

На даний момент Мінпаливенерго готує законопроект в сфері надання послуг з передачі газу та електроенергії кінцевому споживачеві. Цим документом передбачено перехід на новий метод розрахунку тарифів. Щоб відбити бажання енергетичної компанії завищувати свої витрати, і тим самим збільшувати вартість наданих послуг, компанії буде запропоновано на 5 років встановити тариф, який не можна буде знизити протягом заданого періоду. Тобто, всі ті кошти, які компанія «вивільнить» в результаті зниження своїх витрат і економії, будуть прибутком компанії. Тоді в учасників ринку з'явиться бажання економити і вкладати в модернізацію та енергозбереження. Для того, щоб запропонований механізм мав економічні підстави, необхідно здійснити переоцінку активів, основних фондів, на яких буде встановлена відповідна прибутковість.

Системна та комплексна інвестиційна державна політика щодо діяльності ринку електричної енергії України, який знаходиться у стадії реформування, сприятиме стабілізації інвестиційного ринку України, мобілізації та диференціації інвестиційних ресурсів. Головне призначення інвестиційної складової тарифу на електричну енергію полягає в передбаченні ризиків для суб'єктів енергоринку, а також забезпеченні потреб для розвитку галузі в цілому.

Література: 1. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року від 15.03.2006 №145-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc> 2. Бялий Ю. Энергокапкан. – 16.04.2008. - №16(752) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zavtra.ru/cgi/veil//data/zavtra/08/752/32.html> 3. Колесников А.В. Дифференциация в регулировании энергорынка //Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит.- 2011. - №1(83).- С.29-31.

СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО СКЛАДОВИХ

Комліченко О.О., Ротань Н.В., ОНПУ, м. Одеса, Україна

Одним із важливих завдань підприємства в умовах ринкової економіки є формування нової системи прогнозування і планування його розвитку. При цьому необхідно орієнтуватися не на можливості виробництва товарів та послуг, а на задоволення потреб споживачів та максимальне врахування інтересів всіх учасників ринку. Крім того, актуальним є визначення обсягів ресурсів, які будуть при цьому затрачені. В період переходу суб'єктів господарювання від стратегії виживання до стратегії розвитку вивчення економічного потенціалу підприємства є актуальним.

Аналіз публікацій виявив значні відмінності у визначенні економічного потенціалу, його сутності, складових елементів та зв'язків з поняттями «ресурсний потенціал», «потенціал економічного зростання». Найчастіше визначають економічний потенціал як сукупність наявних у підприємства ресурсів. Такий підхід відслідковується у роботах Б. Плишевського [2], А. Тодосейчука [3], де поняття «економічний потенціал» тотожне поняттям «ресурсного потенціалу», «інвестиційного потенціалу». На наш погляд, ресурсний потенціал та взаємодія його складових є основою економічного потенціалу. Ресурси можуть бути відокремлені від суб'єкта господарювання, разом з тим потенціал – це невід'ємна властивість господарської одиниці. Т.Ф. Рябова трактує потенціал як сукупність наявних факторів виробництва, інтелекту, виробничих резервів і можливостей, здатних забезпечити випуск високоякісних товарів, необхідних для задоволення потреб споживачів [1]. Цікавим є підхід Т.Г. Храмцової, в інтерпретації якої потенціал – це не лише кількість ресурсів, а й можливість розвитку системи в заданому напрямку [5]. В економіці важливою є реалізація потенціалу, що знаходить своє відображення у результатах діяльності. Ми підтримуємо думку С.І. Ускової про те, що поняття «економічний потенціал» ширше за «ресурсний потенціал», бо останній не включає в свою структуру виробничо-технологічні, організаційні та економічні зв'язки [4].

А.І. Самоукін розглядає економічний потенціал як результат виробничих відносин між окремими працівниками, управлінським апаратом підприємства з приводу використання їх здатностей створювати матеріальні та нематеріальні блага. Однак економічний потенціал залежить і від рівня розвитку продуктивних сил. Зміст поняття «економічний потенціал» складають дві компоненти: об'єктивна – сукупність природних, матеріальних, нематеріальних та трудових ресурсів, які задіяні у виробництві або мають реальну можливість брати участь в ньому; суб'єктивна – здатність працівників до використання ресурсів і створення максимального обсягу продукції та можливість управлінського апарату підприємства оптимально використовувати наявні ресурси. Розглянуті вище підходи до визначення терміну «економічний потенціал» виявляють різні погляди у розумінні його сутності та структури. Для його визначення необхідно виділити основні риси, які виділяють економічний потенціал серед інших категорій. Серед них: економічний потенціал – це категорія, яка характеризує сукупні здатності та можливості аналізованої системи, які можуть бути реалізовані за умови достатньої наявності ресурсів. Таким чином, економічний потенціал характеризується наявними ресурсами, які вже використовуються або будуть залучені до використання.

Як зазначалося вище, ресурсний потенціал є основою економічного потенціалу та відображає потенційні можливості підприємства. Разом з тим економічний потенціал передбачає реалізацію потенційних можливостей для досягнення економічного ефекту. На думку С.І. Ускової, економічний потенціал є інтегральною оцінкою потенційних можливостей ресурсного потенціалу та реалізації їх для досягнення економічного ефекту [4]. Економічний потенціал характеризується не лише наявними ресурсами, а й ефективністю їх використання, бо підприємства, які мають однакові потенційні можливості відрізняються ефективністю їх використання, і внаслідок цього – економічний потенціал вище у того суб'єкта господарювання, який більш ефективно використовує свої можливості. Отже, потенціал створюється лише в процесі економічної діяльності. На нашу думку, економічний потенціал – це реальні інтегральні можливості підприємства, які реалізуються в процесі оптимальної взаємодії системи ресурсів та дозволяють максимально задовольнити потреби споживачів і досягти економічного ефекту.

В основі формування економічного потенціалу лежить ресурсний потенціал (природні, матеріально-технічні, трудові ресурси). Наявність якісного ресурсного потенціалу високого технічного рівня та можливостей ефективного його використання формують виробничий потенціал підприємства. Він залежить від рівня інвестицій, які впливають на оновлення та розвиток основних і оборотних фондів. Тому виробничий потенціал безпосередньо пов'язаний з інвестиційним. Особливу роль у розвитку виробничого потенціалу відіграє інноваційний потенціал, який в свою чергу є інструментом зміцнення конкурентної позиції підприємства на ринку. Інноваційний потенціал залежить від освітнього і культурного рівня працівників та в сукупності утворює інтелектуальний потенціал. Можливості створеної інформаційної бази гарантувати своєчасне забезпечення підприємства достовірною інформацією представляє інформаційний потенціал, який дозволить приймати обґрунтовані рішення у процесі господарської діяльності підприємства та досягати цілей його розвитку. Не менш важливим є інфраструктурний потенціал, який характеризує привабливість місця розташування підприємства. Здатність до оптимізації фінансової структури підприємства із залученням та використанням фінансових ресурсів підтверджує наявність фінансового потенціалу. Названі елементи економічного потенціалу об'єднані між собою об'єктною ознакою. Разом з тим, економічний потенціал в своїй структурі має і суб'єктні складові, які обумовлені діяльністю працівників. Досягти економічного ефекту допомагає сформований маркетинговий потенціал, який являє собою можливості підприємства задовольнити потреби ринку та вистояти в конкурентній боротьбі. Організаційно-структурний потенціал характеризує здатність до прийняття ефективних управлінських рішень та можливості сформованої організаційної структури забезпечити високий рівень ефективності функціонування підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища. Сукупність здібностей і можливостей системи управління забезпечити досягнення стратегічних цілей діяльності підприємства являє собою управлінський потенціал. При формуванні економічного потенціалу підприємства діє закон синергії всіх його елементів. Економічний потенціал підприємства є складною, динамічною, ієрархічною

системою, може трансформуватися з появою нових складових та виступає основою прийняття стратегічних управлінських рішень, визначає напрями розвитку підприємства.

Література: 1. Большой коммерческий словарь / под ред. Т.Ф. Рябовой. – М.: Война и мир, 1996.–399 с. 2. Плышевский Б. Потенциал инвестирования / Б. Плышевский // Экономист. – 1996. – № 3. – С. 3. 3. Тодосийчук А. Научно-технический потенциал социально-трудовой сферы / А. Тодосийчук // Экономист. - 1997. - № 12. - С. 64. 4. Ускова С.И. Экономический потенциал предприятия как основа предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] / С.И. Ускова . - Режим доступа: http://science-bsea.narod.ru/2006/ekonom_2006_2/uskova_ekonom.html. 5. Храмцова Т.Г. Методология исследования социально-экономического потенциала потребительской кооперации: дис... д-ра экон. наук. [Электронный ресурс] / Т.Г. Храмцова – Центросоюз РФ; СибУПК. – Новосибирск, 2002. – 374 с. - Режим доступа: <http://www.dslib.net/economika-xoziajstva/metodologija-issledovaniya-potenciala.html>.

СТРАТЕГІЧНЕ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Константинова Т.В., НТУУ «КПІ», м. Київ, Україна

Приймаючи стратегічне рішення про вихід на зовнішні ринки (у формі експортної, імпорتنної чи іншої зарубіжної господарської діяльності), керівництво підприємства, фірми має свідомо піти на розширення виконуваних ним функцій і провести серйозну підготовчу аналітичну роботу з визначення доцільності та можливої ефективності господарської діяльності на зарубіжних ринках і передусім виявити для себе цільові ринки. У зв'язку з цим воно має особливу увагу звернути на: аналіз причин і мотивів виходу на зовнішній ринок взагалі і на даний зарубіжний ринок зокрема; вивчення підприємницької діяльності, маркетингового середовища і умов роботи на закордонному ринку; вивчення системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України; оцінку наявності компетентних кадрів в галузі зовнішньоекономічних операцій на відповідних зарубіжних ринках; розробку довгострокових і/або середньострокових ринкових стратегій проникнення на зарубіжні ринки та складання бізнес-планів зовнішньоекономічних проектів [3, с.40].

Підприємство, що займається або збирається займатися зовнішньоекономічною діяльністю, здійснює пошук прибуткових підприємницьких дій в масштабах не тільки ринкової території своєї країни, але і всієї земної кулі.

Керівництво фірмою при організації та здійсненні зовнішньоекономічної діяльності змушене приймати дуже відповідальні рішення стратегічного і оперативного характеру, кожне з яких багато в чому визначає успіх чи невдачу роботи, як правило, в значних масштабах. Основними стратегічними рішеннями фірми в області здійснення зовнішньоекономічних зв'язків є рішення виходити чи не виходити на зовнішній ринок, займатися або не займатися зовнішньоекономічною діяльністю, розширювати або не розширювати зовнішньоекономічну діяльність і з яких причин.

Основні стратегічні причини виходу на зовнішні ринки:

1. Пошук більш високої прибутковості бізнесу;
2. Зниження попиту на внутрішньому ринку;
3. Продовження життєвого циклу товару (час продажу товару в цілому);
4. Зниження ризиків за рахунок їх розпилення і географічної диверсифікації операцій;
5. Отримання визнання за кордоном і завоювання міжнародного престижу для фірми і її товарів;
6. Поліпшення ліквідності активів підприємства за рахунок використання зарубіжних джерел отримання готівкової валюти;
7. Отримання додаткового комерційного ефекту за рахунок використання переваг національних факторів виробництва і ресурсного потенціалу країни;