

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СУТНОСТІ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Потенціал підприємства є складною і комплексною характеристикою розвитку, що інтегрує важливіші аспекти управління в умовах трансформації вітчизняної економіки, її адаптації до умов сучасного ринку. Відтворення потенціалу в умовах внутрішньої та зовнішньої конкуренції підприємств та їх поступовий вихід із кризи, структурна перебудова й оновлення економіки передбачають ринкові зміни на мікроекономічному рівні, реструктуризацію на основі інноваційно-технологічного розвитку освоєння та виробництво конкурентоспроможної продукції. Запуск механізму реального виходу економіки України з кризи та економічний підйом підприємств цілком залежить від інвестиційних ресурсів промислового виробництва, підтримки основних пріоритетних напрямів розвитку промисловості, спрямованих на досягнення цілей інвестиційної стратегії створення і впровадження у виробництво сучасних видів цивільної продукції на підприємствах. Інвестиції мають бути спрямовані на розширення виробництва конкурентоспроможної продукції певного обсягу й асортименту для потреб суспільства, на ефективний потенціал підприємства. Зростання потенціалу підприємств пов'язано з процесом залучення банків в інвестиційні процеси в Україні, а основою взаємодії банків і підприємств промисловості має бути реалізація закінчених інвестиційних проектів, їх ефективність і масштабність. Отже, ці тенденції пояснюють необхідність економічного обґрунтування вибору реципієнтів інвестицій – суб'єктів інвестиційної діяльності, що приймають інвестиції, а також оцінки інвестиційної привабливості формування потенціалу українських промислових підприємств, інноваційно-технологічний розвиток яких залежить від інвесторів, кредиторів, акціонерів, постачальників, управлінців та державної промислової політики.

Історична доля України в XXI столітті буде визначатися тим, наскільки швидко можливо буде подолати кризу, передану двадцять першому століттю століттям двадцятим. Для вирішення цього відповідального завдання потрібні усебічні та глибокі дослідження, побудовані на об'єктивному й критичному аналізі сучасного становища в економіці та суспільстві [1, с.10].

Високорозвинений інтелектуальний потенціал вітчизняної економіки спроможний продукувати нові знання та трансформувати їх у виробництво як інновації, сформувався в Україні ще за радянських часів. Підґрунтям для цього була і є розвинена освітянська сфера, високий статус освіти та науки в країні, бажання населення здобути якісну освіту. Внаслідок цього Україна ще з тих часів має високий рівень розвитку освіти, який визнається багатьма державами світу, та вагомий науково-технічний потенціал [2, с.231]. Можливості реалізації нової української системи базуються на наукових основах, освітніх традиціях і елементах науково-технічного потенціалу, накопичених фінансових ресурсах

держави, суспільному визнанні необхідності інноваційного повороту в розвитку промислового виробництва.

Теоретичний і практичний інтерес за цих умов викликають питання щодо оцінювання потенціалу підприємства, визначення, наскільки результативно суб'єкти господарювання реалізують свої можливості. Теорія потенціалу підприємства має тривалу еволюцію розвитку, та її становлення продовжується й дотепер.

Теорія потенціалу підприємства узагальнює систему наукових знань стосовно досвіду теоретико-методологічних розробок, а також процеси формування та розвитку економічних категорій і методологічного інструментарію. Викладення теорії потенціалу, її трактування подано в розробках українських та російських вчених: О.Ф. Балацького, Б.Є. Бачевського, Л.В. Балабанової, А.А. Задоя, І.З. Должанського, Ю.В. Кіндзерського, Н.С. Краснокутської, Є.В. Лапіна, О.І. Олексюка, Е.В. Попова, І.М. Репіної, О.С. Федоніна та ін. Сутність, структурно-елементний склад, механізм формування та методологія оцінювання потенціалу підприємства комплексно розглянуто в навчально-методичній літературі [3, с.11; 4, с.22; 5, с.7; 6, с.13; 7, с.20; 8, с.39; 9 с. 98]. Розробки авторів наукових праць адаптовані до умов трансформації економіки України.

Відмінності методологічно-теоретичних підходів до визначення потенціалу підприємства у різних науковців пов'язані з розвитком економічних відносин і, як наслідок, удосконаленням економічної теорії та наукових поглядів на потенціал підприємства. В економічній літературі відсутнє однозначне визначення цієї категорії. Складність та недостатність розробки теоретичних засад організації потенціалу підприємства, неоднотайність позиції відносно його сутності визначили необхідність подальшого системного наукового дослідження.

Становлення теорії потенціалу підприємства відображає складний інтеграційний процес її розвитку, що має багаторічну історію, характеризується широким спектром наукових підходів, встановлює ідеї різних економічних концепцій, в котрих є спільне та відмінне в сучасних методах та методиках оцінювання потенціалу. Потенціал підприємства не може бути предметом дослідження тільки однієї теорії потенціалу, існують різноманітні підходи до визначення унікального джерела засобів, запасів, наявних та прихованих, виробничих, ринкових та інших можливостей підприємств, з урахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів організації сучасного виробництва, що можуть бути приведені в дію.

У Радянському енциклопедичному словнику приводиться визначення терміна «потенціал» як засоби, запаси, джерела, що мають в наявності й здатні бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення визначених цілей, здійснення плану, вирішення якого-небудь завдання, можливості окремої людини, суспільства, держави у визначеній сфері діяльності [10, с.1558]. У словнику російської мови С.І. Ожегова, словнику сучасної російської літературної мови К.А. Тимофєєва, у радянському енциклопедичному словнику А.М. Прохорова зустрічається ще одне визначення «потенціалу»: «Величина,

що характеризує широкий клас силових полів у даній точці», що відкриває цілий ряд понять у фізиці, хімії, математиці. Відповідно, розрізняють потенціал магнітний – «величина, що характеризує магнітне поле», потенціал електричний – «скалярна величина, що характеризує енергетичні умови в електростатичному полі»; хімічний потенціал - «термодинамічна функція, що характеризує стан якого-небудь компонента й у фазі даного складу при визначених зовнішніх умовах»; потенціал - одна з характеристик векторного поля. Категоріальну сутність потенціалу підприємства подано в наукових теоретико-методологічних розробках в різні часи. Процес становлення теоретичних поглядів визначення потенціалу підприємства охоплює такі етапи.

Період 1920-1930 рр. можна визначити як перший крок у формуванні теоретичних поглядів на потенціал підприємства з точки зору економічної науки. На початку минулого століття потенціал підприємства визначався як потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення. Визначення, що потенціал підприємства є організаційною системою простежується в тлумаченнях сьогодення.

1950-1960 рр. – у працях більшості дослідників знаходить своє практичне застосування нова термінологія «економічний потенціал країни» та «потенціал розширеного виробництва».

1970-1980 рр. і дотепер – у теорії потенціалу розглядають питання народногосподарського потенціалу, економічного потенціалу, потенціалу підприємства, виробничого потенціалу, промислового потенціалу. У ринковій діяльності вивчається ринковий потенціал підприємства [3, с.7; 11, с.9; 12 с.58; 13, с.19;14, с. 140, 532; 15, с.37].

У більшості теоретичних робіт відзначається важливість вивчення проблем оцінювання потенціалу та вказується на існування значних розходжень у визначенні самого поняття потенціал, його сутності, складу й співвідношення з іншими категоріями. Народногосподарський потенціал визначає потенціал виробничих сил та виробничих відносин; стан виробництва, досягнутий в країні на будь-якому етапі розвитку. Проблеми народногосподарського потенціалу пов'язані політико-економічними аспектами досліджень, економічною теорією розвитку виробничих сил і діалектики виробництва та споживання, заснованою К. Марксом. Обґрунтування народногосподарського потенціалу дало змогу застосувати методологічний прийом, за допомогою якого було надано характеристику діалектики потенціалу. Сутність ідеї в тому, що потенціал є, одночасно, продуктом, а продукт є, одночасно, потенціалом. Перехід до нового потенціалу здійснюється за умови відтворення продукту, а витвір нового продукту здійснюється за умови реалізації потенціалу.

У роботі діагностовано економічний потенціал, що є можливим за умови його постійної реалізації та майбутнього відновлення на більш високому рівні. Аргументовано розподілені поняття «економічна потужність», «економічний потенціал» і «народногосподарський потенціал» за умови логічного зв'язку, а саме: економічна потужність є складовою економічного потенціалу, що, у свою чергу, є складовою народногосподарського потенціалу [11, с. 10, 36].

Економічний потенціал - це, по-перше, сукупна виробнича праця всіх працездатних членів суспільства, а, по-друге, властивість економіки країни, її галузей, підприємств здійснювати виробничо-господарську діяльність, виробляти продукцію, товари, послуги, задовольняти потреби населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва і споживання [3, с.7;]. Формування економічного потенціалу підприємства здійснюється в максимально можливому обсязі виробництва матеріальних цінностей та послуг в умовах, які забезпечують їх більш повне використання в часі та продуктивність певної кількості існуючих економічних ресурсів [16, с.170]. Механізм формування економічного потенціалу підприємства складають структурні елементи кадрового, виробничого, інноваційного та організаційно-управлінського потенціалу. Саме економічний потенціал підприємства є основою для прийняття стратегічних рішень, визначення напрямів його розвитку, формування програми дій на майбутнє, є базовим критерієм управлінських процесів [17, с.293].

За функціональною ознакою, за умовою залежності від участі в господарському обороті елементи економічного потенціалу розподіляються на активну та пасивну частину. Активна частина економічного потенціалу забезпечує результати функціонування виробництва продукції, пасивна частина економічного потенціалу об'єднує ресурси, які побічні беруть участь в господарському обороті або сприяють йому [14, с. 146-148].

Взаємодія економічного потенціалу регіону та підприємства відбувається за різними підходами до управління на рівні регіону та на рівні менеджменту підприємства. На рівні підприємства здійснюємо підхід до управління господарчою діяльністю з точки зору отримання доходу або прибутку; для державного та регіонального регулювання важливим є підхід до реалізації соціальних аспектів суспільства. Тому, на рівні підприємства використовується поняття «економічний потенціал», а на регіональному рівні – «соціально-економічний потенціал» [14, с. 550]. Ресурсно-функціональний підхід до визначення структури економічного потенціалу характеризується сукупністю соціальної, виробничо-економічної й екологічної складових.

Кадровий потенціал підприємства визначається сукупністю особистого потенціалу, потенціалу організації праці, демографічного та етнокультурного потенціалу. Виробничий потенціал підприємства визначається спроможністю виробляти максимальний обсяг продукції за наявності технічного, технологічного, природно-ресурсного, інвестиційного потенціалів та нематеріальних активів. Основні напрями та пріоритети інноваційного розвитку підприємства характеризуються інноваційним потенціалом. Потенціал організаційної структури управління як суб'єктивна складова визначає загально корпоративний управлінський, формувальний та неформальний механізми функціонування підприємства, втілює в собі рівень організації функціональних елементів системи та характер взаємозв'язків між ними.

При оцінюванні використання економічного потенціалу підприємства за комплексним методом декомпозиції структурних елементів поєднані потенціал маркетингової діяльності, ринковий потенціал, та потенціал управлінської

діяльності. Окремі елементи економічного потенціалу та взаємозв'язки між ним повинні бути встановлені стосовно всіх ієрархічних рівнів [14, с. 767-769].

Багаторівневу структурну модель формування економічного потенціалу підприємства побудовано на основі поетапного відділення проміжних рівнів узагальнених потенційних можливостей підприємства. Рівень виробничого потенціалу показує здатність виробничої системи виробляти матеріальні блага на основі виробничих ресурсів, що визначається потенціальним обсягом товарної продукції; господарський рівень характеризується потенційним обсягом продажу підприємства; на інституціональному рівні віддзеркалюється потенційний обсяг прибутку підприємства, що втілюється в інвестиційному, господарському та фінансовому потенціалах [18, с. 29].

Економічний потенціал підприємства полягає в сукупності можливостей підприємства визначати, формувати та максимально задовольняти споживачів виробами та послугами в процесі оптимальної взаємодії із зовнішньою середою та раціональному використанні економічних ресурсів. Теоретичні та методичні засади інтегральної оцінки економічного потенціалу відокремлюють його елементний склад (виробничий, трудовий, інноваційний, інвестиційний потенціали), визначають економічний потенціал базових галузей промисловості та території, механізми використання економічного потенціалу адміністративних і виробничих систем. Економічний потенціал підприємства показує його інтегральну спроможність максимально задовольняти споживачів і враховувати інтереси держави при оптимальному використанні наявних ресурсів, визначає напрями розвитку підприємства, виходячи з ринкових умов, обумовлює формування конкретної програми дій на перспективу, є базовим критерієм управління сучасним підприємством [14, с.523-532].

Уперше комплексно розкрито сутність, структурно-елементний склад, механізм формування та методологія оцінки потенціалу підприємства в концепції науковців Київського національного університету О. С. Федоніним, І.М. Репіною, О.І. Олексюком. Визначено, що поняття «потенціал» має не тільки важливе наукове, а й практичне значення, оскільки уявлення про його зміст визначає підхід до його оцінки, вимірювання й управління.

В економічній теорії існують різні визначення структурних елементів потенціалу підприємства і це дозволяє зробити висновок, що серед учених не існує спільної думки щодо складу даної категорії. Структура потенціалу підприємства представлена як мережа найсуттєвіших стійких, інваріантних зв'язків між елементами, що зображує розмежування його об'єктивних та суб'єктивних складових. Об'єктивні складові потенціалу підприємства – це сукупність інноваційного, виробничого, фінансового, інвестиційного потенціалів та потенціалу відтворення. Суб'єктивні складові потенціалу підприємства орієнтовано на досягнення певних економічних і господарських умов реального споживання його об'єктивних складових – це науково-технічний потенціал, управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал. Вони вважаються важливими видами потенціалу підприємства за їхнім впливом на розвиток основних чинників виробництва й ефективність функціонування економічних систем.

Щодо трудового, інфраструктурного та інформаційного потенціалу, то їх, на думку авторів, не можна однозначно віднести до суб'єктивних чи об'єктивних складових [3, с. 15].

Особливістю загальнотеоретичної моделі формування потенціалу підприємства є підпорядкованість досягненню його загальній меті: якщо існують засоби виробництва, кадри, приміщення з певними характеристиками та інші ресурси, то потенціал підприємства як економічна система здатен задовольнити постійно мінливі потреби потенційних споживачів [3, с. 29].

При обґрунтуванні управлінських рішень для проведення діагностики можливостей підприємства визначаються графічні моделі, в яких дотримуються ідеї векторного зображення потенціалу підприємства. Дані моделі ґрунтуються на системному та функціональному організаційному підходах, складаються з часткових елементів. Наприклад, графоаналітична модель потенціалу підприємства має форму сфери, репрезентує всі напрямки діяльності підприємства і тим самим розкриває діалектику його потенціалу.

Створення моделі квадрату потенціалу підприємства дало можливість відобразити галузеву специфіку потенціалу підприємства за матрицею основних техніко-економічних показників його діяльності. Модель життєвого циклу потенціалу підприємства відображує взаємозв'язки між «стадією розвитку», «стадією успіху» та негативними явищами, що можуть відбуватися з потенціалом: зменшенням його розміру від великого до середнього, а потім і до малого на стадії занепаду [3с, 20-24].

Потенціал підприємства є характеристикою ресурсів, необхідних для функціонування виробництва та прискорення науково-технічного прогресу, системою матеріальних і трудових факторів, які забезпечують досягнення виробництва, та здатністю комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені завдання. З таких позицій за ресурсною концепцією оцінюється вартість земельно-майнового та соціально-організаційного комплексу підприємства, нематеріальних активів та соціальної складової підприємницької діяльності, які визначають ефективність формування та використання потенціалу. Визначено, що основний зміст потенціалу підприємства полягає в інтегральному відображенні поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси. За ресурсною концепцією сутністю підприємницького потенціалу є сукупність трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних та інших ресурсів, навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу в процесі виробництва товарів, здійснення послуг, отримання максимального доходу і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства [3, с.7,9,11].

Можливість системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою бізнес-процесів відокремлює таку рису потенціалу підприємства, як мобілізація ресурсів під час здійснення комплексу його дій. У сучасному синтезованому баченні потенціал підприємства – це симбіоз трьох складових: ресурси - здібності - компетенції,

де ресурси пояснюють феномен перетворення можливостей у здібності, здібності через їх розкриття й оновлення за допомогою навчання трансформуються у компетенції, що зумовлюють внутрішні можливості підприємства та забезпечують його конкурентні переваги в ринковому середовищі.) При цьому має відбуватися переосмислення ступеня розуміння та подальший розвиток ресурсної концепції потенціалу підприємства. Модель симбіозу компетенцій та ресурсів підприємства, що зумовлюють його внутрішні можливості, забезпечує його конкурентні переваги в ринковому середовищі, та можливий попит. Використання різних підходів до розуміння сутності потенціалу підприємства дозволяє вважати його багаторівневим і багатоаспектним поняттям, зміст якого розкривається у всьому комплексі його виявлення [4, с.8-9].

Методичні аспекти формування та оцінки потенціалу промислового підприємства, а також концепція та передумови розвитку сучасного підприємства розроблені науковцями Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. Потенціал призначався для цілей загального аналізу, використання показника «потенціал» підприємства в плануванні оцінювання об'єктів на продаж, формуванні статистичної звітності та податкового й бухгалтерського обліку виробничого підприємства неможливо. До складу загального потенціалу в структурній моделі входять суб'єкти процесів оцінки та діагностики загального потенціалу залежно від цілей та характеру зацікавленості суб'єктів в здійсненні цих процесів.[19, с.56]

Потенціал підприємства розглядається як здатність підприємства до виробництва та реалізації конкурентоспроможної продукції за умов раціонального використання існуючих ресурсів та можливостей в обсягах, необхідних для забезпечення ефективного функціонування підприємства відповідно до його стратегічних і тактичних планів розвитку. Потенціал підприємства, представлений реальною або імовірною здатністю виконувати цілеспрямовану роботу, розподіляється на категорії: базовий потенціал забезпечує підприємству можливість досягнення основних комерційних цілей, створення економічних цінностей і одержання при цьому прибутків; прихований потенціал є активами, які не дають конкретної переваги на даному етапі; збитковий потенціал - це споживання ресурсів без будь-якого прибутку для підприємства; пересічний потенціал характеризується наявністю в підприємства активів, які забезпечують ефективне використання інших видів потенціалів [6, с.13].

Виробничий потенціал, на нашу думку, виконує провідну роль та є складною, динамічною системою, у формуванні якої беруть участь усі ресурси підприємства. Виробничий потенціал акумулює в собі значну частку потенціалу підприємства в процесі забезпечення виробництва продукції, але його часто неправомірно ототожнюють з іншими видами. Рівень виробничого потенціалу необхідно визначити в процесі використання наявних та прихованих можливостей підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції та послуг [3 с. 14]. Формування виробничого потенціалу відбувається при

реалізації цілей підприємства в процесі виробництва конкурентоспроможної продукції.

Оригінальні погляди, висновки та рекомендації зроблені на основі діагностики економічного стану України щодо подальшого розвитку промислового потенціалу країни, що дають поштовх для подальших наукових пошуків і розвитку теорії потенціалу підприємства. Промисловий потенціал розглядається авторами як динамічна категорія, що змінюється та адаптує свої складові елементи: структуру виробництва, ресурси, інституціональні умови та технології. Добувна промисловість, виробництво та розподілення електроенергії газу та води, обробна промисловість як структурні складові пояснюють, яким чином структура виробництва впливає на загальний рівень ефективності промислового потенціалу з метою його підвищення. Технологічна складова – передові технології, технології високого рівня, технології середнього рівня, технології низького рівня – є найбільш еволюційною та визначає його ефективність і конкурентоспроможність. Ресурси в складі промислового потенціалу – основні ресурси, розвинені ресурси, спеціалізовані ресурси – займають вагомі позиції та забезпечують якісні та кількісні можливості промисловості України. Інституціональна складова – законодавство, організація державного управління промисловістю, програми розвитку – створює правове поле функціонування та розвитку промислового потенціалу. Основні складові промислового потенціалу та їх взаємозв'язок зображено авторами у вигляді моделі відкритої системи. Діалектична позиція авторів розкриває проблеми, перспективи, структурно-інноваційні трансформації, статику та динаміку промислового потенціалу. Промисловий потенціал як системне явище характеризує можливість галузі виконувати свою суспільну місію із задоволення різноманітних потреб суспільства, природа яких пов'язана зі здійсненням промислової діяльності [15, с. 37,95]

Згідно з цими поглядами, на нашу думку, потенціал підприємства є економічною категорією, що характеризує теоретичний концепт, методологічну основу, практичну базу розуміння і формування економічних показників виробничої та господарської діяльності підприємств в умовах досягнення конкурентних переваг та інвестиційної привабливості. Потенціал, по-перше, відбиває минуле, являє собою сукупність властивостей, накопичених його системою в процесі її становлення і зумовлюючих її здатність до функціонування і розвитку; по-друге, характеризує сьогодення з погляду практичного застосування і використання наявних здібностей системи; по-третє, орієнтований на розвиток системи в майбутньому. Потенціал як єдність стійкого і мінливого станів містить у собі в якості «потенції» елементи майбутнього інноваційного розвитку. Рівень потенціалу, характеризуючи наявний стан системи, обумовлений тісною взаємодією всіх трьох перерахованих вище станів, відрізняє його від таких, на перший погляд, близьких йому понять, як «ресурс» і «резерв». Потенціал зв'язаний з узагальненою, збірною характеристикою сукупності якостей системи взаємозв'язаних ресурсів, прив'язаної до місця і часу. Коли йдеться про

систему ресурсів, то характеристики її окремих складових повинні доповнюватися показниками, що описують систему в цілому.

Потреба в резервах – ідея не нова. До неї постійно звертаються економісти, які правомірно вважають, що свідомо встановлені суспільством пропорції лише в тому випадку забезпечують дійсно планомірний розвиток, якщо суспільство має у своєму розпорядженні достатні резерви. Розбіжність між поняттями «потенціал» та «резерви» полягає в тому, що «потенціал» містить як суще, так і потенційне, а «резерви» - тільки потенційне, невикористане. При цьому доречно нагадати, що функції резервів ширші, ніж згладжування стихійних лих чи врахування змінення міжнародної ситуації. Для того щоб домогтися повного й раціонального використання резервів, необхідно знати власний потенціал, наявні та приховані, виробничі, ринкові та інші можливості підприємства в умовах конкурентного ринку.

Наукові погляди та концептуальні напрями в теорії потенціалу підприємства визначають багаторічну історію та широкий спектр теоретичних підходів до вивчення категорії, спільне та відмінне в сучасних уявленнях та методології формування потенціалу підприємства. Кожна з наведених точок зору підкреслює окремі досягнення та переваги, тому спробуємо визначити власну позицію відносно об'єкта даного дослідження. При цьому візьмемо за основу загальноприйняті визначення потенціалу підприємства (див. табл. 1)

У розвитку сучасних уявлень щодо визначення поняття потенціал підприємства в даний час можна виділити напрями. Прихильники першого напрямку вважають, що потенціал – це сукупність необхідних для функціонування розвитку системи різних видів ресурсів, головним чином економічних, безпосередньо зв'язаних з функціонуванням виробництва і прискорення науково - технічного прогресу [3, с.7; 14, с.146, 523-532; 4, с. 23; 5, с.9]. Прихильники другого – уявляють потенціал як здатність комплексу ресурсів вирішувати поставлені перед ними завдання [15, с. 37; 6, с. 13; 20, с. 41]. Таке розмаїття тлумачень економічної сутності потенціалу підприємства та поглядів на його структуру надає повне уявлення щодо складності категорії.

Потенціал підприємства є системою наукових знань, що становлять обґрунтування об'єкта, предмета, економічних категорій, організаційних законів, методології оцінювання потенціалу підприємства та досвіду його господарювання.

Об'єктом теорії потенціалу підприємства є процеси його формування та оцінювання, які відбуваються для досягнення цілей підприємства та забезпечення конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Теоретичні напрями визначення потенціалу підприємства

Сутність і джерела визначення потенціалу підприємства	Представники, коментарі та висновки
1. Потенціал виробничих сил – потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення	Представники: Воблий К.Г. Зазначена характеристика виробничих сил України. Найважливішим висновком є визначення промислового потенціалу в якості системного явища економічного розвитку суспільства
2. Потенціал – узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив'язана до місця й часу	Представники: Абалкін Л.І. У ресурсній концепції потенціалу підприємства запропоновано не протиставляти поняття “потенціал” і “ресурси”. Економічний потенціал визначається як здібності економіки країни, її галузей, підприємств здійснювати виробничо-господарську діяльність, виробляти продукцію, товари, послуги, задовольняти потреби населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва і споживання
3. Народногосподарський потенціал – це стан засобу виробництва, в якому можливо відокремити потенціал виробничих сил і виробничих відносин	Представники: Задоя А.О. Народногосподарський потенціал представлений як категорія, що показує стан засобу виробництва, досягнутий в тій чи іншій країні, сумісно з оцінкою внутрішніх джерел та рушійних моментів розвитку, закладених у виробничих силах та у виробничих відносинах

<p>4. Потенціал підприємства інтегрально відображує поточні та майбутні можливості економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси</p>	<p>Представники: Федонін О.С. Комплексно розкрито, що потенціал підприємства є складною, динамічною, поліструктурною системою, яка має певні закономірності розвитку, від уміння використати яких вирішальною мірою залежить ефективність економіки, темпи та якості її зростання</p>
<p>5. Потенціал підприємства – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства в певному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень</p>	<p>Представники: Олексюк О.І. Обґрунтовано, що потенціал підприємства є інтегрованою економічною системою, а дослідження всіх його компонентів необхідно здійснювати у взаємозв'язку та динаміці. Визначено, що структура потенціалу підприємства пояснює відносно стійкий спосіб організації його елементів, який розкриває будову, елементний склад, принципи формування та розвитку потенціалу</p>
<p>6. Підприємницький потенціал – сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних тощо) навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт) отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства</p>	<p>Представники: Репіна О.І. Запропоновано графоаналітичний метод діагностики підприємницького потенціалу, що дає можливість системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності, і на підставі цього обґрунтувати та своєчасно реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства</p>
<p>7. Потенціал – корисна властивість, що виявляється тоді, коли об'єкт, потенціал якого є предметом досліджень (держава, галузь, підприємство, особа тощо), здійснює певну діяльність, спрямовану на досягнення встановлених цілей</p>	<p>Представники: Шершньова З.Е. При використанні системного підходу до аналізу внутрішнього середовища сформульовано, що його доцільно трактувати як виробничий потенціал. Стверджено, що потенціалу притаманні всі риси, властиві будь-якій системі</p>

<p>8. Потенціал підприємства являє собою реальну або ймовірну здатність виконати цілеспрямовану роботу</p>	<p>Представники: Должанський І.З. Розроблено основні теоретичні та практичні аспекти управління потенціалом підприємства. Розкрито проблеми управління організаційним, виробничим, інвестиційним, маркетинговим та інноваційним потенціалом підприємства. Для цілей аналізу потенціал підприємства рекомендовано розділити на чотири категорії: базовий потенціал, прихований потенціал, збитковий потенціал, пересічний потенціал.</p>
<p>9. Потенціал промислового підприємства – здатність підприємства до виробництва та реалізації конкурентоспроможної продукції за умов раціонального використання існуючих ресурсів та можливостей в обсягах, необхідних для забезпечення ефективного функціонування підприємства відповідно до його стратегічних і тактичних планів розвитку</p>	<p>Представники: Афанасьєв М.В., Білоконенко Г.В. Запропоновано цілісний підхід до діагностики виробничого потенціалу підприємства. Оцінка та використання виробничого потенціалу розроблена на основі параметрів і характеристик техніко-технологічної складової, трудового потенціалу та інформаційних ресурсів</p>
<p>10. Промисловий потенціал – системне явище, яке характеризує можливість галузі виконувати свою суспільну місію із задоволення різних потреб суспільства, природа яких пов'язана зі здійсненням промислової діяльності</p>	<p>Представники: Кіндзерський Ю.В. Розроблена теоретична модель промислового потенціалу. Обґрунтовано, що продуктивнішим її визначенням є структурно-організаційний підхід, за яким промисловий потенціал розглядається як сукупність потенціалів окремих видів економічної діяльності, притаманних промисловості, як частка економічного потенціалу країни</p>
<p>11. Економічний потенціал підприємства характеризує інтегральну спроможність підприємства максимально задовольняти потреби споживачів і зважати інтереси держави при оптимальному використанні наявних ресурсів.</p>	<p>Представники: Дорошенко Ю.А., Лапін Е.В. У зазначеній концепції формування, оцінки та управління економічним потенціалом підприємства обґрунтована загальна теорія оцінки економічного потенціалу.</p>

<p>12. Економічний потенціал підприємства є основою ухвалення стратегічних рішень, визначає напрямки розвитку підприємства в ринкових умовах, обґрунтовує формування конкретної програми дій на перспективу, є базовим критерієм управління сучасним підприємством</p>	<p>Представники: Лапін Є.В. Розроблено теоретичні та науково-методичні підходи до інтегральної оцінки економічного потенціалу і окремих його елементів: виробничого, трудового, інноваційного, інформаційного, інвестиційного. Здійснені розрахунки економічного потенціалу багатьох підприємств базових галузей промисловості та обґрунтовані науково-практичні положення з управління економічним потенціалом у ринкових умовах конкурентного середовища. Сформульовано особливості оцінки економічного потенціалу території та структурно-імітаційна модель функціонування і розвитку економічного потенціалу території</p>
<p>13. Трудовий потенціал – це сукупність здібностей економічно активного населення забезпечити виробництво споживчих вартостей, що відповідають потребам суспільства на даному етапі його розвитку в конкретних соціально-економічних і науково-технічних умовах</p>	<p>Представники: Джаїн І.О. Розроблено методикау визначення трудового та економічного потенціалу. Здійснено економічну оцінку трудового потенціалу регіону та фактичну економічну оцінку трудового потенціалу</p>
<p>14. Ринковий потенціал – це максимальна можливість використання підприємством усіх передових напрацювань у сфері маркетингу, у реалізації ринкової діяльності.</p>	<p>Представники: Попов Е.В. Ринковий потенціал визначено основним інструментом ринкової діяльності підприємства для умов розвитку в перехідній економіці та передбачає застосування проблемно-аналітичного підходу до побудови ієрархічної структури його компонентів</p>

Предмет теорії потенціалу підприємства - це методологічний інструментарій формування та оцінювання потенціалу підприємства та його складових елементів для управління й діагностики його розвитку в конкурентному зовнішньому середовищі. До предмета теорії потенціалу підприємства відносяться економічні категорії, організаційні закони та методологічні підходи його оцінювання.

Економічні категорії, що знайшли застосування в теорії потенціалу підприємства, розподілені на декілька відносно самостійних груп:

- а) категорії сутнісної характеристики потенціалу підприємства;
- б) категорії, які пояснюють конкурентоспроможність потенціалу підприємства;
- в) категорії, які забезпечують методологію вартісної оцінки потенціалу підприємства та його складових елементів.

Цікавою вважається думка науковців, за якою потенціал - це можливість розвитку системи забезпечення досягнення цілей та виконання поставлених завдань, яка асоціюється з певною сукупністю ресурсів [15, с.25].

Спираючись на попередні наукові розробки, спробуємо визначити власну позицію відносно даної економічної категорії: потенціал підприємства є сукупністю якостей системи взаємопов'язаних ресурсів, можливостей та їх мобілізації для досягнення цілей підприємства, конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

В основі формування категоріальної сутності конкурентоспроможності потенціалу підприємства є симбіоз концептуальних положень двох теорій: теорії конкуренції та потенціалу підприємства. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства є внутрішньою якістю його системи взаємопов'язаних ресурсів. Це відносно економічне поняття, яке може бути оцінене за наявності конкурентів для розробки стратегії своєї поведінки на ринку. Концепція конкурентоспроможності потенціалу підприємства характеризується відносно самостійним напрямом дослідження.

Підсумовуючи різні погляди науковців відносно тлумачення змісту оцінювання потенціалу підприємства, механізму формування та методології визначення пов'язаних з нею економічних категорій, можна встановити, що під оцінкою економічного потенціалу слід розуміти визначення його величини у вартісному виразі. Раціональна організація вартісної оцінки потенціалу підприємства будь-якої форми власності відбувається за допомогою науково обґрунтованих методологічних підходів та економічних категорій, що забезпечують її методологію. Від того, наскільки об'єктивно оцінена вартість потенціалу, залежить реалізація економічних інтересів підприємства як суб'єкта підприємницької та інших видів діяльності. У використанні дійсного механізму оцінки потенціалу підприємства зацікавлені інвестори, кредитори, акціонери, управлінці та держава.

Для оцінки потенціалу підприємства на сьогодні існує багато методик. Вартість земельних ділянок, будівель, споруд, машин та устаткування, нематеріальних ресурсів та активів, трудового потенціалу та взагалі бізнесу формують категоріальний інструментарій методології за ресурсною концепцією

визначення потенціалу підприємства. Вартість в обміні – ринкова, ліквідаційна, залогова, орендна, страхова; вартість у використанні – балансова, інвестиційна, податкова; вартість заміщення – є категоріями видових характеристик вартості потенціалу підприємства [3, с.87-88; 14, с.564]. Вартість активів підприємства у виробничій сфері відображує вартість нематеріальних активів, капітальних інвестицій, основних засобів, довгострокових фінансових інвестицій, виробничих запасів, незавершеного виробництва, людського потенціалу. Вартісна оцінка доходу та грошових коштів підприємства, які визначають прибуток, чистий дохід, амортизаційні відрахування та валовий дохід є категоріями вартості економічного потенціалу підприємства [14, с.571]. Вартість носія економічного потенціалу поділяється на дві категорії. По-перше, це економічний потенціал ціни продажу, по-друге, це економічний потенціал отримання прибутку від експлуатації [19, с. 121]. Розгляд питання щодо диференціації методів оцінки потенціалу підприємства і його складових дає можливість сформулювати інструментарій визначення вартості об'єктів оцінки в грошовому вимірі і дати йому належну характеристику.

Порівняльний підхід до оцінювання потенціалу підприємства в сучасних дослідженнях називають ринковим, тому що він базується на інформації про аналогічні угоди, заведені традиції та на колишньому досвіді. Особливістю даного підходу є те, що абсолютних аналогів елементів потенціалу не існує, тому в розрахунках запропоновано використовувати коригування вартості аналога об'єкта оцінки. Одним із недоліків даного підходу є неможливість його використання для оцінки вартості земельних ділянок будівель і споруд у зв'язку з відсутністю на Україні розвинутого ринку промислової нерухомості.

Результативний (дохідний) підхід оцінки вартості потенціалу підприємства в сучасних методичних розробках рекомендовано здійснювати при оцінці вартості машин, обладнання нематеріальних активів підприємства і бізнесу. Методика оцінки вартості земельних ділянок будівель і споруд за допомогою результативного методу в існуючих наукових дослідженнях недостатньо розроблена. Причиною цього є відсутність ринку промислової нерухомості та, як наслідок, відсутність методів на отримання результату. Щодо оцінки трудового потенціалу, то застосування результативного підходу неможливе, тому що на Україні немає законодавчого обґрунтування сучасному ринку праці, на підприємствах не використовуються трудові нормативи, а також діє недосконала система оподаткування (відрахування заробітної платні).

Наведені методи оцінки потенціалу підприємства можуть мати подальший розвиток, але щодо традиційного визначення, то воно сформульовані на основі часу оцінки, що береться до уваги як ознака класифікації. Якщо враховується минулий час, то використовуються витратні методи; дійсний час - порівняльні (ринкові) методи, майбутнє - результативні (дохідні) методи оцінки потенціалу підприємства [3, с. 97].

Методи оцінки економічного потенціалу підприємства (ЕПП) визначені у вигляді прямої та непрямої оцінки ЕПП з використанням показників, результатів господарчої діяльності підприємства. Застосування прямої, непрямої, оцінки ЕПП залежить від цілей оцінки, повноти і якості нормативно-

інформаційної бази розрахунків та інших факторів. Нормативному підходу оцінки потенціалу підприємства на базі нормативів потенціальних можливостей (основних техніко-економічних показників діяльності підприємства) дотримуються у випадку розробки нормативів шляхом спеціальних розрахунків [14, с. 526].

Оцінку потенціалу підприємства доцільно проводити за допомогою системи показників методом порівняльної, комплексної рейтингової оцінки. Графоаналітичні методи оцінки потенціалу підприємства дозволяють швидко отримувати інформацію щодо проблемних елементів потенціалу: "будова таких моделей ускладнюється при збільшенні кількості факторів, що впливають на формування та розвиток потенціалу і залежать один від одного» [3, с.20].

Підсумки основних досліджень в теорії оцінки потенціалу підприємства, опублікованих у науковій літературі в останні роки, свідчать про наступну їх еволюцію розвитку і, за умови приєднання до критерію ринкової вартості, мають бути націлені на визначення вартості потенціалу підприємства. Вартісна оцінка потенціалу підприємства, яка формується у вигляді чистого доходу та інших результатів його господарської діяльності, в умовах конкурентоспроможності та забезпечення беззбитковості підприємства, як виробничої системи на сучасному ринку, передбачає розробку та впровадження спеціальної нормативно - інформаційної бази у вигляді системи обґрунтованих методів та сукупності відповідних норм і нормативів використання ресурсів в процесі виробництва продукції.

Становлення теорії потенціалу підприємства розкриває складні процеси його розвитку та взаємозв'язків. Потенціал підприємства не може бути об'єктом чи предметом дослідження тільки однієї теорії. Існують різні концептуальні підходи до визначення цього унікального процесу розширення наявних і прихованих виробничих та невиробничих ринкових можливостей з урахування зовнішніх і внутрішніх факторів зовнішнього середовища. Потенціал підприємства та його оцінка є предметом теоретичних та методологічних розробок економіки підприємства, теорії управління, економічної діагностики, фінансового менеджменту, маркетингу та інших економічних наук. Головне завдання теорії потенціалу – це визначення інноваційно-технологічних напрямів розвитку економіки на підприємстві для забезпечення ефективної цілеспрямованої діяльності та отримання доходу.

Сучасне кризове становище промислових підприємств і взагалі промисловості України впливає на зростання дисбалансу між теоретичними розробками та їх практичним використанням на підприємствах, що надає особливу актуальність питанням удосконалення механізму організації потенціалу підприємства для використання важелів виходу з кризи та забезпеченню їх економічного підйому та інноваційного розвитку. З огляду на це, особливо актуальним на сьогодні є дослідження організаційних основ потенціалу підприємства з точки зору його оперативного діагностування та ефективного використання інвесторами, кредиторами, акціонерами, постачальниками, управлінцями та державою.

Комплексна характеристика сутності, структурно-елементного складу, механізму формування та методології оцінки потенціалу підприємства представлені в його складній, динамічній, поліструктурній системі організації з закономірностями розвитку, при використанні яких змінюються показники економічної ефективності підприємства та темпи їх зростання. Формування потенціалу підприємства є процесом ідентифікації та створення підприємницьких можливостей, структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення [3, с.27]. Сутність процесу формування потенціалу підприємства відображується як напрям його економічної стратегії, що передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій [4, с.28].

На основі комплексного показника «економічний потенціал» розроблені організаційні засади стратегічного управління адміністративними і виробничими системами; теорії оцінки економічного потенціалу, інтегральної оцінки економічного потенціалу та його окремих елементів: виробничого, трудового, інноваційного, інформаційного, інвестиційного потенціалів.

Ресурсну характеристику економічного потенціалу складають такі елементи: економічно-активне населення, трудові ресурси, основні виробничі й невиробничі фонди, валовий суспільний продукт і національний дохід, обсяги мінеральних, сировинних, водяних, енергетичних та інших ресурсів виробничого призначення; матеріальні коштовності різного призначення; нематеріальні ресурси [14, с.143]. Сукупні сховані та виявлені можливості підприємства спроможні визначати, формувати і максимально задовольняти споживачів у товарах і послугах у процесі оптимальної взаємодії з зовнішнім середовищем і раціонального використання економічних ресурсів [14, с.532].

Зменшення дисбалансу між теоретичними напрацюваннями маркетингу та їхніми практичними застосуваннями показано за допомогою нової економічної категорії — ринкового потенціалу, що показує сукупність засобів і можливостей підприємства в реалізації ринкової діяльності [20, с.41]. Організацію ринкового потенціалу підприємства характеризує функціональна модель з багаторівневими складовими та наукові, практичні та економічні підходи до оцінки аналітичного, виробничого і комунікаційного рівня його системи. Оцінка ринкового потенціалу виявляє приховані резерви в розвитку підприємства, віддачу від більш обґрунтованого застосування передового економічного інструментарію, показує максимальну можливість використання підприємством усіх передових напрацювань у сфері маркетингу. Організація ринкового потенціалу представлена інтегральною характеристикою маркетингового ресурсного забезпечення підприємства, в якій поєднані методичні, людські, матеріальні та інформаційні ресурси, які забезпечують ринкову діяльність.

Нові теоретичні погляди на зміст промислового потенціалу, який названий новою теоретичною парадигмою в Україні, визначили, що відбуваються в економіці, науковій сфері, на світових ринках і навіть у відносинах між державами. Розробка організаційних засад промислового потенціалу набуває пріоритетного значення в системі заходів державного

управління економікою, а методологія його оцінки спирається на концепцію синтезу ринкового, технологічного та ресурсного потенціалів інноваційної діяльності, кожен з котрих визначений як досить складна інтегрована структура показників. Організація промислового потенціалу є системою, що характеризує можливість галузі виконувати свою суспільну місію із задоволення різноманітних потреб суспільства, з ефективністю інвестиційного забезпечення промислового виробництва [15, с.95]. При розбіжності думок відносно теоретичних та методологічних засад організації потенціалу підприємства вони, на наш погляд, залишаються дискусійними та потребують удосконалення.

Організація є однією з найскладніших категорій економічної науки. Розмаїття трактувань поняття «організація» зумовлює необхідність його постійного осмислення в наукових концепціях різних вчених. Еволюція теоретичних уявлень стосовно сутнісної характеристики організації в економіці простежується ще в розробках Ф.У. Тейлора, заснованих на інженерному підході до формування загальних принципів і раціоналізації управління. Виникнення поняття «тейлоризм» пов'язано з системою організації праці та управління виробництвом, його зміст складає сукупність методичних засад організації та нормування праці, управління виробництвом, процесів, відбору, розташування та оплати робочої сили, спрямованих на підвищення продуктивності та інтенсивності праці [7, с.101].

Теорія організації отримала поширення в класичній школі наукового управління й адміністрування, де було розроблено унікальний теоретичний «багаж» організаційної науки. Перші розробки з класичної теорії організації з'явилися в науковій фундаментальній праці «Тектологія (Загальна організаційна наука)», де вперше в науці російський вчений О.О. Богданов сформулював напрями управління, основні поняття та методи організації, необхідність й принципи системного підходу та зміст законів організації [23 с.69;24,с.5]. Подальші розробки в цьому напрямі були представлені новими підходами до організації та наукового менеджменту стосовно проблеми підвищення продуктивності праці та ідеєю про необхідність соціалізації трудового процесу і посилення мотивації праці [25, с. 24-25; 9, с. 56]. Місце теорії організації в системі сучасних наук, еволюція поглядів на її сутність, організаційна структура та механізм адаптації до ринку в конкурентному середовищі знаходяться у сфері наукових інтересів таких вітчизняних та зарубіжних авторів, як І. Ансофф, Менар Клод, Б.З. Мілнер, Г.Л. Монастирський, Р.А. Фатхутдинов, Н.Н. Федорова та ін.

Для характеристики та обґрунтування теоретичних засад організаційної науки авторами використовуються різні концептуальні підходи у вирішенні проблем раціональної організації управління за функціями, формування принципів управління [25, с.18] Розроблена наукова система управління та організації виробництва, яка була надрукована в книзі «Моє життя, мої досягнення» [26, с.34]. Обґрунтовано місце організації в мікроекономіці. Побудована теорія економічної та суспільної організації капіталізму і визначено місце та позитивна роль бюрократії в організаційному процесі.

Подальший розвиток поняття «організація» отримало в теорії ризиків та невизначеності в умовах ринку в складі соціально-економічної теорії [27, с.18]

Аналіз теоретичних підходів до організаційної науки вказав на розбіжність думок та невизначеність термінології, на необхідність пошуку закономірностей поміж явищами та їх причинами в умовах інтенсивного інноваційно-технологічного розвитку підприємств. Класична природа й загальносистемне визначення поняття організації визначається при формуванні стратегічно ефективною організаційної структури управління; сутність організації як системи характеризується кількісним складом елементів та їх взаємодією, функціональною специфікою системи взагалі та її елементів. Адекватне визначення організації представляється як розташування та взаємозв'язок елементів будь-якого комплексу, що є предметно-структурною частиною організації, а їх дія та взаємодія складають функціональну частину, обумовлену єдністю цілей за певних обставин міста та часу. Організація як складний механізм та соціальне утворення свідомо координується у визначених межах, функціонує на відносно постійній основі для досягнення загальної мети. Організація визначається як елемент суспільної системи, найпоширеніша форма людської суспільності, об'єкт та суб'єкт суспільства, результат діяльності, сфера діяльності, деяке соціально-економічне утворення, орієнтоване на досягнення певної господарської комерційної або некомерційної мети [26, с. 56; 28, с.12; 29 с.12-13].

Організація виробництва визначається єдністю структури, змісту виробничої системи та її форми як юридичної особи, з одного боку, і процесу функціонування системи згідно з її місією з переробки „входу” системи в її „вихід” з метою випуску конкурентоспроможних товарів, з іншого боку. Системний підхід, спрямований охопити різні аспекти проблеми, що відображають множини системи, можливість оцінки всіх її параметрів і зв'язків, необхідність економічно доцільного визначення організації, застосовується при обґрунтуванні теоретичних основ технічних, економічних, управлінських та психологічних аспектів організації виробництва. Виробнича система відображує об'єкт до якого необхідно додати його зв'язки з зовнішнім середовищем, поєднує матеріальні та нематеріальні компоненти об'єкта, їх зовнішні та внутрішні зв'язки, що забезпечують раціональність інформаційних, виробничих, управлінських та інших процесів з переробки „входу” системи в її „вихід” і досягнення цілей суб'єкта управління [25, с. 34, 95]. Організаційним основам виробничої системи підприємства присвячені чисельні наукові праці, що створюють унікальний теоретичний «багаж» організаційної науки та поширюють методологічні основи уніфікації та стандартизації, термінів, понять, нормативної бази в економічній науці.

Система потенціалу підприємства – це складний механізм, де поєднуються стимули та обмеження, жорстка технологія та інновації, безумовна дисципліна та вільна творчість, нормативні вимоги та неформальні ініціативи. Якщо якісні характеристики ресурсних компонентів потенціалу підприємства відповідають вимогам його конкурентоспроможності, то і процес

виробництва продукції забезпечує ефективність результатів та прибуток на підприємстві.

Основні закони організації композиції, пропорційності, найменших, онтогенезу, синергії, інформованості-упорядкування, самозбереження, єдності аналізу та синтезу, що створюють теоретичний фундамент організації потенціалу підприємства.

Закономірність організації потенціалу підприємства при оптимальному поєднанні його видових складових в інтеграцією моделі з прямою та зворотною інтеграцією стратегій в умовах синергізму інтегрують різні види потенціалу з метою використання сильних сторін і можливостей та підсилення слабких.

Закон композиції спрямовано на узгодження цілей організаційної системи та підтримку мети загального характеру [25, с.63]. Мета підприємства, його місія визначається за методом побудови «дерева цілей», що демонструє розподіл його місії на завдання та окремі дії. Основна ідея побудови «дерева цілей» – це декомпозиція [15, с.108]. Теоретичні засади формування місії та підцілей діяльності підприємства визначені, як виробництво продукції і послуг, необхідних для забезпечення потреб суспільства, народного господарства, населення, експортних потреб. Наступною об'єктивною метою діяльності підприємств є забезпечення динамізму виробництва продуктів і послуг. Це означає постійне збільшення обсягу виробництва, розширення й оновлення асортименту, підвищення якості продукції і послуг на основі забезпечення динамізму виробництва, досягнення постійного підвищення рівня кількісної та якісної сторін життя населення України.

Для забезпечення динамізму виробництва підприємства повинні постійно інвестувати капітальні вкладення в розвиток технічної і кадрової бази виробництва. У цих умовах важливою метою діяльності підприємства є забезпечення населення робочими місцями, що є основою добробуту, можливістю здобути освіту, професійну і медичну допомогу, неодмінною умовою розширеного відтворення населення країни, підтримкою високої кваліфікації працівників у всіх галузях народного господарства, що виступає основним багатством країни. Зрештою об'єктивною метою функціонування підприємства є забезпечення формування державного бюджету, тобто засобів, за допомогою яких держава здійснює свою конституційну діяльність, організовує народну освіту, охорону здоров'я, оборону держави, розвиток економіки, дотримання прав людини, проголошених Конституцією України. Разом з глобальними і кінцевими цілями діяльності підприємства можна виділяти проміжні цілі локального характеру, що служать етапами досягнення відповідної кінцевої мети, виступають як об'єктивно обумовлені суспільними потребами. Суб'єктивною метою підприємства є отримання прибутку. Але суб'єктивна мета не повинна суперечити об'єктивній меті. Прагнення виконати об'єктивні цілі сприяють забезпеченню суб'єктивної мети підприємства [30, с. 33-34]. З цих позицій композиційний портрет потенціалу підприємства відображує сукупність якостей системи цілеспрямованих та взаємопов'язаних ресурсів, можливостей та їх мобілізацію в конкурентному середовищі. Структура потенціалу, що складається за дією організаційного закону

композиції, демонструється в науковій літературі в узгоджено цілеспрямованих видах потенціалу. Основні класифікації видів потенціалу, що розроблені в теорії, наведено в таблиці 2.

Закон пропорційності між частинами та цілим, між окремими компонентами та загальним потенціалом підприємства об'єктивно існує в певних співвідношеннях, складає пропорції та забезпечує життєдіяльність й ефективність функціонування підприємства. Структурна стійкість потенціалу підприємства, що є цілісним утворенням, визначається найменшою частковою стійкістю його окремих складових компонентів при досягненні цільових пріоритетів.

Потенціал підприємства є організаційною системою з певною структурою, об'єктивною закономірністю існування та розвитку якої є пропорційність складових. Пропорційність можливо використовувати в значенні відповідності, співвідношення, збалансованості чи рівності між компонентами потенціалу підприємства, а також характеристики прямо пропорційної чи обернено пропорційної залежності одних компонентів потенціалу підприємства від інших. Складові потенціалу підприємства в сукупності створюють збалансовану внутрішню й загальну структуру. Постійна підтримка пропорційності та розвитку складових потенціалу забезпечує максимальну прибутковість функціонування підприємства та найвищу його вартість.

Кількісні та якісні співвідношення, взаємозв'язки та збалансованість окремих елементів потенціалу підприємства – виробництво, організаційна структура та менеджмент, маркетинг та фінанси – переконливо сформульовані в графоаналітичній моделі «Квадрат потенціалу», що дає теоретичні аспекти обґрунтування господарських рішень [5, с.20-24, 91].

Співвідношення економічних потенціалів різних ієрархічних рівнів має бути представлено такими елементами, як потенціал підприємства, потенціал галузі, потенціал регіону території), потенціал держави, глобальний (транснаціональний), економічний потенціал [14, с.542]. Сутність пропорційності потенціалу підприємства відображує кількісне та якісне співвідношення, взаємозв'язок та збалансованість його окремих компонентів.

Реалізація законів композиції та пропорційності в потенціалі підприємства пояснює механізм дії закону найменших, за яким структурна стійкість цілого визначається його найменшою частковою стійкістю. Загально-організаційний закон найменших відноситься до будь-яких видів цілісних утворень у природі та суспільстві [8, с.65]. Структурована система потенціалу підприємства як цілісне утворення визначається найменшою стійкістю процесів окремих виробництв з використання ресурсів у досягненні своїх цільових орієнтирів. Відображення закону найменших отримано в особливостях структурної характеристики потенціалу підприємства залежно від специфіки

Основні класифікації видів потенціалу за рідними методиками

Мета дослідження	Види та елементи потенціалу
Рівень абстрагованості потенціалу	Потенціал: людства, природний, економічний, соціокультурний, психофізіологічний [3 с.10]
Агрегованість оцінки потенціалу	Потенціал: світового господарства, національної економіки, галузевий, регіональний, територіальний, добровільних об'єднань підприємств, структурних підрозділів, операційних ділянок та окремих робочих місць[3 с.10]
Галузева ознака потенціалу	Потенціал: промисловий, транспортно-комунікаційний, науковий, будівельний, сільськогосподарський, сфери обслуговування[3 с.10]
Елементний склад потенціалу	Потенціал: основних виробничих фондів, оборотних фондів, земельний, інформаційний, технологічний, трудовий, кадровий, організаційний, фінансово-економічний, виробничий, ринково-збутовий, соціальний, науково-технічний, інноваційний, інвестиційний [3 с.10]
Спектр урахованих можливостей потенціалу	Потенціали: внутрішньосистемний, зовнішній, ринковий[3 с.10]
Функціональна сфера виникнення потенціалу	Потенціали: виробничий, маркетинговий, фінансовий, науково-технічний, інфраструктурний [3 с.10]
Спрямованість діяльності підприємства	Потенціали: експортний, імпорتنний [3 с.10]
Міра реалізації потенціалу	Потенціал: фактичний (досягнутий, реалізований), перспективний (вектор розвитку) [3 с.10]
Об'єктивні складові потенціалу	Потенціали: інноваційний, виробничий, фінансовий та відтворення [3с. 14-17; 4 с.17; 5с.13]

Суб'єктивні складові потенціалу	Потенціали: науково-технічний, управлінський, організаційної структури управління, маркетинговий [3с. 14-17; 4 с.17; 5с.13]
Міра використання можливостей підприємства	Потенціали: фактичний, поточний, реалізований, досягнений, перспективний стратегічний [4с.10]
Сфера реалізації потенціалу	Потенціали: зовнішній, внутрішній [4с.10]
Функціональні напрямки потенціалу	Потенціали: маркетинговий, виробничий, фінансовий, організаційний [4с.11]
Підприємство	Потенціали: за рівнем вирішування проблем, за участю у ринкових відносинах за участю в наданні фінансових коштів власникам, за характером розподілу результатів. [19с.56]
Підприємництво	Потенціали: базовий, прихований, збитковий, пересічний [6с.13]
Елементний склад економічного потенціалу підприємства	Потенціали: кадровий, виробничий, (технічний, технологічний, природно-ресурсний, нематеріальних активів, інвестиційний) інноваційний, організаційно-управлінський [14 с. 539]
Ієрархічні рівні економічного потенціалу підприємства	Потенціали: підприємства, галузі, регіону, території, держави, глобальний, транснаціональний, економічний [14 с. 542]
Територіальна ознака економічного потенціалу	Потенціали: держави, суб'єкт федерації, адміністративних і економічних районів, територіально – виробничих комплексів [14 с. 147]
Галузева ознака економічного потенціалу	Економічний потенціал: галузей економіки, агропромислового, паливо-енергетичного, металургійного, виробничих комплексів, транспортного комплексу [14 с. 147]
Відтворення економічного потенціалу	Економічний потенціал: виробництва, розподілення, обміну, споживання [14 с. 147]

Міра залучення до економічної діяльності	Активна частина економічного потенціалу, пасивна частина економічного потенціалу [14 с. 148]
Елементи виробничого потенціалу промислового підприємства	Складові елементи: основні виробничі фонди, матеріально-сировинні і трудові ресурси, технологія, інформація [31 с. 51]
Виробничий потенціал за ресурсним підходом	Ресурси: матеріально-технічні, трудові, енергетичні, інформаційні, фінансові [12 с. 58]
Виробничий потенціал за структурним підходом	Процеси: технологічні, організаційні [12 с. 59]
Виробничий потенціал за цільовим підходом	Наявний потенціал, цільова оцінка виробничого потенціалу [12 с. 60]
Виробничий потенціал регіону за ресурсним підходом	Ресурси: основні фонди, нематеріальні активи, незавершені капітальні вкладення, невстановлене обладнання, виробничі запаси, інструмент, інвентар, незавершене виробництво, матеріальні елементи витрат майбутніх періодів, інвестиційні товари в сфері обороту [14 с. 218]
Виробничий потенціал підприємства за ресурсним підходом	Ресурси: основні виробничі фонди, промислово-виробничий персонал, технологія виробництва, матеріально-енергетичні ресурси, інформація [13 с. 41]
Ресурсозбереження	Потенціал: теоретичний, технічно-можливий, економічно-доцільний [32 с. 863]
Інновації	Потенціал: ринковий, інтелектуальний, кадровий, техніко-технологічний, інформаційний, фінансовий, мотиваційний, комунікаційний, науково-дослідний [33 с. 134-135]
Елементний склад інноваційного потенціалу території	Складові потенціалу: ринкова, інтелектуальна, кадрова, технологічна, науково-дослідницька, інтерфейсна, інформаційна [14 с. 470]
Об'єкт дослідження трудового потенціалу	Трудовий потенціал: території, виробничого виробу, окремого працівника [34 с. 71]

Територіальна ознака трудового потенціалу	Трудовий потенціал: країни, регіону, адміністративно-територіальної одиниці [34 с. 71]
Контингент працездатного населення трудового потенціалу	Потенціал: трудових ресурсів території, працездатного населення [34 с. 71]
Відношення до трудової діяльності	Потенціал: зайнятих у суспільному виробництві, незайнятих у суспільному виробництві [34 с. 71]
Галузева ознака трудового потенціалу	Трудовий потенціал: галузей економіки, господарчих комплексів [34 с. 71]
Сектори економіки	Трудовий потенціал: зайнятості в державному секторі економіки, зайнятості у приватному секторі економіки [34 с. 71]
Соціальний потенціал підприємства	Особові компоненти потенціалу: інноваційний, прогресивний, духовно-моральний, інтелектуальний, психофізичний. Адміністративні компоненти потенціалу: забезпечення промислової безпеки, охорони праці, корпоративна культура, мотивація персоналу, додатковий соціальний добробут, розвиток людських ресурсів, формування та розвиток соціальної інфраструктури [35 с. 69]
Елементний склад трудового потенціалу території	Трудовий потенціал: особистого працівника, суспільної організації праці на цій території, демографічний, території, етнокультурний [34 с. 73-74]
Багаторівневі складові ринкового потенціалу	Потенціали: методичний, (інструментальний) ринковий, людських (трудових) ресурсів, матеріальних ресурсів, ринкових інформаційних ресурсів [20 с. 42]

Ринковий потенціал підприємства	<p>Аналітичний потенціал підприємства: потенціал маркетингових досліджень, маркетингової інформаційної системи, вибору цільового ринку.</p> <p>Виробничий потенціал підприємства: товарної політики підприємства, процесу ціноутворення, збутової політики підприємства.</p> <p>Комунікативний потенціал підприємства: особистого продажу, рекламної діяльності, стимулювання збуту продукції, формування громадської думки [20 с. 45]</p>
Маркетинговий потенціал підприємства	<p>Сукупний потенціал маркетингових зусиль: маркетингової інформаційної системи, маркетингових досліджень, програмування маркетингу, маркетингового інструментарію, товарний, ціновий, збитковий, комунікаційний, контролю маркетингу, управління ринками.</p> <p>Сукупний потенціал маркетингових ресурсів: маркетингового персоналу, матеріальних ресурсів маркетингу, фінансових ресурсів маркетингу, інформаційних ресурсів маркетингу, інноваційних ресурсів, часових ресурсів маркетингу [7 с. 31]</p>
Промисловий потенціал	<p>Складові структурного блоку: добувна промисловість, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води, обробна промисловість</p> <p>Складові технологічного блоку: передові технології, технології високого, середнього та низького рівнів</p> <p>Складові ресурсного блоку: основні, розвинені, спеціалізовані ресурси.</p> <p>Складові інституціонального блоку: законодавство, інститути державного управління промисловістю, програми розвитку [15 с. 33-34]</p>
Конкурентний потенціал промислового підприємства	<p>Потенціали: виробничий, маркетингово-збутовий, фінансово-економічний, інвестиційний, соціальний, інноваційний, організаційно-управлінський потенціал [36 с. 76]</p>

організації виробництва. У механізованих та автоматизованих виробництвах структура потенціалу підприємства в багатьох випадках визначається стійкістю процесів, що відбуваються при застосуванні активної частини основних фондів підприємства. Стійкість та тривалість цих процесів стає найбільшим фактором ризику в системі організації потенціалу цих підприємств. У трудомістких виробництвах навпаки: структурована система, якою є потенціал підприємства, залежить від стану використання трудових ресурсів потенціалу. У матеріалозалежних та енергоємних виробництвах потенціал підприємства формується залежно від якісних та кількісних матеріальних й енергетичних ресурсів як домінуючого елемента підвищення конкурентоспроможності підприємства. Роль окремих ресурсів у забезпеченні структурної стійкості промислового потенціалу України відокремлена в технологічній та інституціональній складовій промислового потенціалу, стійкість яких за дією закону найменших обумовлює його цілісність [4, с. 34].

Організаційний закон онтогенезу виявляє зміни структури етапів життєвого циклу потенціалу підприємства та динаміки його якісних, вартісних та тимчасових параметрів. Термін «онтогенез» характеризує сукупність перетворень, яких зазнає організм від народження й до кінця життя. Термін запозичений організаційною наукою із біології для характеристики перетворень [25, с.66].

Організаційні системи гинуть, коли виявляються нездібними виконувати свої завдання: їх перебудовують, якщо вони перестають відповідати обраним цілям. Характеристика життєвого циклу системи потенціалу підприємства надається у вигляді народження, розвитку, досягнення успіху, занепаду, припинення свого існування за допомогою встановлення взаємозв'язку між підприємством, розміром «Квадрату потенціалу» підприємства та його життєвим циклом. На «стадії розвитку» перебувають підприємства з можливостями перетворення потенціалу за період проходження стадії від малого до середнього рівня. На «стадії успіху» розташовані підприємства, потенціал яких перетворюється із середнього на великий. Стадія занепаду свідчить про негативні явища, що відбуваються з потенціалом підприємства, тобто про перехід до зменшення його розміру від великого до середнього, а потім і до малого [3, с.24]. У мінливих конкурентних умовах потенціал підприємства перебуває в періодах народження, ері процвітання, а також може померти. Потенціал підприємства є організаційною відкритою системою з відносно визначеними межами, що змінюються за окремими стадіями у часі, зміна його життєвих циклів за дією закону онтогенезу формує потенціал підприємства та розкриває його структурну характеристику.

Динамічна характеристика потенціалу підприємства формується за дією законів синергії, інформованості-упорядкування, самозбереження, єдності аналізу та синтезу.

Основні положення синергетики визначають важливий етап у розвитку нового способу мислення. Перша спроба об'єднання поняття «організація»,

«властивість», «складання» в послідовну теорію систем, яка характеризується принциповою нелінійністю, присутністю зворотних зв'язків, зумовлює появу якісно нових можливостей здійснення керуючого впливу на організаційну систему. Синергійність потенціалу підприємства, як сума властивостей системи, не дорівнюється сумі властивостей його елементів. Властивість елементу потенціалу підприємства характеризується складом параметрів, їх взаємозв'язком та зміною у часі. Ефективна схема синергізму потенціалу підприємства сприяє значному збільшенню суми властивостей його елементів, покращенню параметрів та навпаки.

Синергія потенціалу підприємства знаходиться у полі зору економістів. В цілому організація є щось більше, ніж сума її складових елементів, тому що в економічній теорії згідно з системним підходом по закону синергії організації схожа на оркестр. Оркестранти грають на різних інструментах різні партії. Але якщо ми хочемо отримати загальне звучання, то міра свободи кожного музиканта повинна бути обмежена. Диригент, звіряючись з партитурою, об'єднує всіх музикантів для виконання оголошеного твору. Тобто організація – це процес взаємодії людей для досягнення загальної мети [37, с.7]. Синергія може давати двояку користь: пряму та опосередковану. Пряма користь – це збільшення чистих грошових потоків від найголовнішого використання потенціалу підприємства; економія на операційних витратах за рахунок взаємодії маркетингового, фінансового та логістичного потенціалів; економія за рахунок оптимального формування потенціалу організаційної системи управління; економія за рахунок зміни підходів до формування фінансового потенціалу тощо. Опосередкована користь – це збільшення вартості потенціалу підприємства, зміна мультиплікатора цін підприємства відносно його прибутку [3, с.30]. За дією закону синергії в системі організації потенціалу підприємства оптимізується його структура. Процес оптимізації потенціалу підприємства слід проводити за такими етапами:

а) формування діючих стратегій підприємства, його підрозділів, видів діяльності, визначення «критичних точок» у функціонуванні та управлінні підприємством, які стають основою для встановлення пріоритетів у розв'язанні стратегічних проблем;

б) визначення вхідних і вихідних параметрів системи організації потенціалу підприємства – сукупних ресурсів, що необхідні для відтворювального процесу та доходу від усіх видів основної діяльності; відтворення потенціалу підприємства пов'язане з процесом оновлення всіх його складових; розрізняють просте та складне відтворення потенціалу підприємства; просте відтворення здійснюється в незмінних обсягах для оновлення спожитих факторів виробництва та забезпечення безперервності функціонування підприємства; розширене відтворення передбачає кількісний та якісний розвиток виробничих факторів та інших складових потенціалу підприємства, які забезпечують більш високу результативність діяльності підприємства;

в) визначення стратегії підприємства – довгострокового курсу розвитку фірми, способу досягнення цілей, який вона визначає, керуючись

власними міркуваннями в межах своєї політики;

г) оптимізація структури потенціалу підприємства, що є процесом формування структури його видових компонентів, які відповідають виду та характеру діяльності підприємства й стратегічному набору цілей; оптимальною слід визначати таку структуру потенціалу підприємства, в якій кожен компонент відповідає необхідним вимогам, має кількісний та якісний зміст, забезпечує стійке функціонування, розвиток підприємства та реалізацію стратегічних планів.

Синергійність в оптимізації потенціалу підприємства визначається сукупністю якостей системи його видів, їх можливостей та мобілізацією щодо досягнення цілей підприємства за обраними стратегіями з урахуванням впливу зовнішнього середовища. Порівняння діючого потенціалу, визначеного «критичними точками» його пріоритетів, з відповідним стратегічному набору цілей, показує синергійний ефект оптимізації потенціалу підприємства.

Особливе місце в ринкових умовах конкурентного середовища посідають основи організації за дією закону інформованості-упорядкування. Стійкість організації потенціалу підприємства визначається упорядкуванням інформації – продукту інтелектуальної діяльності найбільш кваліфікованої, творчої й активної частини населення, який збільшується, якісно вдосконалюється, сприяє раціональному й ефективному використанню інших ресурсів, їхньому заощадженню, розширенню й створенню нових інформаційно-комунікаційних технологій. Інформаційні технології активно беруть участь у модернізації економіки та суспільства, необхідні для процесу прийняття рішень у визначенні стратегічних, тактичних і оперативних завдань виробництва в умовах науково-технічного прогресу, містять нові наукові знання для нової економіки, відомості про винаходи, технічні новини, їх практичне й своєчасне використання, що забезпечують високий рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

Найбільш узагальнено можна вважати, що інформаційно-комунікаційні технології – це сукупність методів, виробничих процесів і програмно-технічних засобів, інтегрованих із метою збору, обробки, зберігання, розповсюдження, відображення та використання інформації в інтересах її користувачів [38, с.310]. Інформація є основою для підготовки відповідних доповідей, звітів, пропозицій в умовах прийняття управлінських рішень, на яких будується управлінська діяльність. Це інформаційне забезпечення, коли воно є зібраним, систематизованим й перетвореним у придатну для використання форму, відіграє в управлінні виняткову роль. Оскільки жоден процес не може функціонувати без прийняття рішень, то і жодна система не може вижити, якщо не зможе створити високоефективного механізму збору, обробки, передачі й використання інформації. Інформація потрібна всім: управлінським структурам, колективам підприємств, громадським організаціям, усім тим, хто працює. Неможливо спиратися тільки на інтуїцію, на власний життєвий і практичний досвід, необхідно одержувати й

освоювати всі види інформації, що розширюються та допомагають вирішувати різні питання, які раптом виникають.

На світовому ринку інформацію поділяють на такі сектори, які також характерні й для України: ділова інформація, юридична інформація, інформація для фахівців, сервісна інформація, технічні та програмні продукти. Ділова інформація має бути представлена такими її видами та джерелами, як біржова, фінансова, економічна, статистична, комерційна інформація. До біржової та фінансової інформації належать відомості про котирування цінних паперів, валютних курсів, дисконтних ставок, інформація про ринки товарів, капіталу, інвестиції, ціни. Джерелами такої інформації є біржі й обслуговуючі їх спеціальні служби, комерційну цінність такої інформації характеризує її повнота, точність і оперативність. Економічна і статистична інформація надається органами управління економікою й службами статистики у вигляді динамічних рядів, звітів, оцінок і прогнозів. Особливе значення має її доступність споживачам. Комерційна інформація представляє адресно-реквізитні дані про галузі народного господарства, підприємства, напрямки їх діяльності, номенклатури та продукції, ринкові ціни.

Джерелами такої інформації є державні й недержавні організації. Багато добірок комерційної інформації, запропоновані на інформаційному ринку як самостійні продукти, є вторинною переробкою інформації. Юридична інформація складається з підрозділів за видами законодавчих і відомчих документів, за різними аспектами господарської зовнішньоекономічної, торговельної, банківської, біржової, ліцензійної діяльності та за захистом авторських прав. Інформація для фахівців відрізняється від ділової й юридичної інформації тим, що вона призначена не для підприємницької та комерційної діяльності, а для професіоналів та спеціалістів. Сервісна інформація призначена для обслуговування особистих потреб населення щодо новин, які цікавлять представників різних соціальних груп. Технічні й програмні продукти визначаються ефективністю процесів автоматизації та комп'ютеризації виробничого й управлінського процесу діяльності й впритул приєднуються до всіх видів інформації.

Стратегічна інформація, що надходить до фірми, стає упорядкованою інформацією відносно прийняття управлінських рішень лише у випадку проходження через відкриті інформаційні фільтри зовнішнього середовища, які повинні охоплювати його різноманітність та багатофакторність. Якщо інформаційні фільтри відсіють дані, які отримує підприємство, то інформація відображується в перекрученому та спрощеному вигляді [26, с.403]. До нових технологій, що забезпечують інформаційну складову потенціалу підприємства, відносять клас інформаційних технологій, що називається CALS-технологією (computer aided lifecycles support) за допомогою яких інтеграція процесів з управління якістю продукції та її ресурсоемністю на всіх стадіях життєвого циклу, починаючи зі стратегічного маркетингу та закінчуючи її утилізацією. Реалізація CALS дозволяє підприємствам і

менеджерам підвищити продуктивність праці, зменшити часові та матеріальні витрати й підвищити якість [25, с.330-331].

Предметом CALS є безпаперова технологія взаємодії між організаціями та форматом роботи з відповідними даними. Нові інформаційні технології виступають на сьогодні як один з першорядних ресурсів, значення яких не менш, ніж значення інших видів ресурсів. До речі, використання останніх значною мірою залежить саме від стану й використання інформації. Інформаційні ресурси – це інтегральне поняття, що включає в себе повну сукупність відомостей, сформованих у процесі життєдіяльності, окремі документи й масиви документів в інформаційних системах. Інформаційний потенціал підприємства складає сукупність інформаційних ресурсів підприємства, їх можливостей та їх мобілізацію в зовнішньому конкурентному середовищі та забезпечує досягнення стратегічних цілей підприємства. Інформаційні бази впорядкованих даних відносно кабінетних та польових маркетингових досліджень використовуються при характеристиці ринкового потенціалу підприємства. Окремими інформаційними ресурсами є економічна, статистична, професійна, науково-технічна, біржова, фінансова, комерційна, маркетингова, про зовнішньоекономічну діяльність і масово-споживча інформація [20, с.67-68]. Ресурсна складова промислового потенціалу характеризує інформацію як упорядкований спеціалізований ресурс промисловості [15, с.34].

Реалізація інформації в нових засобах праці, технологіях, професійному досвіді робітників, організації виробничих одиниць тісно пов'язана зі складовими компонентами потенціалу підприємства. Вимоги сучасного інформаційного забезпечення відокремлюють інформаційний потенціал підприємства в складі його видової структури. Інформаційний потенціал характеризується єдністю організаційно-технічних та інформаційних можливостей, які забезпечують підготовку й прийняття управлінських рішень та впливають на характер виробництва через збирання, зберігання, обробку та поширення інформаційних ресурсів [3, с.19-20]. Інформація розглядається як упорядкований ресурс системи та є одним з центральних ресурсів економічного потенціалу підприємства. Наукова, технічна та економічна інформація складають зміст нематеріальних ресурсів економічного потенціалу підприємства. Оскільки інформація в сучасних уявленнях відноситься до ресурсу, що забезпечує інтенсифікацію економіки, прискорення інноваційних процесів, демократизацію та інтелектуалізацію суспільства, то відбувається широка інформатизація всіх сфер життєдіяльності підприємств промисловості, зростає потреба в нових інформаційно-комунікаційних технологіях, що принципово змінюють роль інформації в організаційній системі потенціалу підприємства.

Оцінка економічних показників потенціалу підприємства здійснюється за допомогою методичного інструментарію, який характеризується єдністю аналізу та синтезу. Процеси розподілу, спеціалізації та диференціації складають зміст аналізу й доповнюються протилежними процесами з'єднання та інтеграції – синтезом. У сучасній літературі використовуються різні

терміни для позначення видів аналізу потенціалу підприємства: внутрішній аналіз, самоаналіз, бізнес-діагностика, аналіз проблем, управлінська або організаційна діагностика. Сутністю та метою аналізу потенціалу підприємства є пошук його можливостей щодо мобілізації та досягнення конкурентних переваг в умовах ринку по всіх цільових напрямках та сферах діяльності. Багаторівнева модель ринкового потенціалу відображує аналітичний потенціал як інтегральну складову ресурсного забезпечення підприємства [20, с.42-43, 73-76]. Синтез відноситься до активної діяльності оцінки системоутворення, конструювання, моделювання потенціалу підприємства. Єдність аналізу та синтезу є закономірністю, яка пояснює те, що процеси аналізу доповнюються синтезом, спочатку відбувається аналіз, а потім – синтез [25, с.64]. Наприклад, у динамічній системі ринкового потенціалу, при побудові багаторівневої моделі його складових, обґрунтовані закономірності аналізу та синтезу, а методичний потенціал підприємства представлений як функція аналітичного, виробничого комунікативного та ринкового потенціалів [20, с. 42-43]. Окремі методологічні аспекти дії закону аналізу та синтезу як самостійних засобів мислення демонструє галузева специфіка форми «Квадрату потенціалу» підприємства [3, с. 37-51].

Адаптація до конкурентного середовища, здатність усувати розбіжність в уявному та дійсному становищі, прагнення запобігти суперечності інтересів та економному розходженню ресурсів, на нашу думку, ґрунтуються на дії закону самозбереження потенціалу підприємства. Схожість думок авторів щодо самозбереження цілісності організації потенціалу підприємства та його елементного складу пояснює організаційні механізми рівноваги, стійкості, адаптивності, розходження та конфлікту потенціалу, як важливих умов його збереження в конкурентному середовищі. Стан динамічної рівноваги та цілісності організації системи потенціалу підприємства відображується в його сталому розвитку. Сталий розвиток – це такий розвиток, який задовольняє потреби сьогодення, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти власні потреби [14, с.119]. У концепції соціально-економічного потенціалу сталого розвитку розроблено теоретичні положення та методи їх практичної реалізації для подолання проблем управління процесами забезпечення стабільності та мінливості компонентів триєдиної системи сутності «людина-біосфера-економіка». Сутність цього підходу пов'язана з однією найбільш гострих проблем людства щодо необхідності мобілізації необхідних механізмів для забезпечення майбутнім поколінням можливості жити та соціально розвиватися на Землі [32, с.17]. Самозбереження цілісності організаційної системи, якою є потенціал підприємства, пояснює організаційні механізми рівноваги, стійкості, адаптивності, розходження та конфлікту потенціалу підприємства як важливих умов його зберігання в конкурентному середовищі.

Організація потенціалу підприємства, на нашу думку, визначає правопорядок динамічних і структурованих систем, дозволяє сформулювати структурну характеристику потенціалу підприємства за дією статичних законів: композиції, пропорційності, найменших, онтогенезу; побудувати

процесуальну характеристику потенціалу підприємства за дією динамічних законів синергії, інформованості – упорядкування самозбереження, єдності аналізу та синтезу.

Закон композиції. Композицію складає структура потенціалу підприємства, для якої є необхідним узгодження цілей організаційної системи та підтримки мети загального характеру.

Закон пропорційності. Пропорційність (пряма чи обернена) між частинами та цілим, між ресурсними елементами та загальним потенціалом підприємства об'єктивно існує в певних співвідношеннях та складає пропорції, забезпечує життєдіяльність, ефективність функціонування підприємств.

Закон найменших. Структурна стійкість потенціалу підприємства як цілісне утворення визначається найменшою частковою стійкістю його окремих складових при досягненні своїх цільових пріоритетів.

Закон онтогенезу. Зміна структури етапів життєвого циклу потенціалу підприємства надається у вигляді народження, розвитку, досягнення центру, занепаду та припинення свого існування.

Закон синергії. Синергійність потенціалу підприємства як сума властивостей системи не дорівнюється сумі властивостей його елементів.

Закон інформованості-упорядкування. В системі потенціалу підприємства стійкість організації визначається упорядкуванням інформації.

Закон єдності аналізу та синтезу. Оцінка економічних показників потенціалу підприємства здійснюється за допомогою єдиного методичного інструментарію: аналізу та синтезу.

Закон самозбереження. Стан динамічної рівноваги та цілісності організації системи потенціалу підприємства відображується в його сталому розвитку.

Список використаної літератури

1. Осипов В. И. Украина – XXI: как вырваться из трясины затяжного социально – экономического кризиса? – Одеса: Издательско - информационный центр ИПРЭИ НАН Украины 2001 – 362 с.
2. Стратегічні виклики XXI століття суспільства та економіці України: в 3т./ ІЗ За ред. Акад.. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007.
3. Федонін О.С, Репіна І.М., Олексюк О. І.Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2004. — 316 с.
4. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства, формування та оцінка: Навчальний посібник. - Київ: Центр навчальної літератури, 2005. - 352 с.
5. Іванов В.Б., Кохась О.М., Хмелевський С.М. Потенціал підприємства: Науково-метод. посіб. - К.: Кондор, 2009. - 300 с.

6. Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О., Герасименко І.М., Ращупкіна В.М. Управління потенціалом підприємства: Навчальний посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
7. Балабанова Л.В., Мажинський Р.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства: Навчальний посібник. - К.: ВД «Професіонал», 2006. – 288 с.
8. 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.
9. Ефективність реструктурованих господарських систем: проблеми і фактори підвищення: Монографія./ За аг. ред. док. екон. наук, професора В.І. Осипова – Одеса: Атлант, 2008. – 362с.
10. Советский энциклопедический словарь. Издание четвертое, исправленное и дополненное/За ред. А.М. Прохорова. – М., 1990. – 1631с.
11. Задоя А.А. Народхозяйственный потенциал и интенсивно воспроизводство/ Задоя А.А. – Киев – Донецк: главное издательство издательного объединения «Вища школа», 1986.-154 с.
12. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: Навч. посібник.-К: КНЕУ, 1999. – 384 с.
13. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
14. Экономический потенциал административных и производственных систем: Монография / Под общей ред. О.Ф. Балацкого. - Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. - 973 с.
15. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій/ За ред. Ю.В. Кіндзерського. - К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007 - 408 с.
16. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: Монография. - Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.
17. Лапин Е.В. «Экономический потенциал предприятия: Монография. - Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.
18. Добикіна О.К., Рижиков В.С., Касьянюкс С.В., Кокотко М.Є., Костенко Т.Д., Герасимов А.А. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208с.
19. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. посіб./ [Б.Є.Бачевський, І.В.Заблудська, О.О.Решетняк]. – К. Центр учбової літер., 2009. – 400 с.
20. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия/ Е.В. Попов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002.-559 с.
21. Афанасьев М.В., Білоконенко Г.В. Економічна діагностика: Навчально-методичний посібник. - Х.: ВД «ТНЖЕК», 2007. – 296 с.
22. Румянцев А.М. Экономическая Энциклопедия. Политическая экономия (в 4 томах). – М.: «Советская Энциклопедия», 1980.- т.4. Социология –Я, 1980. – 672 с.

23. Богданов А.А. Технолгия: (Всеобщая организационная наука). В 2-х кн.: Кн. 1./ Редкол. Л.И. Абалкин (отв. ред.) и др./Отд-ние экономико АН СССР. Ин-т экономико АН СССР. – М.: Экономика, 1989. – 304 с. – (Экон. наследие)
24. Богданов А.А. Технолгия: (Всеобщая организационная наука). В 2-х кн.: Кн. 1./ Редкол. Л.И. Абалкин (отв. ред.) и др./Отд-ние экономико АН СССР. Ин-т экономико АН СССР. – М.: Экономика, 1989. – 351 с. – (Экон. наследие)
25. Фатхутдинов Р.А. Организация производства: Ученик. – 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2010.– 544 с.
26. Форд Генри. Моя жизнь, мои достижения. Пер. с англ./ Научн. ред. д-р экон. наук Е.А.Кочерин. – Предисл. проф. Н.С.Лаврова (1924 г.); Послесл. проф. И.Л.Андреева (1989 г.) – М.: Финансы и статистика, 1989. - 206 с.
27. Менар Клод. Экономика организаций: Пер. с франц./Под ред. А.Г. Худокормова.- М.: ИНФРА-М, 1996.-160 с.
28. Милнер Б.З. Теория организаций. - М.: ИНФРА - М, 1999. – 336 с.
29. Федорова Н.И. Организационная структура управления предприятием: Учеб. пособие. - М.: ТК Велби, 2003. – 256 с.
30. Осипов В.І. Економіка підприємства: [Підручник]. – Одеса: Маяк, 2005. – 724 с.
31. Ішук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств//Регіональна економіка. - 2005. - №3 - С. 48-56.
32. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: Учебник/ Под. ред. проф. Л.Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). - Сумы: ИТД "Университетская книга", 2001. - 1120 с.
33. Капітан І.Б. Формування структури інноваційного потенціалу підприємств й управління його розвитком // Актуальні проблеми економіки.- 2006.-№12. С. 130-137.
34. Джаин И.О. Оценка трудового потенциала: Монография/ Джаин И.О. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. - 559 с.
35. Зверкович І.О. Развитие социального потенциала промышленного предприятия эффективности его управления, качество, инновации, образование. Ежемесячный научно - практический журнал. -2007. - № 9.- С. 68-74.
36. Скляр Е.Н. К вопросу об управлении конкурентным потенциалом промышленного предприятия / Е.Н.Скляр, Д.В.Галушко // Качество инноваций образование. Ежемесячный научно-практический журнал. - № 9, 2007. – С. 75.
37. Роберт М. Фалмер. Энциклопедия современного управления/ Роберт М. Фалмер. – М.: ВИПКЭнерго, 1992.- 142 с.
38. Стратегічні виклик ХХІ 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. Кваснюк. – К.:Фенікс, 2007.
39. Ансофф И. Стратегическое;управление: Сокр. пер. с англ./Науч. ред. и

авт. предисл. Л. И. Евенко — М.: Экономика, 1989.— 519 с.

Т.2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки/ За ред. акад. НАН України Б.Є. Кваснюка. — К.: Фенікс, 2007. — 564с.