серед яких:

- виділення окремої складової із власним переліком основних видових характеристик (науковою позицією Ю.В. Карпенка [1], Є.В. Лапіна [2], Л.С. Лісовської [3], Г.В. Рачинської [3], Г.П. Скляра [4], К.М. Хаустової [5]);

- ресурсний набір переважає у наукових здобутках В.С. Абдулгасіс [6], Н.В. Ващенко [7], Н.С. Краснокутської [8], Ю.В. Михайленко [7], В.В. Пастухової [9], М.Є. Рогози [10], О.І. Шаманської [11], Педченко Н.С. [12];

- функціональний підхід, засновниками якого у вітчизняній економічній науці є О.С. Федонін [13], І.М. Рєпіна [13], О.І. Олексик [13];

- дворівневий підхід на основі розкриття внутрішніх і зовнішніх складових пропонують застосувати О.В. Ареф'єва [14], О.В. Коренков [14], М.О. Зеленська [15];

- блочно-модульний підхід, прихильниками якого є Є. Попов [16] та В. Ханжина [16].

Власне кажучи, дослідження структури економічного потенціалу підприємств торгівлі споживчої кооперації є похідним від першого, вищезазначеного підходу, тобто виділення окремої – економічної складової потенціалу підприємства та подальшого дослідження її складу та характеристик.

У загальному вигляді дослідження потенціалу підприємства з точки зору ресурсного підходу визначає його склад через елементи ресурсів підприємства. Разом з тим це призводить до ототожнення понять «потенціал» та «ресурси». Така позиція несправильна, оскільки поняття потенціалу є ширшим, навіть, виходячи із його етимології, оскільки передбачає силу, міць і трактується як «сукупність наявних джерел, можливостей, запасів, які можуть бути приведені в дію і використані для вирішення певного завдання або досягнення певної мети» [16, с. 8]. Поняття ресурсів є вузьким. У Великому економічному словнику [17, с. 206], розглядається категорія «ресурси» як основні елементи виробничого потенціалу, які має у своєму розпорядженні підприємство і які використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку. Таким чином, можна зробити висновок, що поняття потенціалу передбачає не лише наявність ресурсів, джерел, запасів, а й їх цілеспрямоване використання (приведення в дію) та, відповідно, наявність мети використання.

Аналогічно в економічній літературі зустрічаються точки зору ототожнення економічного потенціалу ресурсному. Однак необхідно зазначити, що хоч для існування економічного потенціалу підприємства і необхідне ресурсне забезпечення, повинна існувати ще певна міць, сила, яка б приводила ці ресурси в дію та сприяла їх корисному, цілеспрямованому використанню.

Необхідність існування такої сили зумовила розвиток ресурсної теорії структурування потенціалу підприємства в сучасних умовах. Зокрема, Н.С. Краснокутська [8], розглядаючи базовими елементами потенціалу підприємства

ресурси, до його складу також відносить здатності та компетенції підприємства. При цьому зазначає, що «здатності та компетенції виступають емерджентними елементами потенціалу підприємства, коли їх окремі складові не характеризуються загальними системними властивостями» [8, с. 43]. Наводячи технологічну та функціональну класифікацію здатностей, Н.С. Краснокутська все ж погоджується із В. Єфремовим і І. Ханиковим, які зазначають, що термін «здатності» може використовуватися для визначення бізнес-процесів, а отже і класифікація здатностей може здійснюватися за допомогою моделі класифікації бізнес-процесів, розробленої Американською асоціацією якості [8, с. 52]. Н.С. Педченко [12], посилаючись на термінологічний аналіз, розглядає «здатності як властивість, що характеризує уміння здійснювати, виконувати, робити, поводити себе певним чином» [12, с. 31]. Вважаємо, що такі уміння, цілеспрямовано реалізовані працівниками підприємства, трансформуються у бізнес-процеси. Тобто узагальненим поняттям здатностей потенціалу підприємства є бізнес-процеси на цьому підприємстві, які приводять у рух, використовують його можливості (ресурси) і таким чином сприяють досягненню певного результату (цілі).

Складовою ресурсного підходу до потенціалу підприємства, за Н.С. Краснокутською [8], є наявність компетенцій, які «трансформуються із здатностей». Під компетенціями, посилаючись на працю Д. Леонард-Бартона, вчений визначає «місця концентрації знань, які виступають відмінною ознакою підприємства та зумовлюють його конкурентну перевагу» [8, с. 113]. Проте, на нашу думку, компетенції є невід'ємною характеристикою персоналу підприємства, який реалізує певні здатності під час використання ресурсів підприємства, при цьому прагнуть до досягнення конкретної мети. У свою чергу, Н.С. Педченко [12] вважає, що доцільніше при розгляді складу потенціалу підприємства терміни «ресурси», «здатності», «компетенції», «здібності» замінити з метою уточнення на «ресурси» і «спроможності» для відтінення внутрішньої (якщо мова йде про ресурси) і зовнішньої (якщо мова йде про спроможності) взаємодії» [12, с. 32].

Проведене дослідження ресурсного підходу до розгляду складу потенціалу підприємства дозволяє виділити основні аспекти, на які звертають увагу науковці і які узагальнюють результати ресурсного підходу та правомірно стосуються економічного потенціалу підприємств торгівлі споживчої кооперації. По-перше, в основу економічного потенціалу підприємств торгівлі споживчої кооперації покладена наявність ресурсів підприємства, які відображають його можливості здійснення господарської діяльності, задоволення інтересів усіх учасників господарювання, забезпечення ефективного використання потенціалу, конкурентоспроможності тощо. По-друге, використання потенціалу як відображення реалізації можливостей підприємства, здійснюється під час реалізації здатностей цього потенціалу компетентним персоналом. Таким чином, автор вважає, що в межах ресурсного підходу склад економічного потенціалу торговельного підприємства споживчої кооперації в сучасних умовах доцільно розглядати як сукупність ресурсів підприємства та здатностей їх використання задля досягнення певної мети.

Функціональний підхід до структуризації потенціалу підприємства запроваджено в економічну науку вченими О.С. Федоніним [13], І.М. Репіною [13], О.І. Олексик [13], які в 2004 році в посібнику «Потенціал підприємства: формування оцінка» склад потенціалу підприємства розглянули через функції, які виконує це підприємство. Така позиція швидко знайшла підтримку в наукових школах і знайшла своє відображення

#### Розділ 4 Проблеми управління інноваційним розвитком

---

безпосередньо при розгляді складу економічного потенціалу торговельного підприємства. Зокрема, Л.В.Фролова [18] та О.В. Григораш [18] зазначають, що для дослідження структури економічного потенціалу торговельного підприємства необхідно виділити найбільш значущі для підприємства локальні складові. При цьому «до локальних елементів економічного потенціалу підприємства треба віднести ті, які було виділено за функціональною класифікаційною ознакою» [18, с. 28]. Зокрема, до економічного потенціалу торговельного підприємства автори відносять: фінансовий потенціал, управлінський потенціал, кадровий потенціал, торговий потенціал, маркетинговий потенціал, матеріально-технічний потенціал [18, с. 29].

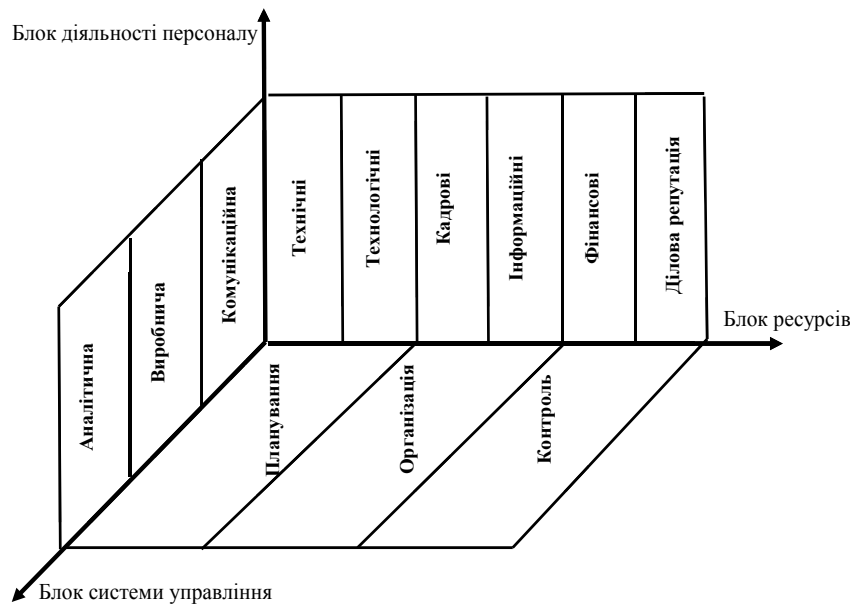
Учені Б.М. Мізюк, О.О. Ільчук та С.С. Дуда [19] при розгляді економічного потенціалу торговельного підприємства зводять його склад до чотирьох основних складових: фінансової складової, виробничої складової, трудової складової та виділяють авторську – клієнтську складову. Таким чином, виконання функцій торговельного підприємства укрупнено в чотири групи й у межах цього визначено складові економічного потенціалу.

Функціональний підхід до структурування економічного потенціалу торговельного підприємства ґрунтується на тому, що підприємство виконує певні функції. В.В. Апопій [20] виділяє такі функції торгівлі: 1) обмін результатів праці на гроші, тобто реалізація виробленої споживчої вартості; 2) доведення товарів зі сфери виробництва у сферу споживання; 3) активний вплив на виробництво і споживання [20]. Реалізація функцій торгівлі на торговельних підприємствах, зокрема в системі Споживчої кооперації України, зводиться до необхідності фінансування діяльності підприємства, організації торговельної діяльності, управління, завоювання й утримання ринку, постачання та реалізації товарів, обслуговування споживачів. При цьому торговельне підприємство виконує виробничу функцію (як відображення основних, торговельних операцій та продовження виробничих операцій у торгівлі); маркетингову (як відображення операцій, пов'язаних із ринком: постачання, просування товарів, логістика); фінансову (що загалом зводиться до фінансового забезпечення кожного етапу господарської діяльності підприємства); управлінську (реалізація функцій управління підприємством, кадрами, фінансами, результатами тощо). На основі виконуваних торговельним підприємством функцій, згідно з функціональним підходом, виділимо такі види економічного потенціалу торговельного підприємства: виробничий, маркетинговий, фінансовий, управлінський.

Оскільки торговельне підприємство володіє певними можливостями (ресурсами), виконання своїх функцій, ресурсне та функціональне структурування економічного потенціалу торговельного підприємства споживчої кооперації виявляються взаємозв'язаними.

Щодо наступного дворівневого підходу, то О.В. Ареф'єва [14], О.В. Коренков [14] у монографії «Управління потенціалом розвитку промислових підприємств» виділяють такі види потенціалу: виробничий, управлінський, маркетинговий, кадровий, фінансовий, інноваційний та їх розподіл на внутрішній і зовнішній [14, с. 47]. У подальшому науковцями пропонується обґрунтування основних показників характеристики потенціалу, виходячи з їх видів [14, с. 51-71]. Поділ потенціалу під час його формування та структуризації на два рівні – потенціал першого рівня (взаємодія із зовнішнім середовищем) та другого (внутрішня складова) – є результатом дослідження М.О. Зеленської [15]. Таким чином, суть дворівневого підходу полягає у виділенні зовнішньої і внутрішньої складових потенціалу.

Блочно-модульна структуризація потенціалу (рис. 1) підприємства базується на взаємодії трьох складових, які охоплюють усі стратегічні компоненти підприємства, що дозволяють досягти поставленої мети, та найбільш повно характеризують внутрішній стан підприємства – ресурсів, системи управління та діяльності персоналу [8].



*Рисунок 1 – Блочно-модульна структуризація потенціалу підприємства, (побудовано на основі [8])*

В основу побудови блочно-модульної моделі покладене виділення першого блоку – ресурсного, де виділяються: технічні ресурси; технологічні ресурси; кадрові ресурси; просторові ресурси; фінансові ресурси; інформаційні ресурси; ресурси організаційної структури системи управління; ділова репутація.

Крім ресурсної складової, ще виділяють блок системи управління, що складається із трьох підсистем, які призначені виконувати окремі функції управління: планування, реалізації та контролю.

Блок управлінських завдань містить багато складових, наприклад: аналітична діяльність є сукупністю наукових досліджень і розробок; виробнича діяльність охоплює безпосередню діяльність, пов'язану з виконанням виробничого процесу; комунікаційна діяльність, як правило, спрямована на взаємозв'язок із ринком. Вона виконує функції розроблення і виконання комплексу маркетингових інструментів впливу на ринок. Разом з тим за допомогою комунікаційної складової забезпечується надходження інформації про зовнішнє середовище в систему [21, с. 152].

Сутність блочно-модульної моделі структуризації потенціалу підприємства загалом зводиться до розгляду його складу з точки зору ресурсного підходу, проте в сукупності з елементами управління потенціалом. Разом з тим функції управління потенціалом, визначені в блочно-модульній моделі, названі обмежено: планування, організація та

контроль. Тобто наведені не всі функції управління потенціалом. Блок діяльності персоналу, спрямований на управління потенціалом, обмежений аналітичною, виробничою та комунікаційною діяльністю, проте не визначає, якими компетенціями при цьому персонал повинен володіти, яким чином стимулюватиметься до тієї чи іншої дії з управління потенціалом підприємством. Таким чином, така модель не є достатньою для структурування економічного потенціалу підприємств торгівлі споживчої кооперації з метою ефективного управління ним.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок за цим напрямом.** Отже, в результаті проведеного дослідження складу економічного потенціалу підприємств торгівлі споживчої кооперації проведено ґрунтовний аналіз існуючих підходів до структурування потенціалу: виділення окремої складової з власним переліком основних видових характеристик, ресурсного, функціонального, дворівневого та блочно-модульного. Визначено сутність кожного з названих підходів, його розробників та дослідників, переваги та недоліки. В результаті критичного розгляду складу економічного потенціалу підприємств торгівлі споживчої кооперації на основі названих підходів визначено, що він відображає виділення окремої, економічної складової із загального потенціалу торговельного підприємства, усередині якої визначено власний склад та його характеристику.

Визначено, що економічний потенціал підприємств торгівлі споживчої кооперації доцільно структурувати насамперед з точки зору ресурсного підходу, виділяючи при цьому матеріальну, трудову, фінансову та нематеріальну складові. У сучасному трактуванні складу економічного потенціалу за ресурсним підходом склад економічного потенціалу торговельного підприємства споживчої кооперації в сучасних умовах доцільно розглядати як сукупність ресурсів підприємства та здатностей їх використання задля досягнення певної мети.

З точки зору функціонального підходу економічний потенціал підприємств торгівлі споживчої кооперації розглядається як сукупність виробничої, маркетингової, фінансової та управлінської складових. Оскільки торговельне підприємство володіє певними можливостями (ресурсами) виконання своїх функцій, ресурсне та функціональне структурування економічного потенціалу торговельного підприємства споживчої кооперації виявляється взаємозв'язаним.

Результати проведеного дослідження є основою для розроблення системи управління економічним потенціалом торговельного підприємства споживчої кооперації та визначення його конкурентоспроможності.

1. Карпенко Ю.В. Теоретичні проблеми оцінки існуючого потенціалу підприємства будівельної галузі / Ю.В. Карпенко // Регіональні перспективи. – 2000. – №4(11). – С. 51-53.
2. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия : монография / Е.В. Лапин. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.
3. Рачинська Г.В. Визначення та оцінювання інвестиційної привабливості підприємств / Г.В. Рачинська, Л.С. Лісовська // ВНУ Львівська політехніка. – 2008. – №628. – С. 272-276.
4. Скляр Г.П. Економічні умови і протиріччя розвитку споживчої кооперації в перехідній економіці : монографія / Г.П. Скляр. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 279 с.
5. Хаустова К.М. Теоретичні засади оцінки інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства у контексті стратегічного підходу / К.М. Хаустова // Науковий вісник НЛТУ. – 2009. – №19.4. – С. 299-304.
6. Абдулґазіс В.С. Методика оцінки рівня управління виробничим потенціалом

**В.В. Сырветник-Царій. Дослідження складу економічного потенціалу підприємств торгівлі споживчої кооперації**

телекомунікаційної системи / В.С. Абдулгасіс // Інноваційна економіка : всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – №7(26). – С. 143-148.

7. Вашенко Н.В. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Н.В. Вашенко, Ю.В. Михайленко. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Tiru/2011\\_31\\_2/Vashenko.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2011_31_2/Vashenko.pdf)

8. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження : монографія / Н.С. Краснокутська ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – Х. : Харківський державний університет харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.

9. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством : філософія, політика, ефективність : монографія / В.В. Пастухова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.

10. Рогоза М.С. Управління промисловими підприємствами : соціально-економічні чинники та особливості організації : монографія / М.С. Рогоза. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2005. – 281 с.

11. Шаманська О.І. Загальна система формування економічного потенціалу / О.І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №2(92). – С. 109-114.

12. Педченко Н.С. Потенціал розвитку при стратегічному управлінні підприємством : монографія / Н.С. Педченко. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2012. – 365 с.

13. Федонін О.С. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посіб. / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексик. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.

14. Ареф'єва О.В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств : монографія / О.В. Ареф'єва, О.В. Корєнков. – К. : ГРОТ, 2004. – 200 с.

15. Зеленська М.О. Підходи до формування та структуризації потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / М.О. Зеленська. – Режим доступу: [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc.../38.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc.../38.pdf)

16. Попов Е. Структура рыночного потенциала предприятия / Е. Попов // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №6. – С. 21-26.

17. Большой экономический словарь / под. ред. А.Н. Азриляна. – М. : Фонд «Правовая культура», 1994. – 528 с.

18. Фролова Л.В. Управління економічним потенціалом торговельних підприємств : монографія / Л.В. Фролова, О.В. Григораш; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк : Ноулідж, Донец. від-ня, 2013. – 200 с.

19. Мізюк Б.М. Економічний потенціал торговельного підприємства: структура, оптимізація, стратегічне управління / Б.М. Мізюк, О.О. Ільчук, С.Т. Дуда. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – 260 с.

20. Організація торгівлі: підручник / В.В. Апопій, І.П. Міщук, В.М. Ребицький, та ін.; за ред. В.В. Апопія. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 632 с.

21. Чимшит С.И. Управление потенциалом сложных социально-экономических систем : монография / С.И. Чимшит. – Д. : Монолит, 2008. – 362 с.

**В.В. Сырветник-Царий**, аспирант кафедры экономической теории, Львовская коммерческая академия (г. Львов, Украина)

**Исследование состава экономического потенциала предприятий торговли потребительской кооперации**

*Исследованы подходы к рассмотрению состава экономического потенциала в целом и на основе этого – предприятия. Рассмотрение состава экономического потенциала торгового предприятия проведен путем изучения существующих подходов к структурированию потенциала предприятия. На основе этого определено, что состав экономического потенциала предприятий торговли потребительской кооперации целесообразно рассматривать через ресурсный и функциональный подходы с взаимному согласованию выделенных составляющих. Результаты исследования являются основой для формирования теоретических основ и практических направлений управления экономическим потенциалом предприятия.*

Ключевые слова: экономический потенциал, состав потенциала, структурирование потенциала, ресурсный подход, функциональный подход, торговое предприятие, потребительская кооперация.

V.V. *Syrvetnyk-Tsarii*, PhD Student of the Department of Economic Theory, Lviv Commercial Academy (Lviv, Ukraine)

**The study of economic potential of the enterprises of trade consumer cooperation**

**The aim of the article.** Achieving steady state economic system, which is the Consumer Cooperatives in Ukraine, and its effective operation, requires the solution of complex tasks to ensure competitiveness. The most important of these challenges need to be maximize the potential of the use of trade by managing resources, opportunities and means of commercial enterprise in the market conditions. In this regard, it is necessary to make scientific approach of the economic potential of trade consumer cooperatives, both theoretical soil to implement management. The composition and structure of the potential of the enterprise as a whole of economic potential, particularly in the context of its nature, value management features considered in the works of many domestic and foreign scholars. However, a common approach to structuring potential of the company in general, and economic potential of trade, particularly in science does not exist. Therefore, a detailed study of the nature and composition of the needs of the economic potential of commercial enterprises of consumer cooperation as an important direction of management to ensure efficiency, competitiveness and enterprise development.

The aim of the paper study the composition of the «economic potential of commercial enterprise» as the basis for the theoretical foundations and practical areas of management and economic potential of trade consumer cooperatives.

**The results of the analysis.** As a result of studies of the economic potential of trade consumer cooperatives conducted a thorough analysis of existing approaches to structuring potential: selection of a component with its own list of the main characteristics of the species, resources, functional, two-level and modular. The essence of each of these approaches, its developers and researchers, advantages and disadvantages. As a result, a critical consideration in the economic potential of trade consumer cooperatives based on these approaches determined that it reflects the selection of the economic component of the overall capacity of the trading company in the middle of which a defined structure and its characteristics.

It is determined that economic potential of the consumer cooperatives trade advisable to structure, especially in terms of resource approach, choosing material, labor, financial and intangible components. In the modern interpretation of the structure of the economic potential for resource approach, composition of the economic potential of commercial enterprise consumer cooperation in contemporary conditions should be considered as a set of resources of the enterprise and the ability to use them to achieve a certain goal.

In terms of the functional approach, the economic potential of the trade of consumer cooperatives as a set of production, marketing, financial and management components. Since trading company has certain capabilities (resources) perform to their functions, resources and functional structuring of the economic potential of commercial enterprise are consumer cooperatives turns to interrelated.

**Conclusions and directions of further researches.** The results of the study are the basis for the development of management and economic potential of commercial enterprise and consumer cooperatives to determine its competitiveness.

**Keywords:** economic potential, warehouse building, structuring capabilities, resource approach, functional approach, business enterprise, consumer cooperatives.

1. Karpenko, Yu.V. (2000). Teoretychni problemy otsinky isnuuchoho potentsialu pidpriemstva budivelnoi haluzi [Theoretical problems of assessing the existing capacity of construction industry enterprises]. *Rehionalni perspektyvy – Regional perspectives*, 4(11), 51-53 [in Ukrainian].

2. Lapin E.V. (2002). *Ekonomicheskii potentsial predpriatiia [Economic potential of the enterprise]*. Sumy: Universitetskaia kniha [in Russian].

3. Rachynska, H.V., & Lisovska, L.S. (2008). *Vyznachennia ta otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstv [Identification and evaluation of enterprises' investment attractiveness]*. Lvivska politekhnikha [in Ukrainian].

4. Skliar, H.P. (2008). *Ekonomichni umovy i protyrichchia rozvytku spozhyvchoi kooperatsii v perekhidni ekonomitsi [Economic conditions and contradictions of consumer cooperatives in transition economies]*. Poltava: RVV PUSKU [in Ukrainian].

5. Khaustova, K.M. (2009). *Teoretychni zasady otsinky investytsiino-innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva u konteksti stratehichnoho pidkhodu [The theoretical basis of enterprises investment and*



*innovation capacity assessment in the context of a strategic approach*]. Naukovyi visnyk NLTU [in Ukrainian].

6. Abdulhazis, V.S. (2011). *Metodyka otsinky rivnia upravlinniya vyrobnychym potentsialom telekomunikatsiinoi systemy* [Methods of assessing the level of management of the telecommunications system's production potential]. *Innovatsiina ekonomika – Innovative Economy* [in Ukrainian].

7. Vashchenko, N.V., & Mykhalenko, Yu.V. (2011). *Teoretychni osnovy formuvannia potentsialu pidpriemstva* [Theoretical foundations of the enterprises potential formation]. Retrieved from [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Tiru/2011\\_31\\_2/Vashenko.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2011_31_2/Vashenko.pdf) [in Ukrainian].

8. Krasnokutska, N.S. (2005). *Potentsial torhovelnoho pidpriemstva: teoriia ta metodolohiia doslidzhennia* [Potential of point-of-sale enterprise: theory and research methodology]. Kharkiv: Khark. derzh. un-t kharchuvannia ta torhivli [in Ukrainian].

9. Pastukhova, V.V. (2002). *Stratehichne upravlinnia pidpriemstvom: filosofii, polityka, efektyvnist* [Strategic management: philosophy, politics, effectiveness]. Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t [in Ukrainian].

10. Rohoza, M.Ye. (2005). *Upravlinnia promyslovymy pidpriemstvamy: sotsialno-ekonomichni chynnyky ta osoblyvosti orhanizatsii* [Industrial enterprises' management: socio-economic factors and features of organization]. Poltava: RVV PUSKU [in Ukrainian].

11. Shamanska, O.I. (2009). *Zahalna systema formuvannia ekonomichnoho potentsialu* [The framework for the formation of the economic potential]. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of economics*, 2(92), 109-114 [in Ukrainian].

12. Pedchenko, N.S. (2012). *Potentsial rozvytku pry stratehichnomu upravlinni pidpriemstvom* [Development potential in enterprise's strategic management]. Poltava: RVV PUET [in Ukrainian].

13. Fedonin, O.S., & Riepina, I.M., & Oleksyk, O.I. (2003). *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [Enterprise potential: formation and evaluation]. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].

14. Arefieva, O.V., & Korienkov, O.V. (2004). *Upravlinnia potentsialom rozvytku promyslovykh pidpriemstv* [Management of potential of industrial enterprises's development]. Kyiv: HROT [in Ukrainian].

15. Zelenska, M.O. (2010). *Pidkhody do formuvannia ta strukturyzatsii potentsialu pidpriemstva* [Approaches to the development and structuring potential of the enterprises]. *Economic Bulletin of NTU KPI*. Retrieved from [www.nbu.gov.ua/portal/Soc.../38.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc.../38.pdf) [in Ukrainian].

16. Popov, E. (2001). *Struktura rynochnoho potentsiala predpriiatia* [The structure of the enterprise's market potential]. *Problemy teorii i praktiki upravlenia – Problems of the theory and practice of management* [in Ukrainian].

17. Azriliian, A.N. (Ed.). (1994). *Bolshoi ekonomicheskii slovar* [Large economic dictionary]. Moscow: Fond «Pravovaia kultura» [in Russian].

18. Frolova, L.V., & Hryhorash, O.V. (2013). *Upravlinnia ekonomichnym potentsialom torhovelnykh pidpriemstv* [Management of the economic potential of commercial enterprises]. Donetsk: Noulidzh, Donets. vid-nya [in Ukrainian].

19. Miziuk, B.M., Ilchuk, O.O., & Duda, S.T. (2011). *Ekonomichni potentsial torhovelnoho pidpriemstva: struktura, optymizatsiia, stratehichne upravlinnia* [The economic potential of commercial enterprise: structure optimization, strategic management]. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi komertsinoi akademii [in Ukrainian].

20. Apopii, V.V., Mishchuk, I.P., Rebytskyi, V.M., Rudnytskyi, S.I., & Khomiak Yu.M. (2008). *Orhanizatsiia torhivli* [Trade organization]. V.V. Apopii (Ed.). Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury [in Ukrainian].

21. Chymshyt, S.I. (2008). *Upravlenie potentsialom slozhnykh sotsialno-ekonomicheskikh sistem* [Management of potential of complex socio-economic systems]. Donetsk: Monolit [in Ukrainian].

**Отримано 14.03.2014 р.**