

## ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Г.Р. Кісь

ІФНТУНГ, 76019, м. Івано-Франківськ, вул. Карпатська, 15, тел. (03422) 23557,  
e-mail: [reg@nung.edu.ua](mailto:reg@nung.edu.ua)

**Анотація.** В статті розглянуто основні підходи до трактування категорії „економічний потенціал”. На їх основі запропоновано авторське визначення, яке ґрунтується на необхідності врахування інтелекту, як ключового фактора розвитку суб’єкта господарювання в умовах економіки знань. Визначено, що інтелектуальний потенціал – це не тільки частина економічного потенціалу підприємства, а невід’ємна компонента усіх його видів. Запропоновано удосконалену структуру економічного потенціалу з врахуванням участі елементів інтелектуального потенціалу у її формуванні.

**Ключові слова:** економічний потенціал, інтелектуальний потенціал, економіка, заснована на знаннях.

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные подходы к трактовке категории "экономический потенциал". На их основе предложено авторское определение, основанное на необходимости учета интеллекта, как ключевого фактора развития предприятия в условиях экономики знаний. Определено, что интеллектуальный потенциал - это не только часть экономического потенциала предприятия, а неотъемлемая компонента всех его видов. Предложена усовершенствованная структура экономического потенциала с учетом участия элементов интеллектуального потенциала в формировании.

**Ключевые слова:** экономический потенциал, интеллектуальный потенциал, экономика, основанная на знаниях

**Abstract.** In the present article basic approaches to interpret the category of "economic potential" are considered. The author's approach to identify the target concept, which is based on the necessity to consider intelligence as the main factor of industrial management development in conditions of cognitive economy is demonstrated. It is stated that intellectual potential is not only a part of enterprise economic potential but is also an inseparable component of all its types. An updated structure of economic potential is suggested, taking into account working elements of intellectual potential performance.

**Key words:** economic potential, intellectual potential, economy of knowledge.

**Постановка проблеми.** Однією з найважливіших умов інтенсивного переходу до сучасних ринкових відносин у системі виробництва та реалізації товарів і послуг є достатнє ресурсне забезпечення організацій та підприємств різноманітного виробничо-господарського призначення. Окремі положення Господарського кодексу України дозволяють встановити розуміння суб’єкта економічної дії, що відповідно до здійснення ним соціально-ринкових завдань формує, використовує та відтворює матеріальні, людські і обігові активи [ 1, с. 34 ]. Характерними рисами сучасної економічної ситуації можна вважати, з одного боку, велику кількість та динамічність внутрішніх і зовнішніх факторів, які мають матеріальну природу, впливають на господарську діяльність, посилюють конкурентну боротьбу між учасниками ринку, а з іншого –інтенсифікацію впливу нематеріальних чинників економічного зростання, обумовлену тим, що „...наприкінці ХХ століття людство почало переорієнтовуватися на новий, інтелектуально-інформаційний шлях розвитку, формувати економіку знань...” [2, с.52]. Якщо шляхи вирішення першого блоку проблем пов’язані, як правило, з раціональним та ефективним використанням матеріальних, виробничих і трудових ресурсів, які, на наш погляд, зважаючи на обмеженість, здатні забезпечити короткострокові та середньострокові перспективи розвитку, то адаптація суб’єктів господарювання до умов знаннєсвоорієнтованої економіки дозволить створити передумови довгострокового економічного зростання, джерелом якого стануть, в тому числі, процеси формування та використання економічного потенціалу з врахуванням необхідності залучення до їх реалізації знань та інтелекту. Сформульовану думку підтверджує автор роботи [3, с. 60], який зазначає, що „розвиток підприємства настає тоді, коли покращуються виробничі або бізнес-процеси чи управління ними...”, а в умовах „інтелектуальної економіки” – це продукування нових ідей, прийняття нестандартних управлінських рішень, використання передових технологій. Виходячи з цього, на наш погляд, вимагають перегляду та уточнення окремі теоретико-методологічні положення, які стосуються економічного потенціалу суб’єктів господарської діяльності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій, у яких започатковано вирішення проблеми.** У вітчизняній науковій літературі розглянуто достатньо широкий спектр питань, які торкаються проблем, пов’язаних з визначенням категоріального апарату, підходами до формування, оцінювання та управління економічним потенціалом підприємства. Серед них можна виділити наукові дослідження і публікації таких вчених як О. Ареф’єва, І. Должанський, Т. Калінеску, Л. Квятковська, Є. Лапін, І. Лисий, Г. Макарова, Б. Мізюк, В. Савченко, Л. Скоробогата, І. Отенко та інші [4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14]. Не заперечуючи важливості та наукової цінності приведених вище

та багатьох інших наукових здобутків в сфері досліджень економічного потенціалу підприємств, слід звернути увагу на необхідність пошуку шляхів ефективного формування та використання економічного потенціалу з врахуванням можливостей та інструментарію економіки знань. У зв'язку з цим, метою даної статті є: на основі аналізу та узагальнення теоретико-методологічних підходів уточнити сутність дефініції „економічний потенціал”, його структуру, а також чинники формування та порядок відтворення в умовах економіки, заснованої на знаннях.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Щодо економічної категорії „потенціал” вітчизняними та зарубіжними науковцями використано достатньо велику кількість різноманітних характеристик, серед яких: економічний, науково-технічний, виробничий, ресурсний, інвестиційний, інтелектуальний, людський, інноваційний та інші. Погоджуючись з багатьма словниковими визначеннями потенціалу, на наш погляд, особливої уваги заслуговує його представлення у „Великому тлумачному словнику української мови”. Видання розглядає категорію „потенціал” 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 [15]. Приведене трактування дає можливість встановити, що „потенціал” – це елемент економічної термінології, який характеризує ресурсні можливості господарської діяльності всіх без винятку макроекономічних суб'єктів. Найчастіше словосполучення „економічний потенціал” використовують щодо підприємства, яке зумовлює достатньо широкий спектр визначень його сутності, представлений в науковій літературі.

Насамперед, необхідно звернути увагу на трактування категорії „потенціал” стосовно суб'єкта господарювання американським математиком та економістом, родоначальником концепції стратегічного менеджменту І. Ансоффом. Відомий вчений у праці „Стратегічне управління”, оригінальне видання якої вийшло друком у 1979 році, зазначає, що потенціал для фірми – це „вхід” та „вихід”. При цьому „вхід” формують фінансові, сировинні і людські ресурси, інформація, а вихід – це вироблена продукція і послуги, випробувані з точки зору потенційної прибутковості, набір правил, дотримання яких дозволяє організації постійно добиватись своїх цілей [16]. Аналіз ряду сучасних вітчизняних публікацій з проблематики сутності економічного потенціалу дозволив виокремити дослідження науковців Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського, які в [17, с. 38] зазначають, що „... економічний потенціал підприємства являє собою складну, динамічну, інтегровану, взаємопов'язану та синергічну сукупність усіх видів його наявних ресурсів і можливостей, включаючи перспективи їх збільшення, що використовуються для досягнення тактичних і стратегічних цілей розвитку підприємства та забезпечення його сталого розвитку”. Порівнюючи сутність формулювань категорії „економічний потенціал”, датованих 1979 та 2014 роками, приходимо до висновку, з одного боку, про об'єктивні передумови їх схожості, а з іншого – про необхідність врахування при визначенні сутнісних характеристик дефініції „економічний потенціал” особливостей інтелектуальної економіки. На думку відомого російського вченого Іноземцева В.Л., особливість інтелектуальної економіки полягає в тому, що її головний ресурс – знання, інформація, на відміну від всіх інших ресурсів не характеризується такими традиційними ознаками як обмеженість, споживча цінність тощо.

Систематизація й узагальнення поглядів науковців та довідкової інформації про сутність економічного потенціалу підприємства дозволили сформувати такі основні підходи (таблиця 1).

Слід зауважити, що приведені вище трактування дефініції економічний потенціал знаходяться в межах популяризованих в науковій літературі ресурсного, функціонального та результативного підходів.

Автор роботи [18] пропонує розглядати економічний потенціал з позиції інтегрованого підходу, який, на його думку, дозволить отримати синергетичний ефект та спричинить появу властивості, яка забезпечить вищу ефективність функціонування усієї цілісної системи економічного потенціалу. Джерелом появи такої властивості, на наш погляд, є знання, які, на переконання професора Колота А.М., поширює і використовує економіка знань для забезпечення свого зростання і підвищення конкурентоспроможності [19]. Підтвердженням думки про пріоритетність категорії „знання” у визначенні сутності економічного потенціалу знаходимо у [20, с.46], де автор зазначає, що однією з найважливіших характеристик потенціалу підприємства є його визначення як „...унікальної сукупності знань, умінь, навичок та компетенцій, які спрямовані на пошук найефективнішого способу використання ресурсів, резервів та цінностей, які має підприємство”. В той же час, здатність накопичувати знання – це інтелект людини [21], кількісну оцінку якого характеризує рівень IQ. Відомий власник імперії Microsoft Б.Гейтс в роботі [22] зазначає: „Коли набирається критична маса людей з високим IQ, що працюють рука в руку один з одним, потенціал компанії злітає просто до небес. Ця взаємна стимуляція породжує безліч нових ідей і сприяє виходу менш досвідчених працівників на найвищі рівні кваліфікації. Компанія в цілому починає працювати краще”.

Таблиця 1 - Підходи до трактування поняття „економічний потенціал”

Автор (довідкове джерело)	Сутність економічного потенціалу
1	2
„Економічна енциклопедія”	Наявні в економічного суб’єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети [18].
Понятійно-термінологічний словник „Економіка: від А до Я”	Спроможність економіки країни, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничу діяльність, випускати продукцію, товари, надавати послуги, задовольняти попит населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва та споживання [19].
Коваль Л. В.	„...стосовно окремого підприємства характеризує не стільки виробничі можливості (виробничу потужність), скільки інтегральні здібності підприємства максимально задовольняти потреби споживачів і враховувати інтереси держави, оптимально використовуючи наявні економічні ресурси” [3, с.62].
Савченко М. В.	Складна економічна система 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 [12].
Калінеску Т.В., Романовська Ю.А., Кирилов О.Д.	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 [6].
Лисий І.В.	Економічний потенціал розглядається як сукупна спроможність економіки проводити виробничо-економічну діяльність, що являє собою ціль, з урахуванням складових продуктивних сил [9].
Должанський І.З.	Потенціал підприємства є реальною або ймовірною здатністю виконувати цілеспрямовану роботу [5].
Скоробогата Л.В.	Сукупність органічно взаємопов’язаних ресурсів та їх здатність забезпечувати основні бізнес-процеси в заданих межах ризику з метою набуття економічних вигод [13].

Український вчений, дослідниця проблем конкурентоспроможності персоналу, акцентуючи увагу на залежності показника ВВП від коефіцієнта інтелектуального розвитку IQ, робить висновок про невикористані потенційні можливості зростання національної економіки. Відповідно до запропонованої автором моделі, з врахуванням значення IQ на рівні 0,97 обсяг ВВП на душу населення в Україні мав би становити 25 тис. дол. США [23]. Враховуючи, що ВВП – це макроекономічний показник, величина якого залежить, в тому числі, від ефективної діяльності підприємств, можна зробити висновок про те, що нарощування інтелектуальної складової в економічному потенціалі суб’єктів господарювання дозволить суттєво покращити результати їх роботи.

З огляду на наведені вище аргументи, які стосуються важливості та безальтернативності взаємодії в сучасних умовах інтелекту та всіх видів ресурсів на рівні окремого підприємства,

вважаємо, що уточнена сутність поняття „економічний потенціал підприємства” полягає у здатності (спроможності) господарюючого суб'єкта використовувати матеріальні, виробничі та трудові ресурси у створенні та використанні яких пріоритетну роль відіграє інтелект.

В контексті запропонованого визначення, ілюструючи передумови та результати використання, знаходяться представлені в роботі [24] характеристики економічного потенціалу підприємства. Адаптовуючи їх суть до уточненої дефініції „економічний потенціал підприємства”, необхідно, на наш погляд, звернути увагу на те, що його динамічність, зростання в процесі використання, а також безперервність збільшення в умовах економіки знань можуть бути забезпечені за умови створення, нагромадження та використання підприємствами нових знань, проєктів, ідей, які більшість вітчизняних дослідників використовують при визначенні дефініції „інтелектуальний потенціал”. Отже, категорію „економічний потенціал підприємства” необхідно розглядати у тісному взаємозв'язку з інтелектуальним потенціалом, припустивши, що без його наявності та ефективного використання не можливо досягти готовності (здатності) мобілізувати ресурсні можливості для досягнення поставлених перед підприємством цілей. Інтелектуальний потенціал підприємства необхідно ідентифікувати не тільки як одну із складових економічного потенціалу, а як обов'язкову компоненту в процесі формування підприємством спроможності до ефектively господарської діяльності. Звертаючи увагу на пропозицію автора розглядати сутність категорії „економічний потенціал” з точки зору стратегічного, ресурсного, функціонального, результативного, процесного та інших підходів [18], вважаєм за необхідне, враховуючи особливості функціонування підприємств в умовах економіки знань, доповнити їх інтелектуальним підходом. Суть його цільових аспектів полягатиме у сукупності елементів інтелектуального потенціалу, їх взаємозв'язку та наявності у всіх видах економічного потенціалу, що забезпечить досягнення цілей господарської діяльності.

Автори роботи [17], досліджуючи особливості формування економічного потенціалу в умовах циклічних коливань, пропонують розглядати цей процес з врахуванням профілю господарюючого суб'єкта, стверджуючи, що для підприємств різних галузей можуть суттєво відрізнитися пріоритетні складові економічного потенціалу. Визначаючи їх приналежність до тієї чи іншої сфери діяльності підприємства, вчені констатують, що інтелектуальна складова присутня тільки в наукоємних галузях виробництва та ІТ сфері. При цьому, у першому випадку займає другу позицію і тільки по відношенню до галузі інформаційних технологій знаходиться на першому місці. Частково погоджуючись із запропонованим підходом, вважаєм доцільним обґрунтувати окремі доповнення. По перше, процес формування потенціалу починається в момент створення господарюючого суб'єкта. На наш погляд, чим більшим і якіснішим є інтелектуальний потенціал підприємства в сукупності стартового потенціалу, тим перспективнішою буде його діяльність. По друге, враховуючи профіль господарюючого суб'єкта та особливості його діяльності, пріоритетні складові економічного потенціалу можуть суттєво відрізнитися, що обумовлено специфікою функціонування, відмінностями стратегічних і тактичних цілей. Незважаючи на це, найвагомимим та спільним напрямком роботи підприємств виробничої, наукоємної, ІТ сфер та сфери послуг є нарощення інтелектуального потенціалу та можливостей його реалізації. Таким чином, головною слід вважати інтелектуальну складову економічного потенціалу. По третє, головною умовою забезпечення ефективної маркетингової політики, виробничого процесу, фінансової, інноваційно-інвестиційної та трудової діяльності в умовах економіки знань є наявність високого інтелектуального потенціалу у згаданих напрямках активності господарюючого суб'єкта.

Для підтвердження попередньо сформульованої думки про пріоритетність інтелектуальної складової в економічному потенціалі підприємства, на наш погляд, необхідно розглянути сутність інтелектуального потенціалу, основні підходи до його структурування та особливості використання в діяльності суб'єктів господарювання. Незважаючи на те, що в науковій вітчизняній та зарубіжній літературі нагромаджено значну кількість трактувань дефініції „інтелектуальний потенціал”, більшість з них розглядає її як можливість економічних систем будь якого рівня генерувати і сприймати ідеї та задуми, новації, доводити їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних та управлінських рішень [25]. Аналізуючи та підтримуючи позиції деяких українських науковців, зокрема, С. Вовканича, М. Долішнього, В. Прошака та інших, щодо визначення інтелектуального потенціалу, професор Петренко В.П. у роботі [26, с.25] трактує його як „...прогнозовану інтегральну здатність особи чи групи осіб (персоналу організації, підприємства, населення територіальної громади, регіону, країни, нації, людства) до створення нових духовних та матеріальних цінностей”. Це дає підстави стверджувати, що головною передумовою створення та ефективного використання як інтелектуального, так і економічного потенціалу на рівні окремого взятого суб'єкта господарювання, враховуючи умови знанієвоорієнтованої економіки, є людина (персонал підприємства) як елементарний носій інтелекту. Таким чином, ідентифікація суті економічного потенціалу без врахування впливу людського фактора є, на нашу думку, неповною та такою, що не відображає особливостей сучасних, інтелектоорієнтованих умов господарювання.

Дискусійною на сьогоднішній день є позиція науковців щодо структурних складових інтелектуального потенціалу. Не претендуючи на уточнення чи розширення переліку, вважаємо за необхідне здійснити їх фрагментарний аналіз з метою відображення участі у формуванні та використанні складових економічного потенціалу. Узагальнюючи існуючі в літературі наукові погляди, які стосуються ідентифікації складових інтелектуального потенціалу національної

економіки, автор пропонує включати до його складу людські активи (людський інтелектуальний потенціал), інфраструктурні активи та інтелектуальну власність (організаційно-структурний капітал), лінкові активи (капітал взаємодії з інститутами ринку) [27]. Проектуючи макроекономічну структуру інтелектуального капіталу на рівень окремого підприємства, можна інтерпретувати його наступний елементарний склад: 1) персонал підприємства (управлінський та виконавчий), якому притаманний певний запас здоров'я, знань, вмінь, здібностей, мотивацій до інтелектуальної праці, культура праці; 2) внутрішнє середовище підприємства, до якого належить його організаційна структура, інформаційні ресурси (техніко-технологічна документація, інформація, комп'ютерні програми), технологічні процеси, інтелектуальна власність (винаходи, промислові зразки, ноу-хау, торгові марки, патенти тощо); 3) зовнішнє середовище, яке включає взаємодію з клієнтами, споживачами, діловими партнерами, іншими інститутами ринку, імідж, ділову репутацію.

Узагальнюючи аналіз літературних джерел, в яких досліджено проблему структурування економічного потенціалу підприємства, приходимо до висновку, що найбільш поширеним підходом до визначення його елементарного складу є змішаний підхід, який базується на ідентифікації об'єктивних, суб'єктивних та інших складових. При цьому, об'єктивні – це інноваційний, виробничий, фінансовий потенціал та потенціал відтворення, суб'єктивні – науково-технічний, управлінський, маркетинговий та потенціал організаційної структури управління, до інших складових відносять трудовий, інфраструктурний та інформаційний потенціали. Автор роботи [3], з метою спрощення аналізу та оцінювання економічного потенціалу пропонує виділити такі його елементи: трудовий, виробничий, фінансовий, інноваційний та інформаційний потенціали. Погоджуючись з таким підходом, вважаємо, що в кожній складовій економічного потенціалу можна і необхідно виділяти частку інтелектуального потенціалу, питома вага якої буде різною в розрізі окремого суб'єкта господарювання та зазначених вище елементів. Це обумовлено, на наш погляд, як галузевими особливостями діяльності підприємства (об'єктивний фактор), так і його активністю щодо формування, нарощення та використання інтелектуального потенціалу загалом та його окремих частин (суб'єктивний фактор). Таким чином, формуючи загальну структуру економічного потенціалу підприємства, потрібно враховувати не тільки такі класифікаційні ознаки, як елементарний склад, функціональна сфера виникнення, спектр врахованих можливостей і спрямованість діяльності підприємства, а також рівень інтелектуальності, який дозволить ідентифікувати види економічного потенціалу відповідно до їх насиченості інтелектуальною складовою. Враховуючи викладене, популярний в науковій та навчальній літературі змішаний підхід до структурування економічного потенціалу підприємства, який поєднує ресурсний та функціональний необхідно розширити інтелектуально-орієнтованим підходом. Використовуючи такий підхід, на наш погляд, доцільно виділити такі елементи як інтелектуальний потенціал виробництва, фінансів, маркетингу, кадрів, інноваційно-інвестиційного розвитку, інформаційної діяльності та інше. В такому випадку, елементи економічного потенціалу необхідно аналізувати за показниками, що відображають рівень наявності в їх складі інтелектуальної складової.

Складові інтелектуального потенціалу, на думку професора Колота А.М. [19], перебувають у зв'язку і повному підпорядкуванні, формуючи конкурентні переваги підприємства на підставі взаємодії та кругообігу. У зв'язку з цим, приходимо до висновку про те, що складові економічного потенціалу, завдяки наявності інтелектуальної складової теж тісно взаємодіють між собою, доповнюючи один одного, сприяючи зростанню одного за рахунок позитивних інтелектуальних змін в іншому, перебуваючи у процесі кругообігу. Наприклад, знання, навички, уміння, досвід персоналу (інтелектуальна складова кадрового потенціалу) сприяють появі нових товарів і послуг, ідей, позитивним техніко-технологічним змінам, організаційно-інноваційним процесам у виробничій та фінансовій сфері (інтелектуальна складова виробничого та фінансового потенціалу), дозволяють отримати позитивні зміни в маркетинговій та інноваційно-інвестиційній діяльності підприємства, шляхом поглиблення взаємодії з клієнтами, покращення іміджу установи та інше (інтелектуальна складова маркетингового, інноваційного та інвестиційного потенціалу). В свою чергу виробничий, маркетинговий, інвестиційний, інноваційний та інші, наповнені інтелектом, види потенціалу сприяють розвитку нових потенційних можливостей персоналу організаційного утворення. Таким чином, можна зробити висновок про те, що активну участь у процесах формування та використання економічного потенціалу підприємства приймає персонал, який генерує нові знання як під впливом кількісних та якісних трансформацій у всіх видах потенціалу, так і за рахунок зовнішніх джерел (навчання, перекваліфікації, підвищення кваліфікації, тренінги тощо).

Зважаючи на приведені вище аргументи на користь визначальної ролі інтелектуальної складової в економічному потенціалі підприємства, вважаємо за необхідне структуру останнього подати у вигляді удосконаленої схеми, врахувавши при цьому результати наукових досліджень у цьому напрямку [3,8,13]. (Рис. 1)

Запропонована на рисунку 1 структура економічного потенціалу підприємства, по перше – дозволяє виділити інтелектуальний потенціал як основу формування та функціонування інших його видів, по друге – є початковою умовою, яка визначає інтелектуальну наповненість структурних елементів економічного потенціалу.

9. Лисий І.В. Стратегічне управління конкурентоспроможністю потенціалу вітчизняних підприємств у сучасних умовах / І.В. Лисий // Економічні та соціально-психологічні проблеми організації управління: європейський досвід: Науковий збірник „Формування ринкової економіки в Україні (Спецвипуск 17) / За ред. професора С.М. Панчишина. – Львів: Інтерек, 2008. – С. 206-211.
10. Макарова Г. С. Оцінка економічного потенціалу підприємств будівельної галузі України / Г. С. Макарова // Інноваційна економіка. – 2012. – № 31. – С. 159–164.
11. Мізюк Б.М. Системні основи теорії та інструментарій менеджменту підприємства: моногр. / Б.М. Мізюк. – Львів: Коопосвіта, 2000. – 418 с.
12. Савченко В.Ф. Потенціал національної економіки України: моногр. / В.Ф. Савченко // Міністерство освіти і науки України, Чернігівський державний інститут економіки і управління. – Чернігів: ЧДІЕіУ, 2009. – 273 с.
13. Скоробогата Л.В. Оцінка та технології обліку економічного потенціалу діяльності підприємств [Текст]: дис. ... к.е.н.: 08.06.04 / Скоробогата Лариса Вікторівна; “Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України”. – Київ, 2005. – 220 с.
14. Отенко І. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия: монография / И. П. Отенко. – Харьков : ХНЭУ, 2006. – 256 с
15. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ “Перун”, 2002. – 1440 с.
16. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / И. Ансофф. // науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
17. Маслак О.І., Квятковська Л.А., Безручко О.О. Особливості формування економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська, О.О. Безручко // Актуальні проблеми економіки. –2012. – №9(135) – С. 36-46.
18. Григораш О.В. Управління економічним потенціалом торговельних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / О.В. Григораш. – Донецьк, 2006. –20с.
19. Колот А.М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал в системі факторів формування економіки знань / А.М. Колот //Економічна теорія. – 2007. №2. – С. 3-13.
20. Григораш О.В. Визначення сутності категорії „економічний потенціал підприємства” на основі інтегрованого підходу/ О.В. Григораш // Збірник наукових праць „Торгівля і ринок України”. – 2013. Випуск 6 – С. 43-50.
21. Задорожний Г.В., Бервенко О.В. Неоекономіка как интеллектономика / Экономическая теория XXI века -5: Неоекономика // Под ред. Ю.М.Осипова, В.Г.Белолипецкого, Е.С.Зотовой. – М., 2001.
22. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли / Б. Гейтс. — М., 2001. — С. 246—271.
23. Семикіна М.В. Інтелектуальний потенціал: проблеми реалізації / М.В. Семикіна // Економіка і управління. – 2013. №6 – С. 8-14.
24. Яременко М.О. Теоретичні підходи щодо визначення сутності терміна «Потенціал підприємства» [Електронний ресурс] / М.О. Яременко // Наукова періодика України / Нац. б-ка України ім. В.І. Вернадського. – К., 2009. – Режим доступу: <[http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Tiru/2009\\_28\\_1/51.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2009_28_1/51.pdf).
25. Капітан І. Б. Формування структури інноваційного потенціалу підприємств й управління його розвитком / І. Б Капітан // Актуальні проблеми економіки. – 2006. - №12. – С. 130–137.
26. Петренко В.П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління /В.П. Петренко. – Львів: Інститут регіональних досліджень, 2009. – 196 с.
27. Семикіна М.В. Інтелектуальний потенціал та його роль в національній економіці /М.В. Семикіна, В.І. Гунько // Економіка і управління. – 2011. №1 – С. 50-56.

Стаття надійшла до редакції 27.09.14  
Рекомендована до друку д.е.н., проф. Петренком В.П.

УДК 332.021

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В ПЕРІОД ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**

*Л.Є. Сімків*

*ІФНТУНГ, 76019, м. Івано-Франківськ, вул. Карпатська, 15, тел (03422) 42261,  
e-mail: lilyasimkiv@mail.ru*

**Анотація.** Проаналізовано теоретичні засади регіональної політики, пов'язаної зі структурною перебудовою регіонів та особливості регіонального соціально-економічного розвитку. Визначено пріоритетні підходи до формування та реалізації державної регіональної політики України виходячи з базових довгострокових цілей таких, як соціально-економічне



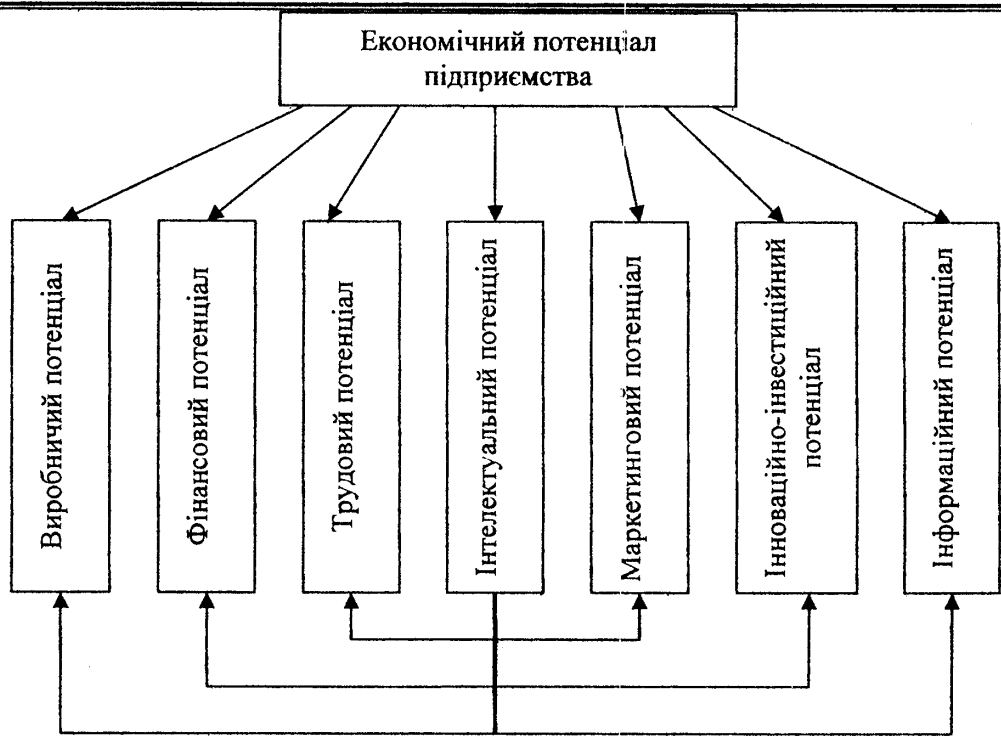


Рисунок 1 – Структура економічного потенціалу підприємства  
(власна розробка на основі [3,8,13])

**Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень.** В сучасних умовах господарювання, які визначаються високим ступенем ризику, нестабільністю ринкової кон'юнктури, ресурсодефіцитністю та характеризуються конкурентним зовнішнім середовищем, наявність економічного потенціалу на вітчизняних підприємствах та його ефективне використання відіграють надзвичайно важливу роль. Об'єктивні передумови розвитку національної економіки, які виникли в результаті процесу формування в Україні суспільства знань, вимагають перегляду теоретико-методологічних та прикладних підходів до функціонування економічного потенціалу. В статті зроблено спробу визначити категорію „економічний потенціал”, проаналізувати його структуру порядку формування, враховуючи, що знання в сучасній економіці – це невід'ємний елемент ефективного розвитку. Перспективою подальших наукових досліджень в даному напрямку може стати удосконалення процесу відтворення економічного потенціалу підприємства, встановлення взаємозв'язку між системами управління економічним потенціалом та знаннями, а також ідентифікація структури, процесів формування та відтворення економічного потенціалу галузевих суб'єктів господарювання в умовах економіки знань.

#### Література

1. Господарський кодекс України / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : – Атіка, 2003. – 208 с.
2. Поплавська Ж. Інтелектуальний капітал економіки знань /Ж.Поплавська, В.Поплавський // Вісник НАН України. -2007. -№2. С.52-62.
3. Коваль Л. В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура / Л. В. Коваль // Логістика : [збіник наукових праць] / відповідальний редактор Є. В. Крикавський. - Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2010. - С. 59-65. - (Вісник / Національний університет "Львівська політехніка" ; № 690).
4. Ареф'єва О.В., Харчук Т.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства // Актуальні проблеми економіки.– 2008.– №7. – С– С. 71–76.
5. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Рашупкіна; навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
6. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: моногр. / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.
7. Маслак О.І., Квятковська Л.А. Система показників оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства // Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання.– 2010.– №9 // [www.economy.nauka.com.ua](http://www.economy.nauka.com.ua).
8. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятий промышленности: формирование, оценка, управление [Текст]: дис. ... д-ра экон. наук : 08.07.01 / Лапин Евгений Васильевич. – Сумы, 2006. – 432 с.