

Таким чином, ефективна діяльність підприємств в ринкових умовах, в значній мірі залежить від того, наскільки керівництво спроможне оцінити вплив чинників та вчасно здійснити відповідні коригування процесу формування витрат з метою їх мінімізації (для даного рівня доходу). Вдосконалення процесу формування витрат вирішується через застосування системи контролінгу, в центрі уваги якої і стоять витрати, як основний чинник впливу на формування прибутку.

### **Література.**

1. Дем'яненко С.І. Менеджмент виробничих витрат у сільському господарстві / С.І. Дем'яненко. – К.: КНЕУ, 1998. – 264 с.
2. Моссаковський В. Концепція побудови управління витратами у сільськогосподарських підприємствах / В. Моссаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 6. – С. 32 – 42.
3. Шпикуляк О.Г. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах / О.Г. Шпикуляк, Ю.П. Воскобійник, О.В. Овсянніков та ін.; за ред. О.Г. Шпикуляка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 294 с.

## **ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

*Омельченко О. О., студент*

*Науковий керівник: Догадайло Я. В., к.е.н., доц.;*

*Величко Я.І., асистент*

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

У зв'язку зі скороченням тривалості циклу розвитку підприємств та галузей в цілому виникла необхідність розробки нового показника для цілей оцінки, аналізу та планування, що дає можливість охарактеризувати одночасно стан та умови функціонування об'єкта у сучасності та побудувати досить достовірну модель очікуваних змін об'єкту та оточуючого середовища на досить великий період часу, тобто відображати існуючу здатність об'єкта забезпечити досягнення заданого результату в певних умовах функціонування, рівень використання цієї здатності, а також здатність об'єкта до розвитку в потрібному напрямку. Цей показник отримав назву «потенціал підприємства».

На цей час ні класична теорія, ні сучасне трактування даної категорії не дозволяють говорити про достатню обґрунтованість теорії потенціалу й, отже, не можуть бути надійною основою для

вироблення методичних підходів до розрахунків величини та рівня використання потенціалу, вибору напрямків розвитку об'єкта. Так, одні науковці [1-2] потенціал підприємства ототожнюють із ресурсами, другі науковці [3-4] – із можливостями, інші [5-6] оперують двома категоріями одночасно. Але ж сутність категорії «потенціал» не може бути для одного об'єкту однією, для іншого – другою. Будь-який ресурс має свій потенціал. Автоматично діюча система не має трудової складової, або організаційної системи управління, але ж потенціал має. Окрема людина, навіть якщо не розпоряджується якимись матеріальними або нематеріальними ресурсами і не має системи управління, проте, має потенціал. Ресурси не можуть мати можливостей, бо це не є їх внутрішньою характеристикою, зате вони мають властивості, притаманні саме їм. Тому, оскільки розглядається потенціал підприємства, треба визнати, що ані вказане підприємство, ані якісь його окремі частини не є одночасно й "потенціалом", і потрібно визначити носій цього "потенціалу", цих властивостей. Але ж, коли, наприклад, власники вирішили продати підприємство, не можливо продати вроздріб підприємство та окремо його потенціал. Таким чином, необхідно розрізняти потенціал і його носій, які у невід'ємному поєднанні представляють собою складну виробничу й господарську систему, здатну виконувати координовані у часі та просторі корисні дії, тобто - підприємство, об'єкт.

Коли під потенціалом розуміють «можливості», це теж не дуже вдале визначення, бо можливості відображують скоріше вплив зовнішніх факторів, які дозволяють чи не дозволяють вказаному потенціалу (як внутрішній властивості) проявитися у повній мірі.

В роботі [7] під потенціалом підприємства розуміють узагальнюючу динамічну характеристику внутрішніх ресурсів підприємства та зусиль щодо їх оптимального використання для досягнення встановлених цілей. При цьому підприємство здійснює пошук прихованих чи перерозподіл наявних зусиль сфери використання ресурсів шляхом їх перетворення та (або) внаслідок саморозвитку з урахуванням зовнішніх обмежень.

Усі автори визнають, що потенціал, як вони його розуміють (ресурс, резерв, здатність, можливість, активи, кошти та ін.), повинен забезпечити досягнення певної мети. Але ж кожен оцінювач (суб'єкт оцінки), має свої вимоги до об'єкту, свою мету, оцінює лише те, що його цікавить із великого спектру властивостей об'єкта, який можна

розглядати як "загальний потенціал". Так, наприклад, для конкурента високий потенціал іншого підприємства не сприяє досягненню його мети, тим не менш — це потенціал. Звісно, назви можуть бути зовсім іншими, але для визначення особливостей кожного виду потенціалу важливо те, що такого, наприклад, суб'єкта як "покупець" цікавить можливість одержувати гарантований і достатній прибуток за певний час експлуатації об'єкту, то він оцінюватиме саме цю властивість об'єкту (можна назвати це «економічним потенціалом», чи «потенціалом вартості», але назва повинна відобразити сутність даної категорії або її різновиду).

Обсягами виробництва у асортименті (слухно визначити це, наприклад, як «виробничий потенціал») покупець об'єкту почне цікавитись та діагностувати доцільність існуючих пропорцій виробництва тоді, як стане власником або конкурентом, тобто іншим суб'єктом оцінки. А якщо це конкурент, який розмірковує — чи не купити йому цей об'єкт, то йому потрібні обидві оцінки, тільки от не будучи власником він не матиме достатніх даних для точної діагностики «виробничого потенціалу» і результат його розрахунків буде відрізнятися від того, що одержав би власник. Виходить, що навіть один і той самий вид потенціалу різні суб'єкти оцінюватимуть по різному.

Таким чином, щоб класифікувати можливі відмінності різних видів потенціалу залежно від очікувань оцінювача та властивостей об'єкту, закріпити склад учасників оцінки і діагностики потенціалу та їх взаємодію, треба виділити: по-перше, підприємство, як об'єкт оцінки — це складна штучна виробничо-господарська система, здатна виконувати координовані у часі та просторі дії, у результатах яких зацікавлений (позитивно чи негативно) оцінювач; по-друге, суб'єкт оцінки — представник зацікавленої сторони, яка бажає виявити та оцінити усі існуючі корисні або небезпечні для неї властивості об'єкту, та навіть ті, які за експертною оцінкою лише можуть з часом та за певних умов такими стати.

Якщо об'єктом оцінки є підприємство, то його потенціал зміниться зі зміною системи виробництва, структури кадрів, основних фондів або системи управління. Але ж ті самі, наприклад, ОВФ самі складаються з менших, часткових елементів — окремих будівель, верстатів, споруджень. Якщо знайти ключовий частковий елемент та змінити його у потрібному напрямку, то це може покращити властивості усього функціонального елемента до

забезпечення його провідних функцій. Інша річ, що низький рівень властивостей інших функціональних елементів може не забезпечити повне проявлення такого покращання.

В умовах ринку, стосовно такого об'єкту, як підприємство, можна запропонувати наступний підхід: оскільки йдеться про сутність категорії «потенціал» стосовно виробничо-господарської системи, то це не характеристика, не показник і не ресурс. Скоріше, це комплекс внутрішніх властивостей складного об'єкту штучного походження, які можуть проявитись як очікуваний суб'єктом оцінки результат (позитивний або негативний) у експлуатації, розвитку чи при продажу лише настільки, наскільки зовнішні по відношенню до нього фактори дають таку можливість. Можливість слід розглядати як фактор (тобто рухаючу або обмежуючу силу), показник, або характеристику обмежень, якщо оцінювач зацікавлений напрямом впливу, або результатом вимірювання кількісної сторони прояву цієї можливості, але аж ніяк не як сутність категорії «потенціал».

Що до обмежень, які накладає невдале співвідношення властивостей окремих елементів носія всередині об'єкту (диспропорції), то слід зазначати, що при цьому обмежується не рівень використання існуючих властивостей об'єкту, а самі ці властивості підприємства забезпечувати досягнення мети власника, які за більш раціональною структурою носія могли б бути більшими, якщо це не залежить від зовнішніх обмежень.

Власник підприємства зацікавлений у тому, щоб отримувати від експлуатації об'єкту прибуток, не нижчий ніж усі інші власники майна на протязі усього часу існування підприємства, оскільки це забезпечує його існування у конкурентній боротьбі, або вигідно продати за ціну не нижче, ніж інші власники майна, та вкласти кошти у іншу справу, якщо це дозволить отримувати у середньому більший прибуток, ніж від експлуатації вказаного підприємства.

Виходячи з цього можна таким чином визначити сутність потенціалу підприємства — це його властивість, як носія штучного походження, забезпечити очікуваний суб'єктом оцінки позитивний (або негативний) результат в існуючій системі зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку.

### **Література.**

1. Догадайло Я. В. Обґрунтування складу потенціалу підприємств дорожньої галузі / Я. В. Догадайло // Економіка транспортного

комплексу : зб. наук. праць. – Харків : ХНАДУ – 2010. – Вип. 16. – С. 182 – 191.

2. Воронкова А. Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А. Е. Воронкова, Ю. С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 33 – 35.

3. Харченко С. В. Управлінські аспекти забезпечення результативності використання потенціалу підприємства / С. В. Харченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 46 – 72.

4. Хомяков В. І. Управління потенціалом підприємства / В. І. Хомяков, І. В. Бакум. – К. : Кондор, 2009. – 400 с.

5. Добикіна О. К. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. К. Добикіна, В. С. Рижиков, С. В. Касьянюк, М. Є. Кокотько. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 208 с.

6. Іванов В. Б. Потенціал підприємства : навч.-метод. посіб. / В. Б. Іванов, О. М. Кохась, С. М. Хмелевський. – К. : Кондор, 2009. – 300 с.

7. Шинкаренко В.Г. Сучасне розуміння потенціалу підприємства / В.Г. Шинкаренко, О.М. Криворучко, І.С. Пипенко // Економіка транспортного комплексу. – 2011. – Вип. 18. – С. 47-58.

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ АСПЕКТІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Обруч Г. В., аспірант*

*Науковий керівник: Дикань В. Л., д.е.н., професор*

*Український державний університет залізничного транспорту*

У ринковій системі господарювання «конкурентоспроможність» стала ключовою категорією, так як виражає економічні, науково-технічні, технологічні, виробничі, інноваційно-інвестиційні, управлінські можливості не тільки окремого продукту, підприємства чи галузі, але й країни в цілому.

Перехід до соціально-ринкової моделі економічного розвитку та інтенсифікація глобалізаційних процесів зумовили необхідність перегляду теоретико-методологічних та практичних аспектів підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Дослідження теоретичних умов підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств необхідно