

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В КОРПОРАТИВНІЙ СТРУКТУРІ

Економічний розвиток промислового виробництва, що здійснюється в Україні на підставі позитивного оцінювання потенціальних можливостей вітчизняної промисловості створює матеріальну основу становлення нового інформаційно-технологічного засобу виробництва. Процеси модернізації промисловості України пов'язані з забезпеченням відтворення потенціалу промислового підприємства в конкурентному середовищі та його структурною перебудовою, реконструкцією, технічним озброєнням і диверсифікацією виробництва конкурентної продукції. Ці процеси стають невід'ємним атрибутом процесу реалізації стратегії соціальних і економічних реформ, спрямованих на зміну економічних механізмів розвитку. Головним рушієм економічного зростання стала промисловість. Саме по цій причині корпоратизація промисловості на регіональному рівні суттєво ускладнюється і становиться все більш актуальною.

Необхідність розвитку інноваційної спрямованості вітчизняних корпоративних структур обумовлена об'єктивною потребою сучасної світової ринкової економіки, яка представляє на світовому ринку ефективні та надійні корпорації з вивантаженою системою корпоративного управління процесами залучення інвестиційних ресурсів за умовами активізації інновацій. Корпоративні структури мають широкий вибір важелів впливу на інноваційно-технологічний розвиток промислового підприємства. Вони мають ініціювати та відтворювати їх потенціал. Залучення корпорацій у процес формування високотехнологічного рівня вітчизняного промислового підприємства є досить складною науково-теоретичною і практичною проблемою, яка має бути підкріплена наявністю відповідних видів його потенціалу. За умов зміни економічних механізмів розвитку стає необхідною системна модернізація промислового підприємства, зокрема розробка концепції організації його потенціалу в процесі корпоративного управління. Особливе місце в числі процесів корпоративного управління належить організаційному аспекту оцінки потенціалу промислового підприємства, в якій зацікавлені інвестори для обґрунтування вибору реципієнтів інвестицій.

У науковій літературі потенціал підприємства розглядається як основа його економічного розвитку в умовах конкурентного ринку. Саме потенціал підприємства визначається складним за структурою та змістом поняттям, визначення якого продовжується і дотепер.

Викладення теоретико-методологічних підходів до оцінки потенціалу, її трактування надається в розробках таких українських та російських вчених: О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк, Н.С. Краснокутська, Б.Є. Бачевський, А.А. Задоя, Ю.В. Кіндзерський, Є.В. Лапін, Е.В. Попов, Л.В. Балабанова. Окремі теоретичні та практичні аспекти виробничого потенціалу визначені в роботах В.М. Авдеєнко, В.О. Котлова, І.З. Должанського З.Є.Шершньової. Аналіз існуючих точок зору приводить до висновку, що виробничий потенціал підприємства представляє сукупність ресурсів, наданих у розпорядження для виробничої діяльності, а кількісні та якісні параметри цих ресурсів та їхня інтеграція визначають результати виробничої діяльності. Проте виробничий потенціал промислового підприємства, що є системою з упорядкованим станом компонентів і принципами раціональної організації структури залишається недостатньо дослідженим в умовах світових тенденцій корпоратизації промисловості.

Представники наукових підходів до оцінки економічного потенціалу О.Ф. Балацький, Ю.А. Дорошенко, Е.В. Лапін, В.Л. Акуленко, І.О. Джаїн, А.М. Тилиженко обґрунтували необхідність і можливість переходу до оцінки активів підприємства з точки зору найбільш ефективного їх використання. На основі розробленого методичного підходу виконані розрахунки економічного потенціалу промислового підприємства на основі витратної, дохідної та порівняльної концепції. Визначення розміру економічного потенціалу промислового підприємства пов'язано з оцінкою вартості його елементів. Проте цей метод не визначається універсальним, а економічний потенціал підприємства характеризується не одним, а сукупністю показників.

Відмінності наукових підходів до оцінки потенціалу підприємства, що існують у трактуванні авторів викликані процесом удосконалення економічної теорії, розвитком наукових поглядів на механізм формування потенціалу в економіці. Наукові праці за обраною проблематикою характеризуються різною спрямованістю досліджень і потребують систематизації теоретичних і методологічних напрямів формування потенціалу та обґрунтування концепції організації потенціалу промислового підприємства в сучасній економічній теорії.

Головною метою вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства є отримання результатів, що придатні для практичного використання в цілях активізації інвестиційних процесів, підвищення конкурентоспроможності виробництва. Вартісна оцінка потенціалу промислового підприємства необхідна за умовами стійкого розвитку промисловості. В сучасних умовах особливу актуальність набуває концепція стійкого розвитку, що забезпечує гармонійне співіснування людини і природи. Ключову роль в реалізації даної концепції грає ресурсозбереження, що дозволяє вирішити проблему дефіциту ресурсів і виконати основний принцип стійкого розвитку: «повне задоволення потреб теперішнього покоління, яке не ставить під загрозу можливість для майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби» [1, с.857]. Таким чином, поняття стійкого розвитку промисловості пов'язано з відновленням економічного зростання її складових.

Промисловість України є реальним сектором економіки у післякризовий період, що виробляє продукцію за різними видами діяльності та різними технологічними укладами; складається з спеціалізованих галузей, кожна з яких поєднує різноманітні за своєю місією підприємства, виробничі та господарські процеси. Матеріальна та технологічна база галузей промисловості, особливості використаних ресурсів, призначення продукції визначають типи, розміри та форми суспільної організації виробництва промислових підприємств України. Властивості використаних знарядь праці, технологічних засобів обробки предметів праці, інформації визначають необхідний для галузі промисловості професійний склад працівників, організацію та умови праці. Таким чином, на «вході» поняття промисловості як галузі народного господарства знаходяться: видобуток руд і нерудних копалин, переробка рослинної і тваринної сировини. На «виході» - виробництво всієї сукупності знарядь праці, більшої частини предметів праці і предметів народного вжитку [2, с.79]. Розвиток промисловості слід розглядати в декількох аспектах. По-перше, слід говорити про розвиток кожного окремого промислового підприємства. По-друге, розвиток промисловості необхідно розглядати в контексті розвитку всієї сукупності промислових підприємств у ринкових умовах [3, с.6]. Саме на рівні промислового виробництва України держава здійснює промислову політику, яка в умовах інноваційно-технологічної трансформації економіки набуває особливого значення. Слід відзначити, що промислова політика за схемою розробки і реалізації схожа на великий інвестиційний проект: визначення мети, оцінка альтернативних способів її реалізації з погляду наявних ресурсів і ефективності, розробка конкретних механізмів використання ресурсів для реалізації. Вона має проводитися виважено й враховувати основні прямі та непрямі, негативні та позитивні ефекти [4, с. 51].

Перехід економіки України від адміністративно-командної системи до ринкової економіки супроводжувався нестабільністю, що призвело до системної економічної кризи в країні. У першій половині 90-х років ХХ століття на початковому етапі економічних реформ відбулося падіння промислового виробництва, його обсяг у 1994 р. склав 60% від рівня 1990 р. У цей період стратегія промислових підприємств України будувалася без огляду на оцінку ефективності внутрішніх і зовнішніх факторів економічного розвитку. Друга половина 90-х років характеризується зменшенням темпів падіння обсягів промислового виробництва, а 1999 р. – переходом до позитивної динаміки виробництва на 4 % до 1998 р. Проте порівняно з 1990 р. початок другого тисячоліття – 2000 р. відмічається загальним падінням виробництва на 43 %.

За 1999-2007 роки економічних реформи очевидними досягненнями було зниження темпів інфляції, широкомасштабна приватизація, організація малого, середнього бізнесу, економічна інтеграція зі світовими ринками. Середні темпи приросту обсягів виробництва української промисловості за 1999-2007 рр. становили 10,7 %, індекс обсягу продукції промисловості був найбільшим у 2003 р. і склав 15,8 %.

Вітчизняна промисловість не підійшла до системи внутрішніх економічних реформ в умовах глобальної світової нестабільності, продовольчої кризи в окремих густонаселених регіонах світу та зростання вірогідності нових криз і нових загроз.

Ураховуючи динаміку обсягів промислового виробництва за цей період, треба визнати, що по галузях промисловості станом на 2009 р. найменший індекс обсягу продукції належить виробництву транспортних засобів та устаткування (42,1%), машинобудуванню (55,1%), виробництву іншої неметалевої мінеральної продукції (61,5%); виробництву машин та устаткування (62,4%), виробництву електричного, електронного та оптичного устаткування (71,8%). Особливих витрат зазнали такі види діяльності: металургійне виробництво та виробництво готових металургійних виробів (2008 р. – 87,7%, 2009 р. - 73,3%), хімічна та нафтохімічна промисловість (2008 р. – 91,4%, 2009 р. – 77,0%), легка промисловість (2008 р. – 89,4%, 2009 р. - 74,2%), машинобудування (2009 р. – 55,1%) [5, с.17].

Динаміка промислового виробництва України за 2000-2009 рр. характеризується тенденціями суттєво нижчими за їх можливий потенціал та визначається заниженими потребами попиту штучно сформованого ринковими відносинами.

За Державною програмою розвитку промисловості в Україні протягом 2003-2011 років здійснювалося державне регулювання промисловістю з метою позитивних зрушень у технологічному, економічному й соціальному стані промислових підприємств та прискорення промислового розвитку. Зростання промислового виробництва є відчутним лише порівняно з кризовим 2009 р., коли обсяги виробництва суттєво скоротилися [6 с.76].

Забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та економічна ефективність промислового виробництва є однією з головних проблем українських промислових підприємств. Ураховуючи факт непропорційної зміни чисельності населення порівняно зі зміною обсягу виробництва і споживання промислової продукції, необхідно зазначити, що зниження її реалізації на ринку пов'язано з імпортом високо конкурентних товарів закордонного виробництва.

До негативних факторів у розвитку української промисловості слід віднести недосконалий стан її технологічної структури, спрацювання основних фондів, недостатність інвестиційних ресурсів, недосконалу законодавчу базу, вплив міжнародної конкуренції у вигляді великої кількості імпортованих товарів на внутрішньому ринку, тіньовий сектор економіки. Тіньовий капітал є суттєвим незадіяним інвестиційним ресурсом. Так, за підсумками 9 місяців 2010 р. обсяг ВВП, що залишався в тіні, склав майже 260 млрд. грн., що у 2,7 разу більше за обсяг освоєних інвестицій в основний капітал за цей період [6, с.74].

Світові кризові тенденції 2008-2010 рр. поглибили проблемний стан української промисловості. Індекси обсягу продукції промисловості до попереднього року значно зменшились і склали у 2008 р. – 94,8%, а у 2009 – 78,1%. Серед галузей промисловості, що використовують нові технології, знизилася частка підприємств металургійної промисловості, машинобудування та легкої промисловості

Домінуючими в промисловому комплексі країни є виробництва 3-го і 4-го технологічних укладів, питома вага яких становить 95%. Це, в основному, традиційні галузі добувної та обробної промисловості, започатковані на ранніх стадіях індустріалізації, а в розвинених країнах дійшли межі своїх можливостей. Тому просте відтворення існуючої технологічної бази не зможе забезпечити Україні довгострокового економічного зростання [7, с.144]. Впровадження комп'ютеризації та інформатизації промислового виробництва в Україні на сьогодні пов'язується з 5-м технологічним укладом, котрий визначає сектор інформаційно-комунікаційних технологій. Опанування виробництва 6-го технологічного укладу пов'язується з розвитком виробництва, що заснованого на біотехнологіях, генній інженерії, виробництві наукоємної і високотехнологічної медичної техніки, застосуванні нанотехнологій. Важливим досягненням української промисловості є створення програми «Наноструктурні системи, наноматеріали та нанотехнології» для досягнення світового рівня розвитку високотехнологічних галузей, подолання соціальних та екологічних проблем.

Якщо Україна стане на безальтернативний шлях системної модернізації економіки, вона зможе продемонструвати відновлення економічного зростання, істотно зменшити розрив з високотехнологічними країнами, поліпшити динаміку втрат і результатів виробництва ВВП на душу населення, поживити інвестиційну активність та покращити фінансове становище промислових підприємств.

З огляду участі промисловості в процесах зовнішньої України варто відзначити збільшення експортної орієнтації промислового виробництва під впливом поширення ефекту членства у СОТ, набутого у 2008 році. Наслідком стало збільшення частки експорту в реалізованій продукції промисловості до 39,3% у 2010 р., порівняно з 37,6% за підсумками попереднього року [6, с.90].

Експортна орієнтація в 2010 році в машинобудуванні склала 72,3%, хімічній та нафтохімічній промисловості – 59,9%, металургії 72,6%. Промисловість наблизилась до стану залежності від імпорту високотехнологічної продукції. Обсяги імпорту товарів і послуг за цей період змінилися у межах 25-40%.

Базою системної модернізації промислового виробництва є машинобудування, від темпів розвитку якого залежать масштаби впровадження технологічних інновацій, рівень автоматизації, комп'ютеризації, інформатизації виробничих процесів. На процес формування структури машинобудування впливають різноманітні техніко-економічні фактори: темпи зростання науково-технічного прогресу, стан технологічної структури, технологічний рівень основних фондів, структура інвестицій в основний капітал тощо. Вітчизняному машинобудуванню залишається притаманною значна затратність виробництва, що зумовлена за великою частою енергоємних підприємств.

У 2008 році частка машинобудування в промисловому виробництві залишилася на рівні 10-13%. У структурі машинобудування за 2001-2008 рр. суттєво зменшилася частка металургійного, гірничошахтного та гірничорудного машинобудування, електротехнічної та верстатобудівної промисловості, приладобудування та, навпаки, більше ніж у 4 рази збільшилася частка автомобільної промисловості. Найвищою позитивної динаміки досягнуто у галузях, для яких чинник зовнішнього попиту є одним із провідних. Минулого року найбільше зростання відбулося у машинобудуванні (на 36,1% проти показника 2009 р.), хімічній та нафтохімічній промисловості (на 22,5%) та металургії (на 12,2%) [6, с.75].

Основними проблемами українського машинобудування є низька ефективність виробництва та низька конкурентоспроможність продукції. Це спричинено високим ступенем фізичного та морального зносу основних фондів (як вказується в урядовій програмі розвитку машинобудування на 2006-2011 рр., ще у 2006 р. знос основних фондів у машинобудуванні був понад 60% (63,7%)) та браком нових технологій, внаслідок чого за інноваційністю і технологічним рівнем продукція українського машинобудування суттєво поступається продукції розвинених країн [5, с. 25].

Технічне переозброєння машинобудування визначає оновлення основних фондів і виробничих потужностей відповідно до завдання системної модернізації економіки країни за рахунок впровадження складної наукомісткої та високотехнологічної техніки. Впровадження техніки нових поколінь, спроможної суттєво збільшити продуктивність праці та відкрити шлях інноваційно-технологічному розвитку виробництва, потребує удосконалення технологічної структури виробництва, формування нових діючих корпоративних структур.

Найпотужніший сектор промисловості України, яким є вітчизняний гірничо-металургійний комплекс, характеризується замкненою технологічною системою, від видобутку і переробки залізорудної сировини до виробництва чавуну і прокату. Під впливом світової фінансово-економічної кризи у 2008-2009 рр. відбулося скорочення обсягів виробництва металопродукції, проблемний стан гірничо-металургійного комплексу не поліпшився, а навіть загострився: у 2008 р. на 5,5 млн. тонн знизилася виробництво сталі, на 4,6 млн. тонн знизилася виробництво чавуну, на 4,0 млн. тонн знизилася виробництво готового прокату; у 2009р. виробництво сталі знизилася на 7,8 млн. тонн, виробництво чавуну – на 5,3 млн. тонн, виробництво готового прокату – на 4,4 млн. тонн порівняно з попереднім періодом. Частка металургійної промисловості у загальних обсягах реалізованої промисловості продукції у 2010 р. склала 21,3% [6, с.76].

Пріоритетним напрямком розвитку промислового виробництва в гірничо-металургійному комплексі за умов науково-технічного прогресу визначається стратегія ресурсозбереження за умов прискорення інвестиційної діяльності та активізації інвестиційних процесів.

Інвестиційну привабливість вітчизняного гірничо-металургійного комплексу обмежують деякі внутрішні властивості, що ускладнює зростання його ефективності, зокрема: недосконалість технологічної та виробничо-організаційної структури і її невідповідність сучасним формам ведення бізнесу; збільшення морального і фізичного зносу основних фондів та низькі темпи їх оновлення; небезпечна залежність інвестиційних ресурсів від кон'юнктури на світових ринках металопродукції. Побудувати дієву інвестиційну стратегію докорінного техніко-технологічного переозброєння гірничо-металургійного комплексу із впровадженням новітніх прогресивних технологій і нового покоління технологічного устаткування з метою створення ключових можливостей у конкуренції в ринковому просторі вкрай необхідно в умовах зростаючих темпів глобалізації господарської діяльності. Важливою проблемою для виконання інноваційно-інвестиційних і виробничих програм

залишається проблема формування потужного промислового потенціалу гірничо-металургійного комплексу і залучення інвестицій в велике виробництво.

Споживання енергетичних матеріалів та продуктів перероблення в Україні за своєю структурою визначається нераціональним, неефективним у використанні енергетичних ресурсів. Удосконалення структури енергоспоживання у промисловості визначається за стратегією ресурсозбереження, яка націлює вирішувати проблему дефіциту ресурсів, зокрема енергоресурсів, що поліпшує економічну ситуацію, сприяє стійкому розвитку.

За даними «Енергетичної стратегії», прийнятої Урядом України на період до 2030 р. передбачається поступове зниження питомої ваги паливно-енергетичних ресурсів. Виходячи з прогнозу розвитку галузей промисловості України на період до 2030 р., у структурі випуску промислової продукції відносно 2005 р., за базовим сценарієм передбачається скорочення питомої ваги найбільш енергоємних її галузей; електроенергетики – на 2,5 %, металургії – на 5,4 %, паливної промисловості – на 1,8 %, хімічної та нафтохімічної промисловості – на 1,4 % при одночасному зростанні часток машинобудування та металообробки на 7,1 %, промисловості будівельних матеріалів – на 1,2 % і харчової промисловості – на 3,4% [4, с.167]. Потенційно Україна володіє невикористаними можливостями вдосконалення структури споживання паливно-енергетичних ресурсів на засадах стратегії ресурсозбереження. Розвиток вітчизняної промисловості на стійкій основі стійкого розвитку стає неможливим без енергозбереження. Активізація державної підтримки стратегії ресурсозбереження на основі використання інноваційних технологій та економічних інструментів дасть можливість вітчизняній промисловості стати конкурентоспроможною на світовому ринку, одночасно поліпшувати якість навколишнього середовища. Важливою складовою формування сучасної конкурентоспроможності української економіки є реалізація комплексу заходів, пов'язаних з енергозбереженням, лібералізацією та інтеграцією вітчизняних енергетичних ринків, оптимізацією структури енергетичного балансу держави [6, с.105].

Активне впровадження інноваційної продукції в промислове виробництво України за умов глобальних тенденцій технологічної інтеграції сприяє підвищенню конкурентоспроможності промислових підприємств і просуванню високотехнологічної промислової продукції на внутрішній український ринок. Прискорення темпів науково-технологічного прогресу в умовах конкурентного ринку формує економіку, що визначається освітою, здоров'ям населення, розвитком науки та інформаційного середовища, виробничими системами прогресивних технологічних укладів, інноваційною активністю. Економіка на даному етапі розвитку перетворюється в систему, що функціонує на основі обміну знань і їхньої взаємної оцінки, а головним джерелом прогресу є цінності, створювані знаннями. Дана оцінка говорить про те, що традиційні фактори виробництва вже не є визначальними у виробництві, поступаючись місцем інтелектуальному капіталові [8, с.46]. Тенденції, що можна спостерігати сьогодні в розвитку світової промисловості, визначаються інноваційною спрямованістю нової економіки, що базується на знаннях та відповідних їй організаційних інститутах, сприяють інноваційно-технологічному розвитку, світовий рух якого залишатимуться протягом найближчих десятиріч.

Протягом 2000-2009 рр. кількість підприємств, що впроваджували інновації, зменшилася; створення нових видів продукції, впровадження передових промислових технологій, у тому числі ресурсозберігаючих, практично обмежено. Проте, частка промислових підприємств України, що впроваджували інновації у 2005 р. була рекордно низькою - 8,2 %, нижча від порогового значення (25 %) і набагато нижча від аналогічного показника розвинених країн (70-80 %). Незважаючи на деяке зростання кількості впроваджених видів технологічних процесів протягом 2007-2009 рр., їх частка становить лише чверть аналогічного показника 1991 р. Дещо краща ситуація з впровадженням маловідходних та ресурсозберігаючих технологій: їх частка у 2009 р. становила 41,3 % від кількості 1991 р.

В українській промисловості загострилася проблема використання досягнень науково-технічного прогресу та відтворення на цій основі матеріально-технічної бази промислових підприємств, впровадження нових поколінь техніки, інформаційних технологій та систем зв'язку, авіаційних та ракетно-космічних технологій, хіміко-фармацевтичних технологій, медичних діагностичних систем, екологічних технологій та біотехнологій. Розвиток інноваційно-комунікаційних технологій та наукоємних виробництв стає можливим на засадах нових механізмів інноваційно-інвестиційної діяльності, розвитку технологічних ідей, інноваційної науково-дослідної бази, інвестування в освіту і науку. Стратегічними пріоритетами проведення системних економічних

реформ, спрямованих на більш повне використання ресурсного потенціалу України, запровадження новітніх інструментів економічного регулювання є прискорення темпів науково-технічного прогресу, інтеграція науки, підприємництва і держави за умов інвестування у створення та використання знань для забезпечення сталого розвитку. Орієнтирами «нової хвилі» реформ є формування системних механізмів, що дозволяють досягти синергитичного ефекту через відновлення цілісності національної економіки [6, с.103].

Розбудова в Україні конкурентоспроможної, високотехнологічної та соціально орієнтованої економіки безпосередньо пов'язана з розвитком промислового виробництва, що відбувається на основі ефективного використання науково-технологічного потенціалу, впровадження ресурсозберігаючих, наукомістких та інформаційно-комунікаційних технологій постіндустріального типу, досвіду технологічно розвинених країн. Продукція промисловості повинна відповідати світовим стандартам конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках. За стратегією ресурсозбереження повинні оновлюватися технології використання ресурсів. Негативні обставини та загрози розвитку промислового виробництва України, що мають місце в умовах простого відтворення технологічної бази, необхідно усунути на засадах стратегії соціально-економічних реформ, за якою, по-перше, змінюються економічні механізми його розвитку, а, по-друге, виконується системна модернізація потенціалу промислового підприємства.

Разом з тим проблеми методичного забезпечення процесів оцінювання потенціалу підприємства в контексті обраної стратегії соціально-економічного розвитку залишаються невирішеними і тому потребують використання нові теоретичні підходи.

Потенціал промислового підприємства доцільно характеризувати сукупністю показників та використовувати вартісну, натуральну чи евристичну оцінку. Універсальним критерієм оцінки потенціалу промислового підприємства є його ринкова вартість.

Оцінка вартості потенціалу промислового підприємства визначається з урахуванням вартості його активів реального або потенційного доходу, що має місце в певному періоді часу за умов конкретного ринку; установлює можливість реалізації поставлених цілей; відображає повноту використання потенціалу та його ефективність. З урахуванням вартості потенціалу промислового підприємства, збільшується масштаби промислового виробництва в умовах науково-технічного прогресу. Відновлення економічного зростання промисловості демонструє формування нових конкурентних переваг в економіці України на конкурентні виклики посткризового світу. Тому, авторське бачення проблеми відновлення вітчизняної промисловості зводиться к необхідності формування потужного потенціалу промислових підприємств та його оцінки в стратегіях розвитку.

Теоретичну основу оцінки потенціалу склали принципи та наукові підходи, що базуються на стандартах оцінки потенціалу для отримання результатів, що придатні для практичного використання на промисловому підприємстві в умовах розвитку економіки, активізації інвестиційних процесів, підприємництва, новаторства за умовами конкурентного ринку.

Загальноживана класифікація принципів оцінки виокремлює такі їх групи: принципи, які базуються на уявленнях користувача; принципи, пов'язані з землею, будинками і спорудами; принципи, пов'язані з ринковим середовищем; принципи найліпшого і найефективнішого використання [9, с.89]. Принципами оцінювання економічного потенціалу підприємства є системність, погодження, варіантність, оптимальність, комплексність, адекватність, ефективність процесу оцінювання. Необхідно зазначити, що перелік принципів оцінювання економічного потенціалу підприємства не вичерпується наведеними вище [10, с.558]. Для галузей та підгалузей економіки рекомендовані принципи оцінки виробничого потенціалу території. Визначено, що розробка методичних положень з економічної оцінки виробничого потенціалу ґрунтується на таких принципах: найбільш повного охоплення всіх доходів, які мають бути отримані від реалізації виробничого потенціалу; найбільш повного охоплення економічних суб'єктів території, які можуть отримувати дохід; урахування фактора часу при прогнозуванні доходів і змін чинників, що виливають на їх величину; стабілізації в отриманні доходів та їх вірогідному характері [10, с.233]. У національному стандарті прийнятому Постановою КМ України від 10 вересня 2003 р. № 1440» оцінка майна проводиться з дотриманням принципів корисності, попиту і пропонування, заміщення, очікування, граничної продуктивності внеску та найбільш ефективного використання.

З точки зору розробки наукових підходів до оцінки потенціалу промислового підприємства у ринковій економіці більш досконалою можна вважати систему його вартісної оцінки з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Наукові підходи до вартісної оцінки потенціалу необхідно розкривати, а прості за змістом підходи можна використовувати без попередньої розробки механізму.

За системним підходом сукупність взаємопов'язаних компонентів системи вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства являють собою підсистеми системи більшого порядку. За ресурсним підходом вартісна оцінка потенціалу промислового підприємства передбачає урахування всіх ресурсів на його формування і реалізацію. За відтворювальним підходом вартісна оцінка потенціалу промислового підприємства здійснюється за умови постійного відновлення виробництва за умовами конкурентного ринку з найменшими витратами на одиницю корисного ефекту. За функціональним підходом оцінюється вартість сукупності функцій потенціалу промислового підприємства. За інституціональним підходом вартісна оцінка потенціалу промислового підприємства базується на організації інституціонального механізму функціонування ринкових відносин. При вартісній оцінці потенціалу промислового підприємства за міжнародними і національними стандартами пріоритет віддається національним інтересам, які відображають менталітет населення та інтереси майбутніх поколінь. За нормативним підходом необхідною умовою вартісної оцінки стає організація нормативної бази оцінки потенціалу промислового підприємства. За оптимізаційним підходом виконується перехід від якісної до кількісної оцінки потенціалу промислового підприємства за використанням методів оптимізації. За ринковим підходом суб'єкти ринкових відносин оцінюють вартість потенціалу промислового підприємства на засадах ринкового попиту та ринкових пропозицій з урахуванням традицій та досвіду. За ексклюзивним підходом вартісна оцінка потенціалу здійснюється на промислових підприємствах з унікальними властивостями, що зберігають монополіне положення в будь-якій сфері діяльності. За віртуальним підходом вартісна оцінка потенціалу промислового підприємства можлива в умовах застосування мережі Інтернет, засобів електронного зв'язку без прямих контактів із замовниками в глобальному просторі. За комплексним підходом вартісна оцінка потенціалу промислового підприємства ґрунтується на економічних, правових, технічних, організаційних, соціальних, екологічних засадах. Зокрема, застосування системного підходу до оцінки вартості потенціалу доповнюється комплексним підходом в оцінній діяльності промислового підприємства.

Концептуальні принципи і наукові підходи до вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства характеризують загальний інструментарій оцінної діяльності та інтегруються за дією організаційних законів. Відомо, що динамічні закони організації проявляють себе через однозначність причинних і слідчих зв'язків, у той час як статичні закони - це єдність необхідних і випадкових подій [11, с.63]. Статичні закони організації визначають упорядковану статичну систему оцінки потенціалу промислового підприємства за дією законів композиції, пропорційності, найменших, онтогенезу. Закони організації в динаміці визначають упорядковану динамічну систему оцінки потенціалу промислового підприємства за дією законів синергії, інформованості – упорядкування, самозбереження, єдності аналізу та синтезу.

*Організація вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства* в авторському трактуванні визначається системою компонентів і процесів оцінки, що являють собою доцільну єдність. Відношення в системі вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства є результатом узагальнення фактів за дією статичних і динамічних законів організації. Якщо статичні закони організації упорядковують структуру системи вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства, то динамічні закони упорядковують функції процесів оцінки, що є необхідними для досягнення цілей системи. З точки зору статичних законів організації визначається статичність системи вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства, динамічних законів - динамічність цієї системи. За системним підходом до оцінки потенціалу промислового підприємства, за дією статичних законів композиції, пропорційності, найменших, онтогенезу і динамічних законів синергії, інформованості упорядкування, єдності аналізу та синтезу, самозбереження продукується така організація його вартісної оцінки.

*Закон композиції* в організаційній системі оцінки потенціалу промислового підприємства відображає необхідність узгодження локальних цілей оцінки щодо підтримки її головної мети та демонструє структурну характеристику системи.

У науковій літературі поняття оцінки потенціалу з розвинутою структурою методичних підходів широко використовується в таких економічних концепціях:

1. Суть оцінки потенціалу підприємства за концепцією Ансоффа І. полягає в оцінці конкурентного статусу організації через показники рівня мобілізації її можливостей, що характеризують рівень відповідності її потенціалу обраної оптимальної стратегії. Пропонується оцінити чинники окремих компонентів системи, до яких віднесені загальне управління, фінанси, маркетинг, виробництво. Оптимальна стратегія представляється за чинниками успіху в майбутньому: політика зростання; продуктова диференціація, ринкова диференціація. Діюча стратегія порівнюється з альтернативними стратегіями, а співвідношення називається нормативом оцінки потенціалу можливостей й оцінюється у балах [12, с. 101].

2. Оцінка економічного потенціалу підприємства виконується у вигляді прямої і непрямой оцінки, результатів господарчої діяльності підприємства. Застосування прямої і непрямой оцінки економічного потенціалу залежить від цілей оцінки економічного потенціалу, повноти і якості нормативно-інформаційної бази розрахунків та інших факторів. Пряма оцінка економічного потенціалу підприємства є оцінкою можливостей підприємства [10, с.599]. Непряма оцінка економічного потенціалу підприємства проводиться з використанням фактичних значень показників, котрі тим чи іншим способом описують систему підприємства і результати її роботи.

3. Оцінку потенціалу промислового підприємства доцільно проводити за допомогою системи показників методом порівняльної, комплексної рейтингової оцінки, за методикою «Квадрат потенціалу», що має кілька теоретичних аспектів, які необхідно враховувати за обґрунтування управлінських рішень [9, с.20]. Графоаналітичні методи оцінки потенціалу підприємства дозволяють швидко отримувати інформацію щодо проблемних елементів потенціалу, але побудова таких моделей ускладнюється при збільшенні кількості факторів, що впливають на формування та розвиток потенціалу і залежать один від одного.

Визначення вартості потенціалу підприємства формується у вигляді чистого доходу та інших фінансово-економічних результатів, а саме: вартості трудового потенціалу, вартості будівель і споруд; вартості машин устаткування; вартості нематеріальних ресурсів та активів; вартості земельних ділянок [9, с.85]. Такий висновок має доцільність у контексті проблеми, що досліджується за умов забезпечення беззбитковості підприємства як виробничої системи.

4. Основним узагальнюючим показником потенціалу наголошується результативність, яка відображає комплексну характеристику системи та успішність її функціонування. Кількісна оцінка результативності потенціалу підприємства здійснюється за допомогою показників продуктивності, ефективності та рентабельності. Зокрема, продуктивність визначає виробництво продукції в розрахунку на одиницю використовуваних ресурсів; ефективність – відношення ефекту до затрат, понесених для його отримання; рентабельність є часткою від ділення прибутку на витрати ресурсів, що забезпечили його отримання [13, с.140]. Таким чином, результативність, на думку Клівця П.Г. визначає сукупний результат функціонування системи і накопичений нею потенціал.

5. Оцінка узагальнюючого значення потенціалу розвитку підприємства здійснюється за показником конкурентоспроможного потенціалу підприємства, що визначає загальний стан організації. Комплексна оцінка конкурентоспроможного потенціалу дає уявлення, від якого виду потенціалу підприємства залежить розвиток стратегічного потенціалу, який вид ресурсів підприємства є слабкою ланкою і потребує найбільшої уваги, на якій стадії життєвого циклу знаходиться підприємство та якими конкурентними перевагами володіє [14, с.107]. Дотримуючись комплексної оцінки конкурентно-спроможного потенціалу стає можливим порівняти наявний потенціал з необхідним, який може досягти підприємство за поставленою метою, розподілити ресурси між окремими стратегічними зонами господарювання у ринковому середовищі.

Обстеження питання існуючих у теорії методичних підходів до оцінки потенціалу підприємства дає можливість за дією статичного закону композиції сформулювати інструментарій визначення вартості об'єктів оцінки в грошовому вимірі і дати йому належну характеристику.

*Витратний підхід* до оцінки вартості активів промислового підприємства ґрунтується на достовірній, фактичній інформації про стан його майнового комплексу. Проте у промисловості України вартість об'єктів оцінки на початкових етапах оцінювання, включаючи заставні аукціони з продажу великих металургійних, машинобудівних, нафтопереробних гірничодобувних підприємств, була знижена за умовами приватизації. Переоцінка основних фондів підприємств в умовах інфляції збільшила їх вартість і, як наслідок, змінило вартість активів підприємств. Зокрема, вартісний метод



чистих активів промислового підприємства в умовах вітчизняного досвіду не забезпечує механізм об'єктивної оцінки їх потенціалу. Для оцінки потенціалу промислового підприємства за умов фази успіху стає недоцільним копіювання того чи іншого методу, тим більше, що кожен із них має особисті переваги та недоліки. Їх удосконалення необхідно, що посилюється умовами сучасного конкурентного ринку.

Метод перетворення майбутніх грошових надходжень від володіння власністю визначається за *результативним підходом*, що є найбільш перспективним і відображає сутність, результат бізнесу безпосередньо, а не завдяки побічним показникам на всіх стадіях життєвого циклу промислового підприємства. Зокрема, за результативним методом прямої капіталізації доходу на основі результатів аналізу інформації про оренду подібного нерухомого майна з метою проведення аналізу умов оренди або використання подібного нерухомого майна прогноуються операційні витрати та чистий дохід на рік з дати оцінки. За результативним методом непрямої капіталізації доходу обґрунтовується період прогнозування; визначаються ставки дисконту, поточна вартість потоку як сума поточної вартості чистого операційного доходу і рентного доходу; прогноується вартість реверсії та розраховується її поточна вартість; визначається вартість об'єкта оцінки як суми поточної вартості грошового потоку та поточної вартості реверсії. Перевагами методів прямої та непрямої капіталізації доходу вважається передбачення, що майбутній дохід становить величину, яка дорівнює або більше отриманого доходу завдяки його прогнозуванню на основі бізнес-процесів, що відбуваються на промисловому підприємстві на всіх стадіях його життєвого циклу.

Відсутність нормативно-інформаційної бази для здійснення розрахунків, нестабільний рівень інфляції, тенденції ставки по відсотках за умов ризику негативно впливають на результати оцінки потенціалу промислового підприємства за результативним підходом. Виявити та здійснити стратегічний аналіз як позитивних, так і негативних факторів що впливають на вартість потенціалу становить завдання комплексної діагностики його ефективності та підвищення показників результативності промислового підприємства.

Модифікацією результативного підходу до оцінки вартості потенціалу є метод дисконтування і прогнозування грошових потоків промислового підприємства на фазі успіху його життєвого циклу. При фінансовому прогнозуванні важливо врахувати інфляційну складову, обраний строк прогнозування та склад факторів, що впливають на вартісну оцінку в майбутньому.

Реальна ринкова вартість потенціалу промислового підприємства на окремих стадіях його життєвого циклу, яка є основою ринкових угод в конкурентному середовищі, визначається завдяки порівнянню, що базується на інформації про недавні ринкові угоди з аналогічними промисловими підприємствами, трактується за допомогою *порівняльного або ринкового підходу*. В цьому випадку вартість потенціалу промислового підприємства визначається доходом, отриманим від ринкових угод. У національних стандартах зазначено, що порівняльний підхід характеризується наступною технологією оцінних процедур: збирання і проведення аналізу інформації про продаж або пропонування подібного нерухомого майна; вибір методу розрахунку вартості об'єкта оцінки з урахуванням обсягу та достовірності наявної інформації; зіставлення об'єкта оцінки з об'єктами порівняння з наступним коригуванням ціни продажу або ціни пропонування об'єктів порівняння; визначення вартості об'єкта оцінки шляхом урахування величини поправок до вартості об'єктів порівняння; узгодження отриманих результатів.

У порівняльному підході, в розрахунках ринкової вартості активів у складі потенціалу промислового підприємства можна виокремити методи оцінки, що визначають порівняння вартості за укладеними угодами купівлі-продажу подібного майна. З урахуванням поправок визначаються відмінності вартості оцінюваного об'єкта і об'єктів-аналогів. З урахуванням поправок у цінах порівняння продажів, по-перше, окремо оцінюється елемент, наявність або відсутність якого додає або зменшує вартість власності; по-друге до вартості аналога додається або віднімається вартість цього елемента і визначається вартість оцінюваного об'єкта. Вартість наявного або відсутнього елемента визначається експертами в абсолютному показнику вартості.

Методичні підходи до оцінки вартості потенціалу промислового підприємства у сукупності відображають методичний інструментарій кількісної оцінки, не суперечать один одному, доповнюють і розширюють методологію і практику оцінної діяльності. Використання такого методичного інструментарію за дією закону композиції дозволяє реально оцінити потенціал промислового підприємства в умовах конкурентного ринку.

Методи вартісного оцінювання потенціалу промислового підприємства можуть мати подальший розвиток, але щодо традиційного визначення в економічній теорії їх сукупність визначається трьома підходами: витратним, порівняльним і результативним.

Витратний підхід об'єднає сукупність методів, націлених на визначення вартості об'єктів оцінки на основі витрат на його створення і використання.

Порівняльний підхід дає можливість визначити вартість об'єкту оцінки на базі співставлення з об'єктами існуючих ринкових угод.

Результативний підхід оцінює вартість складових потенціалу підприємства на основі чистого доходу та результатів від його використання.

*Закон пропорційності* в організаційній системі оцінки вартісного потенціалу промислового підприємства відображає необхідність співвідношення між частинами цілого та окремими компонентами системи, їх відповідність і залежність. Організація оцінки вартості потенціалу промислового підприємства пов'язана з використанням об'єктивного критерія оцінки, що відображають її якісно новий рівень.

Практичний досвід показує, що економічний розвиток потенціалу промислового підприємства є пропорційним розвитку його потенціал за умовою, що важливою об'єктивною характеристикою потенціалу промислового підприємства є виробничі потужності, які визначають пропорцій обсягів виробництва. Тому на промисловому підприємстві вартісна оцінка потенціалу набуває особливого значення і дає змогу встановити пропорції можливостей ресурсів для їх реалізації в стратегіях розвитку.

Пропорційність в організаційній системі оцінки вартості потенціалу промислового підприємства, зокрема виробничого потенціалу демонструється в методичному підході, побудованому на основі послідовного аналізу економічних показників і показників окремого устаткування. На базі аналізу розробляються конкретні заходи по використанню потенціалу починаючи з окремих верстатів і до цілісного господарчого комплексу, включаючи продукцію з її ринковими характеристиками. Слід відзначити, що розробка заходів стосовно створення або використання потенціалу розвитку окремої машини починається з вирішення технічних проблем та визначення відповідних показників. На останньому етапі визначаються очікувані техніко-економічні результати заходів [15, с.372].

З точки зору пропорційності структури виконується оцінка й аналіз потенціалу розвитку підприємства, що відображається в методиці, розробленій І. П. Отенком за наступними етапами: 1) оптимізація структури потенціалу в моделях, що відповідають певним критеріям ефективності досягнення цілей функціонування й розвитку підприємства; 2) аналіз поточного стану фінансово-економічного потенціалу підприємства та обґрунтування вибору оптимального варіанта стратегії інноваційного розвитку; 3) оцінювання збалансованості й пропорційності зростання складових економічного потенціалу та координація, контроль і коректування розробки й реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства; 4) оцінювання й аналіз організаційного потенціалу, можливостей розвитку підприємства та кожного функціонального виду діяльності й впровадження інтегрованої системи керування ним [16, с.157].

За дією статичного закону пропорційності визначаємо, що в оцінці вартості потенціалу промислового підприємства відображається пропорційність і збалансованість його структури. Закон пропорційності в організації оцінки вартості потенціалу промислового підприємства набуває особливого значення і реалізовується в системі економічних показників.

*Закон найменших.* Організаційні закони композиції і пропорційності у цілісній та структурованій системі оцінки вартості потенціалу визначають дію організаційного закону найменших, який демонструється в оцінних критеріях потенціалу промислового підприємства, що пояснюють його найменшу часткову стійкість.

Наукові розробки з проблем оцінювання потенціалу підприємства можна розділити залежно від оцінного базового критерію, що обирається. Об'єктивним загальним критерієм оцінки потенціалу підприємств є їх ринкова вартість. За критерієм ринкової вартості в складі потенціалу підприємства оцінюється вартість земельної ділянки, будівель і споруд, машин і обладнання, нематеріальних активів, трудового потенціалу та бізнесу.

Підсумок досліджень з проблем оцінки потенціалу, опублікованих у науковій літературі в останні роки, свідчить про важність точки зору щодо використання ринкової вартості земельних ділянок, котра пояснює найменшу часткову стійкість потенціалу промислового підприємства. Зокрема, алгоритм визначення вартості земельної ділянки тісно пов'язаний з юридичними

процедурами, що регламентують відносини власності на цей об'єкт ринку. Головною проблемою ринку промислової нерухомості є удосконалення правових норм Земельного кодексу України. Створення в Україні конкурентоспроможного ринку неможливо без законодавчого урегулювання відносин, пов'язаних з процесом забезпечення захисту законних інтересів суб'єктів ринку промислової нерухомості завдяки законам прямої дії, з мінімальним використанням практики інструкцій. Прогнозуючи розвиток ринку промислової нерухомості в Україні можливо стверджувати, що тенденції останніх років на світових ринках показують позитивні зміни і перехід на якісно новий рівень розвитку за умови виходу з ринку непрофесіоналів і зменшення кількості спекулянтів. Девелопери, в свою чергу, будуть більш ретельно оцінювати ризики реалізації проектів на земельних ділянках і більш уважно підходити до питань юридичної обґрунтованості титулу, аналізу найкращого використання, створення концепції майбутнього об'єкта.

Тенденції, що склалися на ринку земель у складі ринку промислової нерухомості, впливають на вартість потенціалу промислового підприємства. Таким чином, вартість земельної ділянки, одного з головних факторів виробництва, за дією організаційного закону найменших визначає найменшу часткову стійкість потенціалу промислового підприємства.

Ринкова економіка також потребує нової організаційної структури виробництва та фінансових відносин між промисловими підприємствами. Нові ринкові процеси стосуються підприємств усіх галузей промисловості, змінюють галузеву структуру, пов'язані з приватизацією підприємств, численними та складними варіантами реалізації майнових прав, обумовлюють необхідність вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства з урахуванням зростання його матеріальних і нематеріальних активів. Оцінка ринкової вартості активів на промисловому підприємстві формує вартість у грошовому виразі, що показує властивості промислового підприємства як товару, його корисність, а також витрати, необхідні для підтвердження цієї корисності. Тому, найменша часткова стійкість потенціалу промислового підприємства за дією закону найменших пояснюється критерієм ринкової вартості.

*Закон онтогенезу.* Організаційна система вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства в окремих фазах його життєвого циклу використовує особливості витратного, порівняльного і результативного методичних методів.

Слід зазначити, що розглянуті методичні підходи сформульовані на основі часу оцінки, що береться до уваги, як ознака класифікації. Якщо враховується тільки минулий час, то методи зараховуються до групи витратних, якщо тільки дійсний час - до порівняльних (ринкових); якщо до уваги береться тільки майбутній час – до групи результативних (доходів) [9, с.97].

Методи порівняльного підходу використовуються за умов розв'язання конкретного практичного завдання та теперішньої ситуації по оцінці потенціалу промислового підприємства, яка склалася на ринку і впливає на поточну оцінку вартості об'єкта. З урахуванням часу, що береться до уваги під час вартісної оцінки об'єкта за методами порівняльного підходу у фазах становлення і занепаду промислового підприємства, оцінювачі орієнтуються тільки на дійсний час.

Вартість можна розглядати з колишніх позицій та з урахуванням того, що розширене відтворення можливо тільки тоді, коли в грошовому еквіваленті отримані результати покривають понесені для їх досягнення витрати. Таким чином, з урахуванням минулого часу, що береться до уваги під час вартісної оцінки об'єкта, методи витратного підходу дозволяють реально оцінити вартість його потенціалу у фазах становлення та занепаду життєвого циклу промислового підприємства.

До уваги береться тільки майбутній час, коли визначається майбутня користь від господарського використання потенціалу промислового підприємства, а також розмір чистого потоку капіталу, що буде отриманий власником чи інвестором на конкурентному ринку. Тим самим методи результативного підходу дозволяють оцінити вартість об'єкта в фазі успіху промислового підприємства і демонструють вартісну оцінку потенціалу в майбутньому періоді.

Базовим поняттям оцінки вартості об'єкта є право власності, що регулюється законом з приводу володіння, розпорядження та користування майном. Майно і майнові права промислового підприємства завжди пов'язані з речовим правом, яке має власник володіння. Відповідно, у відносинах власності завжди можна виділити об'єкт права власності та суб'єкт права власності. Об'єктом права власності при оцінці вартості майна промислового підприємства є об'єкти, вартість яких має корисність та виражає певний інтерес власника на ринку. Суб'єктом права власності в оцінці вартості майна виступає суб'єкт цивільного права – промислове підприємство, що

користується цим правом або оперує ним. Удосконалення організаційного механізму вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства за витратним, порівняльними і результативним підходом у ринкових умовах вимагає використовувати їх особливості при оцінці майна підприємства в окремих фазах його життєвого циклу.

*Закон синергії.* За дією закону синергії в організаційній системі оцінки вартості потенціалу промислового підприємства виникає ефект синергії, що відображує властивості, при яких вартість потенціалу за критерієм ефективності завжди більше ніж сума потенціалів окремих видів і відображує економічний результат ефективного використання можливостей ресурсів промислового підприємства грошовому виразі.

Синергійність є складною динамічною характеристикою видів потенціалу промислового підприємства і має певні особливості. В організації оцінки вартості потенціалу промислового підприємства в координатах часу з урахуванням умов зовнішнього середовища виникають різні види синергії: ресурсна, організаційна, стратегічна, управлінська, виробнича.

Ресурсна синергія показує ефект синергії, що отримується за рахунок можливостей ресурсів промислового підприємства та їх мобілізації в комерційному процесі за умов конкурентного ринку.

Організаційна синергія характеризує ефект синергії в процесі методичного забезпечення промислового підприємства, що ґрунтується на можливостях його ресурсів і мобілізується в інституційно-правовій, освітній, науковій та фінансовій формі.

Ефект стратегічного синергізму показує, що стратегії підприємства повинні розвивати його потенціал, щоб дві стратегії, які взаємодіють, були продуктивнішими від інших двох, які оперують незалежно одна від одної. У цьому стрижнева суть і головна перевага синергізму [13, с.127].

Управлінська синергія визначається економією за рахунок оптимального формування потенціалу організаційної системи управління [9, с.30].

Виробнича синергія визначає ефект синергії, що отримується за рахунок можливостей ресурсів промислового підприємства та їх мобілізації в виробничому процесі за умов конкурентного ринку.

Ефект синергії в організаційній системі оцінки вартості потенціалу визначається у часі на базі економічних показників промислового підприємства.

Оцінка оптимізованого потенціалу промислового підприємства відображує ефект синергії, що виникає за обраним критерієм оптимізації його структури. Зокрема, оптимізація потенціалу промислового підприємства є необхідною для обґрунтування його оптимальної структури в просторі і часі для управління, документального оформлення, контролю, координації виконання управлінських рішень з метою підвищення ефективності та поліпшення інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання.

Синергійний ефект дозволяє показати умовний портрет оптимізованого потенціалу промислового підприємства в системі показників, що найбільш суттєво визначають ефективність його діяльності.

*Закон інформованості - упорядкування* в організаційній системі оцінки вартості потенціалу промислового підприємства робить необхідним використання інформаційного забезпечення. Актуальність та особливості розвитку системи інформаційного забезпечення вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства відображаються так :

- інформаційні процеси, стали реальними компонентами нової економіки;
- якість інформаційних процесів забезпечує якість системи оцінки вартості потенціалу за умовами ресурсозбереження та економічної безпеки промислового підприємства.
- підвищення ролі якості інформаційної безпеки функціонування організаційної системи оцінки вартості потенціалу необхідно для запобігання банкрутства промислового підприємства;
- підвищення ролі інформаційних ресурсів порівняно з іншими видами ресурсів стає об'єктивним чинником міжнародної конкуренції;
- зростання обсягу світового ринку інформаційних і телекомунікаційних технологій характеризує тенденції електронного ринку;
- всебічне поширення сфери застосування інформаційних технологій в оцінній діяльності потенціалу промислового підприємства.

Інформаційне забезпечення оцінки вартості потенціалу промислового підприємства є важливим фактором обґрунтування господарських рішень та формування його системи.

Протягом останніх років на промислових підприємствах в Україні спостерігається активізація процесу всебічного використання інформації. Особливе місце в цих умовах приділяється інформаційному потенціалу промислового підприємства та удосконаленню інформаційного забезпечення системи його оцінки. Інформаційно-комунікаційні технології стали новою мовою ділового спілкування сучасного ділового середовища. Перехід від індустріальної епохи до інформаційного суспільства, а також зміни в підходах до оцінки ролі інформації в політичному і економічному житті країни були передумовою для виходу інформаційних і комунікаційних технологій на якісно новий рівень, який дозволяє без значних капітальних затрат вирішувати складні економічні та інші завдання не лише на державному рівні, але й на рівні окремих підприємств [7, с.309].

Промисловому підприємству недостатньо тільки виробляти продукцію, щоб задовольняти вимоги споживачів. Особливої уваги потребує упорядкування інформації та комунікаційної діяльності. Зокрема, інформація представляє реальну складову раціональної організації оцінки вартості потенціалу промислового підприємства тоді як відомості можуть визначатися частковою інформованістю і суттєво не впливати на результати оцінки. При обставинах повної інформованості відомості та вихідні дані переходять в категорію інформації. Відомий економіст, академік Б.П. Івченко дійшов висновку, що основою економіки є інформація та її кількісні, якісні потоки у мікро- та макропроцесах суспільних структур. На основі інформаційно-математичного підходу, що на сучасному етапі розвитку науки є найбільш оптимальним, йому вдалося створити моделі інформаційної мікроекономіки, та екології, що дозволяють аналізувати закономірності інформаційних процесів і прогнозувати інформаціологічні проблеми менеджменту, маркетингу та навколишнього середовища. [17, с.476]. Інформаційна та комунікаційна діяльність промислового підприємства спільно визначають його технологічні можливості щодо забезпечення доступу до світових інформаційних ресурсів, впровадження нових інформаційних технологій, швидкісного їх оновлення та експортування.

Організаційна система оцінки вартості потенціалу промислового підприємства з використанням інформаційного забезпечення за інформаційними технологіями є порядком поєднання підсистеми потоків інформації, підсистеми інформаційної бази та підсистеми технологій переробки інформації, що побудовані за умов упорядкування світового інформаційного простору.

Перша підсистема інформаційного забезпечення оцінки вартості потенціалу промислового підприємства є потік інформації, що характеризує її цілеспрямований рух з моменту виникнення до використання та зберігання в технологіях переробки. Раціоналізація потоку інформації має мету виключити дублювання інформації, скоротити шлях її проходження і, тим самим, забезпечити обмін інформацією в нових технологіях оцінки. Інформаційний потік характеризується джерелами, споживачами, регламентом передавання та обсягами передаваної інформації. Джерела і споживачі інформації забезпечують її адресність. Режимом передавання інформації регламентують інформацію по запитанню, примусову, річну, квартальну, місячну, добову. Обсяг інформації є її кількісною характеристикою, яка визначається в умовних одиницях для розрахунків інформаційної завантаженості в технологіях її переробки.

Друга підсистема інформаційного забезпечення - це інформаційна база вартості оцінки потенціалу промислового підприємства, що представляє організований масив інформації, упорядкований за окремими ознаками і технологіями її переробки. Головною метою інформаційної бази є упорядкування оцінки вартості потенціалу промислового підприємства та підвищення ефективності її методик за рахунок раціонального розподілення інформації за етапами оцінки відповідно характеру вирішуваних завдань.

Технології переробки інформації складають третю підсистему інформаційного забезпечення оцінки вартості потенціалу промислового підприємства. За її допомогою формується механізований чи автоматизований документообіг та технології оцінки результативних показників.

В організаційній системі оцінки вартості потенціалу промислового підприємства інформація визначає безпосередній ресурс інтелектуальної діяльності активної частини працівників. Слід зауважити, що інформаційний потенціал не виснажується, але збільшується, якісно вдосконалюється, й разом з тим, сприяє найбільш раціональному й ефективному ресурсозберіганню, розширенню нових інформаційних технологій.

Організаційна система оцінки вартості потенціалу промислового підприємства за дією закону інформованості-упорядкування є багаторівневою схемою взаємозв'язку системи, підсистем і

компонентів інформаційного забезпечення в умовах упорядкування нового інформаційного простору.

*Закон аналізу та синтезу.* В організаційній системі оцінки вартості потенціалу промислового підприємства аналіз показників доповнюється синтезом за умов, що спочатку виконується аналіз.

Комплексний аналіз потенціалу промислового підприємства конкретизується у певних показниках та є своєрідним поглядом на його стратегії з урахуванням впливу зовнішнього середовища. У процесі аналізу потенціалу промислового підприємства беруть участь натуральні і вартісні, абсолютні і відносні, кількісні і якісні показники. Натуральні показники встановлюються у фізичних та умовних одиницях виміру, використовуються при управлінні обсягами виробництва і потреби в ресурсах. Вартісні показники визначаються в грошовому вимірі та використовуються для обчислення загальних обсягів виробництва різних видів продукції, визначення собівартості продукції, розрахунку доходу, прибутку. Кількісні показники оцінюють абсолютні обсяги виробництва та ресурсів, зокрема, обсяг виробленої продукції, кількість працівників, фонд заробітної плати. Якісні показники характеризують ефективність використання ресурсів та діяльності підприємства, зокрема, продуктивність праці, фондодіддачу, рентабельність. Абсолютні показники характеризують абсолютні величини тих чи інших ресурсів, без порівняння з іншими. Відносні показники характеризують динаміку та ступінь використання ресурсів у часі.

Аналіз показників потенціалу промислового підприємства у поєднанні із синтезом – це складний метод системного мислення. За дією організаційного закону єдності аналізу та синтезу аналітичний процес в організації оцінки вартості потенціалу промислового підприємства є продуктом синтезу і навпаки.

Методичну основу аналізу та синтезу в організаційній системі оцінки вартості потенціалу промислового підприємства становлять такі методики та процеси інтеграції певних показників:

1. Методика визначення вартості виробничого потенціалу промислового підприємства, що представляє суму вартостей основних виробничих фондів, трудових ресурсів, енергетичних ресурсів, виробничих технологій, інформаційних ресурсів [18, с.82]. Синтез показників виробничого потенціалу підприємства характеризується складністю процесу, який необхідно забезпечити інформацією бухгалтерського, управлінського обліку та статистичної звітності щодо використання ресурсів. Ресурсний підхід не тільки затверджує, що потенціал підприємства є сукупністю ресурсів цільового призначення, але й робить очевидною методику оцінки його величини та складових елементів.

2. Графоаналітичний метод діагностики підприємницького потенціалу синтезує всі напрямки діяльності підприємства. Синтез показників формується за такими функціональними блоками: виробництво, розподіл і збут продукції, менеджмент, маркетинг, фінанси. Метод дозволяє системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності, і на основі цього своєчасно обґрунтувати та реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства [9, с.25]. Крім цього, існує певна умовність і суб'єктивність у визначенні границь рівня потенціалу й формування класифікації підприємств за величиною.

3. Витратна концепція оцінки потенціалу підприємства передбачає ресурсну оцінку цілісного земельно-майнового й соціально-організаційного комплексу підприємства на основі обліку всіх видатків, необхідних для його відтворення на конкретну дату. Напевно найбільш специфічним елементом витратних методів оцінки потенціалу є різновиди кошторисів, які складаються з метою визначення повних витрат на той чи інший компонент земельно-майнової та соціально-організаційної системи підприємства. Базою для складання кошторисів служить проектна документація, встановлені нормативи витрат, робочі креслення, договір на придбання чи виконання робіт [9, с.101]. Насамперед, слід зазначити, що завдання даної оцінки не сполучені з такими завданнями управління потенціалом підприємства, як обґрунтування й відбір цілей функціонування та розвитку підприємства, підвищення ефективності прийнятих і реалізованих управлінських рішень [16, с.97].

4. Методичний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства виконується в натуральному і вартісному виразі. Зокрема, в натуральному виразі оцінка економічного потенціалу визначає кількість економічних ресурсів, якими володіє підприємство і кількість виробленої продукції при ефективному використанні цих ресурсів та застосуванні натуральних показників і вимірників. Оцінка економічного потенціалу підприємства у вартісному виразі визначає вартість активів підприємства та величини майбутньої економічної вигоди при застосуванні вартісних

показників і вимірників [10, с.570]. Синтез показників економічного потенціалу підприємства у вартісному виразі характеризується сукупністю доходів, що отримує підприємство від використання його активів за всіма напрямками виробничо-фінансової діяльності.

Ідея виміру потенціалу через сукупність витрат на ресурси і їхню віддачу завжди приваблива. Однак на цьому шляху постає ряд нерозв'язаних проблем. При вимірі ресурсної складової потенціалу в показниках неякісні характеристики, що відображають потенційну здатність кожної одиниці ресурсів задовольняти потребу в них, присутні. При цьому різні види ресурсів мають досить широкий діапазон характеристик. Крім цього, не завжди є можливим з достатньою вірогідністю визначити складну сукупність взаємодіючих елементів потенціалу, оскільки в цьому випадку постає питання про облік їхнього взаємовпливу, взаємодоповнення, синергетичних ефектів їхньої взаємодії й інших подібних якостей [16, с.98].

5. Експрес-метод оцінки виробничого потенціалу підприємства використовується в реальних виробничих умовах і повного інформаційного забезпечення, характеризується простим і точним алгоритмом розрахунку. Разом з цим, для вирішування завдань збільшеної оцінки рівня використання економічного потенціалу підприємства в реальних виробничих умовах дуже часто виникає потреба в таких методах, які поряд з простотою інформаційного наповнення й простотою алгоритму розрахунку забезпечували б достатньо високу точність результатів, що отримуються [10, с.772]. Синтез показників економічного потенціалу підприємства здійснюється за експертною оцінкою з метою моніторингу ефективності використання економічного потенціалу.

6. Методика оцінки ринкового потенціалу, який визначається функціями аналітичного, виробничого і комунікативного потенціалів та представлений у такому вигляді [19, с.44]:

$$P=f(P_m; P_n; P_v; P_t; P_{ц}; P_z; P_o; P_r; P_k; P_{\phi})$$

Де  $P$  – ринковий потенціал;  $P_m$  - потенціал маркетингових досліджень;  $P_n$  - потенціал маркетингової інформаційної системи;  $P_v$  - потенціал сегментації цільового ринку;  $P_t$  - потенціал товарної політики підприємства;  $P_{ц}$  - потенціал процесу ціноутворення;  $P_z$  - потенціал збутової політики підприємства;  $P_o$  - потенціал особових продаж;  $P_r$  - потенціал рекламної діяльності підприємства;  $P_k$  - потенціал стимулювання збуту продукції;  $P_{\phi}$  - потенціал формування суспільної думки.

У схемі кількісної оцінки ринкового потенціалу синтезується система з п'яти рівнів, побудованих залежно від різноманітних аспектів ресурсів, розділів маркетингу, різних методик застосування маркетингового комплексу, алгоритмів, що існують у світовій і вітчизняній теорії і практиці. Кількісне оцінювання ринкового потенціалу підприємства на кожному рівні дозволяє зробити загальне оцінювання.

7. Методика оцінювання стратегічного потенціалу підприємства передбачає чотири напрями аналізу на підставі експертних оцінок та синтезує показник загальної оцінки потенціалу підприємства, що є комплексною характеристикою та відображає відповідність стратегічного потенціалу обраним стратегіям. Система показників, якими послуговуються при оцінюванні рівня використання стратегічного потенціалу підприємства, складається з таких блоків: виробництво, розподіл, збут (виробничий потенціал); організація, технологія і менеджмент (організаційно-технічний потенціал); ефективність виробничо-господарської діяльності (економічний потенціал); фінансово-комерційна діяльність (фінансовий потенціал). Така робота актуальна не лише у великих фірмах, компаніях, а й на середніх, малих підприємствах [13, с.149].

8. Методика оцінки конкурентного потенціалу підприємства виконується поетапно. На першому етапі визначаються показники потенційних можливостей підприємства: фінансовий потенціал; виробничий потенціал; управлінський потенціал; кадровий потенціал; маркетинговий потенціал. На другому етапі визначається межа бажаності кожного часткового показника потенційних можливостей організації. Кількість показників, що використовуються для аналізу межі бажаності потенціалу може бути варіативною залежно від умов функціонування та характеристик організації [14, с.107].

Синтез показників конкурентного потенціалу підприємства в комплексній оцінці порівнює наявний потенціал підприємства з необхідним, сприяє розподілу ресурсів між потенційних можливостей і напрямками діяльності, змінює структуру видів потенціалу. За цільовим підходом на підставі стратегічного набору та своєчасного коригування цілей підприємство має можливість адаптувати свій потенціал в нових стратегічних задачах і, тим самим, забезпечити свої конкурентні позиції на ринку.

9. Економіко-математичні методи оцінки потенціалу підприємства використовують критерії оптимальності залежно від стану факторів, що створюють внутрішнє та зовнішнє середовище потенціалу підприємства. З точки зору формування математичних моделей, що описують ознаки та причинно-наслідкові взаємозв'язки елементів у структурі потенціалу підприємства, важливою умовою є статистичний аналіз, який виконується інструментами описової статистики. Саме він допомагає формувати гіпотези в моделюванні, які потім перевіряються іншими математичними методами і спростовують моделювання чи спонукають переглянути умови моделювання залежно від виявлених на даному етапі погрішностей. [16, с.129].

Аналіз та синтез показників, що подані в наведених методиках, певним чином визначають результати виробничо-господарській діяльності, досягнення конкурентних переваг за діючими стратегіями підприємства. За вимогами дії закону аналізу та синтезу відображається система показників оцінки вартості потенціалу промислового підприємства, котру неможливо розподілити на незалежні частини тому, що коли система роз'єднана, то вона втрачає свої властивості. Цілісну систему неможливо визначити тільки шляхом аналізу; необхідним стає процес поєднання показників, отриманих завдяки аналізу, що визначається синтезом. Аналіз і синтез показників в оцінці вартості потенціалу промислового підприємства розглядаються спільно.

Точність аналізу потенціалу промислового підприємства цілком залежить від відповідності його показників вимогам органів державної статистики. Це дозволить порівнювати результати діяльності окремих промислових підприємств, формувати зведені галузеві, територіальні та державні показники і баланси. Аналіз зосереджується на структурі, вона показує, як роблять частини цілого. Синтез акцентує увагу на функціях, він відкриває чому частини діють саме так. Тому аналіз дає знання, а синтез – розуміння [11, с.70].

*Закон самозбереження.* За законом самозбереження організаційна система оцінки потенціалу промислового підприємства намагається зберегти цілісність. Відомо, що для аналізу положення організації використовується показник «рівень самозбереження», аналогічний рентабельності продукції, що випускається [16, с.87]. Проте, оцінка вартості потенціалу промислового підприємства таким чином зводиться тільки до аналізу структурної стійкості його ресурсної складової, а кількісною мірою оцінки визначаються витрати на ресурси.

Вартісна оцінка потенціалу промислового підприємства залежить від структурної стійкості її системи, яка теоретично обґрунтована в організаційній науці. Відомо, що структурна стійкість системи у границях обмежено мінливого середовища має велике значення для практики. Ще в 1925-1929 роках в своїй науковій праці «Тектологія (Загальна організаційна наука)» О.О. Богданов писав: «Все середовище на землі, все середовище, у якому діє і розвивається людство, з її звичайною амплітудою коливань різних умов в астрономічних, атмосферних та інших циклах має бути розглянуто як обмежено-мінливе, а це визначає таке, зміни якого попередньо науково урахуються у своїй сукупності або в широких підсумках комбінацій» [20, с.209]. На базі цього висновку можна визначити, що структурна стійкість змінюється під впливом різнопланових факторів, які відображають вимоги зовнішнього середовища. Дослідження стану факторів в оцінюванні потенціалу промислового підприємства дозволяє впливати на рівень його використання. Фактор, виявлений і оцінений, є ефективним інструментом у системі управління потенціалом промислового підприємства.

Важливе значення має систематизації й класифікація всієї сукупності факторів, які залежно від середовища діляться на внутрішні й зовнішні. Сучасна парадигма стратегічного управління підприємством визначає як найбільш значимі й пріоритетні внутрішні фактори, що сприяють формуванню й розвитку стратегічного потенціалу підприємства [16, с.136]. При чинності закону самозбереження можливими є декілька варіантів стану організаційної системи оцінки вартості потенціалу промислового підприємства:

- а) система оцінки ліквідується, якщо немає ресурсів для протистояння руйнівному впливу внутрішніх та зовнішніх факторів;
- б) система зберігається тому, що є досить ресурсів, щоб протистояти руйнівному впливу факторів й утримати свої позиції на ринку;
- в) поліпшується ресурсна складова системи і тому активізується потенціал промислового підприємства.

Моделювання факторної системи в організації оцінки вартості потенціалу промислового підприємства припускає відбиття оптимальної структури потенціалу, у якій стійкість компонентів



забезпечується властивостями обраного критерію оптимізації. Оптимізація структури потенціалу промислового підприємства є процесом формування його структури відповідного виду і характеру, структурної стійкості в границях обмежено мінливої середи. В оптимальній структурі потенціалу промислового підприємства кожен компонент має визначену величину та якісний зміст, відповідає пред'явленим до нього вимогам, котрі необхідні для сталого розвитку та самозбереження системи. Серед альтернативних варіантів найбільш ефективним критерієм оптимізації потенціалу промислового підприємства є критерій, що забезпечує самозбереження системи і демонструється при моделюванні системи за умовами конкурентної середи.

Таким чином за системним підходом до оцінки вартості потенціалу та в умовах дії організаційних законів можливо визначити, що головна мета вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства визначається відносинами, які в процесі організації управління відображають економічні інтереси промислового підприємства. Оцінка потенціалу промислового підприємства необхідна за умов корпоратизації промислового підприємства рішення власників при зміні форми власності промислового підприємства; визначення вартості цінних паперів промислового підприємства; обґрунтування необхідного обсягу та джерел інвестиційних ресурсів; визначення конкурентоспроможності потенціалу промислового підприємства.

Критерієм оцінки потенціалу промислового підприємства обрана ринкова вартість. Систематизація наукової проблематики вартісної оцінки потенціалу підприємства дозволила визначити її основні організаційні аспекти, об'єкт та предмет оцінки. Об'єктом вартісної оцінки виступає потенціал промислового підприємства. Предметом вартісної оцінки є методологічний інструментарій, що використовується в організаційній системі оцінки потенціалу промислового підприємства, розкриває її сутність.

Вартісна оцінка потенціалу промислового підприємства виконується на основі методів оцінки активів, методів управління витратами і планування прибутку промислового підприємства, що представляють системний компонент методичного забезпечення організаційної системи, представленої на рис. 1.



Рис.1. Організаційна система оцінки вартості потенціалу промислового підприємства.

Нормативно-інформаційна база оцінки потенціалу представлятиме собою цілісну динамічну систему норм, нормативів і методів їх використання в складі методичного забезпечення вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства [13, с.129]. Головною метою організації нормативно-інформаційної бази стає упорядкування оцінки та підвищення ефективності її технологій за рахунок раціональної організації та правильного розподілення інформації за характером вирішуваних завдань.

Критерії та економічні показники в системі методичного забезпечення вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства дозволяють обґрунтувати стратегічні пріоритети економічного розвитку суб'єкта господарювання за умовами ринкового середовища.

Організаційна система вартісної оцінки потенціалу сприятиме вирішенню кола проблем, пов'язаних з формуванням корпоративного портфелю стратегій промислового підприємства та системних механізмів мобілізації його потенціалу за умовами досягнення синергійного ефекту через відновлення економіки.

#### Література

1. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: Учебник/Под.ред. Л.Г. Мельника (Украина)и Л.Хенса (Бельгия). – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2001. - 1120с.
2. Осипов В.І. Економіка підприємства: Підручник. В.І. Осипов – Одеса: Маяк, 2005.-720с.
3. Промислове підприємство: поняття і науково-правові засади: Монографія /За ред. Пахомова І.М. – Х.: ТОВ «Одісей», 2006.-256с.
4. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій/За ред.. Ю.В. Кіндзерського. – К.: Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408с.
5. Економіка України за 1991-2009 роки/За аг. ред. акад. НАН України В.М. Гейця – К.: Держкомстат України, 2010. – 112с.
6. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2011. – 432 с.
7. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3т./ За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України, В.П. Семиноженка, чл. – кор. НАН України Б.Є. Кваснюка.- Т.2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки. – К.: Фенікс, 2007. – 564с.
8. Федулова Л.І. Економіка знань: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.]/Федулова – НАН України, ін.-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2009. – 600с.
9. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
10. Экономический потенциал административных производственных систем: Монография/ Под. общей ред. О.Ф. Балацкого. –Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.  
Джаин И.О. Оценка трудового потенциала: Монография/ Джаин И.О. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 559с.
11. Фатхутдинов Р.А. Организация производства: Ученик. Р.А. Фатхутдинов – М.: ИНФРА – М, 2010. – 544с.
12. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. Пер. с англ. / И. Ансофф, науч. Ред. И автор предисловия Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519с.
13. Клівець П.Г. Стратегія підприємства: Навч. посіб. П.Г. Клівець – К.: Академвидав, 2007. – 320с.
14. Мартиненко М.М. Стратегічний менеджмент: Підручник. Мартиненко М.М., Ігнатська І.А. – К.: Каравела, 2006. – 320с.
15. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. посіб / [Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк]. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400с.
16. Отенко І.П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства. Наукове видання / І.П. Отенко, Л.М. Малярець, Г.А. Іващенко . – Харків.: Вид. ХНЕУ, 2007. – 348 с.
17. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл. – кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – Т. 2: Інноваційно – технологічний розвиток економіки. – К.: Фенікс, 2007. – 564с.
18. Авдеенко В. Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
19. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. - 559 с.
20. Богданов А.А. Тектология (Всеобщая организационная наука). В 2 – х кн.: Кн. 1./ Редкол. Л.И. Абалкин (отв. ред.) и др. / Отделение экономики АН СССР, институт экономики АН СССР. – М.: Экономика, 1989. – 304с.