

ПОТЕНЦІАЛ СТІЙКОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА МЕРЕЖЕВОГО ТИПУ

Пристосування будь-якого суб'єкта господарювання до змін умов функціонування залежить від ефективності процесів формування та реалізації його потенціалу. Торговельні підприємства здійснюють свою діяльність в умовах нестабільності зовнішнього середовища, що викликає необхідність вироблення адаптивних методів формування потенціалу. Продуктивна сила сукупного потенціалу торговельного підприємства, як і будь-якої сучасної соціально-економічної системи, є визначальним фактором у вирішенні завдань з підтримки її стійкості, досягнення нею конкурентоздатності, поставлених цілей тощо: «потенціал є базовим елементом підприємства, що поєднує в собі мету, рушійну силу і джерела його розвитку» [1, с. 306].

Управління процесами формування та реалізації потенціалу підприємства організовується в рамках економічного і організаційного механізмів з використанням результатів різнохарактерних вимірів його складових, ефекту синергії та сукупної величини. Потенціал сучасного торговельного підприємства охоплює техніко-технологічні, кадрові, структурно-організаційні, інформаційні, фінансові, нематеріальні ресурси.

Ефективне (раціонально-адекватне економічним умовам) структурування компонентних складових потенціалу торговельного підприємства формує його продуктивну силу, забезпечуючи можливості формування стійкої позиції цього підприємства на галузевому ринку. Ураховуючи важливість характеристики сукупного потенціалу та його раціональної структури у вирішенні «забезпечення умов для розвитку торговельного підприємства об'єктивно висуває вимоги цілеспрямованого формування їх потенціалу» [2, с. 136]. При організації процесів формування потенціалу до уваги беруть той факт, що потенціал торговельного підприємства мережевого типу, як і будь-якої відкритої соціально-економічної системи, залежний від стану і темпів розвитку (спаду) соціально-економічного середовища свого функціонування.

Встановлення потенціалу торговельного підприємства вітчизняної кризової та трансформаційної економіки, невизначеності стану соціально-економічного середовища необхідно розглядати через проекцію інтегрального відображення (оцінювання) поточних і майбутніх можливостей конкретного підприємства цієї сфери економіки трансформувати вхідні ресурси в економічні блага, максимально задовольняючи корпоративні та суспільні інтереси.

Потенційна спроможність вітчизняних підприємств торгівлі задовольняти суспільні інтереси, забезпечувати соціальну складову у процесах управління їх ефективною діяльністю особливо актуальні в сучасних умовах різкого пониження

купівельної спроможності. Загалом можна вважати об'єктивованою позицію, що достовірна інформаційно-аналітична база даних про потенціал торговельного підприємства мережевого типу «дає змогу визначити частку вільної енергії для подальшого розвитку й сприяє формуванню довгострокової гнучкості управлінської системи» [3].

Визначення величини та розкриття характеристики потенціалу підприємства зазвичай пов'язується з процесами встановлення його вартості з урахуванням потенційних і реальних доходів, які воно утримує за певний період в умовах конкретного ринку. Тому для організації ефективного управління процесами формування сукупного потенціалу вітчизняних торговельних підприємств мережевого типу, об'єктивний вимір і оцінка є надзвичайно важливими. Важливість цих процесів посилюють трансформаційні умови функціонування вітчизняних підприємств торгівлі, оскільки специфіка трансформаційної економіки вимагає адекватних концептуальних засад у виробленні загальних підходів до встановлення вагомості окремих компонентів й сукупного потенціалу, так і суттєвих корекцій до використовуваних у світовій практиці методик. Загалом, «проблема оцінки ефективності управління економічним потенціалом торговельним підприємств не дістала належного розв'язання і, залишаючись недостатньо дослідженою та методично забезпеченою, потребує подальшого розвитку як в науково-теоретичному, так і в організаційно-практичному аспектах» [4, с. 122].

Динамічність глобального економічного середовища, трансформаційність вітчизняної економіки вимагає постійного коригування параметрів потенціалу вітчизняних торговельних підприємств. У сучасних умовах стійкість економічної системи забезпечується здебільшого нею самою. Одними із базових факторів забезпечення стійкого функціонування суб'єктів господарювання в сучасних умовах є стратегічний економічний потенціал, економічні ресурси [5], що актуалізує розробки у сфері потенціалу й економічної стійкості торговельних підприємств національної економіки.

Література:

1. Божанова О. В. Економічний потенціал та потенціал економічного розвитку підприємства: відмінності та особливості / О. В. Божанова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 305-307.
2. Краснокутська Н. С. Пріоритети формування та розвитку потенціалу торговельного підприємства на різних стадіях його життєвого циклу / Н. С. Краснокутська // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 136-143.
3. Головкова Л. С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток / Л. С. Головкова. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 339 с.
4. Кравченко О. С. Організаційно-методична модель оцінки економічного потенціалу торговельних підприємств / О. С. Кравченко, О. В. Григораши // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5. – С. 121-129.
5. Козловський С. В. Роль стратегічного економічного потенціалу в управлінні факторами розвитку сучасних економічних систем / С. В. Козловський // Економіка та держава. – 2010. – № 2. – С. 56-58.