

УДК 330.101.3

## УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

*Божанова О.В., здобувач (УкрДАЗТ)*

*У статті проведений аналіз теоретичних підходів до управління економічним потенціалом підприємства, приведений критичний аналіз поняття «Економічний потенціал», розглянуті його складові, а також розглянуті критерії оцінки управління економічним потенціалом.*

**Ключові слова:** економічний потенціал, підприємство, економічні системи, управління потенціалом, процес управління.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах господарювання промислових підприємств важливе значення набуває ретельне вивчення такої економічної категорії як «економічний потенціал» підприємства. Дана категорія з'явилася у вітчизняній економічній літературі досить недавно. Значення і важливість вивчення цього явища обумовлено тим, що конкурентоспроможність підприємства визначається сукупністю можливостей підприємства в різних сферах діяльності, які взаємодіють між собою, тобто потенціалом підприємства. Складність та багатогранність даної категорії, а також різноманітність підходів до визначення вимагає чіткого з'ясування економічної сутності поняття «економічний потенціал» та його ролі в сучасній економіці. Ефективність управління економічним потенціалом є важливим чинником формування конкурентних переваг будь-якого підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Категорія «економічний потенціал» останнім часом викликає інтерес у багатьох учених-економістів. В більшості робіт таких авторів як Лапін Е.В. [1], Краснокутська Н.С. [2], Мец В.О. [3], Чумаченко М.Г. [4], Митрованов Г.В., Кравченко Г.О., Большакова О.Ю. [5], Ревуцький Л.Д. [6], Слижис М.У. [7], Отенко І.П. [8], Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк. О.І. [9], відмічається важливість вивчення проблем оцінки потенціалу і вказується на існування значних відмінностей в визначенні самого поняття потенціалу, його сутності, складу і співвідношення з іншими категоріями.

**Метою** даного дослідження є проведення аналізу теоретичних підходів, щодо визначення поняття «економічний потенціал», що дозволить удосконалити сучасне методичне забезпечення оцінки економічного потенціалу промислового підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Кожне підприємство повинно самостійно шукати внутрішні джерела фінансування, раціонально ними керувати, досягаючи їх ефективного використання. Кожен керівник підприємства

повинен чітко орієнтуватися у складних ринкових відносинах, правильно оцінювати стратегію подальшого розвитку, фінансовий стан свого підприємства виходячи з наявних та прихованих ресурсів. Економічний розвиток не тільки світовий, а й зокрема український свідчить про необхідність використання нових теоретичних підходів, прикладного інструментарію, які сприяють ефективному подоланню соціально-економічними системами господарювання різних рівнів, в тому числі і підприємствами важких економічних реалій. Істотні зміни соціально-економічних відносин в Україні за останній час потребують ефективнішого управління економічним потенціалом підприємств.

За своїм етимологічним значенням слово «потенціал» означає «сукупність наявних засобів, можливостей в якій-небудь галузі» [10], «джерела, можливості, засоби, запаси, що можуть бути використані для вирішення будь-якого завдання, досягнення певної мети; можливості суспільства, держави в певній сфері» [11], «сукупність потужності стосовно чого-небудь, сукупність засобів, можливостей, необхідних для чого-небудь» [12], «сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил і т. ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері», або «приховані здібності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов» [13].

Із трансформованих тлумачень категорій «потенціал», отриманих на підставі вищенаведених нормативних визначень, найбільш характерними, але майже діаметрально протилежними сприймаються формулювання, за якими його кваліфікують як «можливості, наявність умов, котрі в суспільному житті завдяки практичній діяльності людей можуть перейти у діяльність» [7] та «наявні в економічного суб'єкта ресурси... та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети» [14]. Вже в межах цих визначень поняття «потенціал» досить виразно постає в залежність факту звернення до нього і залучення його в науковий і практичний обіг. Але, виокремлюючи потенціал в якості

джерела продукування додаткових ресурсів, одні дослідники так і залишаються в площині екстенсивного сприйняття можливостей суспільства, оскільки ідентифікують їх з прихованими засобами, а інші вважають наріжним каменем в його архітектурі удосконалення розширення діапазону вміння людини щодо більш раціонального використання наявної ресурсної бази. Через це ми схилиємося до наукової позиції, за якою поняття «потенціал» має сприйматися не статичною характеристикою соціальної чи то виробничої системи, а динамічною складовою, на яку можна і слід впливати з метою формування і свідомого використання суспільством можливостей забезпечення соціально спрямованої процесуальності.

На сьогодні слово «потенціал» використовується в багатоманітності варіантів, вичерпний список яких навіть важко навести, але найбільш вживаними вважаються «економічний потенціал», «соціально-економічний потенціал», «соціальний потенціал», «виробничий потенціал», «трудова потенціал», «ресурсний потенціал». Окрім цього, через явну дихотомічність слова «потенціал» йому надають навіть інше значення, намагаючись описати не тільки явища, але й види діяльності. Зокрема, у сучасній термінології досить часто він використовується в таких словосполученнях, як «потенціал працездатності», «потенціал державності», «потенціал виробництва», «потенціал товарного виробництва», «потенціал розподілу», «потенціал обміну», «потенціал споживання», «потенціал управління суспільним процесом відтворення», «потенціал управління суспільним процесом відтворення», «потенціал нематеріального виробництва», «потенціал трудових ресурсів» тощо. Проте, незважаючи на все різноманіття тлумачень поняття «потенціал», усі вони в більшості випадків підпорядковуються певній ієрархії. Отже, потенціал є характеристикою динамічного стану підприємства обумовлений цілями його функціонування й розвитку. Активність підприємства визначається його наявним економічним потенціалом. Управління потенціалом пов'язане не тільки з пізнанням і використанням, але й формуванням і розвитком тих його властивостей, які необхідні для досягнення бажаного результату.

Вивчення властивостей потенціалу повинно починатися з дослідження властивостей системи до якої він належить. Ройзберг Б.А. і Фатхутдинов Р.А. найбільш повно виділили 30 властивостей систем до яких належить потенціал, та згрупували їх за певними ознаками. Ці автори пропонують ознаки підрозділяти на чотири групи, що дає змогу визначати сутність і складність системи, зв'язок системи із зовнішнім середовищем, методологію мети, параметри функціонування й

розвитку системи [15]. У визначенні потенціалу підприємства закладена системна властивість цілісності. Тому такі науковці як Клейнер Г.Б., Пономаренко В.С., Федонін О.С. частіше потенціал визначають як «інтегральне відображення», «системну єдність», «взаємозв'язок», «взаємодію» засобів праці, предметів праці й самої праці, а також «здібностей» персоналу управляти процесами функціонування й розвитку підприємства [9, 16, 17].

Істотними властивостями потенціалу підприємства як потенціалу системного об'єкта крім цілісності є:

- складність, обумовлена різноманіттям елементів потенціалу та їх взаємодію між собою, що означає – кількість способів системного подання потенціалу підприємства не має обмежень;

- структурність, що характеризує внутрішню впорядкованість і певну ієрархічність елементів потенціалу;

- пропорційність, що припускає, що елементи потенціалу в системі перебувають у певній співвідносності й пропорційності;

- відкритість, що означає, що потенціал підлягає впливу факторів зовнішнього середовища [8].

Оскільки потенціал як характеристика відображає закономірності функціонування й розвитку підприємства він визначений властивостями:

- динамічності – змінам піддаються структура, якісний стан і розмір потенціалу підприємства;

- інертності – зміна потенціалу системи починається через деякий час після початку впливу змін у зовнішньому або внутрішньому середовищі й триває деякий час після їх закінчення;

- еластичності – швидкість зміни потенціалу залежить від рівня самого потенціалу;

- стабільності – система прагне до рівноваги й стабілізації діапазону змін потенціалу системи;

- синергетичності – цілеспрямована й погоджена взаємодія всіх елементів потенціалу, створює ефект набагато більший ніж їх сума [8]. Для управління потенціалом підприємства найбільш складним є не тільки завдання обліку перерахованих і пошук схованих властивостей, але й формування і розвиток тих, що необхідні для досягнення цілей.

До таких властивостей потенціалу підприємства Отенко І.П. відносить:

- адаптивність, що характеризує процес цілеспрямованої зміни структури й властивостей потенціалу відповідно до змін зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства;

- гнучкість, що розкриває характер зв'язків між елементами потенціалу, «легкість їх перегрупування без корінних змін у структурі потенціалу»;

- оптимальність, що обумовлена найбільш відповідним до цілей функціонування й розвитку підприємства;

- достатність, яка позначає, що рівень потенціалу й всіх його елементів дозволяє з урахуванням ризику досягати поставлених цілей;

- інноваційність, що припускає зростання рівня потенціалу під впливом реалізації нововведень;

- мобільність, що припускає здатність елементів потенціалу переміщатися, концентруватися в необхідних сполученнях і раціонально функціонувати в конкретних умовах;

- обмеженість у часі, яка припускає, реалізацію потенціалу в певному часовому просторі;

- спрямованість, що обумовлена вектором розвитку й відображає нізходящій або висхідний потенціал відповідно до цілей підприємства;

- самоорганізація й саморозвиток, закладені в здатностях персоналу підприємства управляти процесами реалізації потенціалу.

В економічній науці багато дослідників виділяють економічний потенціал, сутність якого ще не сформована не остаточно. Так аналіз економічної літератури показав, що коло визначень економічного потенціалу підприємства широкі. Лапін С.В. виділяє чотири підходи до розуміння сутності економічного потенціалу [1]:

1) економічний потенціал як сукупна здатність галузей народного господарства. Так Б.М. Мочалов даний термін розуміє як сукупна здатність галузей народного господарства виготовляти промислову, сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, транспортувати вантажі, надавати послуги населенню [19]. На це ж визначення посилаються В.Н. Мосін і Д.М. Крук, Л.І. Лопатнікова, А.М. Румянцева. У даному визначенні підкреслюється лише один з аспектів економічного потенціалу - здатність господарського механізму виконувати виробничу функцію. Очевидно, що це не єдина характеристика економічного потенціалу [20];

2) економічний потенціал як сукупність наявних у наявності ресурсів. Такий підхід простежується в публікаціях Б. Плішевського, Ю. Личкіна [21,22]. Наведені вчені в своїх працях зміст поняття «потенціал» замінюють поняттями «ресурси», «інвестиції», «інвестиційні ресурси», «чисельність зайнятих». На наш погляд, якщо при розкритті терміна робити акцент тільки на ресурсний аспект, тим самим виділяти лише одну з характерних рис поняття, не виявляючи при цьому специфічних рис, то в результаті зникають істотні

відмінності від інших економічних категорій, таких як національне багатство, ресурси, матеріально-технічна база. Принциповою відмінністю між термінами «ресурси» і «потенціал» є те, що ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, а потенціал окремого підприємства, суспільства в цілому невіддільний від суб'єктів діяльності;

3) ототожнення термінів «економічний потенціал», «економічна міцність» і «народногосподарський потенціал». Так Є. Горбанів вважає синонімами терміни «економічна міцність», «економічний потенціал», «народногосподарський потенціал» [23]. Говорячи про народногосподарський потенціал Е. Фігурнов посилається на Велику Радянську Енциклопедію, де дане визначення економічного потенціалу [24]. Мочалов Б.М., навпроти, вважає, що варто відрізняти показники економічної міцності від економічного потенціалу [19]. Він вважає, що економічний потенціал країни, галузі, підприємства характеризується обсягами накопичених ресурсів і максимально можливим обсягом матеріальних благ і послуг, яких можна досягти в перспективі при оптимальному використанні наявних ресурсів. Економічна міцність характеризує фактично досягнутий рівень розвитку виробничих сил на визначену дату. Економічний потенціал розкриває економічну міцність, такої ж точки зору дотримується А.О. Задоя, який акцентує увагу на розходженні термінів «народне господарство» і «економічний потенціал». Оскільки поняття «народне господарство» і «економіка» - поняття не тотожні і народногосподарський потенціал - поняття відповідно ширше економічного потенціалу [25];

4) економічний потенціал як результат економічних і виробничих відносин між суб'єктами господарської діяльності. Так Самоукін Л.І. вважає, що економічний потенціал необхідно розглядати у взаємозв'язку з властивими кожній суспільно-економічній формації виробничими відносинами, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом підприємства з приводу повного використання їхніх здібностей зі створення матеріальних благ і послуг [26]. Краснокутська Н.С. вважає, що в даному визначенні підкреслена досить важлива риса економічного потенціалу. Однак, економічний потенціал однаковою мірою залежить від наявності та достатності виробничих сил, для мобілізації яких і виникають виробничі відносини [2]. У словнику «Управління соціалістичним виробництвом» під ред. О.В. Козлова дається визначення економічного потенціалу як економічні можливості країни, що залежать від рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, наявності трудових і виробничих ресурсів,

ефективності господарського механізму [18]. У даному визначенні не вказується про які конкретно економічні можливості йде мова.

Також необхідно відмітити, що більшість публікацій по теорії потенціалів присвячена такому оціночному показникові як економічний потенціал. Аналіз цих публікацій виявляє значні розходження у вивченні економічного потенціалу, розумінні його сутності. Так, Краснокутська Н.С. дає визначення потенціалу, як можливості системи ресурсів і компетенції підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів [2]. Ми вважаємо, що таке визначення не відображає рівні потенціалу та його структуру. Мец В.О. вважає, що економічний потенціал є узагальнюючою характеристикою роботи підприємства і проявом сукупного впливу наступних взаємозалежних його сторін: виробничого, майнового, фінансового і ділового потенціалів [3]. Але у цьому випадку поняттям економічного потенціалу замінюється поняттям сукупного потенціалу підприємства та, крім того, такий підхід потребує чіткого відокремлення меж складових кожного з названих потенціалів. Тривалий час у вітчизняній літературі потенціал ототожнювався з масштабами діяльності виробничого підприємства, а для його характеристики найчастіше використовувалися такі показники як виробнича потужність, вихід продукції з одиниці виробничої площі тощо. Такий підхід підтримує Лапін Є.В. [1]. На думку Чумаченко М.Г., економічний потенціал визначається як "відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості; можливості залучення капіталу, в обсязі необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів; рентабельності вкладеного капіталу; наявності ефективної системи керування фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану" [4]. В залежності від підходу до визначення сутності економічного потенціалу виділяють різні напрями оцінки економічного потенціалу підприємства. Лапін Є.В., що ототожнює поняття "економічного і виробничого потенціалу" пропонує здійснювати аналіз економічного потенціалу на основі: аналізу забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання; аналізу забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та їх використання; аналізу матеріальних ресурсів підприємства [1]. Митрофанов Г.В., Кравченко Г.О., Большакова О.Ю. пропонують здійснювати аналіз економічного потенціалу за наступними напрямками: загальний аналіз економічного потенціалу підприємства; оцінка фінансової

стійкості; оцінка платоспроможності; аналіз ефективності використання економічного потенціалу підприємства [5]. Отже, економічний потенціал підприємства є складною, динамічною, ієрархічною й стохастичною системою взаємопов'язаних елементів. При визначенні економічного потенціалу необхідно виділяти його підвиди, що відповідають елементам, які складають економічні ресурси. Залежно від специфіки підприємства в його внутрішній структурі виділяють наступні його складові: виробництво, кадри, менеджмент, фінанси, маркетинг, інформацію.

Аналіз літературних джерел щодо оцінки потенціалу показує недостатню вивченість цієї проблематики. Методики оцінки промислового, виробничого або ресурсного потенціалу добре відомі й орієнтовані на розрахунок кількісних показників і якісних характеристик чинників, що враховуються. Так, Ревуцький Л.Д. пропонує систему економічних оцінок виробничого потенціалу підприємства де включає наступні показники: потенційна річна виробнича потужність у розрахункових одиницях, розгорнута по видах основної і побічної продукції; потенційний річний валовий обсяг продукції, що випускається, робіт, послуг; потенційна величина доданої вартості; потенційний чистий річний доход (обсяг чистої продукції); потенційний річний балансовий прибуток від виробничої діяльності при можливих варіантах цінової стратегії підприємства; потенційний чистий прибуток після сплати податків [18]. Недоліком цього підходу є оцінка лише виробничого потенціалу і включення тільки вартісних показників.

До найважливіших внутрішніх факторів, що впливають на величину економічного потенціалу підприємства, належать: часовий фактор; обсяги виробництва і продажів; собівартість реалізованої продукції; структура і маржа валового прибутку; власні оборотні кошти; вартість основних засобів; вартість залучення капіталу. Перші шість наведених чинників впливають на розмір грошового потоку.

Для ефективного управління необхідна оцінка діючого потенціалу, що є чутливим до трансформацій внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Роль і значення економічного потенціалу промислового підприємства полягає в пошуку і реалізації внутрішніх джерел розвитку з метою забезпечення стабільної роботи підприємства.

Ідеї оцінки діючого потенціалу компанії на основі концепції ланцюжка цінностей розроблялися М. Портером [27]. Використання даної концепції припускає чотири напрями: зв'язок з постачальниками; зв'язок зі споживачами; технологічні зв'язки усередині ланцюжка

цінностей бізнес-одиниці; зв'язку між ланцюжками цінностей бізнес-одиниць у середині підприємства, що сприяють вибору конкурентної стратегії і збільшенню вартості підприємства в цілому. Дана концепція вимагає прийняття до уваги зовнішніх факторів макросередовища, обліку невизначеності.

Вивчення зовнішнього середовища дає можливість своєчасної реакції на погрози для підприємства, що з'явилися на ринку, і здатність до розробки заходів, завдяки яким можливо не тільки врахувати і запобігти цим погрозам, але і отримати з ситуації нові вигідні можливості для зміцнення власних конкурентних позицій. Під впливом елементів зовнішнього середовища у підприємства виникає необхідність пристосування до даного середовища для підтримки конкурентних переваг. Діючий економічний потенціал залежить як від внутрішніх можливостей підприємства ефективно використовувати всі наявні в його розпорядженні ресурси, так і від зовнішніх умов.

Вважається доцільним й ефективним для рішення проблеми управління економічним потенціалом промислових підприємств використання сучасних концепцій менеджменту, що включають взаємодію системного і ситуаційного підходів. Стратегічне управління підприємства починається з проведення аналізу, у тому числі зовнішнього і внутрішнього середовища компаній-конкурентів, постачальників, покупців, кадрового потенціалу, фінансових, трудових і технічних ресурсів підприємства. Від якості проведеного аналізу залежать всі подальші етапи стратегічного управління підприємством в цілому. Управління економічним потенціалом повинне реалізовуватися через здійснення специфічних функцій: розробку програми комплексного управління економічним потенціалом; створення організаційних структур, що забезпечують прийняття і реалізацію управлінських рішень в області забезпечення найбільш повного використання економічного потенціалу; формування ефективних інформаційних потоків, що дадуть змогу враховувати всі можливі варіанти управлінських рішень; аналіз факторів, що впливають на економічний потенціал підприємства; контроль над виконанням управлінських рішень в області використання економічного потенціалу. Дані функції можуть бути застосовані до підприємств усіх форм власності й організаційно-правових форм діяльності. Конкретні функції визначаються в залежності від галузевих особливостей підприємств, їхніх розмірів, організаційних форм діяльності. Для формування системи управління економічним потенціалом підприємства рекомендується спочатку визначити мету і задачі

цього управління. Всі задачі управління економічним потенціалом підприємства взаємозалежні. Тому в процесі управління економічним потенціалом підприємства поставлені задачі повинні вирішуватися комплексно й оптимально. Для оптимізації виконання задач управління економічним потенціалом, керівникові необхідно знати, які фактори впливають на його стан. Для цього можна скористатися аналізом чутливості, що дозволяє визначити, чи не призведуть зміни ключових факторів до зниження ефективності діяльності підприємства. Негативне значення показує, що даний фактор значно впливає на показники діяльності підприємства. Система оціночних показників займає важливе місце в економічній науці. Побудова науково обгрунтованої системи соціально-економічних показників оцінки діяльності підприємства є одним з основних моментів створення наукової теорії. Оцінка визначає юридичний аспект виконання управління підприємства поставленої перед ним задачі. Функції оцінки управління для роботи підприємства є надзвичайно важливими. Задачею оцінки системи управління підприємством є складання балансу його економічного потенціалу. Оцінка це не просто завершення роботи з аналізу управління підприємством, але й основа для розробки наступних стратегічних цілей підприємства. Тому виникає необхідність розробки системи оцінних критеріїв управління економічним потенціалом підприємства, що допомогли б оптимально використовувати наявні ресурси підприємства і створювати резерв для подальшого розвитку виробництва. Економічна ефективність - складова частина оцінки ефективності виробництва. Синтетичне вираження економічного ефекту у формі економічної ефективності результатів діяльності підприємства дозволяє вартісно вимірити процеси, що відбуваються в сфері виробництва. Особливостями є наявність витрат, пов'язаних зі створенням системи управління соціально-економічним потенціалом. Критерієм економічного ефекту стає зростання прибутку підприємства, а соціального - економія матеріальних, трудових витрат, економія часу, що теж створює у зростання прибутку і конкурентоздатність підприємства. Сутність економічного ефекту - одержання додаткових економічних вигод (економія матеріальних, фінансових і трудових ресурсів), що виражаються в підвищенні продуктивності праці і зростанні прибутку підприємства. Цей ефект торкається як виробничої, так і невиробничої сфери. Ступінь зміни умов життєдіяльності підприємства визначається у відносних і умовних показниках, як різниця того, що було до і після впровадження системи керування соціально-економічним потенціалом, відношення цієї різниці до вихідного

показника позначається у відсотках. Критерієм інтегрального економічного ефекту може виступати мінімізація витрат на досягнення заданої місії і стратегії підприємства, зростання прибутку підприємства, підвищення добробуту його власників і працівників, підвищення конкурентних позицій підприємства тобто максимізація результатів його діяльності при заданому рівні витрат. Критерії оцінки управління економічним потенціалом поділяють на наступні групи: цільові, виробничі, комерційні, соціальні. Перша група критеріїв визначає напрямок розвитку підприємства, тобто проводиться оцінка вибору напрямку розвитку підприємства, а саме наскільки обраний напрямок розвитку є перспективним, наскільки були враховані зовнішні фактори конкурентного середовища, галузеві особливості підприємства, відповідність мети потребам ринку, відповідність обраної стратегії вже наявних каналів збуту на підприємстві та інші фактори, а також проводиться оцінка ефективності використовуваних методів управління підприємством, оцінка можливого виконання поставлених цілей тобто наскільки були враховані усі фактори, що впливають на діяльність підприємства; друга - стан виробничої сфери; третя - припускає аналіз фінансових показників роботи підприємства, куди входять і оцінка фінансових результатів (показників загальної діяльності підприємства); четверта - визначає вплив управлінських рішень на стан трудових ресурсів і соціальної сфери. Фінансове становище характеризується наступними показниками: поточною і перспективною платоспроможністю, оборотністю, наявністю власних і позикових засобів, ефективністю їхнього використання. І чим краще ці показники, тим вище якість управління економічним потенціалом. Фінансові результати можуть бути спрямовані або на досягнення фінансової стабільності підприємства, або на фінансовий зріст. При нестабільному економічному стані підприємства всі його зусилля будуть спрямовані на досягнення фінансової стабільності. Таким чином, основою управління економічним потенціалом є його якісна і кількісна оцінка і моніторинг.

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: Монография. - Сумы: ИТД "Университетская книга", 2004, - 360с.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. - Київ: Центр навчальної літератури, 2005. - 352с.
3. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посіб. - К.: Вища школа, 2003. - 175с.
4. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: Навч. посіб. - К.: КНЕУ, 2001. - 204с.
5. Митрофанов Г.В., Кравченко Г.О., Большакова О.Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. - К.: КНТЕУ, 2002. - 301с.
6. Ревуцький Л.Д. Потенціал і вартість підприємства. - М.: Перспектива, 1997. - 278с.
7. Слижис М.У. Экономический потенциал основных производственных фондов в машиностроении. - М.: Машиностроение, 1986. - С.10.
8. Отенко І.П. Стратегічні пріоритети підприємства: монографія. - Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. - 180с.
9. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посіб. / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. - К.: КНЕУ, 2003. - 316с.
10. Словарь иностранных слов /Под ред.. А. Спиркина. - 7-е изд., перераб. - М.: Русский язык, 1980. - С.404.
11. Большой энциклопедический словарь: В 2т./Гл. Ред. А.М. Прохоров. - М.: Советская энциклопедия, 1991. - Т.2 - С. 188.
12. Ожегов С.И. Словарь русского языка /Под ред.. Ю.Ю. Шведовой. - 23-е изд., испр. - М.: Рус. Яз., 1990. - С. 569.
13. Новий тлумачний словник української мови: у 3т./ уклад.: В. Яременко, О. Сліпущко. - К.: Вид - во «Аконіт, 2000. - Т.3. - 927с.
14. Економічна енциклопедія: У 3т./ Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. - К.: Видавн. Центр «Академія», 2002. - Т.3 - С.13.
15. Райзберг Б.А. Управление экономикой: учебник / Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов. - М.: ЗАО «Бизнес - школа «Интел - Синтез», 1999. - 784с.
16. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски. Стратегии, безопасности /Г. Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов. - М.: Экономика, 1997. - 288с.
17. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством. - Харків: Основа, 1999. - 620с.
18. Управління соціалістичним виробництвом: Словник під ред. Козлова О.В. - М., 1985. - 354с.
19. Економічний потенціал розвиготого соціалізму. / Під ред. Мочалова Б.М.- М., 1982. - 205с.
20. Основи економічного і соціального прогнозування / Під ред. Мосіна В.Н., Крука Д.М. - М., 1985. - 200с.

21. Плішевський Б. Потенціал інвестування / Б. Плішевський // Економіст. – 1996. - №3. [текст]
22. Личкін Ю. Потенціал будівельного комплексу / Ю. Личкін // Економіст.-1997. - №6. [текст]
23. Горбанів Є. Економічний потенціал розвинутого соціалізму / Є. Горбанів // Питання економіки.-1981. - №9.[текст]
24. Велика Радянська Енциклопедія. / Ред. Веденський Б.А. т.34. – 634с.
25. Задоя А.О. Народного господарський потенціал і інтенсивне відтворення. - Київ, 1986. - 154с.
26. Самоукін А.І. Потенціал нематеріального виробництва. - М.: Знання, 1991. – 214с.
27. Портер М.Э. Конкуренція: Пер з англ. М., 2000. – 285с.

**Анотація.** В статті проведено аналіз теоретических підходів к управленію економіческім потенціалом підприємства, приведен критический аналіз поняття «економіческім потенціал», рассмотрены его составляющие, а также рассмотрены критерии оценки управления экономическим потенциалом.

**Ключевые слова:** економіческім потенціал, підприємство, економіческіе системи, управління потенціалом, процес управління

**Summary.** In the article the analysis of the theoretical going is conducted near a management economic potential of enterprise, the walkthrough of concept «Economic potential» is resulted, his constituents are considered, and also the criteria of estimation of management economic potential are considered.

**Keywords:** economic potential, enterprise, economic systems, management potential, process management

*Рецензент д.е.н., доцент ХНЕУ Малярець Л.М.  
Експерт редакційної колегії к.е.н., доцент УкрДАЗТ Якименко Н.В.*

УДК 325.456

## ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МОНОПОЛИЙ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

*Косич М.В., к.э.н., доцент (УкрГАЗТ)*

*Монопольні структури в умовах нестабільності можуть стати рушійними силами економіки, що здатні вивести країну з кризи, але й можуть також стати серйозною перешкодою на шляху досягнення позитивних результатів реформ, що проводяться.*

**Ключові слова:** криза, монополія, природна монополія.

**Постановка проблеми.** Мировой экономический кризис коснулся хозяйственной деятельности практически всех экономических субъектов на территории нашей страны, в том числе и крупных предприятий – монопольных объединений. Ввиду значительного влияния монопольных структур на развитие и стабильное состояние национальной экономики: выпуск основной массы продукции, значительные поступления в бюджеты различных уровней и т.д., необходимо исследовать особенности их функционирования в условиях кризисных явлений.

**Анализ последних исследований.** Проблемам монополизма, монополистической практики и

естественных монополий экономическая теория уделяла достаточное внимание начиная со II-й половины XIX века. В настоящее время во всех классических отечественных и зарубежных учебниках «Экономикс» можно найти целые главы, посвященные естественным монополиям. В неоклассической экономической теории основы анализа монополий были заложены в работах А. Курно, А. Маршалла, Е. Чемберлина. Деятельности монополий в постсоветском периоде посвящены труды украинских ученых – В. Базелевича, В. Вагнера, Н. Малаховой, Г. Филюк.

**Выделение нерешенных проблем.** Сложность регулирования монополистической