

# ПОТЕНЦИАЛЫ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРИЗНАКИ СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ КАК ОБЪЕКТОВ ОЦЕНКИ

КАРАПЕЙЧИК И. Н.

УДК 658.5(075.8)

## Карпейчик И. Н. Потенциалы и конкурентоспособность предприятий: признаки сходства и различия как объектов оценки

Исследовано соотношение понятий потенциала и конкурентоспособности промышленных предприятий. Показано, что указанные понятия относятся к общей группе признаков, характеризующих определенные способности предприятия, их предельные возможности в осуществлении присущих предприятию видов деятельности и функционировании в целом. Выявлены сходные и отличительные признаки потенциалов и конкурентоспособности как научных понятий и как объектов измерений. Установлено, что понятия экономического потенциала предприятия и конкурентоспособности соотносятся как частное и целое, как простое и сложное, а главное отличие заключается во временной природе соответствующих признаков. Показано, что оценки экономического потенциала предприятия являются мгновенными, точечными, а оценки конкурентоспособности – интегральными по времени величинами. Результаты исследования могут служить теоретическим обоснованием возможности развития методов количественной оценки потенциалов в экономике на основе методологии и методов оценки конкурентоспособности предприятий и других субъектов экономики.

**Ключевые слова:** предприятие, потенциал, конкурентоспособность, экономическое содержание, количественная оценка.

**Библ.:** 21.

**Карпейчик Игорь Николаевич** – кандидат экономических наук, генеральный директор ПАО «Азовмаш» (пл. Машиностроителей, 1, Мариуполь, Донецкая обл., 87535, Украина)

**E-mail:** karaheychik@azovmash.com

УДК 658.5(075.8)

UDC 658.5(075.8)

### Карпейчик І. М. Потенціали і конкурентоспроможність

#### підприємств: ознаки схожості та відмінності як об'єктів оцінки

Досліджено співвідношення понять потенціалу та конкурентоспроможності промислових підприємств. Показано, що зазначені поняття відносяться до загальної групи ознак, що характеризують визначені здібності підприємства, їх граничні можливості щодо здійснення властивих підприємству видів діяльності та функціонуванні в цілому. Виявлено схожі та відмінні ознаки потенціалів і конкурентоспроможності як наукових понять і як об'єктів вимірювань. Встановлено, що поняття економічного потенціалу підприємства і конкурентоспроможності співвідносяться як частина і ціле, як просте і складне, а головна відмінність полягає у тимчасовій природі відповідних ознак. Показано, що оцінки економічного потенціалу підприємства є миттєвими, точковими, а оцінки конкурентоспроможності – інтегральними в часі величинами. Результати дослідження можуть служити теоретичним обґрунтуванням можливості розвитку методів кількісної оцінки потенціалів в економіці на основі методології та методів оцінки конкурентоспроможності підприємств та інших суб'єктів економіки.

**Ключові слова:** підприємство, потенціал, конкурентоспроможність, економічний зміст, кількісна оцінка.

**Бібл.:** 21.

**Карпейчик Ігор Миколайович** – кандидат економічних наук, генеральний директор ПАТ «Азовмаш» (пл. Машинобудівників, 1, Мариуполь, Донецька обл., 87535, Україна)

**E-mail:** karaheychik@azovmash.com

### Karapeychik I. N. Potential and Competitiveness of Companies: Indicators of Similarity and Difference as Those of Objects of Assessment

The article studies correlation of notions of potential and competitiveness of industrial companies. It shows that the above notions refer to the general group of indicators that characterise certain capacities of a company and their maximum capacities in realisation of the appropriate company's types and activities and functioning in general. It reveals similar and different indications of potentials and competitiveness as scientific notions and as objects of measuring. It states that the notions of economic potential of a company and competitiveness are correlated as a part and a whole, as simple and complex, and their main difference is in the temporary nature of relevant indicators. It shows that assessments of economic potential of a company are instantaneous and intermittent, and assessments of competitiveness are values that are integral in time. Results of the study could serve as a theoretical substantiation of a possibility of development of methods of quantitative assessment of potentials in economy on the basis of methodology and methods of assessment of competitiveness of companies and other subjects of economy.

**Key words:** company, potential, competitiveness, economic content, quantitative assessment.

**Bibl.:** 21.

**Karapeychik Igor N.** – Candidate of Sciences (Economics), General Director of the PJSC «Azovmash» (pl. Mashynobudivnykiv, 1, Mariupol, 87535, Ukraine)

**E-mail:** karaheychik@azovmash.com

Эффективное использование понятия потенциала в экономике как инструмента планирования и управления развитием предприятий, а также экономических систем других иерархических уровней, должно базироваться на надежных, научно обоснованных количественных оценках величины потенциалов. В настоящее время в экономической теории не только отсутствуют общепринятые методы таких измерений и весьма ограничен спектр предлагаемых методических подходов, но и не сформировалась общая методология оценки потенциалов. Одними из наиболее важных при-

чин такой ситуации является новизна самого потенциала как научной категории экономической теории, объективная сложность понятия потенциала и самих потенциалов как объектов количественных измерений.

Существенно затрудняет развитие методического инструментария оценки потенциалов и наличие целой гаммы принципиально отличных друг от друга формулировок определения данного понятия и трактовок его экономического содержания. Различное толкование сущности потенциала как научного понятия разными учеными, в свою очередь, является основной причиной раз-

работки методических подходов к оценке потенциалов, ориентированных на качественно различные признаки и показатели деятельности предприятий и приводящие к качественно различным, несопоставимым оценкам.

Способствовать решению отмеченной проблемы может изучение и адаптация научных идей и подходов из смежных разделов экономической теории, достигших более значительных успехов в решении похожих задач. К числу таких разделов экономической теории относится теория конкурентоспособности экономических субъектов, располагающая более надежным теоретическим базисом и развитым методическим инструментарием.

В связи этим *цель* настоящего исследования состоит в обосновании возможности развития методов количественных измерений потенциалов предприятия на основе анализа сходства и различия понятий потенциала и конкурентоспособности и их оценок, путем адаптации методов оценки конкурентоспособности к специфике задач измерения потенциалов.

Анализ отечественной и зарубежной научной литературы по теории конкурентоспособности позволяет обнаружить существование «центра притяжения», к которому тяготеют современные теоретические представления о конкурентоспособности как специфическом синтетическом свойстве (признаке) экономических систем произвольного уровня иерархии: от уровня предприятия до уровня стран и наднациональных экономических образований.

**Н**аиболее рельефно и по существу экономическое содержание понятия конкурентоспособности экономических субъектов выражено в определениях, используемых Советом США по политике конкурентоспособности (US Competitiveness Policy Council) [20], в странах ОЭСР (цитируется по [4]), сформулированных в работе американского экономиста Я. Фагерберга [21].

Совет США по политике конкурентоспособности конкурентоспособность стран рассматривает как «способность производить товары и услуги, которые удовлетворяют запросам международных рынков, при обеспечении растущего и устойчивого уровня жизни своих граждан на долговременной основе».

Согласно определению, принятому в странах ОЭСР, конкурентоспособность – это «способность компаний, отраслей, регионов и стран или наднациональных регионов генерировать, оставаясь открытыми для международной конкуренции, сравнительно высокий уровень доходов и занятости на стабильной основе».

Я. Фагерберг полагает, что международная конкурентоспособность наций состоит в их способности обеспечивать в настоящем и будущем высокий уровень жизни своего населения по сравнению с другими странами.

Автор статьи [1], обобщая указанные представления, конкурентоспособность национальных экономик определяет как способность обеспечивать высокий уровень («качество») жизни своих граждан на длительной (стабильной) основе в условиях конкуренции, как способность достигать национальными экономиками основной цели государства, оставаясь открытыми для

конкуренции, полностью разделяя при этом следующее утверждение М. Портера: «Основная цель каждого государства состоит в достижении высокого и постоянно растущего уровня жизни для своих граждан» [16, с. 168].

В соответствии с такими представлениями находится теория конкурентоспособности С. И. Савчука, который конкурентоспособность субъектов экономики микроэкономического уровня, включая предприятия, определяет следующим образом – это способность экономических субъектов бесконечно долго осуществлять «нормальный» воспроизводственный цикл за счет собственных ресурсов в условиях конкуренции [17]. Согласно этой теории, если предприятие способно в условиях конкуренции самостоятельно теоретически бесконечно долго производить и сбывать свою продукцию, обеспечивать себя материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами, адаптироваться и развиваться с учетом изменчивости внешней среды, удовлетворяя социально-экономические интересы своих собственников, т. е. генерируя достаточный с точки зрения собственников чистый доход, то такое предприятие считается конкурентоспособным [1, 3].

**П**ринципиально важным для настоящего исследования является то обстоятельство, что в современной теории конкуренции отнесение конкурентоспособности, как одного из обобщенных признаков экономических субъектов, к признакам, характеризующим те или иные способности этих субъектов, уже практически не дискутируется.

Толкование конкурентоспособности, как одной из разновидностей способности предприятия, позволило ученым определить и наиболее существенные, с точки зрения теории измерений, особенности данного признака как объекта оценки. Конкурентоспособность – это:

- ✦ латентный (скрытый для наблюдателя) признак;
- ✦ потенциальный признак (признак, характеризующий предельные свойства носителя данного признака);
- ✦ абсолютный признак (свойственный носителю как таковому и не требующий для измерения сопоставлений с аналогами);
- ✦ интегральный по времени признак (данная особенность не является обязательной для свойств, характеризующих иные способности).

Указанные особенности конкурентоспособности как объекта измерений обуславливают объективные трудности (как методического, так и методологического порядка) количественных измерений уровня проявления данного свойства у различных субъектов экономики. И именно вопросы оценки конкурентоспособности экономических субъектов являются в настоящее время наиболее дискуссионными в теории конкурентоспособности. Об этом свидетельствует и разнообразие известных методологических и методических подходов (см., например, обзоры в [1, 2, 17]). В то же время в теории конкурентоспособности уже существуют широко известные и популярные методики международных экономических организаций, таких, например, как методи-

ки International Institute for Management Development и World Economic Forum.

Кардинально иной является ситуация в экономической теории потенциалов. Взаимоисключающие взгляды характерны для толкования уже самого понятия потенциала в экономике.

**К**ак показывают наши исследования на примере понятия инновационного потенциала [11], в экономической литературе встречаются определения, которые трактуют инновационный потенциал предприятия следующим образом:

- ✦ как совокупность ресурсов, необходимых для ведения инновационной деятельности;
- ✦ как совокупность имеющихся на предприятии материальных и нематериальных активов, которые используются в инновационной деятельности;
- ✦ как предельная масса ресурсов субъекта хозяйствования, необходимая и достаточная для его инновационного развития;
- ✦ как совокупность факторов и условий осуществления инновационной деятельности;
- ✦ как совокупность ресурсов, факторов и условий такой деятельности; как возможности и способность предприятия осуществлять инновационную деятельность;
- ✦ как способность и готовность предприятия к реализации инновационного процесса;
- ✦ как единство возможностей, имеющихся на предприятии для осуществления инновационной деятельности, внутренних и внешних факторов такой деятельности;
- ✦ как мера готовности предприятия решать определенные задачи в инновационном развитии.

Существуют и разнообразные комбинированные концепции инновационного потенциала.

Указанные точки зрения охватывают практически весь спектр представлений экономической теории о потенциалах. Причем, многие определения понятия потенциала уязвимы для критики даже с точки зрения логики (как науки) и предъявляемых ею требований к определениям научных понятий [5, 9, 7, 10]. Не удивительно, что в таких условиях вполне закономерными является отсутствие сколь-нибудь устоявшихся и, тем более, общепринятых подходов к измерению потенциалов и частая практика подмены измерений потенциалов оценкой качественно иных объектов (признаков). К числу наглядных примеров последнего можно отнести растиражированные в различных пособиях методы оценки активов предприятия и стоимости бизнеса в целом под видом методов оценки потенциала предприятия [6, 15, 19].

В рамках концепции потенциала как определенной способности экономического субъекта с учетом более высокого уровня развития теории конкурентоспособности вполне естественной является попытка сопоставления понятий конкурентоспособности и потенциала, выявления сходства и различий между ними и использования идей, методологии и методов измерения кон-

курентоспособности для совершенствования методов оценки потенциалов экономических субъектов.

Далее при изучении соотношения понятий потенциала и конкурентоспособности будем использовать общее определение потенциала в такой форме: «*Потенциал в экономике – это способность экономического субъекта к определенной деятельности, отражающая максимально возможный совокупный результат такой деятельности*» [12], а также следующее определение экономического потенциала: «*Экономический потенциал некоторого субъекта экономики (экономической системы) – это его способность к осуществлению имманентно присущей данному субъекту деятельности, отражающей максимально возможные результаты такой деятельности*» [10]. При этом будем придерживаться микроэкономического уровня – уровня предприятий.

Первое существенное и лежащее на поверхности отличие понятия потенциала от понятия конкурентоспособности состоит во множественности потенциалов предприятия. В соответствии с приведенным выше определением потенциала способности предприятия в осуществлении различных видов деятельности представляют собой различные признаки предприятия. При этом каждой из возможных классификаций видов деятельности предприятия (функций, осуществляемых предприятием) в соответствие можно поставить вполне определенную, осмысленную иерархию потенциалов [8, 13].

Конкурентоспособность является синтетическим признаком предприятия как системы в целом. И даже если допустить правомерность рассмотрения конкурентоспособности отдельных подсистем предприятия, то соответствующие признаки уже будут признаками этих подсистем, но не признаками предприятия как целостной системы.

**Д**ля дальнейшего анализа рассмотрим следующие формулировки определений экономического потенциала и конкурентоспособности предприятия, подчеркивая экономическое содержание этих понятий. В уточнение формулировки определения экономического потенциала предприятия, приведенной в [10], определим экономический потенциал как *способность предприятия генерировать чистый доход (обеспечивать прирост стоимости бизнеса), характеризующую максимально возможный уровень чистого дохода (прироста стоимости бизнеса)*. Конкурентоспособность предприятия будем рассматривать как *способность предприятия генерировать чистый доход (обеспечивать прирост стоимости бизнеса), удовлетворяющий интересы собственников в конкурентной среде на стабильной основе*. В обеих формулировках в явном виде выражено основное предназначение предприятия как инструмента приумножения первоначально вложенного в бизнес капитала.

Как видно, несмотря на то, что оба понятия являются родственными по своему экономическому содержанию, они имеют и существенные отличия. Укажем, в порядке дискуссии, на наиболее важные общие и отличительные признаки понятий экономического потенциала и конкурентоспособности предприятия, ставя перед

собой, прежде всего, задачу максимально точной дифференциации этих понятий, а также соответствующих оценок уровня проявления указанных свойств предприятия. Важность такого акцента обусловлена тем, что на решениях этой задачи основывается правомерность одновременного сосуществования в понятийно-категориальном аппарате экономической теории близких понятий. От этих же решений зависит и эффективность использования таких понятий в задачах управления.

И конкурентоспособность, и экономический потенциал предприятия характеризуют максимально возможные результаты одной и той же деятельности – экономической деятельности предприятия. Едины и обобщенные результаты такой деятельности, в качестве которых, обычно, рассматриваются чистый доход и прирост стоимости бизнеса.

Основную грань между этими понятиями можно провести во временной плоскости, по характеру учета (по роли) фактора времени с позиций концепции потенциальных функций [13].

**Э**кономический потенциал целесообразно рассматривать как мгновенную характеристику способности предприятия, в состоянии на момент оценки, генерировать чистый доход при всевозможных условиях внешней среды. (Здесь наблюдается полная аналогия между понятиями экономического потенциала предприятия и потенциальной энергии материального тела [12]). В этом случае делается акцент на зависимость уровня экономического потенциала от состояния производственной (в широком понимании) подсистемы предприятия.

В отличие от экономического потенциала конкурентоспособность следует рассматривать как долговременный признак, т. е. как признак, характеризующий ту же способность предприятия (способность генерировать чистый доход), но уже в длительной перспективе. При этом в данном случае основной акцент ставится уже на зависимость уровня конкурентоспособности от состояния воспроизводственной (в широком смысле) системы предприятия, от определяемых этим состоянием возможностей предприятия адаптироваться к изменениям внешней среды функционирования.

Из сказанного выше следует, что оценки экономического потенциала предприятия являются точечными, а оценки конкурентоспособности предприятия – интегральными по времени величинами.

Такой взгляд на оценки экономического потенциала и конкурентоспособности предприятия указывает на место и целевое назначение соответствующих оценок в диагностике предприятий.

Оценки экономического потенциала должны характеризовать соответствующие предельные возможности предприятия «как оно есть» при всевозможных условиях внешней среды в **статике**. Такие оценки позволяют выявить степень приспособленности предприятия (по уровню чистого дохода), в состоянии на момент оценки к различным условиям, и наличие уязвимых мест, что может служить отправным пунктом для поиска путей развития предприятия. Эти вопросы,

очевидно, относятся к компетенции стратегического управления и, в частности, стратегического анализа.

Оценки конкурентоспособности как величины, интегральные по всему периоду перспективы, являются функциями траекторий состояния предприятия и параметров внешней среды его функционирования. Такие оценки должны характеризовать соответствующие предельные возможности предприятия (с фиксированным на момент оценки начальным состоянием) с учетом **динамики** обеих указанных групп факторов. Такие оценки должны отвечать на вопрос: «Может ли предприятие, находясь в определенном состоянии, обеспечить стабильный (в длительной перспективе) уровень доходности при всевозможных сценариях развития самого предприятия и внешних условий».

**П**риведенные выше рассуждения показывают, что экономический потенциал предприятия (оценки уровня потенциала) и конкурентоспособность предприятия (оценки уровня конкурентоспособности) соотносятся между собой как частное и целое, как простое и сложное. В свою очередь, частные потенциалы предприятия, такие, например, как производственный, управленческий, инвестиционный и инновационный, кадровый и др., вполне могут рассматриваться в качестве факторов, определяющих уровень как экономического потенциала, так и конкурентоспособности.

Одним из важных следствий такого соотношения указанных признаков и их оценок является возможность конструирования оценок конкурентоспособности предприятий на основе оценок потенциалов. Идеи и примеры реализации таких возможностей уже встречаются в научной литературе [2, 3, 18]. Другим, не менее важным, следствием является наследование потенциалами отмеченных выше свойств, характерных для конкурентоспособности предприятия как объекта измерений, что служит теоретическим обоснованием целесообразности заимствования идей, подходов и методов измерений из теории конкуренции и их развитие с учетом специфики задачи оценки потенциалов.

## ВЫВОДЫ

На основании проведенного исследования можно заключить следующее. Понятия потенциала и конкурентоспособности относятся к одному классу понятий, характеризующих предельные возможности (способности) экономических субъектов. Это родственные, но не идентичные понятия.

Конкурентоспособность предприятия – это признак предприятия в целом и в своем классе (для предприятия) является единственным. В отличие от этого каждому предприятию можно поставить в соответствие иерархически упорядоченную систему потенциалов, отражающих способность предприятия к осуществлению различных видов деятельности.

Экономический потенциал предприятия является потенциалом высшего (для предприятия) иерархического уровня. Понятие экономического потенциала соотносится с понятием конкурентоспособности как часть и целое, как простое и сложное. Экономический

потенциал предприятия также можно рассматривать как фактор конкурентоспособности предприятия.

Основное отличие экономического потенциала и конкурентоспособности как родственных синтетических признаков предприятия заключается в их временной природе. Первый из них относится к разряду мгновенных признаков, второй – к признакам, интегральным по времени.

Экономическая теория конкурентоспособности находится на более высокой ступени развития по сравнению с теорией потенциалов в экономике. В этой теории достигнут более высокий уровень единства взглядов по ключевым вопросам, предложено больше идей и разработан более разнообразный методический инструментарий количественных изменений конкурентоспособности.

Указанные обстоятельства свидетельствуют о том, что творческое заимствование наработок теории конкурентоспособности в области методологии и методики оценки уровня конкурентоспособности могут быть полезны для развития методов измерения потенциалов предприятий. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Алёхин А. Б. Измерение конкурентоспособности на национальном и микроэкономическом уровнях: методологические аспекты / А. Б. Алёхин // Вісник Хмельницького національного університету. – № 4, Т. 2. Економічні науки. – 2011. – С. 7 – 12.
2. Брутман А. Б. Измерение конкурентоспособности промышленных предприятий на основе оценки их производственного потенциала / А. Б. Брутман // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4, Т. 2. Економічні науки. – С. 136 – 141.
3. Брутман А. Б. Промышленное предприятие как объект измерения конкурентоспособности: методологический аспект / А. Б. Брутман // Вісник Хмельницького університету. – 2009. – № 4, Т. 2. Економічні науки. – С. 156 – 161.
4. Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / М. Гельвановский, В. Жуковская, И. Трофимова // Российский экономический журнал. – 1998. – № 3. – С. 67 – 78.
5. Гетманова А. Д. Учебник по логике / А. Д. Гетманова. – 2-е изд. – М.: Владос, 1995. – 303 с.
6. Добикіна О. К. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О. К. Добикіна, В. С. Рижигов, С. В. Касьянюк та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 208 с.
7. Карапейчик И. Н. Классификации потенциалов в экономике: критический взгляд / И. Н. Карапейчик // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 2, т. 3. Економічні науки. – С. 116 – 125.
8. Карапейчик И. Н. Классификация потенциалов экономических субъектов: методологические аспекты и возможные решения / И. Н. Карапейчик // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1(139). – С. 20 – 31.
9. Карапейчик И. Н. О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов / И. Н. Карапейчик // Бизнес Информ. – 2012. – № 3. – Часть 1. – С. 8 – 12.
10. Карапейчик И. Н. О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов / И. Н. Карапейчик // Бизнес Информ. – 2012. – № 4. – Часть 2. – С. 10 – 13.
11. Карапейчик И. Н. Оценка инновационного потенциала машиностроительных предприятий : монография / И. Н. Карапейчик. – Мариуполь : Новый мир, 2011. – 184 с.
12. Карапейчик И. Н. Понятие потенциала в экономике: общая концепция / И. Н. Карапейчик // Эффективна економіка. – 2011. – № 12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=820>
13. Карапейчик И. Н. Потенциальные функции и задача систематизации потенциалов в экономике / И. Н. Карапейчик // Інноваційні економіка. – 2012. – № 4(30). – С. 9 – 15.
14. Кошеленко В. О. Удосконалення оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств на основі методів багатомірною неметричного шкалування : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.04 / В. О. Кошеленко. – Одесса, 2011. – 202 с.
15. Краснокутська Н. В. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник / Н. В. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
16. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.
17. Савчук С. И. Основы теории конкурентоспособности / С. И. Савчук. – Мариуполь : ИПРЭИ НАН Украины, Рената, 2007. – 520 с.
18. Савчук С. И. Оценка конкурентоспособности предприятий и отраслей на основе измерения их потенциалов / С. И. Савчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2006. – № 4, Т. 2. Економічні науки. – С. 164 – 166.
19. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк – К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.
20. Gassmann H. Globalisation and industrial competitiveness. Organisation for Economic Cooperation and Development / H. Gassmann // The OECD Observer. – December 1995/ January 1996. – No 197. – P. 38 – 42.
21. Fagerberg J. Technology and competitiveness / J. Fagerberg // Oxford, 1996. – V. 12. – № 3. – P. 39 – 51.

## REFERENCES

- Alekhin, A. B. "Yzmerenye konkurentosposobnosti na natsionalnom y mikroekonomicheskom urovniakh: metodologicheskyye aspekty [The measurement of competitiveness at the national and micro-level: methodological aspects]". *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 2, no. 4 (2011): 7-12.
- Brutman, A. B. "Yzmerenye konkurentosposobnosti promyshlennykh pred-priyatiy na osnovе otsenky ykh proyzvodstvennoho potentsyala [Measuring the competitiveness of industrial enterprises on the basis of an assessment of their production potential]". *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 2, no. 4 (2010): 136-141.
- Brutman, A. B. "Promyshlennoe predpriyatie kak obekt yzmereniya konkurentosposobnosti: metodologicheskyy aspekt [Industrial enterprise as the object of measurement of competitiveness: methodological aspects]". *Visnyk Khmelnytskoho universytetu*, vol. 2, no. 4 (2009): 156-161.
- Dobykina, O. K., Ryzhykov, V. S., and Kasianiuk, S. V. *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [Potential of enterprise: formation and evaluation]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2007.
- Fedonin, O. S., Riepina, I. M., and Oleksiuk, O. I. *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [Potential of enterprise: formation and evaluation]. Kyiv: KNEU, 2005.
- Gelvanovskiy, M., Zhukovskaia, V., and Trofimova, I. "Konkurentosposobnost v mikro-, mezo- i makrourovnevom izmereniakh [Competitiveness in the micro-, meso- and macro-level measurements]". *Rossiyskiy ekonomicheskii zhurnal*, no. 3 (1998): 67-78.
- Getmanova, A. D. *Uchebnik po logike* [Textbook on logic]. Moscow: Vlados, 1995.
- Gassmann, H. "Globalisation and industrial competitiveness. Organisation for Economic Cooperation and Development". *The OECD Observer*, no. 197 (1996): 38-42.

Karapeychik, I. N. "O sushchnosti i sootnoshenii poniaty ekonomicheskogo i proizvodstvennogo potentsialov. Chast 1. [On the essence and the relationship between the concepts of economic and industrial potentials. Part 1]". *Biznes Inform*, no. 3 (2012): 8-12.

Karapeychik, I. N. "O sushchnosti i sootnoshenii poniaty ekonomicheskogo i proizvodstvennogo potentsialov. Chast 2 [On the essence and the relationship between the concepts of economic and industrial potentials. Part 2.]". *Biznes Inform*, no. 4 (2012): 10-13.

Karapeychik, I. N. *Otsenka innovatsionnogo potentsiala mashinostroitelnykh predpriyatiy* [Evaluation of innovative potential of machine-building enterprises]. Mariupol: Novyy mir, 2011.

Karapeychik, I. N. "Poniatye potentsyala v ekonomyye: obshchaia kontseptsyia [The concept of capacity in the economy: the general concept]". *Efektivna ekonomika*. <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=820>.

Karapeychik, I. N. "Potentsyalnye funktsii y zadachakh systematyzatsyy potentsyalov v ekonomyye [Potential functions and potentials in the task of organizing the economy]". *Innovatsiini ekonomika*, no. 4(30) (2012): 9-15.

Koshelenko, V. O. "Udoskonalennia otsinky konkurentosposobnosti promyslovykh pidpriemstv na osnovi metodiv bahatomirnogo nemetrychnoho shkaluvannia [Improving industrial competitiveness evaluation methods based on non-metric multidimensional scaling]". *Dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04*, 2011.

Krasnokutska, N. V. *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [Potential of enterprise: formation and evaluation]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2005.

Karapeychik, I. N. "Klasyfikatsyy potentsyalov v ekonomyye: krytycheskyi vzhliad [Classification of potentials in the economy: a critical view]". *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnii universytetu*, vol. 3, no. 2 (2012): 116-125.

Karapeychik, I. N. "Klasyfikatsyya potentsyalov ekonomicheskyykh subektiv: metodolohycheskye aspekty y vozmozhnye reshennia [Classification of potential economic subjects: methodological aspects and possible solutions]". *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1(139) (2013): 20-31.

Porter, M. *Konkurentsia* [The Competition]. Moscow: Viliams, 2002.

Savchuk, S. I. "Otsenka konkurentosposobnosti predpriyatiy y otraslei na osnovе yzmereniy ykh potentsyalov [Assessment of competitiveness of enterprises and industries on the basis of measurements of their potential]". *Visnyk Khmelnytskoho ratsionalnoho universytetu*, vol. 2, no. 4 (2006): 164-166.

Savchuk, S. I. *Osnovy teorii konkurentosposobnosti* [Fundamentals of the theory of competitiveness]. Mariupol: IPREI NAN Ukrainy, Renata, 2007.

"Technology and competitiveness." *Oxford*, vol. 12, no. 3 (1996): 39-51.

УДК 658.15

## ВИЗНАЧЕННЯ ВИТРАТ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

МЕЛІХОВА Т. О.

УДК 658.15

### Мелихова Т. О. Визначення витрат господарської діяльності підприємства

У статті узагальнено методи визначення витрат на виробництво продукції. Удосконалено методи вимірювання грошового потоку на рівні підприємства та його структурних підрозділів, які враховують особливості кругообігу основних засобів та оборотних коштів. Це дає можливість розрахувати нормативний чистий грошовий потік, грошовий потік у кумулятивному та нагромадженому вигляді. Запропоновано методи визначення коефіцієнтів використання витрат. Вони побудовані на основі відношення величини витрат до обсягу реалізованої продукції. Розрахунок даних показників дозволить розвинути аналіз господарської діяльності підприємства.

**Ключові слова:** підприємство, структурний підрозділ, витрати, продукція, реалізація, грошовий потік, коефіцієнти, використання.

**Табл.:** 3. **Формул:** 11. **Бібл.:** 12.

**Мелихова Татьяна Олеговна** – кандидат економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедри обліку та аудиту, Запорізька державна інженерна академія (пр. Леніна, 226, Запоріжжя, 69006, Україна)

**E-mail:** tanya\_zp@rambler.ru

УДК 658.15

### Мелихова Т. О. Определение расходов хозяйственной деятельности предприятия

В статье обобщены методы определения расходов на производство продукции. Усовершенствованы методы измерения денежного потока на уровне предприятия и его структурных подразделений, учитывающих особенности кругооборота основных средств и оборотных средств. Это дает возможность рассчитать нормативный чистый денежный поток, денежный поток в кумулятивном и накопленном виде. Предложены методы определения коэффициентов использования расходов. Они построены на основе отношения величины затрат к объему реализованной продукции. Расчет данных показателей позволит развить анализ хозяйственной деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** предприятие, структурное подразделение, расход, продукция, реализация, денежный поток, коэффициенты, использование.

**Табл.:** 3. **Формул:** 11. **Библ.:** 12.

**Мелихова Татьяна Олеговна** – кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой учета и аудита, Запорожская государственная инженерная академия (пр. Ленина, 226, Запорожье, 69006, Украина)

**E-mail:** tanya\_zp@rambler.ru

UDC 658.15

### Melikhova T. O. Determination of Expenses of Economic Activity of a Company

The article generalises methods of determination of expenses used for production of products. It improves methods of measuring the cash flow at the level of a company and its structural subdivisions, which take into account specific features of main fixed assets and circulating assets. This gives an opportunity to calculate a standard net cash flow and cash flow in cumulative and accumulated form. It offers methods of calculation of ratios of the use of expenses. They are built on the basis of correlation of the volume of costs to the volume of sold products. Calculation of these indicators would allow development of analysis of economic activity of companies.

**Key words:** company, structural subdivision, expense, products, sales, cash flow, ratios, use.

**Tabl.:** 3. **Formulae:** 11. **Bibl.:** 12.

**Melikhova Tatyana O.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Deputy Head of the Department of Accounting and Audit, Zaporizhia State Engineering Academy (pr. Lenina, 226, Zaporizhia, 69006, Ukraine)

**E-mail:** tanya\_zp@rambler.ru