

аспект оподаткування. Уважаємо за доцільне сформулювати принципи оподаткування підприємницьких структур із урахуванням ефективності їх функціонування, а також особливостей стягнення прямих податків з підприємств. Запропоновані принципи відображено на рис. 3.

На нашу думку, до основних принципів формування та управління системою прямого оподаткування суб'єктів підприємництва слід віднести такі:

1) розширеного відтворення (стимулювання) – передбачає, що обсяги нарахування та порядок сплати податків повинен бути встановлений таким чином, щоб це не призводило до згорання підприємством інвестиційної діяльності внаслідок зниження обсягу власних фінансових ресурсів;

2) платоспроможності – система оподаткування повинна забезпечувати підприємствам стан, при якому вони здатні будуть оплачувати всі свої зобов'язання після сплати податкових платежів;

3) ліквідності – необхідність забезпечення достатнього рівня ліквідних засобів, що залишаться у підприємства після сплати податкових платежів;

4) фінансової стійкості – прямі податки не повинні порушувати фінансової стійкості підприємства внаслідок надмірного податкового навантаження;

5) справедливості – податки не повинні впливати на поведінку підприємств в економічній системі та не спричиняти «тіньовий» сектор економіки;

6) взаємозв'язку з фінансовими результатами – обсяг прямих податків повинен залежати від обсягу фінансового результату підприємства;

7) економічної доцільності – сплата прямих податків не повинна коштувати підприємству дорожче, ніж їх надходження до бюджету;

8) законодавчого обґрунтування та стабільності – алгоритм нарахування та справляння прямих податків суб'єктів підприємництва повинен бути чітко методично роз'яснений законодавством країни та не зазнавати частих змін.

Висновки. Уважаємо, що податкова система повинна бути спрямована на виконання таких завдань: стимулювання фінансування інвестиційних проектів підприємств; зниження рівня податкового навантаження шляхом розширення бази оподаткування підприємств; формування умов з оподаткування прямими податками для вітчизняних товаровиробників; урівноваження фінансових інтересів регіонів та держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артус М.М. Фінанси: [навч. посіб.] / М.М. Артус. – К.: Європ. ун-т, 2005. – 198 с.
2. Василик О.Д. Теорія фінансів: [підручник] / О.Д. Василик. – К.: НІОС. – 2001. – 416 с.
3. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): [навч. посіб.] / В.М. Опарін; 2-ге вид., доп. перероб. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 99–147.
4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: [підручник] / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк [та ін.]; 6-е вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.

УДК 338

Гудзь Ю.Ф.

*кандидат економічних наук, докторант
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ПОЗИЦІОНУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В ТЕОРЕТИЧНОМУ ПОЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

У статті відображено сутність економічного потенціалу підприємств. Визначено місце потенціалу підприємства в теоретичному полі економічної науки. Розглянуто різні підходи до визначення потенціалу підприємства: ринковий, ресурсний, функціональний.

Ключові слова: потенціал підприємства, ресурси, структурний підхід, можливості системи.

Гудзь Ю.Ф. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В ТЕОРЕТИЧЕСКОМ ПОЛЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

В статье отражена сущность экономического потенциала предприятий. Определено место потенциала предприятия в теоретическом поле экономической науки. Рассмотрены различные подходы к определению потенциала предприятия: рыночный, ресурсный, функциональный.

Ключевые слова: потенциал предприятия, ресурсы, структурный подход, возможности системы.

Gudz Y.F. POSITIONING ENTERPRISE POTENTIAL IN THE THEORETICAL FIELD OF ECONOMIC SCIENCES

The article reflects the essence of the economic potential of enterprises. The place of the theoretical potential of the enterprise in the field of economics. Different approaches to defining the potential of the enterprise: the market, resource, functional.

Keywords: enterprise potential, the resources, the structural approach of the system.

Постановка проблеми. Виконання сформульованих завдань діяльності підприємств в умовах динамічних економічних змін, посилення конкурентної боротьби визначаються наявним економічним потенціалом і його відповідністю можливостям ринку. Втримати та зміцнювати свої позиції на ринку є чи не найважливішим завданням для кожного під-

приємства. На сьогоднішній день в умовах окупації Криму і сходу країни російським агресором та початку економічної війни з Росією однією з актуальних проблем сучасного українського підприємства є забезпечення конкурентоспроможності на ринках ЄС. Дана зовнішня загроза у сукупності з цілим спектром внутрішніх проблем залишається для біль-

шості підприємств невирішеною, тому успішний розвиток підприємства – це результат стратегічного менеджменту, заснованого на використанні інформації про потенціал підприємства. Від якості наявних ресурсів та їх складових залежить, наскільки динамічно підприємство буде розвиватися та відповідати на сучасні виклики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання дослідження сутності категорії «потенціал підприємства», проблеми його формування, оцінки та управління розглядаються у працях вітчизняних учених, таких як О.Ф. Балацький, Б.Є. Бачевський, В.Г. Бикова, Л.С. Головова, О.І. Гончар, Н.С. Краснокутська, І.В. Заблодська, Є.В. Лапін, Б.М. Мізюк, О.І. Олексюк, І.П. Отенко, О.О. Решетняк, І.М. Репіна, В.В. Россоха, В.Ф. Савченко, М.В. Савченко, Л.В. Скоробогата, О.С. Федонін та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на значне коло практичних, методичних, теоретичних досліджень із цієї проблематики, аналіз літератури з даної теми виявив відсутність єдиного трактування сутності потенціалу підприємства та єдиного підходу до проведення його оцінки, залишаючи дискусійні моменти для подальшого дослідження. Тому існує необхідність глибоких наукових досліджень із приводу уточнення сутності потенціалу підприємства як економічної категорії, пошуку нових методів його оцінки, що зумовлює актуальність обраної теми.

Мета статті полягає у визначенні сутності потенціалу підприємства як економічної категорії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Категорія (грецькою мовою – *Κατηγορία*, латинською – *Categoria* або *Praedicamenta*) в Аристотелевій логіці – це десять максимальних класифікацій, в які можуть бути поміщені всі матеріальні речі. Знання категорій дозволяє усвідомити й цілеспрямовано досліджувати різні зв'язки й відношення в предметах, явищах, які ми вивчаємо, орієнтує відносно тих сторін і аспектів, на які необхідно звернути увагу для розкриття сутності предметів і явищ. Фактично у всіх галузях наук розглядається така наукова категорія як потенціал (табл. 1).

Уважається, що сучасна економічна наука запозичила термін «потенціал» з фізики, де він означає кількість енергії, яку накопичила система і яку вона спроможна реалізувати в роботі. Економічні кате-

горії – це теоретичні, абстрактні, логічні поняття, котрі в узагальненому вигляді відображають основні, суттєві властивості економічних процесів та явищ і визначають характер науково-теоретичного мислення в сучасній економічній науці. Узагальнення наукових підходів до визначення категорії потенціалу підприємства дозволяє охарактеризувати його як сукупність поточних і майбутніх можливостей або ресурсів підприємства, конкурентоспроможність персоналу до їхнього ефективного використання в умовах зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

У «Великому тлумачному словнику української мови» потенціал розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов [1]. Тобто це багатозначний термін, який може вживатись в економіці на різних рівнях (держави, підприємства, окремого працівника). В «Економічній енциклопедії» вказується, що потенціал – це наявні в економічному суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети [2].

Категорію «потенціал» в економічній літературі розуміють неоднозначно. Відповідно до словникових визначень, це поняття походить від латинського *potential* – міцність, сила. В етимологічному словнику російської мови відзначається походження слова як запозиченого в XIX ст. із французької мови, де *potentiel* взято з латинської *potentialis*, похідного *potens* – здатний, спроможний, буквально – здатний бути [3]. З часом значення розширилося до загальнішого тлумачення – наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення чогось [4].

Економічний потенціал як категорія досліджується на макро- та мікрорівнях. Частина вчених досліджують економічний потенціал на рівні держави, інші науковці розглядають економічний потенціал підприємства, трактуючи його як окрему систему або як один із видів чи елементів структури потенціалу. У науковій літературі між термінами «економічний потенціал підприємства» та «потенціал підприємства» науковці не бачать різниці. Періодизація етапів теорії потенціалів була дослі-

Таблиця 1

Визначення категорії потенціал в різних науках

Науки	Визначення категорії «потенціал»
Фізика	Електричний потенціал – фізична величина, що чисельно дорівнює роботі, яку виконують сили електричного поля при переміщенні пробного тіла з одиничним позитивним зарядом із заданої точки в нескінченність, або в точку поля, для якої потенціал дорівнює нулеві.
Хімія	Хімічний потенціал – термодинамічна функція, вживана при описі стану систем із змінним числом часток. У разі системи, що складається з великої кількості компонентів, визначається як приріст внутрішньої енергії системи при додаванні до системи нескінченно малої кількості компонента, віднесене до цієї кількості речовини, при постійних об'ємах.
Військові науки	Військовий потенціал – можливості держави чи коаліції держав утримувати й удосконалювати збройні сили, підвищувати їхню боєздатність, поповнювати навченими кадрами, забезпечувати сучасною зброєю та військовою технікою і всіма видами постачання в мирний і воєнний часи. Будучи взаємопов'язаним з економічним, науково-технічним та морально-політичним потенціалом, військовий безпосередньо проявляється у військовій могутності держави.
Біологія	Біологічний потенціал – сукупність функціональних властивостей систем організму, що підтримують процеси життєдіяльності на необхідному рівні існування живого. Звідси впливають інші поняття, що характеризують і забезпечують біологічний потенціал здоров'я.
Математика	Скалярний потенціал векторного поля – це скалярна функція, яка в усіх точках області певного поля визначається за заданою формулою.
Соціологія	Соціальний потенціал – наявність у визначеного об'єкта (людини, родини, трудового колективу, регіону, суспільства) можливостей, як наявних, так і прихованих, які реалізуються за певних умов, а також здатностей діяти у відповідних сферах з метою отримання бажаного результату.

джена в працях О.І. Гончар [5–7] і знайшла відображення у табл. 2

Звідси можна зробити висновок, що фундамент дослідження сутності потенціалу підприємства заклали радянські вчені саме на ресурсному рівні, не досліджуючи ринкову складову. Сучасна російська наукова школа, навпаки, ставку робить на дослідження ринкової, конкурентної складової. Що стосується українських науковців, то більшість з них потенціал визначають як приховані можливості економічної системи та виділяють такі складові, як організаційна, виробнича, інвестиційна, інноваційна, маркетингова, фінансова та кадрова та ін. Суттєвий внесок у розвиток теорії потенціалів зробили роботи українського науковця І.М. Репіної. Під потенціалом І.М. Репіна розуміє «... сукупність ресурсів (виробничих, інвестиційних, технологічних, кадрових, фінансових, наукових і т. ін.), 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» [8, с. 265].

Н.С. Краснокутська [9, с. 54] пояснює потенціал з іншої точки зору: «Можливості системи ресурсів і компетенції підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів». Деяко інших поглядів стосовно потенціалу дотримується російський науковець І. Ремізова, яка розглядає ринковий потенціал підприємства як його спроможність забезпечити частку ринку у відповідності до оцінки сукупного економічного потенціалу та виробничого профілю даного підприємства [10, с. 98]. Потенціал розглядають також як здатність до певних дій (визначати, формувати, задовольняти, функціонувати чи досягати) [11, с. 40]

Відрізняється від розглянутих вище визначення дослідниці А. Гречан, згідно з яким потенціал підприємства «об'єднує в собі як просторові, так і часові характеристики, концентрує одночасно три рівні зв'язків і відносин: він відображає минуле, а саме сукупність властивостей, нагромаджених системою в процесі її становлення, і таких, що зумовлюють до її функціонування та розвитку в майбутньому, за допомогою сучасних можливостей» [12, с. 40]. Економічний потенціал підприємства доцільно розуміти як сукупність наявних ресурсів та можливостей їх трансформувати, щоб досягти економічних вигод. Пропонується виділити такі елементи економічного потенціалу підприємства: трудовий, виробничий, фінансовий, інноваційний та інформаційний. Інша група вчених категорію «потенціал підприємства» характеризують як сукупність організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників середовища бути спрямовані на реалізацію діяльності підприємства, метою якої є задоволення нових потреб суспільства [13].

Згідно з джерелом [14], вважається, що основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) 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.

На думку Л.В. Скоробогатої, економічний потенціал підприємства – це сукупність органічно взаємопов'язаних ресурсів та їх здатність забезпечувати основні бізнес-процеси в заданих межах ризику з метою набуття економічних вигод [15].

Таблиця 2

Періодизація етапів теорії потенціалів

Період	Науковці	Характеристика потенціалу	Недоліки
Етап ортодоксального трактування потенціалу			
1920–1970 рр.	В. Вейц, К.Г. Воблій, В.С. Немчинов, С.Г. Струмилін	Потенціал визначався і досліджувався в основному на макорівні – рівні країни, суспільства в цілому, національної економіки, рідше – окремих галузей	Визначення потенціалу в основному базується на трудовій теорії вартості. Потенціал розглядається на макорівні. Не приділяється увага формуванню потенціалу підприємств
Етап ресурсного трактування потенціалу			
Кінець 1970 – початок 1990-х рр.	Л.І. Абалкін, В. Авдєнко, О.І. Анчишкін, В.М. Архангельський	Потенціал визначався як сукупність наявних ресурсів, засобів і запасів, що можуть бути залучені у виробничу діяльність підприємства	Обмеженість розуміння потенціалу підприємства лише рівнем його ресурсної бази (переважно матеріально-технічної і фінансової). Відсутність комплексного підходу до розкриття змісту потенціалу підприємства
Етап структурного підходу до трактування потенціалу			
Початок 1990 – кінець 2010-х рр.	Є.А. Бельтюков, А.Е. Воронкова, Л.А. Костирко, Н.С. Краснокутська, Є.В. Лапін, А.Н. Локшинов, О.І. Олексюк, І.М. Репіна, О.С. Федонін, В.І. Хом'яков	Поняття «потенціал підприємства» розширюється за рахунок таких складових, як організаційний, виробничий, фінансовий, кадровий та ін. Потенціал визначається як сукупність наявних і прихованих можливостей економічної системи	Залишається невизначеним сутнісне наповнення поняття «економічний потенціал підприємства». При визначенні складових потенціалу немає належної чіткості і послідовності, що значно ускладнює процес його оцінки
Етап стратегічного управління потенціалом			
2010 р. – дотепер	О.М. Анісімова, О.Б. Альохін, О.К. Добрикін, В.І. Довбенко, І.З. Должанський, Т.О. Загорна, І.А. Ігнат'єва, І.М. Карпейчик, Н.Б. Кирич, Б.М. Мізюк, О.О. Удалих, А.В. Череп, О.І. Гончар	Акцентування уваги на управлінні потенціалом, визначенні перспектив його розвитку	Невизначеність та розбіжності підходів щодо структурування потенціалу. Різнокритеріальні підходи щодо оцінювання потенціалу. Ототожнення трудового і кадрового потенціалів. Недостатність дослідження інтелектуальної та інформаційної складових потенціалу. Визначення можливостей потенціалу «мікрорівня» (підприємства) формувати і розвиватись на макро- і мезорівнях

У дослідженні В.В. Россохи потенціал підприємства – це сукупність наявних у економічного суб'єкта ресурсів і можливостей, які можливо використати для досягнення поставленої мети. Можливості підприємства розкриваються через ресурси, їхню оптимальну структуру й уміння раціонально використовувати територіальні особливості, природні умови, традиції, які склалися у виробничих відносинах, безпосередньо впливають на результативні показники виробничої діяльності й у сукупності визначають виробничу і комерційну спроможність суб'єкта господарювання [16].

На думку І.З. Должанського, Т.О. Загорної, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна, потенціал підприємства є реальною або ймовірною здатністю виконувати цілеспрямовану роботу [17]. Зокрема, зазначається, що для цілей аналізу потенціал підприємства доцільно поділяти на чотири категорії: базовий (забезпечує підприємству можливість досягти основних комерційних цілей, створити економічні цінності й одержати прибутки; пов'язаний з конкурентними перевагами підприємства); прихований (активи, що не є перевагою на сучасному етапі, але в перспективі можуть трансформуватись у базові кошти: кадровий потенціал, накопичений досвід роботи в певній сфері бізнесу); збитковий потенціал (характеризується нерациональними структурою управління, виробничим процесом, технологією, що зумовлює неефективне використання ресурсів підприємства); пересічний потенціал (наявність у підприємства активів, що забезпечують ефективне використання потенціалів).

Також ресурсний підхід описує М.В. Савченко, однак трактує економічний потенціал як складну економічну систему функціональних відносин між елементами реального і потенційного рівнів розвитку підприємства, що відбиває його готовність у певний час мобілізувати ресурсні можливості для досягнення поставлених цілей з максимальною ефективністю у процесі оптимальної взаємодії з зовнішнім середовищем [18].

В.І. Хо'мяков, І.В. Бакум дають таке визначення потенціалу: Потенціал – джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути приведені в дію, використані для вирішення якоїсь задачі, досягнення певної цілі, можливості окремої особи, суспільства, держави, підприємства в певній галузі [19, с. 11]. Базова структура потенціалу для усіх видів однакова і залежить від рівня втілення (наявний потенціал та потенціал розвитку), рівня використання (реалізований та нереалізований) та доцільності існування невикористаного потенціалу (резерв та надлишок). Така структура єдина і властива різним видам потенціалу [20].

Формуючи загальну структуру економічного потенціалу підприємства, потрібно врахувати такі класифікаційні ознаки, як елементний склад, функціональна сфера виникнення, спектр урахованих можливостей і спрямованість діяльності підприємства, а також міра реалізації потенціалу. Галузева ознака враховується під час формування структури конкретного підприємства. Український науковець О.І. Олексюк [21, с. 16] визначає потенціал підприємства як максимально можливу сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень.

Харківська наукова школа застосовує функціональний підхід до його визначення, поділяючи потенціал підприємства на виробничий, маркетинговий, фінансово-інвестиційний та інноваційний [22, с. 19]. Цей підхід не відтворює ринкову діяльність підприємства та не враховує можливості, що існують.

Російські автори у більшості своїх досліджень розрізняють виробничо-економічний потенціал підприємства та його ринковий потенціал. На їхню думку, ринковий потенціал являє собою максимально можливий обсяг реалізації при заданому рівні забезпеченості ресурсами [23, с. 73]. Нам здається, найбільш реальне визначення дав радянський вчений Л.М. Абалкін ще у далекому 1981 р., визначаючи потенціал як узагальнену «збірну» характеристику ресурсів, прив'язану до місця і часу [24, с. 75].

Загалом, усе це свідчить, що й досі домінує односторонній підхід до економічного трактування суті потенціалу – або як до сукупності ресурсів, або як до здатності господарської системи випускати продукцію, або як до можливості виробничих сил досягти певного ефекту [5, с. 245]. О.І. Гончар дає визначення потенціалу підприємства як здатності підприємства реалізовувати можливості щодо здійснення статутної діяльності, досягнення максимального позитивного результату та забезпечення розвитку [7, с. 37].

Указуючи на значення потенціалу на рівні підприємства, І. Ансофф зазначає, що «потенціал для досягнення цілей організації в майбутньому є одним з кінцевих продуктів стратегічного управління. Стосовно фірми цей потенціал полягає з боку «входу» – у фінансових, сировинних і людських ресурсах, інформації; а з боку «виходу» – виробленої продукції і послуг, випробуваних з точки зору потенційної прибутковості; з набору правил соціальної поведінки, дотримання яких дозволяє організації постійно добиватися своїх цілей» [25].

Взагалі, у сучасній зарубіжній економічній літературі поняття «потенціал» зустрічається рідко, натомість свого поширення набув науковий підхід, що базується на створенні здатностей найкращого використання конкурентних переваг. У свою чергу, концепція фірми, яка ґрунтується на ресурсному підході, вважається такою, що має описовий характер і не дає можливості досліджувати бізнес-процеси. Тому місце категорії «потенціал підприємства» витісняє поняття «динамічні здатності» (Dynamic Capabilities) [26]. Дана теорія гармонійно пов'язує поняття здатностей і можливостей фірми, а отже, втілює в собі основи управління потенціалом підприємства, оскільки, по-перше, враховує мінливість зовнішнього середовища фірми, наголошуючи на існуванні можливостей, а також на необхідності розвитку компетенцій-здатностей – знаходити і використовувати дані можливості. Динаміка – це здатність відновлювати компетенції відповідно до змін зовнішнього бізнес-середовища. Здатності підприємства – це ключова роль стратегічного менеджменту й адаптації, інтеграції та підтвердження організаційних і функціональних компетенцій для порівняння їх із вимогами мінливого зовнішнього середовища. Під динамічними здатностями слід розуміти можливості фірми інтегрувати, будувати і розпізнавати внутрішні та зовнішні компетенції відповідно до швидких змін зовнішнього середовища.

Такий підхід розглядається в рамках теорії динамічних здатностей, так званої «парадигми динамічних здатностей» (Dynamic Capabilities Paradigm), запропонованої Д.Дж. Тісом. Дана теорія «визначає, в якому напрямі слід розширяти існуючі внутрішні і

зовнішні компетенції фірми, аби відповідати змінам зовнішнього світу» [27]. Таким чином, ця концепція повністю співвідноситься з трактуванням потенціалу підприємства як реальної можливості, оскільки відображає її суть – здатність до розвитку дійсності. Тому вважаємо за необхідне дати визначення категорії «потенціал підприємства» з урахуванням зарубіжної наукової думки у наступній редакції: потенціал підприємства – це динамічна здатність підприємства реалізовувати свої можливості щодо здійснення господарської діяльності для досягнення максимального позитивного результату та інноваційного розвитку в нестабільному зовнішньому середовищі.

Трактування категорії потенціалу з позицій «можливостей» можна використовувати для характеристики:

- потенціалу основних засобів, нематеріальних активів та оборотних засобів підприємства;
- можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси в економічні блага або використовувати їх для досягнення встановленої мети;
- виробничого потенціалу підприємства, під яким розуміють сукупність наявних та потенційних можливостей по забезпеченню ресурсами виробництва.

Структурування економічного потенціалу підприємства дає змогу проаналізувати його елементи на кожному етапі, як під час формування, так і в ході функціонування підприємства та є початковою умовою для виділення його основних характеристик задля використання, розвитку, відтворення і нарощування потенціалу, формування його стану відповідно до поставлених завдань підприємства [28, с. 64].

Висновки. Потенціал підприємства може виступати інтегрованою та повною характеристикою розвитку підприємства, бо саме він є основою прийняття стратегічних рішень, визначає напрямки розвитку підприємства залежно від ринкових умов, обумовлює формування конкретної програми дій на перспективу, є базовим критерієм управління сучасним підприємством.

Складна ситуація на вітчизняних підприємствах у період гібридних війн із Російською Федерацією, відсутність необхідного розвитку і навіть стабільності відображає недостатню враховані можливості чи нерациональне використані ресурси, а в підсумку – невикористаний потенціал. Це зумовлює необхідність дослідження потенціалу підприємства, його сутності та структури для забезпечення стійких позицій підприємства на ринку, завоювання гарної репутації, виявлення можливостей підвищення конкурентоспроможності з урахуванням перспектив прибутковості та зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: Перун, 2002. – 1440 с.
2. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2002. – 952 с.
3. Этимологический словарь русского языка / Под ред. Н.М. Шаинского. – М., 1994. – 588 с.
4. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За ред. Р. Дяківа. – К.: Книгодрук, 2000. – 704 с.
5. Гончар О.І. Еволюція категорії «потенціал підприємства» та її роль в економічних дослідженнях / О.І. Гончар // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – Т. 3. – С. 245–247.
6. Гончар О.І. Генезис теорії управління потенціалом підприємства / О.І. Гончар // Вісник Донецького національного університету. Серія В: економіка і право. – 2012. – Спецвип. – Т. 2. – С. 324–331.
7. Гончар О.І. Актуалізація управління потенціалом підприємства за умов євроінтеграції: монографія / О.І. Гончар. – Хмельницький: ХНУ, 2015. – 333 с.
8. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І.М. Репіна // Вісник Укр. акад. держ. управ. при Президентові України. – 1998. – № 2. – С. 262–271.
9. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр учбової літератури, 2005. – 352 с.
10. Ремизова И.Н. Оценка и механизм активизации рыночного потенциала предприятия: дис. ... к.э.н.: спец. 08.00.05 / И.Н. Ремизова. – Белгород, 2000 184 с.
11. Тарасенко І.О. Оцінювання економічного потенціалу підприємства в контексті сталого розвитку / І.О. Тарасенко // Легка промисловість. – 2009. – № 4. – С. 40–43.
12. Гречан А.П. Методологічні основи розвитку легкої промисловості на інноваційних засадах: дис. ... д.е.н.: спец. 08.07.01 / А.П. Гречан. – К., 2005. – 459 с.
13. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: [монографія] / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.
14. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.
15. Скоробогата Л.В. Оцінка та технології обліку економічного потенціалу діяльності підприємств: дис. ... к.е.н.: спец. 08.06.04 / Л.В. Скоробогата; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2005. – 220 с.
16. Россоха В.В. Теоретико-методичні засади формування, розвитку та оцінювання виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства / В.В. Россоха. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 94 с.
17. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства: [навч. посіб.] / І.З. Должанський [та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2006. – 362 с.
18. Савченко М.В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств: дис. ... к.е.н.: спец. 08.06.01 / М.В. Савченко. – Харків, 2004. – 190 с.
19. Хом'яков В.І. Управління потенціалом підприємства / В.І. Хом'яков, І.В. Бакум. – К.: Кондор, – 2009. – 400 с.
20. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: [навч. посіб.] / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
21. Олексюк О.І. Управління потенціалом акціонерних товариств: автореф. дис. ... к.е.н. / О.І. Олексюк. – К., 2001. – С. 24.
22. Отенко І.П. Методологічне основи управління потенціалом підприємства / І.П. Отенко. – Х.: ХНЭУ, 2004. – 216 с.
23. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов. – М.: Экономика, 2002. – 600 с.
24. Абалкин Л.М. Диалектика социалистической экономики / Л.М. Абалкин. – М., 1981. – 351 с.
25. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф.; сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
26. Андреева Т.Е. Динамические способности фирмы: что необходимо, чтобы они были динамическими? / Т.Е. Андреева, В.А. Чайка // Вестн. С.-Петербург. университета. – 2006. – № 2(Р) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gsom.ru.ru/niiim/publishing/papers/4/>.
27. Teece D.J. Dynamic capabilities and strategic management / David J. Teece, Gary Pisano, Amy Shuen // Strategic Management Journal. – 1997. – № 18(7). – P. 509–533 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://pages.stern.nyu.edu/~eyoon/seminar/CrossDisciplinary/Teece.pdf>.
28. Коваль Л.В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура / Л.В. Коваль // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 690 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2010_690/11.pdf.