

УДК 658.5:005.336

*Н.В. Васюткіна*

## ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: ДІАЛЕКТИКА ПОГЛЯДІВ ТА СУТНІСНОГО РОЗУМІННЯ

Розглянуто понятійні підходи щодо сутності виробничого, підприємницького, економічного, стратегічного потенціалів, визначено місце та роль кожного з потенціалів у розвитку підприємства, сформовано авторське бачення потенціалу розвитку підприємства.

The cognitive approach to the essence of industrial, entrepreneurial, economic, strategic resources are considered. The role and the place of each resource in the enterprise development are defined and the author's view of enterprise development is clarified.

Ключові слова: підприємство, розвиток, потенціал, виробничий, підприємницький, економічний, стратегічний, потенціал розвитку.

Складний характер трансформаційних перетворень національної економіки закономірно позначається на можливостях стабільного функціонування та розвитку вітчизняних підприємств. В Україні значна частка підприємств нездатна орієнтуватися на внутрішні джерела розвитку через відсутність комплексного підходу до управління потенціалом. Входження України до європейських і світових інтеграційних процесів посилює ефект турбулентності ринкового середовища в країні, що виявляється в неготовності більшості вітчизняних підприємств відстоювати власні позиції в конкурентній боротьбі. Потрібні якісно нові підходи до управління потенціалом вітчизняних підприємств, які перебувають під впливом організаційно-економічних і суб'єктивно-психологічних наслідків перехідної економіки.

Вітчизняна практика підтверджує, що в умовах динамічного розвитку ринкових процесів, нестійкого оточуючого середовища необхідною є переорієнтація зусиль менеджменту підприємств із забезпечення поточних результатів діяльності на формування довгострокових конкурентних переваг. Сьогодні підприємствам потрібно не просто брати активну участь у ринкових подіях, а й навчитися використовувати принцип превентивної активності, коли система управління підприємством орієнтується на набуття здатності бути причиною цих подій. Об'єктивно виникає питання про пошук можливостей успішного довгострокового функціонування та розвитку підприємства.

Аналіз наукових праць вітчизняних дослідників свідчить про наявність неоднозначності у розумінні самої сутності різних видів потенціалу підприємства, трактуванні їх складових та характері взаємодії між ними. Так, питаннями виробничого потенціалу займалися такі науковці: Авдеєнко В.Н., Косянчук Т.Ф., Лук'янова В.В., Майорова Н.І., Маркова В.Д., Михайленко О.В. Дослідження категорії «підприємницький потенціал» розкрито в роботах: Карпінського Б.А., Миргородської А.П., Федоніна О.С., Щирої Т.Б. Економічний потенціал досліджували: Матковський Р.Б., Савченко М.В., Сущенко О.А. та ін. Питання створення стратегічного потенціалу підприємства та управління ним знаходять відображення у працях Божко Е.А., Воронкової А.Е., Гавви В.Н., Герасимчук В.Г., Головкової Л.С., Краснокутської Н.С., Мазаракі А.А., Мізюк Б.М., Погорелова Ю.С., Романовської Ю.С., Сущенко Е.А., Шелегда Б.І. та ін.

Сьогодні серед дослідників потенціалу не існує єдиної думки щодо структуризації та призначення кожного з видів потенціалу. Поняття «потенціал підприємства» (як і багато інших економічних категорій) постійно поповнюється елементами нового змісту, уточнюється різними авторами залежно від конкретної мети, яку ставить перед собою той чи інший дослідник. Аналіз робіт вищезазначених авторів показав, що сьогодні присутні дискусійні позиції щодо потенціалів, які призводять до розвитку підприємства, серед яких «виробничий потенціал», «підприємницький потенціал», «економічний потенціал», «стратегічний потенціал», що й потребує більш глибокого дослідження і уточнення.

Мета статті полягає в дослідженні різних видів потенціалів, визначенні їх місця та ролі в розвитку підприємства та формуванні цілісної картини сприйняття потенціалу розвитку підприємства.

Об'єктивна оцінка виробничих можливостей підприємства, а також параметрів та характеристик його потенціалу мають важливе значення для прийняття сучасних економічних і соціальних рішень як щодо поточного, так і перспективного розвитку підприємства. Важливу роль відіграє виробничий потенціал, який дослідниками розуміється по-різному: як сукупність технічного, технологічного та трудового потенціалів [1]; або як сукупність виробничих ресурсів цільового призначення, серед яких основні: промислово-виробничі фонди, трудові ресурси, енергетичні ресурси, технологія, інформація [2]; як сукупність ресурсів і виробничих можливостей фірми, які можуть бути використані для досягнення її цілей [3, с. 177]; як система можливостей підприємства, яка містить виробничі ресурси, які виконують різні функції у процесі забезпечення випуску продукції для досягнення поставлених цілей розвитку підприємства [4, с. 104].

На думку О.В. Михайленка [5, с. 177], виробничий потенціал підприємства — це властивість носія забезпечити виготовлення продукції певної номенклатури, що відповідає вимогам ринку за вихідними характеристиками, якістю, асортиментом, по максимуму, з орієнтацією не на попит, а на загальну місткість ринку цієї або альтернативної (що її виробництво забезпечено функціональним потенціалом відповідної системи) продукції. Він являє собою систему взаємопов'язаних елементів, які виконують різні функції у процесі забезпечення випуску продукції та досягнення інших цілей розвитку підприємства.

Тобто, синтез даних підходів дає зрозуміти, що виробничий потенціал підприємства виступає базовим середовищем прийняття інвестиційних рішень, реалізації фінансових та реальних інвестицій, джерелом розвитку підприємства, як цілісна економічна система, може досягти певних цілей при стратегічному спрямуванні кожного із його елементів, оскільки ефективність системи в цілому залежить від участі всіх підсистем та елементів виробничого потенціалу. Але в своїй основі виробничий потенціал являється базовим, формуючим діяльність підприємства на всьому етапі його життєвого циклу. Усе це доводить необхідність цільового підходу до визначення виробничого потенціалу. Цілісні характеристики виробничого потенціалу, як системи, дозволяють визначити стратегію його поведінки в цілому і кожного елементу окремо.

У вітчизняній науці фундаментальні теоретичні визначення категорії підприємницький потенціал починалися з праць таких вчених: Авдєєнко В.Н., Ашимбасової Т.А., Білоусова Р.А., Горбунова Е.П., Кириєнко Н.М., Котлова В.А., Мочалової Б. М., Фігурного Е.П. та ін. При цьому, практично у всіх наукових працях 1971–1991 рр. основою

є «виробничий потенціал», де він порівнюється з такими поняттями як «підприємницький потенціал» або «потенціал підприємства» [6].

На сучасному етапі досліджень, що проводяться, існує два підходи до визначення поняття «підприємницький потенціал»: дослідження різних ринкових аспектів потенціалу відповідно ринковій концепції підприємницького потенціалу; розвиток виробничої концепції потенціалу підприємства.

Б.А. Карапінський та Т.Б. Щира визначають поняття «підприємницький потенціал» як сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних тощо), навичок і можливостей менеджерів різного рівня ієрархії та безпосереднього виконавчого персоналу щодо виробництва товарів, надання послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства [7, с. 78]. Дане трактування носить характер, подібний до визначення виробничого потенціалу за сукупністю ресурсів, але введення ієрархічного рівня системи управління дозволяє виокремити його на інше сприйняття завдань розвитку підприємства.

А.П. Миргородська характеризує підприємницький потенціал такими поняттями: «сукупність можливостей та здатностей реалізації ідейного портфелю підприємця у товари, роботи, послуги, через ведення обраного виду діяльності для отримання максимального прибутку»; «сукупність особистих якостей, за допомогою яких здійснюється господарська діяльність для отримання максимального прибутку»; «як вплив його складових на структурні елементи економічного потенціалу для досягнення максимальної ефективності їх функціонування» [8, с. 147]. Дослідження категорії «підприємницький потенціал» є досить новими для української економічної науки, спираючись на вищенаведені міркування констатуємо, що даний вид потенціалу впливає на розвиток господарського та ринкового рівнів підприємства, що, на нашу думку, є одним із результатуючих складових розвитку підприємства.

Категорія «економічний потенціал» є також дискусійною. З позиції М.В. Савченко, яка вважає, що «економічний потенціал промислового підприємства – складна економічна система функціональних відносин між елементами реального і потенційного рівня розвитку підприємства, що відображає його готовність у певний час мобілізувати ресурсні можливості для досягнення поставлених цілей з максимальною ефективністю в процесі оптимальної взаємодії із зовнішнім середовищем» [9, с. 13].

З аналізу публікацій присвячених дослідженню поняття «економічний потенціал», М.В. Савченко виділяє ряд суперечливих підходів до розуміння сутності цього поняття: 1) ряд визначень розкривають один аспект економічного потенціалу – здатність господарського механізму виконувати виробничу функцію; 2) в інших визначеннях, на її думку, підкреслено тільки соціальну рису економічного потенціалу, тоді як економічний потенціал однаковою мірою залежить і від рівня розвитку господарської системи, рівня досконалості та структури продуктивних сил суспільства; 3) частина визначень розкриває лише кількісну характеристику реально досягнутого економічного розвитку та не враховує невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів; 4) ряд дослідників наводять кілька визначень із різними акцентами. [9, с. 18]. Отже, погоджуємось з автором, що методологічними положеннями до розкриття змісту економічного потенціалу підприємства є система взаємозв'язку цієї категорії з іншими категоріями – потребами та економічними інтересами підприємства.

На думку Р.Б. Матковського, «деякі групи визначень подаються з позиції характеристики змісту без визначення сутності категорії» [10, с. 17]. Крім того, дослідник відзначає, що «в одних випадках головну увагу приділяють умовам і чинникам, які визначають величину потенціалу, в інших — характеристиці їх використання, а в третіх — з'ясуванню сутності економічного потенціалу, обмежуючись або вузькогалузевим підходом, або виділенням деяких основних галузей». Науковець вважає, що більшість визначень не розкриває соціально-економічної специфіки економічного потенціалу і його залежність від характеру існуючих виробничих відносин. Для того, щоб усунути зазначені недоліки, дати комплексну характеристику економічного потенціалу, автор пропонує відповідно до принципу суперечності, який є одним із ключових методів пізнання у системі діалектики, виділити матеріально-речовий зміст та суспільну форму економічного потенціалу.

Підхід, який пропонує Р.Б. Матковський, на нашу думку, повністю відображає сутність поняття «економічний потенціал підприємства», згідно з яким речовий зміст економічного потенціалу розкриває зв'язок економічного потенціалу з розвитком продуктивних сил, а використання економічного потенціалу має, своєю чергою, забезпечувати розвиток усіх його елементів, а саме: людей (як головної продуктивної сили), засобів виробництва, інформації, науки (як специфічної продуктивної сили), сил природи, що використовуються людьми (енергія сонця, вітру тощо), форми та методів організації виробництва (система Тейлора, система Мейо та ін.) [10, с. 18]. Для виділення суспільної форми економічного потенціалу, Р.Б. Матковський проводить аналіз через призму відносин власності — виробничих відносин між людьми щодо привласнення засобів виробництва, робочої сили, предметів споживання, послуг, об'єктів інтелектуальної власності в усіх сферах суспільного відтворення [10, с. 19]. На його думку, відносини економічної власності виступають суспільною формою розвитку продуктивних сил. Автор доводить, що необхідно розрізняти економічний потенціал та результати його використання, а також не слід звужувати розуміння категорії економічний потенціал лише до визначення як запаси, джерела, які наявні та можуть бути використані для досягнення певних цілей. У такому розумінні, на думку автора, економічний потенціал зводиться до накопиченої уречевленої минулої праці. Беручи до уваги позитивні і негативні аспекти досліджених Р.Б. Матковським визначень категорії «економічний потенціал», а також з урахуванням діалектичної взаємодії всіх елементів економічної системи, він пропонує таке власне визначення категорії: «це система відносин економічної власності між людьми у взаємодії з розвитком продуктивних сил та базисними елементами господарського механізму, яка виступає основним джерелом розвитку економічної системи, її можливостей» [10, с. 28].

О.А. Сущенко [11], аналізуючи підсумки попереднього автора, вказує на розмежування ретроспективи та перспективи, розглядаючи економічний потенціал на рівні держави та доводячи, що він як категорія характеризує досягнутий рівень розвитку. Наголошує, що при визначенні перспективних можливих параметрів розвитку слід використовувати не термін «потенціал», а такі поняття, як: потенційні можливості, потенційний рівень тощо. Термін «стратегічний потенціал» О.А. Сущенко використовує винятково на рівні підприємства для характеристики його можливостей щодо досягнення визначених цілей в різних напрямках діяльності.

Таким чином, проведений аналіз існуючих підходів до визначення категорії економічного потенціалу, його структурних елементів дає змогу зробити ряд узагальнень.

У більшості випадків категорія «економічний потенціал» розглядається щодо національної економіки, суспільства, регіону, адміністративної території, галузі і майже не використовується у зв'язку з окремим підприємством. До основних характеристик поняття «економічний потенціал» відносять сукупні силові здібності, можливості аналізованої виробничої системи. Ці можливості можуть бути реалізовані тільки за наявності ресурсів. Отже, економічний потенціал характеризується певним набором ресурсів, які володіють дієвими, конкретними, вивченими можливостями, які вже сьогодні можуть бути використані в суспільному виробництві. Ці ресурси повинні бути залучені у виробництво або підготовлені до використання в господарській системі. Інакше кажучи, це поняття характеризує досягнутий рівень розвитку.

Результативність використання потенціалу підприємства забезпечує ефективність функціонування економіки країни та динамізм її розвитку. Джерелом формування таких його можливостей пропонується визнати стратегічний потенціал.

Обґрунтування основних стратегічних напрямів розвитку підприємств вимагає чіткого розуміння стратегічних цілей, що базуються на врахуванні реальних можливостей. При визначенні, розробленні та реалізації певних стратегій необхідно розкрити та зіставити можливості та потреби підприємства, їх відповідність до загальних цілей і потреб споживачів та національного господарства.

Необхідно зазначити, що економічна сутність стратегічного потенціалу по-різному розглядається науковцями. Ряд авторів [12; 13; 14; 15], незважаючи на деякі відмінності у власних трактуваннях даної категорії, майже всі погоджуються з тим, що стратегічний потенціал характеризується ресурсами, компетенціями та цільовою спрямованістю.

На думку А.А. Мазаракі, визначення стратегічного потенціалу ґрунтується на використанні системного підходу до розгляду умов та результатів функціонування підприємства, його цільовизначення. Згідно з цим підходом, підприємство розглядається як система ресурсів, які вступають до взаємодії та обумовлюють досягнуті результати. Потенціальні можливості підприємства при найбільш ефективному використанні ресурсів характеризують стратегічний потенціал підприємства [16, с. 77]. Таким чином, цілком доречним, на наш погляд, є визначення вченого, який наголошує, що стратегічний потенціал підприємства характеризується не лише наявними ресурсами, але й потенційними можливостями підприємства щодо підвищення ефективності їх використання. Це підтверджує, що стратегічний потенціал є категорією більш широкою, «оскільки розкриває не тільки граничні обсяги виробництва продукції при найбільш повному використанні матеріальних і трудових ресурсів, а й здатність підприємства аналізувати зовнішнє середовище, кон'юнктуру ринку і чинники виробництва, здатність адаптації до змін» [17, с. 9].

Аналізуючи подання основних складових стратегічного потенціалу підприємства, що визначають його потенційні можливості, А. Мазаракі, Л. Лігоненко, Н. Ушакової [16], якими, на їх погляд, є: здатність до проведення макроекономічного аналізу ситуації в країні та регіоні діяльності; здатність до прогнозування змін в обсязі та структурі споживчого попиту (за товарними групами й окремими видами, різновидами товарів); здатність до аналізу та прогнозування кон'юнктури ринків ресурсів і капіталу, розробки й реалізації ефективних стратегій взаємодії з ринками для залучення необхідних ресурсів; здатність до висування та реалізації конкурентноспроможних ідей щодо технології і організації технологічного процесу, здійснення закупівлі товар-

них ресурсів і формування товарної пропозиції; здатність до забезпечення стійкості підприємства до негативних змін у зовнішньому середовищі функціонування за рахунок розробки й реалізації ефективних захисних стратегій; здатність до забезпечення внутрішньої гнучкості підприємства за рахунок використання технологічних новацій, зміни спрямованості мотивацій і стимулювання праці персоналу, товарної й регіональної диверсифікації діяльності, оснащення новими основними фондами тощо; здатність до забезпечення конкурентоспроможності асортименту реалізованих товарів, що є необхідним для розширення ринку збуту товарів і збільшення ніші господарювання; здатність до підтримки конкурентного статусу підприємства та використання конкурентних переваг у боротьбі за споживача; здатність до ефективного використання інвестиційних можливостей для розвитку ресурсного потенціалу; здатність до забезпечення високої ефективності господарювання за рахунок пошуку й мобілізації невикористаних резервів, підтримки необхідних темпів розвитку; здатність до адаптації стратегії і тактики діяльності підприємства до умов господарювання, що змінюються.

На нашу думку, зазначені можливості можна структурувати за трьома рівнями їх реалізації – виробничим, ринковим та інституційним. Кожне підприємство, якщо воно в своїй діяльності враховує зміни у зовнішньому середовищі і вміє їх розподіляти за різними рівнями інформаційного сприйняття, має змогу виробити вдалі адаптивні технології ефективного розвитку.

Ю.А. Романовська [17] за часовим виміром поділяє потенціал підприємства на діючий і стратегічний, що доводить думку про підхід до формування та розвитку потенціалу підприємства, який ґрунтується на ідеї Й. Шумпетера про ринок як систему взаємодії різних за своїм потенціалом учасників [18]. У розрізі діючого потенціалу розглядається конкуренція як економічний процес взаємодії, взаємозв'язку та боротьби між підприємствами, що функціонують на ринку з метою забезпечення кращих можливостей ринку збуту своєї продукції, тобто отримання найбільшого ринкового прибутку.

Питання взаємозв'язку потенціалу підприємства та його розвитку і конкурентоспроможності опосередковано були підняті у працях [19; 20; 21], де під конкурентоспроможністю підприємства варто розуміти здатність виробляти й реалізовувати швидко, дешево, якісно, продавати в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування; це можливість ефективно розпоряджатися власними і запозиченими ресурсами в умовах конкурентного ринку. Конкурентоспроможність фірми є результатом її конкурентних переваг по всьому спектру управління компанією [22].

Найповніше розкрили це питання А.Е. Воронкова та Ю.С. Погорелов [20]. Вчені провели дослідження зв'язків між потенціалом підприємства, його розвитком і конкурентоспроможністю та виявили, що потенціал підприємства є основою його довготривалого розвитку, причому такий зв'язок є причинно-наслідковим і рекурсивним. Вплив потенціалу підприємства та його розвитку на конкурентоспроможність є більше причинним, ніж наслідковим, а зворотній вплив — більше наслідковим, ніж причинним, хоча ефект рекурсивності впливу зберігається. Дослідники виявили, що конкурентоспроможність характеризує поточний стан підприємства, тоді як потенціал більшою мірою майбутній та рівень розвитку підприємства і його потенціалу становлять практичну цінність тільки з позицій забезпечення довгострокового функціонування підприємства. У такому випадку конкурентоспроможність є обов'язковою характерис-

тикою такого функціонування в умовах ринкової економіки. Всі три характеристики підприємства позитивно впливають одна на іншу.

Світова наукова думка протягом останнього часу приділяє особливу увагу проблемам функціонування держави в умовах глобальних криз, її спроможності адекватно відповідати на сучасні виклики, а також питанням формування належного інституційного середовища як чинника сталого соціально-економічного розвитку країн. При цьому, необхідно враховувати, що свій внесок в загальний економічний розвиток країни робить кожне підприємство в структурі своєї галузі та рівень його розвитку залежить від впливу інституційного середовища та інтегрованої взаємодії всіх учасників.

Узагальнення та синтез підходів щодо трактування видів потенціалу розвитку підприємства дозволяє нам виділити в підсумку основні його рівні (рис.1).

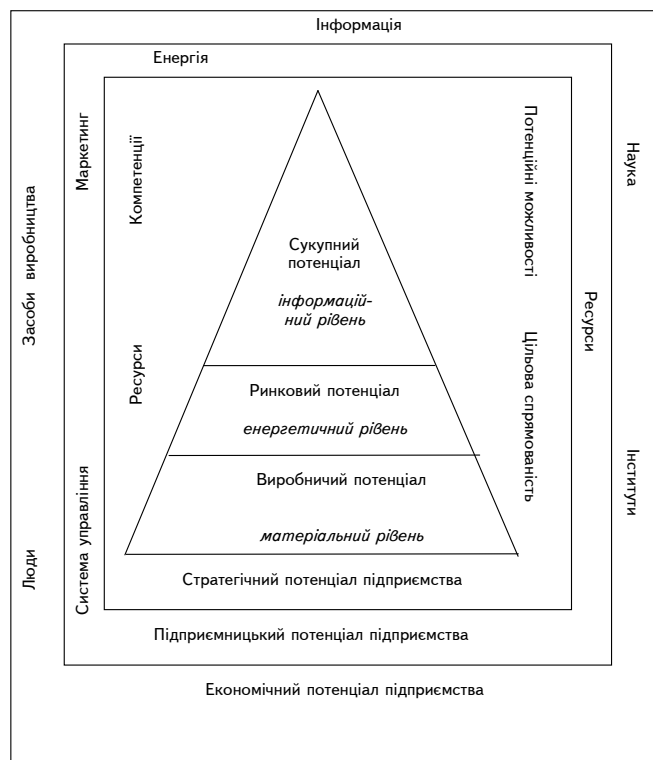


Рис.1. Види потенціалів, що формують потенціал розвитку підприємства (авторська розробка)

Систематизація та структуризація різних міркувань аналітиків, відносно міри впливу різних видів потенціалів на розвиток підприємства, дозволяє нам визначити, що саме стратегічний потенціал з його трьома рівнями виміру є тим пульсуючим ядром, який закладає основу використання ресурсів і можливостей, які проекційно формують



розвиток підприємства, тобто, з нашої точки зору, потенціал розвитку і стратегічний потенціал підприємства є тотожними поняттями.

Для визначення структури потенціалу розвитку підприємства доцільно використати модель ядра та захисного поясу І. Лакатоса [28]. У цій моделі припускається, що будь-яка наукова теорія, парадигма, методологічний базис тощо спираються на певні фундаментальні поняття та передумови, які фактично виступають аксіомами такої теорії і є основою подальших розробок, припущень, гіпотез та висновків. Такі фундаментальні поняття складають дві групи: ядро теорії або теоретичні основи та захисний пояс. Елементи ядра є незмінними, точніше, їхня зміна призводить до виникнення принципово нової теорії, а елементи захисного поясу уточнюють аксіоматичний базис теорії, їхня зміна не є критичною і призводить тільки до модифікації теоретичної бази відповідно до нових умов її використання.

Виходячи з цього, на першому рівні формування потенціалу розвитку підприємства, тобто так званого «ядра теорії», в основі виробничого потенціалу лежать: фінансові активи (як свої власні, так і запозичені, включаючи основні засоби, що мають альтернативну фінансову вартість і можуть бути зараховані до фінансових активів) та трудовий потенціал як особистий, так і залучений, що ґрунтується на організаційних здібностях побудови діяльності підприємства. Саме ці види потенціалу визначають та формують протягом певного часу всі інші види, та від них залежить майбутній успіх підприємства. Їх можна класифікувати залежно від рівня використання за трьома ознаками: матерія, енергія, інформація.

На рівні виробничого потенціалу формуються основні групи ресурсів, які зорієнтовані на результат діяльності в матеріальному прояві, до яких слід віднести: матеріально-технічні, виробничі, фінансові, логістичні, кадрові.

На рівні ринкового потенціалу задіюються групи ресурсів, які формують енергетичні взаємозв'язки і результуються в прояві підприємницького потенціалу підприємства. Ефективне використання ресурсів через взаємодію ресурсів підприємства, підприємця, зовнішнього середовища [29, с.114], надає можливість вибудувати концепцію, яка характеризує б можливості підприємства, орієнтовані на ринок, і дозволяла б визначити потенційні обсяги попиту, рівень незадоволення сформованою ним пропозицією. Можливості, що виникають у системі взаємовідносин підприємства і ринку, можуть бути використані для досягнення певних цілей у процесі реалізації бізнесу, через побудову системи управління, яка базувалась би на інтегративних підсистемах залежно від розміру і запитів ринку.

Реалізація сукупного потенціалу підприємства відбувається в широкому інформаційному просторі, основна орієнтація якого спрямована на довгострокове майбутнє. Вміння напрацьовувати нові і використовувати ключові можливості та компетенції, які виникли у процесі становлення та розвитку підприємства на попередніх рівнях, трансформувати їх до вимог змінного зовнішнього середовища являються першочерговими завданнями даного рівня.

Інституціональність сукупного потенціалу підприємства виражається в тому, що потенціал формується, використовується та розвивається з урахуванням правил, які розроблені інститутами, а склад і структура сукупного потенціалу кожного підприємства визначається його особливостями як соціального, правового й ринкового інститутів та функціонує до того часу, поки знаходиться в правовому полі, орієнтується на



використання потенційних можливостей, що відкриваються ринковою економікою, і керується у своїй діяльності принципами соціальної корисності.

В останні роки виділяють нові елементи концепції організаційного розвитку як ключового індикатора зміни сформованих станів підприємства або процесів його функціонування. В основі цієї концепції лежать певні переконання, вірування, норми та цінності, пов'язані з певною організаційною культурою. Ключовими стають програми робіт з організаційного розвитку, що являють собою вивчення персоналу, організації діяльності та їх функціонування, а також плани щодо реалізації змін, які необхідно проводити на підприємствах, щоб люди, групи, команди та підприємства в цілому працювали краще.

Отже, можна узагальнити, що потенціал розвитку підприємства являє собою систему взаємопов'язаних елементів, які характеризуються різними видами ресурсів, компетенцій та можливостей, що використовуються залежно від необхідності реалізації на матеріальному, енергетичному та інформаційному рівнях потенціалу та визначають спроможність створювати нові емерджентні і синергетичні ефекти в результаті внутрішньорівневої та міжрівневої взаємодій, які призводять до якісних та кількісних змін, що в кінцевому підсумку сприяють розвитку підприємства.

1. *Маркова В.Д.* Стратегический менеджмент / В.Д. Маркова, С.А. Кузнєцова. — М.: ИНФРА—М, 1999. — 88 с.; 2. *Авдеенко В.Н.* Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. — М.: Экономика, 1995. — 208 с.; 3. *Косянчук Т.Ф.* Економічна діагностика: навч. посіб. / [Т.Ф. Косянчук, В.В. Лук'янова, Н.І. Майорова, В.В. Швид]; за заг. ред. Т.Ф. Косянчук. — Львів: Новий Світ, 2007. — 452 с.; 4. *Валович М.З.* Управління виробничим потенціалом підприємств спиртової промисловості в умовах системної нестабільності економіки / М.З. Валович // Наука й економіка. — 2010 р. — № 3 (19). — С. 103–107; 5. *Михайленко О.В.* Теоретичні аспекти стратегічного розвитку виробничого потенціалу / О.В. Михайленко // Зб. наук. пр. з актуальних проблем економічних наук «Інноваційний розвиток економіки України». — Херсон, 2013. — С. 186–191; 6. *Федонін О.С.* Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. — К.: КНЕУ, 2003. — 316 с.; 7. *Карапінський Б.А.* Інноваційно-технологічний потенціал підприємств регіону: аналіз формування та фінансування / Б.А. Карапінський, Т.Б. Шира // Регіональна економіка — 2007. — № 2. — С. 77–86; 8. *Миргородська А.П.* Розкриття сутності поняття «підприємницький потенціал» та його роль в потенціалі підприємства / А.П. Миргородська // Економіка и управление. — 2011. — №5. — С.144–149; 9. *Савченко М.В.* Управління економічним потенціалом промислових підприємств: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / М.В. Савченко. — Харків, 2004. — 220 с.; 10. *Матковський Р.Б.* Економічний потенціал України та шляхи його ефективного використання: дис. ... канд. екон. наук: 08.01.01 / Р.Б. Матковський. — К., 2003. — 198 с.; 11. *Сущенко Е.А.* Характеристика потенциала предприятия как экономической категории / Е.А. Сущенко // Вісник Східноукраїнського національного університету. — 2002. — № 5 (51). — С. 239–244; 12. *Краснокутська Н.С.* Потенціал підприємства: навч. посіб. для студ. вузів / Н.С. Краснокутська. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.; 13. *Мізіук Б.М.* Стратегічне управління підприємством: підручник / Б.М. Мізіук. — Львів: Магнолія Плюс, 2006. — 395 с.; 14. *Шелегеда Б.І.* Стратегічне управління потенціалом підприємства: монографія / Б.І. Шелегеда, Н.В. Касьянова, А.Я. Берсуцький та ін. — Донецьк: ДонУЕП, 2006. — 219 с.; 15. *Герасимчук В.Г.* Стратегічне управління підприємством: Графічне моделювання. — К.: КНЕУ, 2006. — 363 с. 16. *Мазаракі А.А.* Економіка торговельного підприємства. Підручник для вузів / А.А. Мазаракі та ін. — К.: Хрещатик, 1999. — 800 с.; 17. *Романовська Ю.А.* Формування організаційно-економічного механізму створення стратегічного потенціалу підприємств легкої промисловості // Автореферат на здобуття наукового ступеня кандидата економічних

наук. — Луганськ, 2006. — 19 с.; 18. *Романова В.В.* Взаємозв'язок конкурентоспроможності і конкурентоспроможного потенціалу / В.В. Романова // Держава та регіони. Сер.: Економіка і підприємництво. — 2007. — №1. — С. 283–285; 19. *Бондаренко И.В.* Формирование приоритетов в развитии предприятий: аспекты управления маркетинговым потенциалом / И.В. Бондаренко // Прометей: рег. зб. наук. праць з економіки. — 2008. — №1. — С. 15–62; 20. *Воронкова А.Е.* Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А.Е. Воронкова, Ю.С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 4 (94). — С. 77–82; 21. *Касьянова Н.В.* Основы развития потенциала предприятия в современных условиях / Н.В. Касьянова // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности: сб. науч. тр. — 2004. — №1 — С. 139–148; 22. *Должанський І.З.* Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 384 с.; 23. *Грушецкая Л.С.* Проблемы формирования институциональной среды как фактора экономического роста в современной России: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. — Новосибирск, 2004. — 161 с.; 24. *Сморгунов Л.В.* Концепция «способностей государства», конструктивизм и развитие государственного управления / Л.В. Сморгун // Государственное управление в XXI веке: традиции и инновации: 6-я ежегодная международная конференция факультета государственного управления МГУ им. Ломоносова, 29–31 мая 2008 г.: Материалы конференции / отв. ред. И.Н. Мыслева. — М.: МАКС Пресс, 2008. — С. 403–418; 25. *Donald F.Kettl.* The Global Public Management Revolution. A Report on the Transformation of Governance — Washington: Brookings Institution Press, 2000. — VII. — 88 p.; 26. *Гавва В.Н.* Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посіб. / В.Н. Гавва, Е.А. Божко. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 224 с.; 27. *Головкова Л.С.* Інституціональна сутність категорії «Сукупний економічний потенціал корпорації» / Л.С. Головкова. — Мелітополь: МІДМУ КПУ, 2009. — № 2. — С. 22–35; 28. *Лакатос И.* Методология исследовательских программ: пер. с англ. / И Лакатос. — М: АСТ: ЕРМАК, 2003. — 380 с.; 29. *Ареф'єва О.В.* Використання комплексного підходу в системі визначення складових підприємницького потенціалу / О.В. Ареф'єва, А.П. Миргородська // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2011. — №36. — С. 113–117.