



рія, практика, перспективи: [монографія] / [О.М. Тищенко, М.О. Кизим, Т.П. Юр'єва, Т.Ю. Юр'єва, І.В. Покуца]; НАН України. Н.-д. центр індустр. пром. розв. – Х.: ІНЖЭК, 2008. – 368 с.

10. Качала Т.М. Житлово-комунальне господарство в системі міського комплексу: [монографія] / Т.М. Качала; Черкас. держ. тех. нол. ун-т. – К.: Наук. думка, 2008. – 416 с.

УДК 338.24

Шамота Г.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки
Української академії банківської справи
Національного банку України*

Малиш Д.О.

*бухгалтер
ТОВ «Карней-Опт»*

ПОНЯТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

У статті розглянута еволюція понятійного апарату стосовно потенціалу економічної системи. З цієї метою використано ресурсний підхід, а також підхід з позиції спроможностей останньої. Також запропоноване визначення та з'ясовано особливості торговельного потенціалу регіону. Вказано на взаємозв'язок торговельного потенціалу і інвестиційної привабливості регіону.

Ключові слова: регіон, потенціал, торговельний потенціал регіону, ресурсний підхід, спроможності, можливості економічної системи, економічні вигоди.

Шамота Г.М., Малыш Д.А. ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ ТОРГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

В статье рассмотрена эволюция понятийного аппарата относительно потенциала экономической системы. С этой целью использованы ресурсный подход, а также подход с позиции возможностей последней. Также предложено определение и выяснены особенности торгового потенциала региона. Указано на взаимосвязь торгового потенциала и инвестиционной привлекательности региона.

Ключевые слова: регион, потенциал, торговый потенциал региона, ресурсный подход, способности, возможности экономической системы, экономические выгоды.

Shamota H.M., Malysh D.O. THE CONCEPT AND FEATURES OF THE TRADING REGION'S POTENTIAL

The article considers the evolution of the conceptual framework of the potential economic system. For this end, the author employed resource approach, and the approach from the position of the latter. The article also suggests definition and clarification of the peculiarities of the trading potential of the region. The author points to the relationship between trading potential and investment attractiveness of the region.

Keywords: region, potential, trading potential of the region, resource approach, capacity of the economic system, economic benefits.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших галузей економіки України на сучасному етапі є торгівля. Роль торгівлі в господарстві визначається не тільки її великим історичним шляхом, але й вирішальним впливом на розвиток ринкових відносин. Торгівля відіграє надзвичайно важливу роль у системі соціальної інфраструктури регіону, оскільки вона спрямована на задоволення потреб населення. Торгівля – галузь господарства, що реалізує товари шляхом купівлі-продажу. У її функціонуванні чітко простежуються територіальні аспекти, насамперед в пропорційному характері розміщення торговельної мережі відповідно до розселення населення. Значні відмінності в рівнях економічного розвитку й умовах життя населення в Україні зумовлюють диференціацію розвитку торгівлі в розрізі адміністративно-територіальних одиниць. Ефективність торговельного обслуговування й підвищення рівня життя населення багато в чому залежить від раціонального розміщення й територіальної організації торгівлі і громадського харчування. З огляду на це, стає зрозумілою актуальність дослідження торговельного потенціалу регіону, що характеризує стан, тенденції розвитку та територіальну організацію торгівлі в регіоні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань потенціалу економічних систем приділяють значну увагу вітчизняні та зарубіжні нау-

ковці: О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук, А.С. Гловкова, О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, Р.М. Grant, J. Pfeffer та ін. В їхніх працях запропоновані різні підходи до визначення сутності потенціалу економічних систем.

Разом з тим, теоретичні і методичні аспекти формування та забезпечення ефективного господарського використання саме торговельного потенціалу регіону, його вплив на інвестиційну привабливість території в умовах зміни ринкової кон'юнктури та посилення конкурентної боротьби залишаються донині малодослідженими. У наявних наукових працях недостатньо висвітлені питання оцінки окремих елементів торговельного потенціалу регіону, відсутні методики щодо комплексного підходу до оцінювання накопиченого потенціалу регіону в торговельній сфері, не знайшли переконливої аргументації підходи до подальшого його розвитку та забезпечення ефективного використання з урахуванням зміни кон'юнктури ринку та ділової активності торговельних підприємств регіону.

Мета статті. Дослідження поняття «торговельний потенціал регіону», виявлення його функціональних характеристик та специфічних особливостей.

Виклад основного матеріалу. Стосовно визначення сутності та структури економічної категорії «потенціал» як такої, що знайшло своє відображення у сучасній літературі, існують різні погляди.

Так, перша група поєднує авторів, які використовують ресурсний підхід щодо трактування категорії «потенціал». Серед них Л.І. Абалкін, який вважає, що ця категорія являє собою узагальнену, сформовану характеристику ресурсів, прив'язану до місця і часу [1]. Схожий погляд на цю проблему має А.Є. Воронкова, яка визначає потенціал як об'єднання різних ресурсів, що є у розпорядженні суб'єкта [4]. Зауважимо, що ці автори не розглядають ні спроможності, ні можливості економічної системи щодо формування та використання ресурсів.

Ресурсна концепція отримала подальший розвиток у процесі еволюції теоретичних основ стратегічного управління. Запропонована вченими Гарвардської школи бізнесу, зокрема, К. Ендрюсом, методологія SWOT-аналізу, ґрунтується на тому, що одним з його центральних напрямів є саме дослідження потенціалу суб'єкта, яким може бути і регіон. У цьому випадку потенціал регіону отожднюється з його сильними сторонами, які можуть обумовлюватися як ресурсним забезпеченням регіону, так і його організаційними здібностями. Про подібний зв'язок свідчить і теорія Е. Пенроуза.

У 1978 р. Дж. Пфеффер і Дж. Салансік запропонували «теорію залежності від ресурсів», згідно з якою суб'єкти господарювання, зокрема, регіони, спроможні виживати настільки, наскільки вони залучають і підтримують власні ресурси [18]. Значний вплив на використання ресурсів, відповідно до цієї теорії, мають господарські відносини, якість і стабільність яких обумовлюється організаційними здібностями суб'єктів ринку.

Найбільш чітку позицію щодо співвідношення ресурсів і здібностей має Р. Грант, який відзначає, що у той час, як ресурси є джерелом здібностей регіонів, здібності є основним джерелом їх конкурентних переваг [16]. Він розглядає здібності як потенціал групи ресурсів у здійсненні певного завдання чи діяльності. Аналогічний підхід використовується у працях М. Хітта, Д. Айленда і Р. Хоскіссона, за визначенням яких здібність – властивість набору ресурсів цілісно виконувати завдання чи дію [17]. У такому разі, здібності не можуть бути відокремлені від ресурсів, а формуються у ході їх трансформації, обумовлюють певний рівень їхнього використання, отже, є підґрунтям диференціації щодо функціонування різних регіонів.

Подальшим розвитком ресурсної теорії слід вважати опубліковану у 1990 р. статтю К. Прахалада і Г. Хамела, де для ідентифікації визначальних для результатів господарської діяльності суб'єкта та реалізації його стратегії вводиться поняття «ключових компетенцій» [19, с. 79]. Існують різні точки зору щодо співвідношення введених понять «здібності» та «ключові компетенції», доцільність розгляду яких у процесі формування бачення потенціалу регіону пов'язана з його етимологічним походженням від можливостей, які, у свою чергу, мають ідентифікуватися відносно певних об'єктів. Компетенції являють собою сукупність навичок, досвіду, накопичених знань у певній галузі діяльності, або, за Томпсоном і Стріклендом, високий професіоналізм у тому чи іншому виді діяльності суб'єктів господарювання, що досягається шляхом тривалого навчання та накопичення досвіду [14].

Необхідно зазначити, що економічні ресурси, які використовують суб'єкти господарювання у власній діяльності, формують у сучасних умовах потенціал регіону, зокрема, торговельний, але сама по собі їх наявність не є гарантією досягнення стратегічних

цілей. Іншою, не менш важливою складовою потенціалу, виступають здібності регіону акумулювати ресурси у ході здійснення комплексу господарських заходів. З урахуванням того, що сукупність таких здібностей в економічній літературі прийнято називати компетенціями, то потенціал регіону, і торговельний в тому числі, ми визначаємо як можливості системи ресурсів і компетенцій створювати результат через реалізацію комплексу результативних господарських заходів [14].

Подальший розвиток теорії потенціалу на базі ресурсного підходу у сучасному науковому просторі обумовив формування концепції «інтелектуального потенціалу», або «динамічних здібностей» в складі торговельної складової, які є здібностями суб'єктів господарювання до інтегрування, створення внутрішніх і зовнішніх компетенцій з метою адаптації до мінливого середовища [20, с. 510].

Саме такі здібності є результатом безперервного навчання, вони ґрунтуються на усвідомленні необхідності постійного оновлення ресурсів і компетенцій, що сприятиме створенню конкурентоспроможного продукту на виході економічної системи.

Залишаючи поза увагою змістовні аспекти самої концепції, слід зазначити, що саме в її межах знайшла відбиття логіка створення конкурентних переваг, яка найбільшою мірою спирається на потенціал як сукупність ресурсів, здібностей та компетенцій. Причинно-наслідковий ланцюг має вигляд: чинники виробництва – компетенції – динамічні здібності – продукти.

Отже, в основу створення цінностей у вигляді кінцевої продукції покладено доступні на ринку ресурси, які шляхом певних господарських операцій трансформуються у готові до споживання продукти. Оскільки динамічні здібності є лише певним проявом організаційних здібностей, виділення їх як атрибутивної ознаки потенціалу регіону є некоректним, їх ідентифікація потребує дослідження його структури.

До другої групи належать автори, що трактують потенціал з позиції спроможностей. Так, Н.С. Довгаль розширює згаданий ресурсний підхід і пропонує розглядати потенціал системи як «її спроможність досягти поставлених цілей за наявних ресурсах і умовах їх використання, тобто це рівень ефективності використання обмежених ресурсів» [8, с. 43], що, на нашу думку, є більш прийнятним, разом з тим, ми вважаємо, що ресурси – це лише частина можливостей, які необхідні для ефективного функціонування економічної системи.

Автори «Великого тлумачного словника української мови» [3] трактують потенціал як сукупність засобів, запасів, сил, практично проводячи паралелі зі спроможністю, але знову поза увагою залишаються можливості економічної системи щодо здійснення господарської діяльності. Враховуючи це, було зроблено спробу включити до складу потенціалу, крім спроможностей, можливості, звідси трактування набуває наступної сутності: сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній галузі, ділянці, сфері [5; 9; 12].

О.В. Ареф'єва [2] розширила попереднє трактування, включивши до складу цієї категорії запаси, а О.К. Добикіна додала ще й джерела, отже, визначення набуло наступного вигляду: «засоби, запаси, джерела, що можуть бути використані, а також можливості окремої особи, групи осіб, суспільства у конкретних обставинах» [7, с. 110]. Однак варто наголосити, що викладені визначення навряд чи можна

визнати доволі повними, оскільки вони не враховують усі ресурси системи, і їх, на нашу думку, доцільно застосовувати лише для характеристики національної економіки країни.

Більш узагальнену позицію стосовно складу потенціалу мають Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, трактуючи його як «приховані здатності, сили для певної діяльності, що можуть виявитися за конкретних умов або запас чого-небудь, резерв» [10, с. 212]. Слід зауважити, що для характеристики торговельних процесів регіону такі визначення потребують конкретизації.

Дискусійною залишається і третя точка зору, прихильники якої вважають, що потенціал – це можливість економічної системи. Серед них І.П. Отенко, Л.М. Малярець, які взагалі абстрагувалися від економічної сутності категорії «потенціал» і визначають її як «систему взаємопов'язаних елементів (можливостей), змінюючи та удосконалюючи пропорції яких, можна досягти більшого різноманіття станів і побудови системи (потенціалу) для досягнення певної мети» [13, с. 66], що, на наш погляд, є недоцільно, оскільки для досягнення мети має бути у наявності, крім можливостей (певних умов для здійснення), спроможність (здатність до здійснення) тобто, можливість без спроможностей не можуть взагалі характеризувати потенціал.

У дослідженнях І. Отенко простежується теза системно-інтеграційної теорії Г. Клейнера як синтезу динамічного напрямку ресурсної теорії та нової інституціональної теорії. Якщо Г. Клейнер розглядає потенціал як сукупність тих властивостей і якостей суб'єкта, які, з одного боку, визначають перспективні можливості та межі його функціонування за тих чи інших зовнішніх умов, а з іншого – є відносно стабільними, тобто не можуть бути змінені у короткий період, то І. Отенко подає поняття «потенціал суб'єкта» на основі визначення його триєдиної природи, що полягає у цілісності його суб'єктної, об'єктної та процесної складових та інтеграції методологічних підходів (ресурсного, функціонального та інституціонального) до вивчення потенціалу.

Розуміння потенціалу регіону як взаємозалежної сукупності можливостей ресурсів і процесів їх трансформації, організаційної структури, системи управління ним і здатностей персоналу до пізнання та управління відповідає сформульованому Г. Клейнером уявленню щодо цілісності, ідентичності та мінливості потенціалу як об'єкту управління, проте обмежує сферу прояву потенціалу лише пізнанням та управлінням.

О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк, які характеризують потенціал як «максимально можливу сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей якісного розвитку соціально-економічної системи у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень)» [15, с. 79], додають тезу про спроможності як базу потенціалу.

А.С. Головка визначає потенціал суб'єкта як «максимальні можливості не лише ресурсів, які взаємодіють, а й усіх його складових, що беруть участь у діяльності, їх органічної структурно-функціональної взаємодії та формують оптимальний потенціал розвитку у стратегічній перспективі» [6, с. 37].

Зміни у розумінні сутності потенціалу обумовлені успішним розвитком і переходом від індустріального суспільства до інформаційного. Зростає

значення інтелектуальної складової та компетенцій регіону потребують подальшого розвитку теорії його потенціалу на основі наукового синтезу, діалектичного методу пізнання, системного аналізу з метою збагачення новітніми результатами економічної теорії та практики господарювання. Така наукова позиція вимагає не лише ретроспективного дослідження еволюції поняття потенціалу регіону, але й його розвитку за умов конкурентного середовища.

Визнаним пріоритетом розвитку будь-якого суб'єкта, і регіону в тому числі, є створення ним цінності, яка у найзагальнішому розумінні є інтегральною характеристикою того, що очікують отримати індивідуальні споживачі чи їх групи від регіону. У такому розумінні створення цінності як цільової функції регіону, по-перше, не виключає орієнтації на низку інших функцій; по-друге, враховує інтереси усіх учасників господарських відносин, кожен з яких переслідує мету отримання власних економічних вигод.

Цінність для інвесторів, здебільшого, визначатиметься зростанням вартості інвестованого капіталу; цінність для менеджерів – розширенням обсягу продажів, зростанням прибутку; цінність для споживачів – комплексом вигод, які вони отримують у результаті придбання продукції цього регіону (задоволеність асортиментною пропозицією, якістю, ціною, наявністю сервісної підтримки тощо); цінність для постачальників – комплексом вигод, які вони отримують від співпраці з регіоном (надійність розрахунків, безперервність замовлень, вигідні цінові умови та умови транспортування тощо).

Таким чином, поняття цінності, що було центральним елементом наукових дискусій ще за часів розвитку австрійської школи маржиналізму (К. Менгер, О. Бем-Бевеке), є настільки об'ємним і багатограним, що саме у ньому можуть концентровано відбиватися можливості будь-якого регіону.

Враховуючи сучасні наукові погляди щодо природи виникнення та існування підприємств, що здійснюють власну діяльність на території регіону, зростає значення організаційного розвитку як пріоритетного чинника у досягненні успіху й забезпеченні життєздатності, під потенціалом регіону ми розуміємо можливість сукупності ресурсів, здібностей і компетенцій значних підприємств створювати цінності для зацікавлених учасників господарських відносин.

Саме таке визначення відповідає завданню комплексного дослідження торговельного потенціалу регіону, сформованому науково-теоретичному простору мікро- та макроекономічних теорій і вимогам однозначності та чіткості формулювання базових понять, що, на думку В. Катякало, є стимулюючим чинником успішного розвитку будь-якої теорії [11].

Щодо торгівлі та торговельної діяльності, зазначимо наступне. Господарсько-торговельною є діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг.

Залежно від ринку (внутрішнього чи зовнішнього), в межах якого здійснюється товарний обіг, господарсько-торговельна діяльність виступає як внутрішня торгівля або зовнішня торгівля.

Господарсько-торговельна діяльність може здійснюватися суб'єктами господарювання в таких формах: матеріально-технічне постачання і збут;

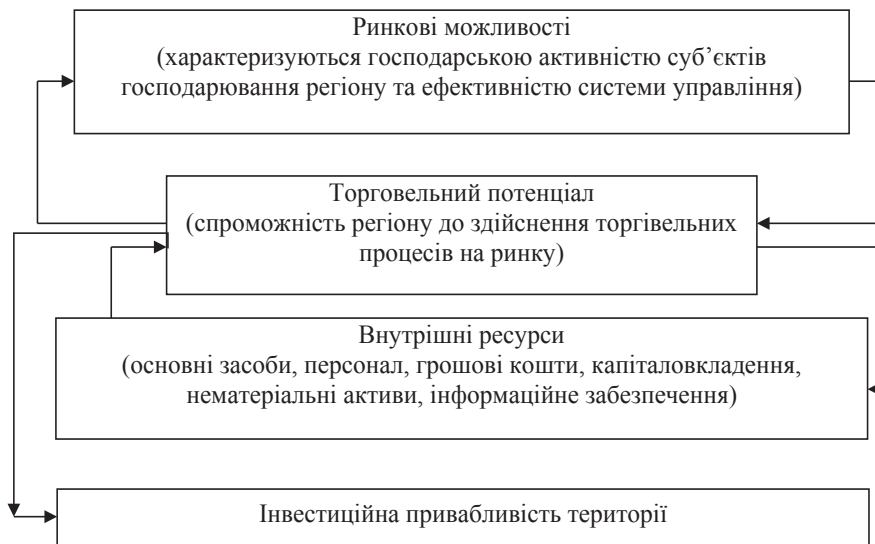


Рис. 1. Формалізована схема торгового потенціалу регіону

енергопостачання; заготівля; оптова торгівля; роздрібна торгівля і громадське харчування; продаж і передача в оренду засобів виробництва; комерційне посередництво у здійсненні торговельної діяльності та інша допоміжна діяльність по забезпеченню реалізації товарів (послуг) у сфері обігу.

Господарсько-торговельна діяльність опосередковується господарськими договорами поставки, контрактатції сільськогосподарської продукції, енергопостачання, купівлі-продажу, оренди, міни (бартеру), лізингу та іншими договорами.

В умовах розвитку ринкових відносин суттєво підвищується роль торгової (комерційної) діяльності як основного фактора ефективного господарювання підприємств різних форм власності.

Торгова діяльність є сукупністю фінансово-економічних, правових та організаційних знань, навичок та дій, які направлені на організацію, проведення та удосконалення процесів обігу (купівлі, продажу) товарів та послуг з метою задоволення попиту споживачів та отримання прибутку.

З огляду на зазначене вище, ми пропонуємо наступне визначення торгового потенціалу регіону, а саме: торговельний потенціал регіону – це інтегральне поняття, що характеризує спроможність регіону до здійснення торговельних процесів на ринку та відображає наявність відповідних можливостей для забезпечення її ефективності. На наш погляд, виходячи з викладеного, торговельний потенціал регіону характеризує спроможність регіону сформувати певні види економічних ресурсів, володіти ними, за необхідності залучати ззовні та ефективно використовувати у господарській діяльності з метою задоволення потреб споживачів та отримання власних економічних вигід. Одночасно, запропоноване визначення торгового потенціалу регіону надає можливість врахувати економічні аспекти господарювання в умовах конкурентного середовища, тобто певним чином, характеризує інвестиційну привабливість території.

З огляду на зміст запропонованого визначення, нами представлена схема торгового потенціалу регіону (рис. 1).

Отже, як свідчать дані рис. 1, для здійснення торговельної діяльності регіону необхідні різні види ресурсів (основні засоби, персонал, грошові кошти,

капіталовкладення, нематеріальні активи, інформаційне забезпечення). Враховуючи ринкові можливості (характеризуються господарською активністю суб'єктів господарювання регіону та ефективністю системи управління), зазначені ресурси трансформуються у торговельний потенціал (спроможність регіону до здійснення торговельних процесів на ринку). Одночасно, зазначена спроможність обумовлює той чи інший рівень інвестиційної привабливості території як сукупності суб'єктивних і об'єктивних умов, які сприяють або перешкоджають процесу інвестування.

Висновки. Таким чином, нами здійснено аналіз різних підходів щодо визначення сутності та структури економічної категорії «торговельний потенціал регіону» як такої: ресурсного підходу, а також підходу з позиції спроможностей економічної системи. Нами з'ясовано, що торговельний потенціал регіону може бути визначений як інтегральне поняття, що характеризує спроможність регіону до здійснення торговельних процесів на ринку та відображає наявність відповідних можливостей для забезпечення її ефективності. Перспективами подальших розвідок у даному напрямку є формалізація співвідношень торгового потенціалу регіону і інвестиційної привабливості останнього.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Абалкин Л.И. Проблемы экономики переходного общества : Сборник научных трудов ученых России и Украины / Л.И. Абалкин, В.Д. Базилевич, В.В. Белоцерковец, В.Г. Бодров, В.М. Геец. – Запорожье: ГУ «ЗИГМУ», 2004. – 386 с.
- Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 71–76.
- Великий тлумачний словник сучасної української мови : 250 000 слів / уклад. В.Т. Бусел. – К.: Перун, 2007. – 1736 с.
- Воронкова А.Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А.Е. Воронкова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 77–84.
- Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / В.Н. Гавва, І.А. Божко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
- Головкова А.С. Методологічні проблеми вимірювання потенціалу підприємства / А.С. Головкова // Економіка та держава. – 2007. – № 4. – С. 37–39.
- Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.В. Касьянук та ін. – К.: ЦУЛ, 2007. – 208 с.
- Довгаль Н.С. Ресурсний потенціал підприємства : теоретичні основи / Н.С. Довгаль // Науково-технічна інформація. – 2009. – № 1. – С. 42–45.
- Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства : навч. посібник / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
- Калінеску Т.В. Формування та оцінювання потенціалу підприємства : навч. посібник / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, С.Ф. Большенко, Н.В. Швець, О.В. Маслош. – Луганськ: СНУ ім. В. Дала, 2007. – 352 с.
- Катькало В.С. Место и роль ресурсной концепции в развитии теории стратегического управления / В.С. Катькало // Вестник Санкт-

- Петербурзького університету. Сер. 8. – 2003. – № 3(24). – С. 7.
12. Онищенко В.П. Методика визначення ринкового потенціалу підприємства / В.П. Онищенко // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 5. – С. 88–93.
 13. Отенко І.П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства : наук. вид. / І.П. Отенко, Л.М. Малярець, Г.А. Іващенко. – Харків: ХНЕУ, 2007. – 347 с.
 14. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа; пер. с англ. / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 928 с.
 15. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.
 16. Grant R.M. The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation / R.M. Grant // California management review. – 1991. – Vol. 33. – P. 114–135.
 17. Hitt M.A. Strategic management: competitiveness and globalization / M.A. Hitt. – New York: West Publishing Company, 1995. – 1085 p.
 18. Pfeffer J. The external control of organizations: A resource dependence perspective / J. Pfeffer. – New York: Harper and Row, 1978. – 300 p.
 19. Prahalad C. The Core Competence of the Corporation / C. Prahalad // Harvard Business Review. – 1990. – Vol. 68. – P. 79–91.
 20. Teece D.J. Dynamic capabilities and strategic management / D.J. Teece // Strategic management journal. – 1997. – Vol. 18. – P. 509–534.