

УДК 65.011.4

Калюжна Н.Г.

*доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного торговельно-економічного університету*

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК БАЗИСНИЙ РІВЕНЬ СТРУКТУРИЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто підходи до визначення складових елементів у структурі потенціалу підприємства. Обґрунтовано доцільність формування рівневої структури потенціалу підприємства як сукупності його можливостей різної природи та форми прояву. Установлено загальні закономірності формування потенціалу підприємства та його особливості, зумовлені специфікою торговельної діяльності. Розглянуто сутність та визначено складові елементи ресурсного потенціалу як базисного рівня структуризації потенціалу торговельного підприємства.

Ключові слова: потенціал, торговельне підприємство, структуризація, економічні ресурси, ресурсний потенціал, об'єктивні можливості.

Калюжная Н.Г. РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК БАЗИСНЫЙ УРОВЕНЬ СТРУКТУРИЗАЦИИ ПОТЕНЦИАЛА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрены подходы к определению составляющих элементов в структуре потенциала предприятия. Обоснована целесообразность формирования уровневой структуры потенциала предприятия как совокупности его возможностей различной природы и форм проявления. Установлены общие закономерности формирования потенциала предприятия и его особенности, обусловленные спецификой торговой деятельности. Рассмотрены сущность и определены составляющие элементы ресурсного потенциала как базисного уровня структуризации потенциала торгового предприятия.

Ключевые слова: потенциал, торговое предприятие, структурирование, эконо-номические ресурсы, ресурсный потенциал, объективные возможности.

Kalyuzhna N.G. RESOURCE POTENTIAL AS THE BASELINE FOR STRUCTURING OF TRADE ENTERPRISE POTENTIAL

Approaches to the definition of the constituent elements in the structure of the enterprise potential are analyzed. The necessity of forming of level structure of enterprise potential as its aggregate capacity of different nature and forms is grounded. The general laws of formation of enterprise potential and its features, due to the specifics of trading activity are established. The essence and components of resource potential as a baseline for structuring of trade enterprise potential are defined.

Keywords: potential, trade enterprise, structuring, economic resources, resource potential, objective possibilities.

Постановка проблеми. В умовах ринкової трансформації вітчизняної економічної системи передумовою ефективного функціонування торговельного підприємства стає повна реалізація його потенціалу. Потенціал підприємства – це складна, динамічна поліструктурна система, яка здійснює визначальний вплив на ефективність його функціонування та розвитку. Потенціал торговельного підприємства як системний об'єкт дослідження має як певні загальні закономірності формування, так і специфічні характеристики, обумовлені специфікою торговельної діяльності. Комплексний розгляд загальних рис та специфічних ознак діяльності торговельного підприємства (передусім у сенсі ресурсного забезпечення) є підґрунтям для визначення елементного складу та структури його потенціалу та, відповідно, передумовою реалізації можливостей підприємства у сфері торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наголосимо, що згідно з результатами попередніх досліджень автора, поняття потенціалу об'єкта доцільно ототожнювати з його можливостями до ефективної діяльності у певній сфері, які обумовлені наявністю в нього відповідних здатностей та можуть бути реалізовані під впливом низки обумовлювальних внутрішніх і зовнішніх чинників [3, с. 120]. Отже, подальшому дослідженню підлягатимуть підходи, які спираються на трактування потенціалу підприємства як сукупності його можливостей, що забезпечені системою економічних ресурсів та спрямовані на забезпечення ефективного функціонування та розвитку підприємства.

Різна природа можливостей обумовлює наявність низки підходів до визначення складових елементів у структурі потенціалу підприємства. Зокрема,

можуть застосовуватися такі критерії структуризації потенціалу [2; 4]:

за елементним складом (потенціал основних виробничих фондів, потенціал оборотних фондів, земельний, інформаційний, технологічний, кадровий та ін.);

за спектром урахованих можливостей (внутрішньо-системний та зовнішній, або ринковий);

за функціональною сферою виникнення (виробничий, маркетинговий, фінансовий, науково-технічний, інфраструктурний та ін.).

Також зазвичай складові елементи потенціалу підприємства поділяють на об'єктивні (об'єктні) та суб'єктивні (суб'єктні), які є основою для функціонування і розвитку підприємства.

Об'єктивні [6; 7], або об'єктні [10; 11], складові потенціалу – це сукупність трудових, нематеріальних, матеріальних і природних ресурсів, залучених у виробництво, і таких, що з якихось причин не залучені у виробництво, однак можуть бути використані. Ці складові пов'язані з матеріально-речовинною формою потенціалу підприємства. Вони споживаються і відтворюються у тій чи іншій формі в процесі функціонування підприємства.

Суб'єктивні [6; 7], або суб'єктні [10; 11], складові – це здатність працівників і колективів до використання ресурсів і створення максимального обсягу матеріальних благ і послуг, а також спроможність управлінського апарату підприємства до організації оптимального використання наявних ресурсів. Суб'єктні складові елементи як загальноекономічний, загальногосподарський і соціальний чинник є передумовою раціонального споживання об'єктних складових потенціалу.

Також можливим є виділення інтегровальних складових елементів, які не підпадають під зазначену класифікацію елементів потенціалу підприємства, та які не можна однозначно віднести до суб'єктивних чи до об'єктивних складових. Так, у роботі [10] до цієї групи віднесено трудовий, інфраструктурний та інформаційний потенціали підприємства. Поширеною є класифікація потенціалу підприємства на зовнішній, під яким розуміються можливості підприємства використовувати ринкові переваги та сприятливі умови, а також внутрішній, який складається з можливостей та здатностей до ефективного використання та перетворення наявних на підприємстві ресурсів [13].

Очевидно, що наведені види можливостей є різними за формою прояву, причинно-наслідковими зв'язками, джерелом виникнення, значущістю для діяльності підприємства та ін. Отже, для визначення місця потенціалу системи управління в загальній структурі потенціалу підприємства необхідно визначити або створити такі критерії структуризації елементів потенціалу підприємства, які однозначно надаватимуть уявлення щодо його сутності. При цьому будемо спиратися на рівневу структуру потенціалу підприємства, запропоновану в роботі І.П. Отенко [9]. Згідно з викладеним у цій роботі підходом, структура потенціалу підприємства може бути представлена такими блоками можливостей: ресурси (ресурсний потенціал), структурно-функціональний (організаційний) потенціал, потенціал управління. Така багаторівнева структура потенціалу дає змогу як аналізувати й оцінювати рівень розвитку кожного рівня потенціалу, так і визначити сукупні можливості підприємства до здійснення господарської та торговельної діяльності.

Мета статті полягає у розгляді сутності та визначенні складових елементів ресурсного потенціалу як базисного рівня структуризації потенціалу торговельного підприємства, урахуваючи як загальні закономірності формування потенціалу підприємства, так і специфічні риси, зумовлені специфікою торговельної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ресурсний потенціал – це система ресурсів, взаємозалежна сукупність природних, матеріально-речовинних, енергетичних, інформаційних засобів, працівників, які використовують (або можуть використовувати) їх у процесі виробництва матеріальних благ і послуг [11, с. 63].

Ресурси підприємства є об'єктивною основою реалізації процесів його функціонування і розвитку, і разом із тим, виходячи з поставлених цілей, вони зазнають цілеспрямованих змін, тому цілі та ресурси утворюють нерозривну єдність, цілісний об'єкт прогнозування розвитку підприємства.

Комплексне використання ресурсного потенціалу підвищує ефективність процесів його трансформації, забезпечує економію використовуваних економічних ресурсів і рентабельність діяльності підприємства. І.П. Отенко ґрунтовно зазначає, що ресурсний потенціал пов'язаний з економічним за умови трактування останнього як сукупності ресурсів, які використовуються для досягнення цілей суб'єкта господарювання [9, с. 58]. Дійсно, у найбільш загальній постановці елементами економічного потенціалу підприємства можна вважати всі ресурси, які певним чином пов'язані з його функціонуванням і розвитком. Отже, потенціал першого рівня може розглядатися як сукупність економічних ресурсів, під якими розуміються джерела та засоби забезпечення

виробництва. Економічним ресурсам притаманні такі властивості [9, с. 61]: обмеженість, комплексність, взаємодоповнюваність і взаємозамінність, гнучкість, мобільність. Ефективне управління ресурсним потенціалом підприємства припускає виявлення, формування і використання його системотворчих властивостей: здатностей елементів потенціалу до саморозвитку, рухомості зв'язків між ними, реакції на зовнішні впливи.

До економічних ресурсів зазвичай відносяться:

праця у вигляді усвідомленої діяльності людей, спрямованої на створення необхідного їм або іншим людям продукту;

природні ресурси у вигляді землі, води, повітря, корисних копалин, рослинного й тваринного світу, природних енергетичних джерел, що залучаються до господарського обігу;

засоби виробництва у вигляді основних і обігових коштів, використовуваних у господарській діяльності;

кошти, на які й за допомогою яких здобуваються та залучаються матеріально-речовинні й трудові ресурси;

інформаційні ресурси у вигляді наукової, науково-технічної, проектно-конструкторської, технологічної, статистичної, управлінської інформації.

Використання економічних ресурсів підприємства визначає відповідні види його потенціалів. У відповідності з видами економічних ресурсів можуть бути віділені такі елементи ресурсного потенціалу підприємства: трудовий, технічний, технологічний, інформаційний, фінансовий [9, с. 63]. Зазначимо, що вбачається доцільним поєднати технічний та технологічний ресурсні потенціали в одну групу у зв'язку з їхньою сутнісною близькістю, адже вони відображають сукупні можливості технічної та технологічної оптимізації виробничого циклу. Перелік складових елементів ресурсного потенціалу підприємства може бути уточнений та визначений таким чином: трудовий, техніко-технологічний, інформаційний та фінансовий.

Зауважимо, що згідно з існуючими підходами до класифікації економічних ресурсів, до них можуть відносити підприємницькі здатності, інтелектуальний капітал, інноваційні ресурси. Недоцільність їхнього розгляду в якості складових ресурсного (найнижчого) рівня потенціалу підприємства пояснюється тим, що вони фактично являють собою інтеграцію певних видів економічних ресурсів, завдяки якій стає можливим здійснення різних видів діяльності підприємства – виробничої, інноваційної, управлінської та ін. Тобто в ієрархічній структурі потенціалу підприємства вони мають відповідати більш високому рівню складності, що, власне, і відображає запропонована в роботі [9] структура потенціалу підприємства. Її другий рівень – організаційний – реалізує інтеграцію видів ресурсного потенціалу та видів діяльності підприємства, до яких віднесено виробничу діяльність, фінансово-інвестиційну, маркетингову (у т.ч. складування, продажів і закупівель), наукові дослідження й дослідні розробки. Зауважимо, що якщо перелік видів діяльності може вважатися дискусійним та невичерпним, саме уявлення про віднесення цих видів потенціалу до вищого рівня сприяє розумінню сутності потенціалу підприємства та його якісному дослідженню, адже в абсолютній більшості існуючих підходів до визначення елементів потенціалу підприємства уявлення щодо причинно-наслідкової обумовленості видів діяльності ресурсами та їх приналежність до принципово різних рівнів управління не реалізована [1; 6–8; 14]. Внаслідок відсутності ієрархічного трактування потенціалу

підприємства втрачається взаємозв'язок між потенціалом його видів діяльності (функціональних підсистем) та економічних ресурсів, які уможливають цю діяльність.

Повертаючись до існуючого розподілу елементів потенціалу підприємства на об'єктивні та суб'єктивні складові [6; 7; 10; 11], можемо уточнити цей розподіл, а саме вважаємо, що об'єктивними складовими потенціалу є його економічні ресурси, які споживаються і відтворюються в процесі функціонування підприємства та є передумовою формування потенціалів видів діяльності підприємства. Вони становлять ресурсний (найнижчий) рівень потенціалу. Суб'єктивні ж складові, які за сутністю відображають потенціал за видами діяльності (функціональними підсистемами) підприємства, обумовлюються як ресурсною складовою, так й впливом людського чинника. Ці складові належатимуть до більш високих рівнів потенціалу підприємства.

Встановивши загальні закономірності ресурсного потенціалу, визначимо його особливості у контексті здійснення підприємством торговельної діяльності. Грунтовне та всебічне дослідження потенціалу торговельного підприємства, зокрема у частині визначення його ресурсної компоненти, подано у роботі Н.С. Краснокутської [5]. Автор виділяє такі складові елементи ресурсів торговельного підприємства: матеріальна (у т. ч. товарна, технічна та просторова), кадрова, фінансова та нематеріальна (у т. ч. технологічна, інформаційна та репутаційна). Здебільшого погоджуючись із поданим підходом до структурування ресурсного потенціалу, слід зауважити на доцільність певного коригування такого набору його складових.

Передусім не викликає сумнівів доцільність виділення у переліку складових елементів ресурсного потенціалу торговельного підприємства потенціалу предметів праці як можливостей функціонування та розвитку підприємства, зумовлені забезпеченістю операційних процесів виробничими та товарними запасами. Також ґрунтовним є виділення просторового потенціалу, адже для торговельного підприємства мають важливе значення такі чинники, як: розмір території, на якій знаходиться підприємство, її місце розташування стосовно ринкової інфраструктури, транспортних комунікацій; можливості розвитку об'єктів нерухомості та соціальної інфраструктури. Водночас здатність керівництва ефективно використовувати наявні просторові ресурси

[5, с. 272] протирічить ідеї розгляду складових елементів ресурсного потенціалу як об'єктивних (тобто існуючих у матеріально-речовинній формі), оскільки характеризує не власне стан ресурсів, а спроможність управлінського апарату підприємства до організації оптимального використання наявних просторових ресурсів. Залежність здатності керівництва до раціонального використання просторових ресурсів від людського чинника робить її суб'єктивною складовою потенціалу торговельного підприємства, не належною до рівня його економічних ресурсів.

Такі ж самі міркування (а саме очевидність суб'єктивного характеру) стосуються й виділення у складі ресурсного потенціалу репутаційної складової. Безумовно, не заперечуючи важливість для торговельного підприємства репутаційних ресурсів як можливостей забезпечення умов для лояльності його партнерів та інших зацікавлених осіб, усе ж слід зазначити, що через очевидну залежність від людського чинника вони не можуть розглядатися як об'єктивні компоненти потенціалу. Нарешті, доцільним є уточнення такої складової ресурсного потенціалу торговельного підприємства, як кадровий потенціал, під яким розуміються сукупні можливості працівників підприємства досягати поставлених перед ними цілей [5, с. 272]. На нашу думку, кадровий потенціал у такому трактуванні виходить за межі уявлення про економічне підґрунтя діяльності підприємства, адже включає в себе не тільки трудові можливості персоніфікованої робочої сили, а й можливості ефективного управління підприємством як здатності індивідуального і соціально-психологічного характеру управлінського персоналу, тобто – управлінський потенціал. Управлінський потенціал має очевидний суб'єктивний характер та належить до більш високого рівня потенціалу, ніж його економічні можливості, а саме уособлює персоніфіковані можливості системи управління підприємством. Із метою уникнення непорозуміння представляється доцільним виділити у складі ресурсного потенціалу торговельного підприємства не кадрову, а трудову компоненту та розглядати її як можливу кількість і якість праці персоніфікованої робочої сили, якою володіє трудовий колектив при даному рівні функціонування й розвитку підприємства.

Нарешті, не викликає сумнівів доцільність виділення у ресурсному потенціалі інформаційної, фінансової та техніко-технологічної складової. З ураху-

Таблиця 1

Складові елементи ресурсного потенціалу торговельного підприємства

| Складові елементи ресурсного потенціалу | Стисла характеристика |
|---|---|
| Трудовий потенціал | Можлива кількість і якість праці персоніфікованої робочої сили, якою володіє трудовий колектив при даному рівні функціонування й розвитку підприємства |
| Техніко-технологічний потенціал | Можливості технічної та технологічної оптимізації операційних процесів, які визначаються особливостями стану основних і обігових засобів і якістю їхнього використання; забезпеченістю операційних процесів прогресивними машинами та обладнанням, приладами, інвентарем |
| Інформаційний потенціал | Можливості інформаційних ресурсів підприємства як єдності організаційно-технічних інформаційних можливостей, що забезпечують підготовку і прийняття управлінських рішень та впливають на характер торговельної діяльності через збирання, накопичення, оброблення та поширення інформаційних ресурсів |
| Фінансовий потенціал | Можливості оптимізації фінансової системи в контексті використання власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства з метою придбання та залучення матеріально-речовинних і трудових ресурсів |
| Просторовий потенціал | Можливості, що зумовлені просторовими ресурсами підприємства, тобто розмір території, на якій знаходиться підприємство, її місце розташування стосовно ринкової інфраструктури, транспортних комунікацій; можливості розвитку об'єктів нерухомості та соціальної інфраструктури |
| Потенціал предметів праці | Можливості функціонування та розвитку підприємства, зумовлені забезпеченістю операційних процесів виробничими та товарними запасами |

ванням викладених міркувань може бути визначена структура ресурсного потенціалу торговельного підприємства (табл. 1), складові якої відбивають об'єктивні можливості підприємства щодо здійснення торговельної діяльності.

Висновки. Запропонований підхід до установаження загальної сутності потенціалу та урахування специфіки торговельної діяльності дають змогу визначити ресурсний потенціал торговельного підприємства як об'єктивні можливості, що споживаються та відтворюються у процесі торговельної діяльності та зумовлюються наявними економічними ресурсами. Деталізація ресурсного потенціалу до певних складових надає змогу встановити показники і параметри вимірювання ефективності ресурсного забезпечення торговельної діяльності та використовувати їх як важелі й чинники управлінського впливу на розвиток загального потенціалу торговельного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зєніна-Біліченко А.С. Формування управлінського потенціалу промислових підприємств як інноваційне джерело їх розвитку / А.С. Зєніна-Біліченко // Держава та регіони. – 2009. – № 4. – С. 76–82 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_4/files/EC409_16.pdf.
2. Іщук С.О. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С.О. Іщук // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 48–52.
3. Калюжна Н.Г. Потенціал системи управління підприємством: методологія, оцінювання та моделювання: [монографія] / Н.Г. Калюжна. – Луганськ: СПД Резніков, 2013. – 548 с.
4. Козловський В.О. Теоретико-методологічні підходи до визначення потенціалу підприємства / В.О. Козловський, І.В. Причепа // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2007. – № 3. – С. 28–31.
5. Краснокутська Н.С. Управління потенціалом торговельного підприємства: [монографія] / Н.С. Краснокутська. – Харків: ХДУТ, 2012. – 322 с.
6. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: [монография] / Е.В. Лапин. – Сумы: Университетская книга, 2004. – 360 с.
7. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку: [монографія] / За заг. ред. С.М. Ілляшенка. – Суми: Університетська книга, 2006. – 728 с.
8. Мороз В.В. Формування системної оцінки розвитку потенціалу підприємства / В.В. Мороз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2009/fem/moroz/diss/indexu.htm>.
9. Отенко И.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия: [науч. изд.] / И.П. Отенко. – Харьков: ХНЭУ, 2004. – 216 с.
10. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.
11. Прокопишин Л.М. Методичні підходи до оцінки потенціалу управління машинобудівними підприємствами (на прикладі ВАТ «Пресмаш») / Л.М. Прокопишин // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Економіка». – 2008. – № 611. – С. 170–175.
12. Ресурсный потенциал экономического роста / Под ред. М.А. Комарова. – М.: Путь России, 2002. – 522 с.
13. Рогова О.С. Теоретичні основи процесу формування потенціалу підприємства / О.С. Рогова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/27_NII_2008/Economics/35254.doc.htm.
14. Сухай О.Є. Концептуальні підходи до формування й управління потенціалом підприємства / О.Є. Сухай, І.І. Яремко // Економіка, планування і управління галузі: зб. наук. праць Національного лісотехнічного університету. – 2009. – Вип. 19. – С. 233–238.