

organizational and economic leverages that affect economic and organizational parameters of the enterprise management system in order to ensure the efficiency of management and getting competitive advantages.

Consequently, the organizational and economic mechanism of competitiveness increasing implies the need for creating a system of integrated management of enterprise development and the final output of production. At the same time, the most important component of this mechanism is to form a strategy of the enterprise development with an orientation towards the goal and taking into account the enterprise available capacity, that enable enterprises to realize the target set.

References:

1. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Донець Л. І., Донець А. А. Базові принципи сучасної парадигми управління конкурентоспроможністю підприємства // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – Т. 2. – С. 101–106.
3. Porter M. Competition. // USA: Harvard Business School Publishing Cooperation, 2008. URL: <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=184>

Білик М. М.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПОНЯТТЯ ТА ЗМІСТ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Дослідження питання теорії та практики управління розвитком економічного потенціалу підприємства передбачає перш за все вивчення теоретичних основ досліджуваного явища. Дослідження літератури щодо його сутності та змісту економічного дозволило виділити два напрямки в трактуванні даного терміна:

- економічний потенціал як сукупність наявних ресурсів;
- економічний потенціал як здатність виробничих сил до досягнення певного результату.

У першому випадку, при визначенні поняття «економічний потенціал», перш за все необхідно зробити акцент на ресурсному аспекті без визначення цілей використання, але це не в повній мірі сприяє розкриттю розуміння сутності категорії «економічний потенціал». У іншому випадку увагу зосереджено лише на результатах використання даної категорії.

Цільова орієнтація є обов'язковою в теорії та практиці будь-якого суб'єкта господарювання, але без джерел і засобів реалізації досягнення поставлених цілей, зокрема, таких як економічне зростання і розвиток, підвищення ефективності та

конкурентоспроможності, використання резервів тощо не є можливим. Тому, для визначення поняття та сутності доцільно об'єднати ці напрямки.

В ході вивчення літератури [1–4] серед досліджень не вдалося виявити будь-якого завершеного підходу до визначення структури потенціалу підприємства, що дає можливість констатувати наступне:

- необхідна чітка, комплексна структура формування потенціалу підприємства, яка б враховувала приналежність підприємства до певного виду економічної діяльності;

- в літературі представлений різний кількісний і якісний склад субпотенціалів, які є відносно самостійними елементами, але одночасно з цим і взаємопов'язаними;

- деякі субпотенціали не піддаються вимірюванню, а тому можуть бути охарактеризовані лише з якісної сторони;

- найчастіше в структурі економічного потенціалу виділяють виробничий, трудовий, фінансовий, майновий, науково-технічний субпотенціали.

Для розуміння сутності потенціалу підприємства обов'язково необхідно враховувати його ресурсну ознаку, а також можна застосувати і інші класифікаційні критерії, такі як масштаб дії, ступінь використання у виробництві, функціональна ознака, організаційна форма, галузева ознака, суб'єкт формування тощо.

Все це є основою для розробки структури потенціалу підприємства і може бути доповнено або ж видозмінено з урахуванням вимог внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливає на діяльність підприємства.

З урахуванням зазначеного доцільно структуру економічного потенціалу представити як сукупність виробничого, фінансового, майнового, інвестиційного, маркетингового та кадрового су потенціалів. Такий поділ дозволяє акцентувати основну увагу на структурному аспекті з проведенням аналізу розвитку, взаємодії та взаємозв'язку елементів економічного потенціалу.

Вирішальний вплив на формування його структури мають економічні фактори, що впливають на склад, структуру та динаміку економічного потенціалу в цілому. Всі виділені субпотенціали являють собою основу, на якій влаштована вся діяльність відповідного підприємства.

Одним з головних складових економічного потенціалу підприємства є виробничий потенціал, невід'ємним елементом якого при діяльності будь-якого підприємства виступає виробничий процес. Виробничий процес не є речовим елементом виробництва, але, тим не менше, утворює форми зв'язку елементів виробництва і характеризується з якісної сторони, що дозволить підвищити економічний потенціал підприємства за рахунок оптимального використання технічних характеристик обладнання, матеріально-виробничих запасів і технології.

Таким чином, з метою досягнення повноцінного уявлення про економічний потенціал підприємства необхідно визначити кінцевий склад його структурних елементів (субпотенціалов), а також виявити їх місце і роль в загальній структурі економічного потенціалу.

Отже, незважаючи на різноманітність поняття економічного потенціалу, одним з ключових факторів, що впливає на формування складових його елементів, є галузева приналежність.

Узагальнюючи проведені дослідження, необхідно економічний потенціал охарактеризувати як сукупність здатностей підприємства формувати, визначати та задовольняти потреби ринку в готовій продукції (послугах) у процесі оптимальної взаємодії із зовнішнім середовищем і забезпечувати стійкий довгостроковий розвиток підприємства на основі ефективного використання наявних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Асмолова І. М. Оцінка управління економічним потенціалом приватного підприємства // І. М. Асмолова // Економіка і організація управління. – 2010. – №2 (8). – С. 93–97.
2. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблюдська, О. О. Решетняк. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
3. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
4. Макарова Г. С. Оцінка економічного потенціалу підприємств будівельної галузі України / Г. С. Макарова // Інноваційна економіка. – 2012. – №31. – С. 159–164.

Бугайова Д. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ

Для діяльності будь-якого підприємства притаманна низка ризиків, породжуваних негативним впливом як зовнішніх факторів, так і чинників внутрішнього характеру. Наслідки дії цих ризиків підвищують ймовірність банкрутства підприємств. Це, у свою чергу, актуалізує питання оперативної діагностики цієї ймовірності, яка має проводитися кожним підприємством з метою своєчасної розробки попереджувальної програми антикризових заходів.

Діагностика банкрутства, на думку І. А. Бланка, являє собою «систему цільового фінансового аналізу, спрямованого на виявлення параметрів кризового розвитку підприємства, що генерують загрозу його банкрутства в майбутньому періоді» [1, с. 431]. З цього випливає, що основна увага в діагностиці та прогнозуванні ймовірності банкрутства приділяється саме фінансовим показникам, в яких і виражається ризик втрати фінансової незалежності та платоспроможності.