

To conclude, we could say that stimulation of economic development of the country is not an easy and one day task, but rather it depends on united efforts of all participants of the business world in the country. Proper application of marketing concept can lead to creating a positive attitude towards business companies, improving business environment and driving economic performance and prosperity of people.

Bibliography

1. Adam Smith , «The Wealth of Nations», 1776.
2. Philip Kotler and Gary Armstrong, « Principles of marketing», 1991.
3. Research by Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, 2004.
4. F.E. Webster Jr., article «The Rediscovery of the Marketing Concept», 1988.
5. Steven J. Skinner, John M. Ivanchevich, «Business for the 21st century», Boston, 1992.

Стаття надійшла до редакції 15.09.2010.

УДК 621:382

Б.Є. Бачевський, доцент кафедри економіки підприємства ЧНУ ім. В. Даля,

А.Б. Бачевський, здобувач Луганської філії Інституту економіко-правих досліджень НАН України,

Є.А. Яцура, студентка ЧНУ ім. В. Даля

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «ПОТЕНЦІАЛ ОБ'ЄКТА»

Аннотація. Розглянуто теоретичні проблеми формування понятійного апарату з питань визначення потенціалу об'єктів у сфері економіки.

Аннотация. Рассмотрены теоретические проблемы формирования понятийного аппарата по вопросам определения потенциала объектов в сфере экономики.

Summary. The theoretical problem of formation of notions of identify potential sites in the economy.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: потенціал, носій, об'єкт, суб'єкт, діагностика, оцінка, підприємство.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: потенциал, носитель, объект, субъект, диагностика, оценка, предприятие.

KEY WORDS: potential, drive, object, subject, diagnosis, evaluation, enterprise.

Постановка проблеми. Однією з актуальних теоретичних проблем визначення потенціалу об'єктів у сфері економіки є проблема формування понятійного апарату, який відображає сутність розглянутих категорій, їх взаємозв'язок у системі діагностики та оцінки потенціалу території, підприємства та окремих елементів, їх структури.

Аналіз останніх досліджень з визначення потенціалу показав, що на цей час не існує єдиного понятійного апарату з питань визначення сутності категорії «потенціал об'єкту» як у сучасних дослідженнях В.Н. Гавва, І.З. Должанського, Н.С. Краснокутської, О.С. Федоніна, І.М. Репіної, так і за традиційними підходами у роботах Л.Д. Ревуцького, Н. І. Іванова та ін. [3—8]. Але теоретичне обґрунтування показників визначення потенціалу є обов'язковою умовою формування алгоритму їх розрахунку. Без виконання даної умови застосування термінів на кшталт «економічний, виробничий, ринковий потенціал, суб'єкт та об'єкт, оцінка, діагностика потенціалу» є сумнівним, оскільки дослідники вкладають у них різний зміст і термінологія стає неоднозначною.

Ціллю статті є надання обґрунтування понятійного апарату з питань визначення показників потенціалу об'єкта з врахуванням його внутрішньої структури та зв'язків у системі «суб'єкт—об'єкт діагностики та оцінки потенціалу» [1; 2; 7].

Результати досліджень. Для визначення сутності потенціалу в сучасних умовах необхідно надати обґрунтування термінології, визначити учасників процесів діагностики, оцінки та управління потенціалом, їх особливості, потрібну інформаційну базу, встановити фактори, які впливають на величину та рівень використання потенціалу, на процеси формування потенціалу розвитку об'єкта.

За прийнятим у цій роботі підходом до визначення сутності потенціалу слід зазначити, що це властивості будь-якого об'єкту проявляти себе відносно зовнішнього середовища, при чому слід враховувати, що:

- вказаний ресурс (об'єкт) обов'язково має які-небудь властивості (навіть якщо вони неповністю відомі або зовсім невідомі оцінювачу), які можна визначити як його потенціал;

- ці властивості (потенціал) притаманні конкретному носію (об'єкту, ресурсу) і без цього носія просто не існують;

- для більшості природних ресурсів (за виключенням трудових) відділяти та використовувати їх властивості впродовж певного часу неможливо, оскільки їх використання пов'язано зі зміною внутрішньої структури та, відповідно, і потенціалу;

— для більшості штучних об'єктів та трудових ресурсів існує можливість передавати їх в оренду (продавати робочий час), у результаті чого без зміни власника об'єкта можуть використовуватись його властивості (потенціал).

Виходячи з результатів огляду існуючих поглядів та власних досліджень можна сформулювати наступний понятійний апарат з питань діагностики, оцінки та управління потенціалом:

Носій потенціалу — будь-яке природне чи штучне явище, якому притаманна внутрішня властивість проявлятися відносно зовнішнього середовища певним чином (що можна оцінити як потенціал об'єкта), і без якого ця властивість (потенціал) не існує.

Складний штучний об'єкт (підприємство та його складові елементи, елементи інфраструктури території, галузь, територіальні утворення типу область, район, регіон) може проявлятися відносно внутрішніх суб'єктів оцінки (робітників та власників підприємства, територіальних органів державного управління, власників кооперованих та конкуруючих підприємств у межах певної території тощо). Природні об'єкти мають свою структуру, але вона має фізичний, а не організаційно-економічний характер і у цьому дослідженні не розглядається.

Елемент носія — складова частина території або штучного носія у її складі, яка виділяється за певними функціями та властивостями з метою діагностики, планування експлуатації та розвитку, управління об'єктом та його потенціалом, визначення вартісного еквівалента потенціалу усього носія та його окремих складових частин, які можуть виступати товаром на вторинному ринку.

Для підприємства це може бути система виробництва, основні фонди, окремий верстат, для території — природні та трудові ресурси, інфраструктура, окреме підприємство тощо. Виділення може виконуватись за певними функціями, як от: система управління, фінансова система, або за масштабом: країна, регіон цієї країни. Кожен елемент має свій власний потенціал (функціональний, зокрема здатність системи виробництва забезпечити виконання операцій за технологією, або частковий, який відображає конкретні параметри конкретного об'єкту цих засобів — наприклад верстату — такі як: потужність, продуктивність, швидкість, тощо у взаємозв'язку та розвитку).

Потенціал — це внутрішня властивість будь-якого об'єкту (або його складового елементу), як носія, проявляти себе відносно зовнішнього середовища та внутрішньої трудової складової, якщо вона є, незалежно від рівня обізнаності суб'єкта діагностики та оцінки відносно обсягів та усієї різноманітності проявів вказаної властивості.

Рівень обізнаності суб'єкта відносно внутрішніх властивостей носія потенціалу залежить від характеру (природи) самого носія, рівня наукових знань суспільства відносно цих властивостей, рівня доступу суб'єкта діагностики та оцінки до інформації щодо структури об'єкта (носія), його характеристик у базовому та поточному періоді, тенденцій розвитку (деградації) на період впевненого прогнозування. Це може стосуватися властивостей окремого ресурсу, рівня виснаженості та залишкових запасів корисних копалин у родовищі, виробничих та вартісних результатів роботи підприємства тощо.

Діагностика потенціалу — процес визначення рівня проявів відомих властивостей об'єкта (позитивних або негативних) відносно суб'єктів у складі зовнішнього середовища або внутрішніх елементів складного штучного носія (персонал підприємства, його власник).

Діагностика потенціалу являє собою процедуру визначення внутрішньої структури об'єкта, взаємозв'язків окремих складових елементів, рівня їх пропорційності відносно бажаного оптимального співвідношення, вихідних характеристик об'єкта, внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на рівень використання корисних властивостей та вірогідність прояву негативних, визначення наявності та величини потенціалу розвитку [1]. Діагностика є обов'язковим етапом подальших процесів планування, управління, оцінювання.

Оцінка потенціалу — процес визначення вартісного еквіваленту властивостей об'єкта у ціні його продажу з урахуванням витрат на створення та рівня зносу носія для штучних об'єктів, або з урахуванням витрат на видобуток, транспортування та переробку природних ресурсів.

За таким підходом до сутності категорії «потенціал», слід відзначити, що пряме управління потенціалом можливе лише відносно рівня його використання. Будь-який розвиток потенціалу, його зміна може реалізуватися лише шляхом зміни структури, масштабів, внутрішніх та зовнішніх зв'язків носія (ресурсів, штучних об'єктів, таких як підприємства або елементи інфраструктури, території) [2]. Носій та його потенціал у сукупності являють собою єдиний об'єкт діагностики, планування та управління у експлуатації й розвитку, оцінки вартості в процесі продажу або здачі в оренду.

Об'єкт — природне чи штучне явище, яке є носієм потенціалу, що потребує визначення з боку зацікавленого суб'єкта для використання у процесі досягнення його мети (наприклад, при продажу, або в процесі експлуатації, якщо зацікавлений суб'єкт — власник об'єкту) з урахуванням ризику невдачі.

Слід додати, що процес управління об'єктом, носієм та потенціалом повинен будуватися на різних принципах, реалізуватися

іншими методами, виконуватись іншим складом суб'єктів діагностики, планування, управління, оцінювання. Інформація, розповсюджена джерелом, яке не має жодного відношення до управління експлуатацією певного родовища корисних копалин, щодо можливого прокладення транспортної артерії у безпосередній близькості від місця добичі, може змінити вартість даного об'єкту, збільшуючи (навіть якщо це тільки гіпотетичне збільшення) рівень використання потенціалу родовища внаслідок зменшення транспортних витрат. Наявність об'єкта зацікавленості обумовлює необхідність визначення кола суб'єктів, які мають певні інтереси (позитивні або негативні) відносно потенціалу об'єкта.

Суб'єкт — представник зацікавленої сторони, яка бажає виявити та оцінити всі існуючі корисні або небезпечні для неї властивості об'єкту, та навіть ті, які за експертною оцінкою лише можуть з часом та за певних умов такими стати з метою здійснення управлінського впливу в напрямку подальшого розвитку або нейтралізації проявів потенціалу об'єкта.

Огляд досліджень з питань визначення сутності потенціалу показав, що в усіх роботах, де розглядаються процеси управління, системі «суб'єкт — об'єкт» в діагностиці, оцінці, управлінні потенціалом автори ототожнюють з системою «суб'єкт — об'єкт» в управлінні об'єктом. Але ж управляти таким об'єктом, як ресурс або підприємство може лише власник, територією та галуззю — держава, а от вплинути на потенціал об'єкту може велика кількість суб'єктів господарської, політичної, інформаційної діяльності.

Висновки. Наведені вище визначення основних елементів системи діагностики, оцінки та управління потенціалом об'єкта надає можливість формування понятійного апарату, який відображає сутність розглянутих категорій, їх взаємозв'язок у системі діагностики та оцінки потенціалу, дозволяє реалізувати єдиний підхід до формування алгоритму його розрахунку.

Література

1. Бачевський Б.Є., Заблодська І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. пос. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 400 с.
2. Бачевский Б. Е., Решетняк Е. А. Диагностика и оценка потенциала предприятия. Маркетинг: теория и практика. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. Вип. №13. — Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. — 280 с.
3. Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О. та ін. Управління потенціалом підприємства. Навч. посіб. — К.: Центр навч. літер. 2006. — 362 с.

4. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Навч. посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.

5. Гавва В.Н., Божко Е.А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання. Навч. посібник. — К.: Центр навч. літератури, 2004. — 224 с.

6. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. — М.: Перспектива, 1997. — С. 7.

7. Структурные сдвиги в производственном потенциале / Н. И. Иванов, Е. В. Левина, В. А. Михальская и др. — К.: Наукова думка, 1993. — 220 с.

8. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Навч. пос. — К.: КНЕУ, 2004. — 316 с.

Стаття надійшла до редакції 28.08.2010.

УДК 293.2.73

В.А. Верба, канд. екон. наук, доцент,
докторант кафедри стратегії підприємств
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПРОФЕСІЙНИЙ СТАТУС УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ: АРГУМЕНТИ ЗА І ПРОТИ

Анотація. У статті розглянуто концептуальні засади та запропоновано дескрипційну модель професіоналізації управлінського консультування. Виявлено передумови та доведено необхідність визнання професійного статусу консалтингової діяльності в глобальному просторі.

Аннотация. В статье рассмотрены концептуальные основы и предложена дескрипционная модель профессионализации управленческого консультирования. Выявлены условия и обоснована необходимость признания профессионального статуса консалтинговой деятельности в глобальной среде.

Summary. In the article the concept and the descriptive model of the management consulting professionalization are proposed. The author has revealed the preconditions and proved the necessity of acceptance of the consulting professional status in the global environment.

КЛЮЧОВІ СЛОВА. Професіоналізація, управлінське консультування, консалтингова діяльність, дескрипційна модель професіоналізації управлінського консультування.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Профессионализация, управленческое консультирование, консалтинговая деятельность, дескрипционная модель профессионализации управленческого консультирования.

KEY WORDS. Professionalization, management consulting, descriptive model of the management consulting professionalization.