

- серйозні труднощі українських банків, пов'язані з поверненням зовнішніх запозичень, залучення нових інвестицій;
- нестабільність на валютному ринку, його спекулятивний характер;
- зменшення резервів НБУ, який змушений продавати валюту для задоволення ажіотажного попиту;
- неефективне функціонування ринку державних цінних паперів [1].

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Демедюк Я.Ю. Фінансова криза в Україні: наслідки і шляхи подолання / Я. Ю. Демедюк // матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. молодих учених та студентів, 5-6 бер. 2009 р. / МОНУ, МФУ, БДФА, Молдовська екон. академія, Лозька політехніка. – Чернівці, 2009. – с. 54-57.
2. Ключевая роль фактора внешней иподдержки при присвоении регтингов частным банкам их разных стран мира // <http://www.standardandpoors.ru/>
3. Прядко, В.В. Наслідки світової економічної кризи для економіки України / В.В. Прядко // Науковий вісник БДФА: Технодрук, 2009. – Вип.2. – С. 8 – 11.
4. Фінансова криза: причини, наслідки, шляхи подолання [Електронний ресурс] // Aktiv.com.ua : [сайт]. – Режим доступу: <http://aktiv.com.ua/archives/2822> – Назва з екрану.
5. Савченко, Л. Фінансова криза – уроки для України / Л. Савченко // Цінні папери України. – 2009. – №15. – с. 11.
6. <http://www.bis.org/>
7. IMF Global Financial Stability Report. – 2008. – October

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Толпежніков Р.О., к.е.н., доцент ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

Постановка проблеми. В сучасних умовах складної конкурентної боротьби підприємств України основним завданням для останніх стає визначення основних напрямів діяльності, які зможуть надати довгострокові переваги серед конкурентів. Однією із умов вирішення цього питання є визначення можливостей підприємства генерувати менеджментом нових ідей, йти по інноваційному шляху розвитку підприємства. У зв'язку з цим постає питання про механізм формування потенціалу інноваційного розвитку підприємства. Науковий інтерес до проблеми формування потенціалу промислового підприємства змушує звернутися до аналізу накопиченого теоретичного матеріалу, пошуку шляхів формування та розвитку потенціалу підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Про значний науковий внесок у теоретичні і практичні дослідження проблем управління потенціалом, його оцінки свідчать розробки таких зарубіжних і вітчизняних вчених: Н. С. Краснокутська, В. М. Гавва, Е. А. Божко, Є. В. Попов, В. М. Авдєєнко, В. А. Котлів, І. З. Должанський, Т. А. Загорний, В. І. Хомяков, І. В. Бакумов та ін.

Кожен із запропонованих цими авторами підходів до оцінки і управління потенціалом підприємства досить детально відображає зміст проблеми, яка досліджується. Разом з тим, у подальшому удосконаленні потребує процес розвитку теоретичних та методико-прикладних аспектів формування і управління потенціалу підприємства.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є розвиток теоретичних основ управління потенціалом підприємства на принципах формування та комплексної оцінки рівня потенціалу в цілому та його складових зокрема.

Коло визначень економічного потенціалу підприємства досить широке - від надзвичайно вузького його розуміння як річного обсягу виробництва продукції до таких загальні категорії, як соціально-економічна система [1,2,3,6]. Самоукін Л. І. вважає, що економічний потенціал необхідно розглядати у взаємозв'язку з властивими кожній суспільно-економічній формації виробничими відносинами, які виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, також управлінським апаратом підприємства з приводу повного використання їх здібностей з створення матеріальних благ і послуг [1]. У вище зазначеному визначенні підкреслена досить важлива риса економічного потенціалу. Проте, економічний потенціал в однаковій мірі залежить від наявності та достатності виробничих сил, для мобілізації яких і виникають виробничі відносини. Марушко Р. В. у

своєму дисертаційному дослідженні трактує економічний потенціал як «... здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування і досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів» [4]. Найбільш поширена трактування сутності потенціалу підприємства як сукупність природних умов і ресурсів, можливостей запасів і цінностей, які можуть бути використані для досягнення певних цілей, що близьке до визначення Великого економічного словника. Крім того, іноді потенціал підприємства визначають як можливості господарської системи виробляти продукцію (що близько до його трактуванні як виробничої потужності) або як можливості продуктивних сил забезпечувати певний ефект, не уточнюючи, в той же час, чи відповідає цей ефект поставленим цілям.

Таким чином, практично всі визначення в тій чи іншій мірі спираються на ресурси підприємства, з одного боку, і досягнення з їх допомогою поставлених цілей, з іншого. Незважаючи на різноманітність інтерпретацій даного поняття, можна відзначити ряд моментів, властивих більшості підходів.

У структурі ринкового потенціалу окремим блоком виділяють ресурси, наявні в розпорядженні підприємства. При їх класифікації найчастіше говорять про трудові, інформаційні, фінансові та матеріальні (виробничо-технічні) ресурси.

Крім ресурсної складової в сучасній економічній теорії виділяють блок управління. В ньому, як правило, розрізняють три підсистеми: планування - націлена на виявлення майбутнього потенціалу успіху; реалізації - має завданнями створення нового потенціалу і перетворення існуючого в фактори успіху; контролю - виконує функції перевірки ефективності здійснення планів і рішень і постійного контролю за достовірністю планових передумов [6,7,8].

Аналіз останніх публікацій, присвячених проблемам оцінки потенціалу підприємства дозволяє виділити найбільш вдалий підхід, згідно з яким до предметних складових потенціалу промислового підприємства необхідно віднести [4]:

- Ринковий потенціал: потенційний попит на продукцію і частка ринку, займана підприємством, потенційний обсяг попиту на продукцію підприємства, підприємство і ринок праці, підприємство і ринок факторів виробництва;

- Виробничий потенціал: потенційний обсяг виробництва продукції, потенційні можливості основних засобів, потенційні можливості використання сировини та матеріалів, потенційні можливості професійних кадрів;

- Фінансовий потенціал: потенційні фінансові показники виробництва (прибутковості, ліквідності, платоспроможності), потенційні інвестиційні можливості.

На наш погляд, запропоновані поняття містять деякі недоліки:

- Перший підхід визначає три складових виробничого потенціалу: виробничу (обсяг виробництва продукції, основні засоби), матеріальну (використання сировини і матеріалів), кадрову (професійні кадри), проте не вказує їх взаємозв'язок і взаємозалежність, що ставить під сумнів достатність цих складових і не дає можливості для розробки механізму оцінки та управління;

- Другий підхід описує зв'язок двох складових: виробничої та кадрової, але пропонує оцінку тільки для виробничої (шість економічних оцінок, з яких як мінімум дві останніх, на нашу думку, служать для оцінки фінансового потенціалу). Крім того, у визначення виробничого потенціалу включаються лише показники у вартісному вираженні, а в дійсності це має бути доповнено кількісними показниками, коефіцієнтами, співвідношеннями, експертними оцінками і т.д.

Також ці два підходи не враховують вплив управлінського аспекту формування потенціалу, в тому числі і його структурних одиниць. Наявність ресурсів без управлінського потенціалу - представляє «заморожені» ресурси, не здатні забезпечити результат у довгостроковому періоді. Можна побачити, що здатність вийти з кризового стану визначається талантом, здібностями команди антикризових менеджерів, які «реанімують» підприємство. У зв'язку з цим потенціал підприємства формується на базі виробничого і фінансового потенціалу в рамках реалізації управлінського впливу на них з боку менеджменту.

Таким чином, під виробничим потенціалом підприємства (ВПП) слід розуміти відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого виробничого результату при найбільш ефективному використанні:

Різноріччя підходів до розуміння сутності потенціалу підприємства дозволяє вважати його багаторівневим і багатоаспектним поняттям, зміст якого розкривається у всьому комплексі його проявів, як наслідок аналізу трактувань потенціалу нами запропоновано уточнити поняття потенціалу підприємства.

Потенціал підприємства - це організаційно-економічна система ресурсів, сформована виробничим і фінансовим потенціалом під впливом управлінської середовища для досягнення максимально можливого результату при найбільш ефективному використанні всіх ресурсів.

При формуванні потенціалу підприємства проводиться його декомпозиція на компоненти, встановлюючи його функції і зв'язку. Оптимальна структура потенціалу повинна мати мінімальну кількість компонентів, і при цьому вони повинні виконувати задані функції.

Розвиток організації визначається як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. Стратегічні рішення, прийняті на підставі врахування впливу лише зовнішніх або тільки внутрішніх чинників, будуть неминуче страждати недостатньою системністю, що, у свою чергу, може вести до помилкового прийняття рішення. Але стратегічні рішення повинні бути більш вивіреними і ефективними в силу їх особливої важливості, в силу того, що за ними стоять напрямки розвитку та майбутні результати діяльності не тільки окремо взятої людини, але цілої організації, з долею якої нерідко пов'язані долі багатьох працівників.

Основою створення потенціалу є: виявлення, систематизація та аналіз всіх елементів, які входять до складу потенціалу; розробка методики визначення та оцінювання кількісних і якісних характеристик впливу цих елементів один на одного і формування на цій основі методологічної бази управління потенціалом підприємства.

Внутрішня структура є найважливішою характеристикою потенціалу, а тому, виходячи із системного підходу, було виділено його структурні елементи, розподілені за рівнями системи. Кожен структурний елемент може розглядатися і як самостійна система, і як підсистема в рамках системи вищого порядку. Тому пропонується при описі структури використовувати комплексний підхід, який поєднує переваги ресурсного та функціонального підходів і дозволяє представити потенціал як сукупність таких складових: управлінської, виробничої, фінансової. Саме поєднання певних складових у сукупності характеризують стан і можливості підприємства стосовно створення, зміцнення та розвитку потенціалу.

Слід зауважити також, що не всі структурні елементи рівнозначні за своїм впливом на рівень потенціалу. Ця нерівномірність, з одного боку, обумовлена нерівнозначністю наслідків, які виникають у разі володіння або не володіння підприємством тими чи іншими можливостями, з іншого боку, нерівномірність впливу елементів потенціалу обумовлена відмінностями у забезпеченні кожного з них відповідними ресурсами. Використання структурного підходу до формування складу потенціалу дало можливість встановити, що всі його елементи функціонують одночасно і в сукупності.

Саме це обумовлює можливість і необхідність структуризації потенціалу, а також визначення співвідношення, між його складовими (рис.1).

ньо уваги приділено процесам управління потенціалу підприємства, зокрема, формування, збереження і підвищення рівня використання потенціалу, як забезпечує складової, здатної дати розвиток підприємству на новому етапі, а методики оцінювання не несуть комплексний та системний характер.

Виходячи з визначення потенціалу поданого вище, і з урахуванням аналізу підходів різних авторів до його оцінкою пропонується наступна загальна модель оцінки потенціалу підприємства (ПП):

$$ПП = f(ПВР, ПФ-Е, ПУПР)$$

де ПВР, ПФ-Е, ПУПР, – відповідно, виробничий, фінансово-економічний, управлінський потенціали.

Модель кількісної оцінки потенціалу підприємства на певний момент часу $t=t_i$ буде мати вигляд:

$$Кппк(t) = \{Ппр(t), ПФ-е(t), Пупр(t)\}, t=t_i$$

де $Пвирк(t)$, $Пф-ек(t)$, $Пупрк(t)$, - відповідно кількісна оцінка виробничого, фінансово-економічного, управлінського, в складі потенціалу підприємства на певний момент часу $t=t_i$.

Оцінка потенціалу підприємства починається з оцінки та аналізу локальних потенціалів, які формують структуру останнього. Такий підхід дозволяє усунути вплив неоднорідності і неможливості порівняти окремі показники локальних потенціалів, які утворюють загальну систему показників виміру та оцінки конкурентного потенціалу підприємства, оскільки використовує перекладну систему оцінок з кількісного вираження у якісне. В межах кожного з цих локальних потенціалів підприємство при потребі деталізації може виділяти додаткові показники своєї діяльності. Можливість надати комплексну оцінку потенціалу промислового підприємства, в тому числі декомпонуючи її на складові дозволить на підприємстві успішно формувати його потенціал через оптимізацію заходів і коштів, що сприяють нормальному здійсненню економічних процесів,

реалізації запланованих програм щодо розвитку потенціалу підприємства як стабільну функціональну економічну систему.

Виходячи з визначення потенціалу даного вище, і з урахуванням аналізу підходів різних авторів до його оцінкою пропонується модель оцінки потенціалу підприємства на базі нечіткої оцінки з трансформацією кількісних показників у якісні.

Висновки. В сучасних умовах формування потенціалу промислового підприємства основне завдання повинно полягати у тому, щоб потенціал підприємства забезпечив йому можливість випереджувати конкурентів і створювати можливість формувати нові сегменти ринку на базі латентних очікувань споживачів. Виходячи з цього запропонована логіко-структурна схема концепції управління потенціалом підприємства, використання якої дозволить комплексно вирішувати питання формування, збереження і підвищення рівня використання потенціалу, як забезпечує складової, здатної дати розвиток підприємству на новому етапі.

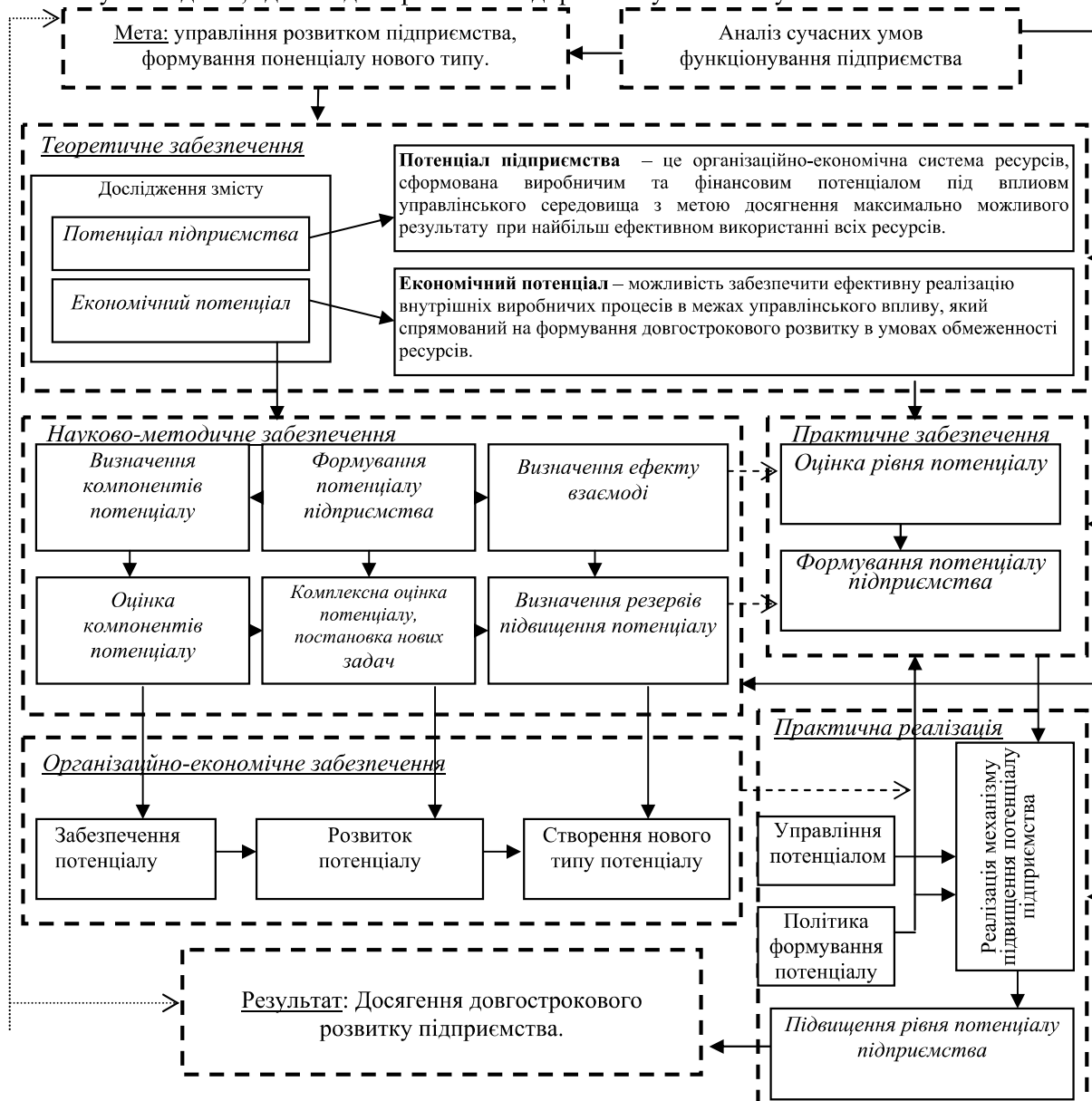


Рис.1 Логіко-структурна схема концепції управління потенціалом підприємства

Слід також відзначити те, що в існуючих підходах до оцінки потенціалу підприємства недостат

Розглядаючи потенціал підприємства як динамічну категорію запропоновано удосконалити його тлумачення. Потенціал підприємства - це організаційно-економічна система ресурсів, сформована виробничим і фінансовим потенціалом під впливом управлінської середовища для досягнення максимально можливого результату при найбільш ефективному використанні всіх ресурсів. Дане тлумачення пояснює, що внутрішні ресурси повинні формувати можливості підприємства йти по інноваційному шляху розвитку, тобто є первинними по відношенню до зовнішнього середовища.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Самоукин А.И. Потенциал нематериального производства – М.: Знание, 1991. – С.5.
2. Управление социалистическим производством: Словарь под ред. Козловой О.В. – М., 1983.
3. Попов Е., Ханжина В. Структура рыночного потенциала предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2001. - № 6.
4. Мерзликина Г.С., Шаховская Л.С. Оценка экономической состоятельности предприятия: Монография / ВолгГТУ, Волгоград, 1998. – С.63.
5. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. – М.: Перспектива, 1997. – С.7.
6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н.С. Краснокутська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004.- 352 с.
7. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання/ В.Н. Гавва, Е.А. Божко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004.- 224 с.
8. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия/ Е.В. Попов. - М.: Экономика, 2002. – 559 с.
9. Толпежников Р.А., Тернавський Ю.И. Экономический механизм управления потенциалом промышленного предприятия //Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць.- Маріуполь: ПДТУ, 2010.- Т.-3 - С. 23 - 27.

РЕЗЮМЕ

Розглянуті особливості формування потенціалу підприємства, запропонована концепція управління потенціалом підприємства і його оцінки.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрены особенности формирования потенциала предприятия, предложена концепция управления потенциалом предприятия и его оценки.

SUMMARY

The features of the formation potential of the company, proposed a concept of management capacity of the enterprise and its evaluation.

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В СТРАНАХ СНГ

Торосян Т. Ш., д. э. н., проф., зав. кафедрой «Международных экономических отношений» Экономического факультета Ереванского Государственного Университета,
Саргсян Л. Н., аспирант кафедры «Международных экономических отношений» Экономического факультета Ереванского Государственного Университета

Как известно, внешняя торговля является фактором экономического роста и она играла и играет значительную роль в экономическом развитии стран. В странах с переходной экономикой, какими являются бывшие республики СССР, значение внешней торговли еще более усиливается. Экономика таких стран, как правило, нестабильна, так как в них формируются институциональные формы рыночного типа, они развивается под воздействием международных экономических интеграционных процессов и глобализации, что и подразумевает особую роль внешней торговли.

Целью данной статьи является: изучить структуры экспорта и импорта стран СНГ и предпринять попытку оценить воздействие внешней торговли на экономический рост в странах СНГ.

Заметим, что в течение 2000-2007гг. все страны СНГ развивались почти одинаково- рост ВВП по сравнению с предыдущим годом составил около 5-10% (см. рис. 1).

Как видно, из рассчитанного и составленного авторами графика 1, в 2004-2008гг. относительно высокие показатели отмечены в Азербайджане (даже в период мирового финансово-экономического кризиса). Это обусловлено ростом цен на нефть на мировом рынке, когда ее производство и экспорт в Азербайджане увеличились по нашим расчетам в несколько раз [2]. Несмотря на то, что мировой финансово-экономический кризис начался в 2007г., почти во всех странах СНГ экономический рост замедлился только в 2008г., поскольку эти страны не активно были вовлечены в международный финансовый рынок и в целом кризис дошел до них значительно позднее.