

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

ТИТИКАЛО ВОЛОДИМИР СЕРГІЙОВИЧ

УДК 658:005.591.61

ДИСЕРТАЦІЯ

**МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПРОСТОРОВО-ПРОЦЕСНОГО
УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В
УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ**

08.00.04 – економіка та управління підприємствами
(за видами економічної діяльності)
08 – Економічні науки

Подається на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук

Ідентичність усіх примірників дисертації

ЗАСВІДЧУЮ:

Вчений секретар спеціалізованої вченої ради .

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

Титикало В.С.

Київ– 2022

АНОТАЦІЯ

Титикало В.С. Методологічні основи просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства в умовах постіндустріального розвитку. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Національний авіаційний університет, МОН України, Київ, 2022.

Трансформаційні зміни в економічному середовищі функціонування підприємств машинобудування у контексті виявлення тенденцій формування просторових імперативів розвитку та з огляду на виявлені взаємозв'язки забезпечення економічного потенціалу та інтересів потребують формування адекватного теоретико-методичного обґрунтування пріоритетів та інструментів використання економічного потенціалу підприємств. Процеси господарювання у кожному підприємстві пов'язані із процесами безперервних структурних трансформацій та адаптацій до них. Підприємства можуть функціонувати та реалізовувати поставлені перед ним стратегічні цілі тільки в тому випадку, якщо його структурно-організаційні трансформації забезпечують відповідний рівень економічного потенціалу та адаптовані змінам та вимогам існуючого економічного середовища. Вимоги до структурно-організаційних перетворень надходять як з середини підприємства у вигляді потреб у ресурсах, забезпеченні економічних інтересів, необхідності модернізаційних перетворень та очікувань щодо зростання вартості підприємства, так і ззовні у вигляді зростаючих процесів цифровізації, конкуренції, технологічних інновацій, нового законодавства, тиску соціальних факторів. Завдяки наявному економічному потенціалу підприємства здатні проводити системно-інтегровані перетворення як при критичному фінансовому стані, так і з метою профілактики негативного впливу кризових процесів і проведення змін в превентивному порядку для забезпечення адаптаційно-гармонізованих

зрушень. Це зумовлює надзвичайно високий інтерес до генерування методології формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства, а також використання у всіх сферах практичної діяльності промислових підприємств, пов'язаний як із зростанням ролі науки та інноваційних можливостей його організаційно-економічного механізму, так і з ефектами глобалізації, серед яких виділяється домінуюча тенденція зростання стратегічної нестабільності.

Метою дисертаційної роботи є розроблення та наукове обґрунтування теоретико-методологічних, методичних і практичних рекомендацій щодо просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства в умовах постіндустріального розвитку.

Об'єктом дослідження є процеси просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних засад, методологічного підґрунтя, методичних підходів і науково-практичних рекомендацій щодо просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства в умовах постіндустріального розвитку.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних і методологічних основ просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства в умовах постіндустріального розвитку.

Дисертацію присвячено науковому обґрунтуванню теоретико-методологічних, методичних і практичних рекомендацій щодо просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства в умовах постіндустріального розвитку. Сформовано методологічний підхід щодо створення концепції просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства, що дозволить розвивати його інтеграційні властивості, які обумовлюють вибір і просторову побудову складових економічного потенціалу.

Запропоновано сформовану парадигму постіндустріального розвитку суспільства на підставі трансформації і контекстної залежності теорій

економіки яка спирається на генезисі теорій економіки, на потребі в інтелектуалізації суспільного оновлення, технології реалізації економічних інтересів, зміни наповнення стратегічних і соціальних детермінант, що базується на генезі теорії управління і концепції формування організаційно-економічного механізму просторово-процесного управління через раціоналізацію просторів прийняття управлінських рішень, сучасних тенденціях побудови нових платформ щодо основних напрямів розвитку, проблемній орієнтації та властивостях економічного потенціалу підприємства.

Розроблені методологічні положення формування цілісного уявлення про закономірності та особливості просторового розвитку економіки на засадах процесів постіндустріального розвитку як осередків координації і акумуляції економічних і соціальних взаємозв'язків між окремими економічними суб'єктами та функціонування цілісних просторових систем базуються на об'єктивній основі визначення сутності науки як суперечливого напрямку позитивного або негативного впливу на соціально-економічне середовище.

Запропонована функціонально-структурна модель взаємозв'язку економічних інтересів підприємств та реалізації економічного потенціалу їх розвитку дозволяє реалізувати переваги розробленого теоретико-методологічного підходу до забезпечення державного регулювання підприємств в сфері формування системи економічних знань щодо функціонування просторової економіки з позиції виникнення, формування, реалізації, узгодження та балансування економічних інтересів.

Розроблений інтегрований підхід формування ефективного просторово-процесного управління економічним потенціалом в умовах неотехнологічного відтворення ґрунтується на системі забезпеченні дієвості просторово-процесного управління підприємства, складових комплексного підходу формування можливостей економічного потенціалу підприємства в інтеграційному процесі, на схемі розробки моделі просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства, визначених етапах його побудови.

Запропоновано категоріальний базис в сфері просторово-процесного управління економічного потенціалу підприємства через уточнення визначення просторово-процесного управління як виду згармонізованого впливу на економічну діяльність та систему ресурсного забезпечення взаємодії між елементами і процесами створення продуктів у визначених просторах. Впровадження в науковий обіг таких понять як «просторово-орієнтоване», «просторовий» та «трансформація» дозволить в повній мірі охарактеризувати кінцевий результат від оновлення в умовах постіндустріального розвитку та використання складових економічного потенціалу у процесі структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій.

Теоретико-практичний підхід до формування та удосконалення економічного потенціалу підприємств в умовах структурно-організаційних трансформацій складається з алгоритму теоретико-методичного підходу щодо формування та оцінки економічного потенціалу підприємств в процесі структурно-організаційних трансформацій та моделі кореляційної залежності інтегрального показника економічного потенціалу від показників реструктуризаційно-модернізаційної, ринково-відтворювальної, компетентісно-функціональної та інновітивно-інтелектуальної складових економічного потенціалу машинобудівних підприємств в умовах структурно-організаційних трансформацій. Розроблені елементи як єдине ціле дозволяють за потреби впливати на зовнішній та внутрішній простори, обирати необхідні елементи економічного потенціалу і інтегрувати їх задля оптимізації використання ресурсів, забезпечення здійснення управлінських інновацій, розвиток здатностей змінювати складові при стратегізації.

Збалансований організаційно-економічний механізм формування стратегії управління економічним потенціалом в процесі структурних перетворень через узгодженість етапів формування стратегії управління економічним потенціалом машинобудівних підприємств досягається через застосування організаційно-економічних методів, інструментів і прийомів, ієрархії цілей з їх змістовним наповненням, системі загальних принципів та розробленої матриці взаємозв'язку просторів за рівнями економічного потенціалу підприємства та

форми фінансування відповідного рівня економічного потенціалу машинобудівних підприємств в умовах постіндустріального розвитку.

Науково-практичний підхід до діагностики нарощування економічного потенціалу підприємств в контексті забезпечення розвитку на постіндустріальному підґрунті та Індустрії 4.0 удосконалено на підставі розширення дослідницького інструментарію задля проведення визначення чинників впливу на нарощування економічного потенціалу підприємств машинобудування шляхом поглибленого аналізу тенденцій розвитку галузі, дослідження макроекономічних передумов управління економічним потенціалом промислових підприємств, що дозволяє враховувати стан економічного середовища та визначати перспективи розвитку промислових підприємств у найближчому майбутньому.

Розроблений науково-методичний підхід до формування просторового позиціонування підприємств в умовах постіндустріального оновлення включає розроблені і функціонально насичені етапи на підставі яких сформовано розуміння поточного стану і тенденцій у розвитку підприємства; виділено проблеми, що стоять перед підприємством; запропоновано управлінські рішення для забезпечення належного рівня економічного потенціалу підприємства; дозволяє порівнювати підприємства між собою що, органічно поєднало аналіз економічного потенціалу підприємства через комплексну оцінку, так і приватні оцінки складових економічного потенціалу підприємства, що дозволить приймати управлінські рішення щодо підвищення економічного потенціалу шляхом розробки стратегії управління економічним потенціалом в процесі структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій підприємства та застосовувати запропоновані інструменти стратегічного управління економічним потенціалом.

Ключові слова: економічний потенціал, просторово-процесне управління, підприємство, економіка знань, інновінг, цифрова економіка, постіндустріальний розвиток, концепція, стратегія, організаційно-економічний механізм.

SUMMARY

Титикало В.С. Методологічні основи просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства в умовах постіндустріального розвитку.. - Qualifying scientific work on the rights of manuscript.

Dissertation for the degree of Doctor of Economics in specialty 08.00.04 - economics and enterprise management (by types of economic activity) (051 – Economics). - National Aviation University, Kyiv, 2022.

Transformational changes in the economic environment of the functioning of machine building enterprises in the context of identifying trends in the formation of spatial development imperative and in view of the identified interrelationships of ensuring economic potential and interest require the formation of an adequate theoretical and methodological justification of priorities and tools for using the economic potential of enterprises. Enterprises can function and implement the strategic goals set for it only if its structural and organizational transformations provide an appropriate level of economic potential and are adapted to changes and requirements of the existing economic environment. Requirements for structural and organizational transformations come both from within the enterprise in the form of resource needs, securing economic interests, the need for modernization transformations and expectations regarding the growth of enterprise value, and from the outside in the form of growing processes of digitalization, competition, technological innovations, new legislation, social pressure factors. Thanks to the existing economic potential, enterprises are able to carry out system-integrated transformations both in the event of a critical financial situation and with the aim of preventing the negative impact of crisis processes and making changes in a preventive manner to ensure adaptive and harmonized shifts. This leads to an extremely high interest in the generation of a methodology for the formation of a system for ensuring the spatial and process management of the economic potential of an enterprise, as well as its use in all spheres of practical activity of industrial enterprises, connected both with the growing role of science and the innovative

capabilities of its organizational and economic mechanism, and with effects of globalization, among which the dominant trend of increasing strategic instability stands out.

The aim of the dissertation is the development and scientific substantiation of theoretical-methodological, methodical and practical recommendations for the spatial-process management of the economic potential of the enterprise in the conditions of post-industrial development.

The object of the study is the processes of forming the economic potential of the enterprise.

The subject of the research is a set of theoretical principles, methodological background, methodological approaches and scientific and practical recommendations regarding the spatial and process management of the economic potential of the enterprise in the conditions of post-industrial development.

The scientific novelty of the obtained results lies in the substantiation of the theoretical-methodical and methodological foundations of the spatial-process management of the economic potential of the enterprise in the conditions of post-industrial development.

The dissertation is devoted to the scientific substantiation of theoretical-methodological, methodical and practical recommendations regarding the spatial-process management of the economic potential of the enterprise in the conditions of post-industrial development. A methodological approach to the creation of the concept of spatial-process management of the economic potential of the enterprise has been developed, which will allow to develop its integration properties, which determine the choice and spatial construction of the components of the economic potential.

A formed paradigm of the post-industrial development of society is proposed based on the transformation and contextual dependence of economic theories, which is based on the genesis of economic theories, on the need for intellectualization of social renewal, technology for the realization of economic interests, changes in the content of strategic and social determinants, based on the genesis of management

theory and the concept of organizational formation - the economic mechanism of spatial and process management through the rationalization of management decision-making spaces, modern trends in the construction of new platforms in relation to the main directions of development, problem orientation and the properties of the economic potential of the enterprise.

The developed methodological provisions for the formation of a holistic idea of the laws and features of the spatial development of the economy on the basis of the processes of post-industrial development as centers of coordination and accumulation of economic and social relationships between individual economic subjects and the functioning of integral spatial systems are based on the objective basis of defining the essence of science as contradictory direction of positive or negative impact on the socio-economic environment.

The proposed functional-structural model of the relationship between the economic interests of enterprises and the realization of the economic potential of their development allows realizing the advantages of the developed theoretical and methodological approach to ensuring state regulation of enterprises in the field of forming a system of economic knowledge regarding the functioning of the spatial economy from the standpoint of origin, formation, implementation, coordination and balancing economic interests.

The developed integrated approach to the formation of effective spatial-process management of economic potential in the conditions of neo-technological reproduction is based on the system of ensuring the effectiveness of the spatial-process management of the enterprise, the components of the integrated approach to the formation of the opportunities of the economic potential of the enterprise in the integration process, on the scheme of the development of the model of spatial-process management of the economic potential of the enterprise, certain stages of its construction.

A categorical basis in the field of spatial-process management of the economic potential of the enterprise is proposed through the clarification of the definition of spatial-process management as a type of harmonized influence on economic activity

and the system of resource provision of interaction between elements and processes of product creation in defined spaces. The introduction into scientific circulation of such concepts as "spatial-oriented", "spatial" and "transformation" will allow to fully characterize the final result of renewal in the conditions of post-industrial development and the use of components of economic potential in the process of structural-organizational and adaptive-harmonization transformations.

The theoretical and practical approach to the formation and improvement of the economic potential of enterprises in the conditions of structural and organizational transformations consists of the algorithm of the theoretical and methodological approach to the formation and assessment of the economic potential of enterprises in the process of structural and organizational transformations and the model of the correlation dependence of the integral indicator of economic potential on the indicators of restructuring and modernization , market-reproducing, competence-functional and innovative-intellectual components of the economic potential of machine-building enterprises in the conditions of structural and organizational transformations. The developed elements as a whole allow to influence the external and internal spaces, if necessary, to select the necessary elements of economic potential and integrate them to optimize the use of resources, ensure the implementation of management innovations, and develop the ability to change components during strategizing.

A balanced organizational and economic mechanism for the formation of a strategy for managing economic potential in the process of structural transformations due to the coherence of the stages of forming a strategy for managing the economic potential of machine-building enterprises is achieved through the use of organizational and economic methods, tools and techniques, a hierarchy of goals with their content, a system of general principles and a developed matrix of relationships connection of spaces according to the level of the economic potential of the enterprise and the form of financing of the corresponding level of the economic potential of machine-building enterprises in the conditions of post-industrial development.

The scientific and practical approach to the diagnosis of increasing the economic potential of enterprises in the context of ensuring development on a post-industrial basis and Industry 4.0 has been improved on the basis of the expansion of the research toolkit in order to determine the factors influencing the increase of the economic potential of machine-building enterprises through an in-depth analysis of industry development trends, the study of macroeconomic prerequisites for managing economic potential industrial enterprises, which allows taking into account the state of the economic environment and determining the prospects for the development of industrial enterprises in the near future.

The developed scientific and methodological approach to the formation of the spatial positioning of enterprises in the conditions of post-industrial renewal includes developed and functionally saturated stages on the basis of which an understanding of the current state and trends in the development of the enterprise is formed; problems facing the enterprise are highlighted; management solutions are proposed to ensure the appropriate level of the enterprise's economic potential; allows you to compare enterprises with each other, which organically combined the analysis of the economic potential of the enterprise through a comprehensive assessment, as well as private assessments of the components of the economic potential of the enterprise, which will make it possible to make managerial decisions on increasing the economic potential by developing a strategy for managing the economic potential in the process of structural-organizational and adaptive-harmonization enterprise transformations and apply the proposed tools of strategic management of economic potential.

Keywords: economic potential, spatial and process management, enterprise, knowledge economy, innovation, digital economy, post-industrial development, concept, strategy, organizational and economic mechanism.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА

Колективні монографії:

1. Ареф'єва О.В., Титикало В. С., Ігуменцев О.В. Економічні передумови розвитку підприємств на засадах циклової економіки. *Інноваційні платформи управління економічними процесами в умовах цифровізації економіки*: колективна монографія за ред. д.е.н., проф. Прохорової В. В. Х.: Видавництво Іванченка І. С., 2020. С. 77-84. (0,58 др. арк. особисто автору – 0,2 д.а.: особливості здійснення розвитку підприємств на засадах циклової економіки).
2. Tytykalo V. Process management of enterprise development in the context of economic potential improvement. *Economics, management and administration in the coordinates of sustainable development*. Riga; Latvia; «Baltija Publishing», 2021. pp. 635–648. DOI: [10.30525/978-9934-26-157-2-34](https://doi.org/10.30525/978-9934-26-157-2-34) (0,63 др. арк.).

Публікації у наукових фахових виданнях України:

3. Титикало В.С. Концептуальний підхід до оцінювання передумов впровадження інноваційних трансформацій на підприємстві. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія : Економічні науки*. 2018. № 5. С. 120–129. DOI: [10.30857/2413-0117.2018.5.12](https://doi.org/10.30857/2413-0117.2018.5.12) (0,72 др. арк.)
4. Титикало В.С. Методологічні положення процесно-орієнтованого управління підприємством. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія «Економіка»* 2018. № 5 (10). <https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/view/467/407> (0,59 др. арк.)
5. Титикало В.С. Сутність та характеристики процесно-орієнтованого управління економічним потенціалом підприємств. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки*. 2020. № 1. С. 93–107. http://nbuv.gov.ua/UJRN/vknutden_2020_1_11. (0,61 др. арк.).
6. Титикало В.С. Процесно-орієнтоване управління розвитком економічного потенціалу підприємства під час змін. *Економіка і управління*.

Серія «Економіка» 2020. № 2. С. 37-44.
http://nbuv.gov.ua/UJRN/econupr_2020_2_7. (0,54 др. арк.).

7. Титикало В.С. Методологічний підхід до створення концепції процесно-орієнтованого управління економічним потенціалом підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. №12. С. 430–439. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-12-430-439> (0,68 др. арк.).

8. Титикало В.С. Концептуальні основи формування організаційно-економічного механізму процесно-орієнтованого управління. *Бізнес Інформ*. 2020. №10. С. 361–369. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-10-361-369> (0,52 др. арк.).

9. Титикало В.С. Сучасні тенденції модернізаційних змін розвитку промислових підприємств в інноваційних умовах господарювання. *Регіональна економіка та управління*. 2021. № 2 (32). С. 100-107. <http://siece.zp.ua/index.php/ua/arkhiv-zbirnikiv-dopovidej-z> (0,58 др. арк.).

10. Титикало В.С. Стимулятори та дестимулятори державного регулювання, функціонування і розвитку підприємств машинобудування. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2021. № 1. С. 198-209. <https://doi.org/10.33271/ebdut/73.198> (0,83 др. арк.).

11. Титикало В.С. Детермінанти державного регулювання економічних інтересів підприємств. *Бізнес-інформ*. 2021. № 5. С. 96-102. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-5-96-102> (0,53 др. арк.).

12. Титикало В.С. Чинники впливу на нарощування економічного потенціалу підприємств машинобудування. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент»*. 2021. № 49. С. 39-49. <https://doi.org/10.32841/2413-2675/2021-49-5> (0,77 др. арк.).

13. Титикало В.С. Макроекономічні передумови формування та розвитку економічного потенціалу підприємств машинобудування. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2021. № 2 (82). С. 120-127. <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2021-2-17> (0,68 др. арк.).

14.Титикало В.С. Складові економічного потенціалу підприємств машинобудування в системі змінно-адаптивних економічних інтересів. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2021. № 2. С. 179-187. <https://doi.org/10.33271/ebdut/74.179> (0,73 др. арк.).

15.Титикало В.С. Теоретико-методичний підхід до формування та удосконалення економічного потенціалу підприємств в умовах структурно-організаційних трансформацій. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2021. Випуск 19. С. 99-106. <https://doi.org/10.20535/2307-5651.19.2021.247175> (0,72 др. арк.).

16.Ареф'єва О.В. Титикало В.С. Концептуальний підхід до управління випереджаючим розвитком інноваційного потенціалу підприємств. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2021. № 3. С. 145-154. <https://doi.org/10.33271/ebdut/75.145> (0,71 др. арк., особисто автору – 0,43 д.а.: система забезпечення управління випереджаючим розвитком інноваційного потенціалу підприємств).

17.Титикало В.С. Парадигма основних напрямів процесно-орієнтованого управління в постіндустріальному суспільстві. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія «Економіка»*. 2021. № 12 (24). [https://doi.org/10.33296/2707-0654-12\(24\)-15](https://doi.org/10.33296/2707-0654-12(24)-15). (0,68 др. арк.).

18.Титикало В.С. Науково-практичний підхід до реалізації рефлексивного просторово-процесного управління складовими економічного потенціалу на підприємствах. *Бізнес Інформ*. 2022. № 5. С. 108-118. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-5-108-118> . (0,85 др. арк.).

19.Ареф'єва О.В., Титикало В.С. Збалансований механізм формування стратегії машинобудівного підприємства в умовах трансформацій при просторово-процесному управлінні. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія «Економіка»*. 2022. № 13 (26). [https://doi.org/10.33296/2707-0654-13\(26\)-10](https://doi.org/10.33296/2707-0654-13(26)-10). (0,67 др. арк. особисто автору – 0,41 д.а.: складові збалансованого механізму формування стратегії машинобудівного підприємства та обґрунтовані специфічні умови трансформацій при просторово-процесному управлінні)

20.Титикало В.С. Теоретичні засади та еволюція основ управління підприємством. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2022. № 1 (77). С. 187-194. <https://doi.org/10.33271/ebdut/77.187> (0,61 др. арк.)

21.Титикало В.С. Інтегрований підхід до формування ефективного просторово-процесного управління економічним потенціалом в умовах неотехнологічного відтворення. *Проблеми економіки*. 2022. №2. С. 117–123. <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2022-2-117-123> (0,71 др. арк.)

22.Ареф'єва О.В., Титикало В.С., Моніторинг в системі просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2022. № 2. С. 69-77. (0,74 др. арк. особисто автору – 0,42 д.а.: складові та обґрунтовані етапи моніторингу в системі просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства).

23.Титикало В.С. Методологічне підґрунтя формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства. *Бізнес Інформ*. 2022. № 6. С. 143-151. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-6-143-151> (0,72 др. арк.)

**Публікації у виданнях, включених до міжнародних
наукометричних баз:**

24.Kuzior A, Arefieva O, Kovalchuk A, Brozek P and Tytykalo V. (2022)Strategic Guidelines for the Intellectualization of Human Capital in the Context of Innovative Transformation. *Sustainability*, Vol.14, 11937. Включено до міжнародної наукометричної бази Scopus. <https://doi.org/10.3390/su141911937> (0,5 др. арк., особисто автору – 0,2 д.а.: особистий внесок автора:інноваційні аспекти інтелектуалізації людського капіталу).

25. Karpenko, O., Bonyar, S., Tytykalo, V., Belianska, Y., and Savchenko, S. (2021) The Mechanism of the Investment Resources Involvement in Order to Introduce Innovations at Enterprises in the Conditions of Digitalization. *International Journal of Computer Science and Network Security*, Vol.21. No.11. pp. 81-88. Включено до міжнародної наукометричної бази Scopus.

<https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2021.21.11.11> (0,58 др. арк. особисто автору – 0,2 д.а.: функції механізму залучення інвестиційних ресурсів в умовах цифровізації).

26. Yaremovich, P., Mykhailenko, D., Smerichevska, S., Andrushkevych, Z. Tytykalo, V. (2021) Formation of the scientific paradigm of the transformation of potentialforming space and logistics platforms of the regional economy. *International Journal of Computer Science and Network Security*, Vol.21. №10. pp. 288–294.

Включено до міжнародної наукометричної бази Scopus. <https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2021.21.10.41>. (0,56 др. арк. особисто автору – 0,2 д.а.: елементи просторово-логістичних платформ регіональної економіки).

***Публікації у міжнародних періодичних наукових
виданнях інших держав:***

27. Tytykalo V. Modernization of corporate management as a determinant of economic potential development. *Journal of Corporate Responsibility and Leadership*. 2020. Vol. 7, No 4, Art. 4. pp. 59–73. doi: <http://dx.doi.org/10.12775/JCRL.2020.015> (0,57 др. арк.).

Публікації в інших виданнях:

28. Титикало В.С. Чинники впливу на формування економічного потенціалу підприємства в процесі його розвитку. *Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: збірник наукових статей за матеріалами V Всеукраїнської науково-практичної конференції за міжнародною участю (12 – 13 квітня 2018 р.)*. Частина 1. – Дніпро: НМетАУ, 2018. – С. 470-473.

29. Титикало В.С. Особливості створення ефективного управління ризиками. *Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, менеджменту, фінансів та права: зб. тез доп. міжнар. наук.-практ. конф., м. Полтава, 26 січня 2019 р.* Полтава: ЦФЕНД, 2019. Ч. 3. С. 39-40.

30.Титикало В.С. Удосконалення процесно-орієнтованого управління при адаптації до змін організаційного потенціалу. *Сучасні підходи до креативного управління економічними процесами*: матеріали X Міжнар. наук. конф., м. Київ, 21 травня 2019 р. К.: НАУ, Т. 2. 2019. С.70-72.

31.Титикало В.С. Теоретичні аспекти процесно – орієнтованого підходу при підвищенні ефективності управління підприємством. *Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки*: збірник наукових статей за матеріалами V Всеукраїнської науково-практичної конференції за міжнародною участю (11 – 12 квітня 2019 р.). Частина 1. – Дніпро: НМетАУ, 2019. – С. 544-546.

32.Титикало В.С. Інформаційне забезпечення прийняття стратегічних рішень з розвитку підприємства. *Розвиток наукової думки постіндустріального суспільства: сучасний дискурс*: матеріали міжнар. наук. конф., м. Миколаїв, 13 листопада 2020 р. Миколаїв, Україна: МЦНД, 2020. Т.1. С. 43-44.

33.Титикало В.С. Economic aspects of modeling organizational-economic mechanism of process management of the enterprise`s capacity. *Economic and business administration development:scientific currencies and solutions*: Abstracts I International scientific-practical conference/ Editorial board Svitlana Petrovska, Olha Vovk [and others], Kiev, October 22, 2020, National Aviation University. K: NAU, 2020. 408 p. С.59-61.

34.Титикало В.С. Економічний потенціал підприємства в системі його розвитку. *Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки*: Збірник наукових статей за матеріалами VI Всеукраїнської науково-практичної конференції (16 – 17 квітня 2020 р.). Частина 1. – Дніпро: НМетАУ, 2020. – С. 504-507.

35.Титикало В.С. Інновінг розвитку економічного потенціалу підприємства. *Модернізація економіки: теоретичні засади та практика реалізації*: збір. матер. між нар. наук.-практ. конф., м. Запоріжжя, 23січня 2021 р. Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2021. С. 78-82.

36.Титикало В.С. Інформаційні передумови формування економічних інтересів підприємства. *Фінанси та підприємництво: стан, проблеми та перспективи змін у кризовій економіці*: збір. матер. між нар. наук.-практ. конф., м. Запоріжжя, 20 лютого 2021 р. Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2021. С. 54-57.

37.Титикало В.С. Формування системи управління бізнес-процесами підприємства у контексті сталого розвитку. *Rozwój społeczny wobec wartości etyka-technika-społeczeństwo. VII Międzynarodowa interdyscyplinarna konferencja naukowa*, m. Zabrze, 22-24 september 2021 r. Poland. Zabrze. 2021. С. 99.

38.Титикало В.С. Теоретико-методологічні засади управління модернізаційним процесом на інфраструктурних підприємствах. *Міжнародна транспортна інфраструктура, індустриальні центри та корпоративна політика*: матер. 17 наук.-практ. міжнар. конф., м. Харків, 3-4 червня 2021 р. Харків: Український державний університет залізничного транспорту. 2021. С. 200-202.

39.Титикало В.С. Казуальні аспекти інноваційно-технологічного розвитку підприємств машинобудування. *The modern trends in the development of business social responsibility: V International scientific conference (June 25-26, 2021. Lisbon, Portugal)*. Riga, Latvia : “Baltija Publishing”, 2021. P. 54-59.

40.Титикало В.С. Елементи ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу підприємства як основи його розвитку. *Формування конкурентоспроможності національної економіки: трансформації в умовах розвитку інновацій*: матер. доп. між нар. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 3-4 вересня 2021 р.). Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2021. С. 68-72.

41.Титикало В.С. Розвиток компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу підприємства в умовах просторової економіки. *Економіка сьогодення в контексті глобальних змін суспільства*: збір. матер. матер. міжнар. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 4 вересня 2021 р.). Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2021. С. 47-50.

42.Титикало В.С. Сучасні тенденції формування елементів реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу

підприємства. *Розвиток економіки та бізнес-адміністрування: наукові течії та рішення*: матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. м. Київ, 21 жовтня 2021 р. Том 2. К.: НАУ, 2021. С. 118-120.

43.Титикало В.С. Цифровізація бізнес-процесів адаптивного управління інтелектуальним потенціалом підприємства. *Modern scientific research: achievements, innovations and development prospects: proceedings of the 7th International scientific and practical conference. (December 19-21, 2021)* MDPC Publishing, Berlin, Germany. 2021. pp. 640-643.

44.Титикало В.С. Просторовість управління при формуванні економічного потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: Збірник наукових статей за матеріалами VII Всеукраїнської науково-практичної конференції (15 – 16 квітня 2021 р.)*.– Дніпро: НМетАУ, 2021. – С. 291- 294.

45.Титикало В.С. Економічний потенціал здійснення розвитку діяльності підприємства. *Наукові дослідження в сучасному світі економіки: матер. наук.-практ. конф (м. Дніпро, 28 січня 2022 р.)*. Дніпро, 2022. С. 47-49.

46.Титикало В.С. Загальні принципи формування організаційно-економічного механізму підприємства. *Сучасні підходи до креативного управління економічними процесами*: матеріали XIII міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 14-15 квітня 2022 р. К.: НАУ, 2022. С. 113-115.

47.Титикало В.С. Позичування підприємства при формуванні стратегії управління економічним потенціалом. *Розвиток економіки та бізнес-адміністрування: наукові течії та рішення*: матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 20-25 травня 2022 р. Том 1. К.: НАУ, 2022. С. 140-142.

ЗМІСТ

ВСТУП	22
РОЗДІЛ 1. НАУКОВЕ ПІДґРУНТЯ ФОРМУВАННЯ ПРОСТОРОВО-ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ	38
1.1. Теоретичні засади обґрунтування сутності та характеристики управління підприємством	38
1.2. Парадигма генезису теорій економіки щодо постіндустріального розвитку суспільства як основи просторового і процесно-орієнтованого управління	71
1.3. Формування економічного потенціалу та чинник впливу на функціонування в умовах постіндустріального розвитку підприємства ...	102
Висновки до розділу 1	117
РОЗДІЛ 2. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	120
2.1 Концептуальні засади формування просторово-процесного управління підприємством	120
2.2 Концептуальні основи формування організаційно-економічного механізму просторово-процесного управління	136
2.3. Методологічний підхід щодо створення концепції процесно-орієнтованого управління економічним потенціалом підприємства	154
2.4. Методологічне підґрунття формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства	172
Висновки до розділу 2	198
РОЗДІЛ 3. МАКРОЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН	201
3.1. Макроекономічні передумови функціонування і розвитку підприємств машинобудування	201
3.2. Економічні імперативи і суперечності розвитку промисловості в контексті економічних інтересів підприємств	225

3.3. Стимулятори та дестимулятори державного регулювання функціонування і розвитку підприємств машинобудування	238
Висновки до розділу 3	266
РОЗДІЛ 4 ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОЇ СТРУКТУРНОЇ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ПАРАДИГМИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ	270
4.1. Теоретико-методичний підхід до обґрунтування пріоритетів та інструменти забезпечення використання економічного потенціалу підприємств	270
4.2. Науково-практичний підхід до оцінювання структурної стійкості економічного потенціалу машинобудівних підприємств	296
4.3. Науково-практичний підхід до формування просторового позиціонування підприємств в умовах постіндустріального оновлення (кластеризація)	326
Висновки до розділу 4	353
РОЗДІЛ 5 КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ПРОСТОРОВО-ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	357
5.1. Концепція інтегрованого підходу формування ефективного просторово-процесного управління економічним потенціалом в умовах неотехнологічного відтворення	357
5.2. Збалансований механізм формування стратегії машинобудівного підприємства в умовах трансформацій та просторово-процесного управління в умовах неоіндустріального розвитку	381
5.3. Моделювання процесів рефлексивного процесно-просторового управління складовими економічного потенціалу на підприємствах	402
Висновки до розділу 5	432
ВИСНОВКИ	436
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	443
ДОДАТКИ	498

ВСТУП

Актуальність теми. Трансформаційні зміни в економічному середовищі функціонування підприємств машинобудування в контексті прогнозування тенденцій формування просторових імперативів розвитку з огляду на побудовані взаємозв'язки забезпечення економічного потенціалу та інтересів суспільства потребують формування адекватного теоретико-методичного обґрунтування пріоритетів та інструментів використання економічного потенціалу підприємств. Процеси господарювання на кожному підприємстві пов'язані з безперервними структурними трансформаціями та адаптацією до них. Підприємство може функціонувати та реалізовувати поставлені перед ним стратегічні цілі тільки в тому випадку, якщо його структурно-організаційні трансформації забезпечують відповідний рівень економічного потенціалу та адаптовані до змін та вимог наявного економічного середовища. Вимоги до структурно-організаційних перетворень надходять як зсередини підприємства у вигляді потреб у ресурсах, забезпечення економічних інтересів, необхідності модернізаційних перетворень та очікувань щодо зростання вартості підприємства, так і ззовні у вигляді зростальних процесів цифровізації, конкуренції, технологічних інновацій, нового законодавства, тиску соціальних чинників. Завдяки наявному економічному потенціалу підприємства здатні проводити системно-інтегровані перетворення як за критичного фінансового стану, так і з метою запобігти негативному впливу кризових процесів і проводити заходи превентивного порядку для забезпечення адаптаційно-гармонізованих зрушень.

Інноваційна активність підприємств, зміни, що відбуваються в їхній господарській діяльності, динаміка зовнішнього середовища зумовлюють потребу в управлінських впливах у просторі та часі.

Дослідженню проблематики ціннісно-орієнтованого управління підприємством присвячено значну кількість наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених: Р. Каплан, Д. Нортон, М. Хаммер, К. Безгін, Дж. Чампі, Н. Васюткіна, Л. Гораль, І. Гришина, М. Данилюк, Т. Косова, К. Разумова, С. Смерічевський, А. Квілінські. Однак зазначені науковці не розглядають економічний потенціал як мережу зв'язків при прямому та оберненому впливі. Розроблення окремих аспектів механізму формування процесно-орієнтованого управління економічним потенціалом підприємства знаходимо в працях таких науковців, як: О. Ареф'єва, К. Баркова, Л. Гораль, Т. Лепейко, Н. Касьянова, І. Мягких, В. Прохорова, С. Тульчинська та інші. Разом з тим низку питань щодо визначення концептуальних основ просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства в сучасній науковій літературі досліджено недостатньо повно. Особливої актуальності набуває формування методологічного підходу до створення концепції просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства.

Теоретичні та практичні аспекти оцінювання та аналізу економічного потенціалу підприємств досліджували: С. Ареф'єв, О. Ареф'єва, О. Гончар, О. Ємельянов, А. Ковальчук, Н. Касьянова, А. Квілінський, С. Кобець, В. Козик, Л. Лесик, О. Маслак, С. Пілецька, В. Прохорова, Є. Ткаченко, С. Тульчинська, В. Чобіток, Т. Шабатура. Водночас у зв'язку з постійним характером змін у середовищі функціонування підприємств концептуальні основи оцінювання економічного потенціалу потребують оновлення та доповнення.

Надзвичайно високий інтерес до генерування методології формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства, а також використання у всіх сферах практичної діяльності промислових підприємств пов'язаний як зі зростанням місця і ролі економіки знань та інноваційних можливостей управління ними як системи, так і з ефектами глобалізації, серед яких має ути виділена панівна тенденція підтримання стратегічної стабільності діяльності і розвитку.

Необхідність подальшого удосконалення наявних і розроблення нових методологічних положень та прикладних аспектів зумовила актуальність теми дисертації, її логіко-структурну побудову, предмет, об'єкт, основну мету й завдання обраного напрямку дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Тема дисертаційної роботи пов'язана з науково-дослідними роботами, які виконувалися у Національному авіаційному університеті, зокрема з науково-дослідною роботою кафедри економіки повітряного транспорту «Управління сталим розвитком інтеграційних процесів підприємств повітряного транспорту в міжнародному просторі» (номер державної реєстрації 0118U004287), де здобувач теоретично обґрунтував сутності та характеристики управління підприємством; «Мотиваційне управління економічними системами в умовах інтелектуально-цифровізаційної трансформації» (номер державної реєстрації 0121U113066), де здобувач удосконалив наукове підґрунтя щодо парадигми постіндустріального розвитку, яка включає цифрову, інформаційну, просторову економіку та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є розроблення та наукове обґрунтування теоретико-методологічних, методичних і практичних рекомендацій щодо просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства в умовах постіндустріального розвитку.

Відповідно до поставленої мети в роботі було розв'язано такі завдання:

- дослідити теоретичні засади обґрунтування сутності та характеристики управління підприємством; систематизувати підходи до формування економічного потенціалу та чинники впливу на функціонування в умовах постіндустріального розвитку підприємства як об'єктивного підґрунтя для розвитку підприємства; розробити парадигму генезису теорій економіки щодо постіндустріального розвитку суспільства як основи просторового і процесно-орієнтованого управління;

- сформулювати методологічний підхід щодо створення концепції просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства на основі розробленої моделі та запропонувати методологічне підґрунтя формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства;

- розробити концептуальні основи формування організаційно-економічного механізму просторово-процесного управління економічного потенціалу підприємства з урахуванням функціональних особливостей економіки знань та цифровізації, економіки послуг та адаптивних змін, креативної економіки та модернізаційного оновлення;

- проаналізувати тенденції, закономірності макроекономічних передумов функціонування і розвитку підприємств машинобудування та економічні імперативи, а також суперечності розвитку промисловості в контексті економічних інтересів підприємств; визначити та продіагностувати стимулятори та дестимулятори державного регулювання функціонування і розвитку підприємств машинобудування, які впливають на економічний потенціал підприємства;

- обґрунтувати функціонально-структурну модель взаємозв'язку економічних інтересів підприємств та економічного потенціалу, їхнього розвитку на підставі доведеної необхідності їх врахування під час визначення складових економічного потенціалу підприємств;

- розглянути процес еволюції сутності та характеристики просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємств з урахуванням генезису концептуальних поглядів щодо процесного управління підприємства і дослідити процеси, передумови та суперечності просторово-процесного управління в постіндустріальному суспільстві, на основі яких виробити теоретичні підходи в досліджуваному контексті як підґрунтя забезпечення розвитку;

- визначити структуру економічного потенціалу та чинники впливу на функціонування та розвиток промислового підприємства в просторово-

процесному управлінні підприємством на основі формування ключових принципів постіндустріального розвитку;

- розробити концептуальні основи формування організаційно-економічного механізму просторово-процесного управління, який побудовано на основах консолідації процесів, передумов та суперечностей розроблення теоретичних та інструментальних засад формування організаційно-економічного механізму;

- запропонувати теоретико-методичний підхід до обґрунтування пріоритетів, а також інструменти, що забезпечують використання економічного потенціалу підприємств на підставі оцінювання структурної стійкості економічного потенціалу машинобудівних підприємств;

- удосконалити науково-практичний підхід до оцінювання структурної стійкості економічного потенціалу машинобудівних підприємств та науково-методичний підхід до формування просторового позиціонування підприємств в умовах постіндустріального оновлення на підставі запропонованої матриці;

- розробити інтегрований підхід до формування ефективного просторово-процесного управління економічним потенціалом в умовах неотехнологічного відтворення і запропонувати збалансований механізм формування стратегії машинобудівного підприємства в процесі трансформацій та просторово-процесного управління в умовах неоіндустріального розвитку;

- сформувати підхід до моделювання процесів рефлексивного просторово-процесного управління складовими економічного потенціалу на підприємствах під час визначення джерела фінансування діяльності.

Об'єктом дослідження є процеси просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних засад, методологічного підґрунтя, методичних підходів і науково-практичних рекомендацій щодо просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства в умовах постіндустріального розвитку.

Методи дослідження. Науково-теоретичну й методологічну основу дослідження становили такі методи: *абстрактно-логічний* – для обґрунтування теоретичних основ формування просторово-процесного управління підприємств; *методи системного, теоретичного та ретроспективного аналізу* – для узагальнення й систематизації наукових досліджень складових та етапів постіндустріального розвитку; *аналізу та синтезу* – для встановлення передумов й особливостей формування просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства; *економічного та статистичного аналізу* – для виявлення й узагальнення сучасних тенденцій та економічних проблем економіки України як основи джерел розвитку підприємств; *порівняння та систематизації* – для виявлення основних сучасних тенденцій управління випереджувальним розвитком економічного потенціалу підприємств; *економічного, системного та порівняльного аналізу* – для формування теоретичних гіпотез; *дедукції* – для виділення окремих чинників, що впливають на управління економічним потенціалом, й окремих складових економічного потенціалу; *узагальнення та синтезу* – для формування наукового підходу щодо управління випереджувальним розвитком потенціалу підприємств; *групування і системного аналізу* – для обґрунтування взаємозв'язків між складовими економічного потенціалу та інтересів машинобудівних підприємств; *загального й особливого* – для дослідження наявних підходів до визначення складових економічного потенціалу промислових підприємств; *кластеризації* (із попереднім використанням принципу Парето) – для об'єднання підприємств у кластери за рівнем обґрунтованих показників; *експертних методів* – для визначення основних тенденцій економічного потенціалу; *головних компонент* у кореляційно-регресійному аналізі – для формування і розрахунку інтегрального показника економічного потенціалу в умовах структурно-організаційних трансформацій; *екстраполяції* – для розроблення регресійних моделей; *графічного аналізу* – для наочного відображення отриманих результатів дослідження.

Інформаційну базу дослідження становили вітчизняні та зарубіжні наукові публікації, офіційні статистичні матеріали, законодавчі та нормативні акти державного та міжнародного значення, дослідження міжнародних організацій, компаній та рейтингових агентств, дані бухгалтерської звітності підприємств України.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних і методологічних основ просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства в умовах постіндустріального розвитку, у тому числі:

вперше:

сформовано методологічний підхід щодо створення концепції просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства, який базується на перманентному розвитку його інтеграційних властивостей, що зумовлюють вибір і просторову побудову складових економічного потенціалу як багаторівневу структуру з вкладених взаємопов'язаних і зумовлювальних елементів на підставі багаторівневого науково-методичного забезпечення, що створюють необхідний простір для визначення напрямку підвищення ефективності функціонування підприємства відповідно до стратегічних перспектив на ринку, наявної конкурентної позиції, обраних функціональних стратегій, комплексності підходу до інтелектуалізації управління та дозволяють управляти адаптаційними процесами в умовах постіндустріального розвитку;

розроблено концептуальні основи формування організаційно-економічного механізму просторово-процесного управління, побудованого на підставі консолідації процесів, передумов та суперечностей розроблення теоретичних та інструментальних засад формування організаційно-економічного механізму, який включає концептуальну модель просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства, що складається з мети, цілей, методів, визначених взаємозв'язків складових, функцій та об'єктів управління, функціональна характеристика яких зумовлена

впливом зовнішнього та внутрішнього середовищ з урахуванням відповідної ієрархії і завдань просторово-процесного управління, ґрунтуючись на його загальних та специфічних принципах;

розвинуто парадигму постіндустріального розвитку суспільства для формування тріади: економічний потенціал підприємства, просторово-процесне управління, тип економіки на підставі трансформації і контекстної залежності теорій економіки, яка спирається на генезис теорій економіки, на потребу в інтелектуалізації суспільного оновлення, технології реалізації економічних інтересів, зміни наповнення стратегічних і соціальних детермінант, а також базується на становленні теорії управління і концепції формування організаційно-економічного механізму просторово-процесного управління через раціоналізацію просторів прийняття управлінських рішень, що ґрунтується на сучасних тенденціях побудови нових платформ щодо основних напрямів розвитку, проблемній орієнтації та властивостях економічного потенціалу підприємства;

розроблено методологічні положення формування цілісного уявлення про закономірності та особливості просторового розвитку економіки на засадах процесів постіндустріального розвитку як осередків координації та акумуляції економічних і соціальних взаємозв'язків між окремими економічними суб'єктами та функціонування цілісних просторових систем, що базуються на об'єктивній основі визначення сутності науки як суперечливого напрямку позитивного або негативного впливу на соціально-економічне середовище в аспекті використання креативних методів та методологічних парадигм у наукових дослідженнях, що є підґрунтям для формування просторово-процесного управління через системи і механізми удосконалення економічного потенціалу підприємства, орієнтовані на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств;

удосконалено:

функціонально-структурну модель взаємозв'язку економічних інтересів підприємств та економічного потенціалу, їхнього розвитку на підставі

доведеної необхідності їх врахування при визначенні складових економічного потенціалу підприємств, що, на відміну від наявних, ґрунтується на проведеному аналізі сучасних підходів до визначення складових економічного потенціалу підприємств, а саме: функціонального, ресурсного та змішаного. Виокремлено детермінанти формування складових економічного потенціалу промислових підприємств, які визначають необхідність виділення окремих складових у межах дослідження економічного потенціалу машинобудівних підприємств, що дозволило виокремити складові економічного потенціалу підприємств з урахуванням економічних інтересів в умовах становлення просторової економіки, до яких віднесено реструктуризаційно-модернізаційну, інновітивно-інтелектуальну, компетентісно-функціональну, ринково-відтворювальну, на підставі яких визначено основні напрями управління економічним потенціалом для досягнення максимального ефекту діяльності підприємства в умовах інноваційного розвитку;

теоретико-методологічний підхід до забезпечення державного регулювання підприємств у сфері формування системи економічних знань щодо функціонування просторової економіки з позиції виникнення, формування, реалізації, узгодження та балансування економічних інтересів, який, на відміну від наявних, включає обґрунтований взаємозв'язок економічних інтересів і потреб як підприємства, так і держави, які можна забезпечити через інструменти системи стимуляторів і дестимуляторів державного регулювання в період трансформацій та неоіндустріалізації, що дозволяє забезпечити функціонування і розвиток підприємств машинобудування в таких напрямках, як податкове, грошово-кредитне, бюджетне, інвестиційне, соціальне, інноваційно-технічне, безпекове регулювання;

науково-методичний підхід до формування просторового позиціонування підприємств в умовах постіндустріального оновлення, який, на відміну від наявних, включає розроблені і функціонально насичені етапи, на підставі яких сформовано розуміння поточного стану і тенденцій у розвитку підприємства;

запропоновано управлінські рішення для підтримання необхідного рівня економічного потенціалу підприємства, що дозволяє порівнювати підприємства між собою, органічно поєднуючи аналіз економічного потенціалу підприємства через комплексну та приватні оцінки його складових, стратегічно корегуючи процес прийняття управлінських рішень щодо підвищення рівня економічного потенціалу шляхом розроблення стратегії управління економічним потенціалом у процесі структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій;

інтеграційний підхід до формування ефективного просторово-процесного управління економічним потенціалом в умовах неотехнологічного відтворення, який, на відміну від наявних, ґрунтується на забезпеченні дієвості просторово-процесного управління підприємства, складових комплексного підходу формування можливостей економічного потенціалу підприємства в інтеграційному процесі, схемі розроблення моделі просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства, визначених етапах його побудови. Розроблені елементи як єдине ціле дозволяють за потреби впливати на зовнішній та внутрішній простори, обирати необхідні елементи економічного потенціалу й інтегрувати їх, щоб оптимізувати використання ресурсів, забезпечити здійснення управлінських інновацій, розвиток здатностей змінювати складові при стратегізації;

дістало подальшого розвитку:

категоріальний базис предметної площини просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства через уточнення визначення просторово-процесного управління як виду згармонізованого впливу на економічну діяльність та систему ресурсного забезпечення взаємодії між елементами створення продуктів, який, на відміну від наявного теоретичного інструментарію, передбачає впровадження в науковий обіг таких понять, як «просторово-орієнтоване», «просторовий» та «трансформація», які повною мірою здатні характеризувати кінцевий результат від оновлення в умовах постіндустріального розвитку та

використання складових економічного потенціалу в процесі структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій економічного середовища та деталізувати розуміння важливості інтелектуалізації економічного потенціалу підприємства поряд з уточненням об'єкта і предмета теорії – просторово-процесного управління;

науково-практичний підхід до діагностики нарощування економічного потенціалу підприємств у контексті забезпечення розвитку на постіндустріальному підґрунті та Індустрії 4.0, у якому, на відміну від наявних, розширено дослідницький інструментарій щодо проведеного дослідження чинників впливу на нарощування економічного потенціалу підприємств машинобудування шляхом поглибленого аналізу тенденцій розвитку галузі, дослідження макроекономічних передумов управління економічним потенціалом промислових підприємств, що дозволить урахувати стан економічного середовища та визначати перспективи розвитку промислових підприємств у найближчому майбутньому, що дозволило врахувати складові фінансового потенціалу;

теоретико-практичний підхід до формування та удосконалення економічного потенціалу підприємств в умовах структурно-організаційних трансформацій, що, на відміну від наявних, складається з алгоритму теоретико-методичного підходу щодо його формування та оцінки в процесі структурно-організаційних трансформацій і моделі кореляційної залежності інтегрального показника економічного потенціалу від показників виділених його складових, розробленої системи адаптації через моніторинг його стану, резервів, та оцінювання; експертних методів для визначення основних тенденцій економічного потенціалу; головних компонент у кореляційно-регресійному аналізі для формування інтегрального показника економічного потенціалу підприємств, що дозволяє запропонувати систему дій ад'єктивного характеру на операційному та тактичному рівнях управління;

збалансований організаційно-економічний механізм формування стратегії управління економічним потенціалом у процесі структурних

перетворень, який, на відміну від наявних, через узгодженість етапів формування стратегії управління економічним потенціалом машинобудівних підприємств досягається завдяки наявності механізму її розроблення, який слід розуміти як систему організаційно-економічних методів, інструментів і прийомів, ієрархії цілей з їх змістовим наповненням, систему загальних принципів та розробленої матриці взаємозв'язку просторів за рівнями економічного потенціалу підприємства та форми фінансування, які в цілому забезпечують ефективний рух інформаційних потоків для прийняття управлінських рішень та досягнення відповідного рівня економічного потенціалу машинобудівних підприємств в умовах постіндустріального розвитку.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що основні положення і висновки, наведені в дисертації, доведено до рівня методичних розробок і практичних рекомендацій, упровадження яких сприятиме реалізації запропонованих підходів до просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємств в умовах постіндустріального розвитку. Отримані наукові результати впроваджено на державному, регіональному рівнях та на рівні підприємств, а саме:

на регіональному рівні: Київська обласна рада VIII скликання (довідка № 1366/01 з від 12.09.2022) – практичне застосування запропонованого автором теоретико-практичного підходу до забезпечення державного регулювання підприємств у сфері формування системи економічних знань щодо функціонування просторової економіки з позиції виникнення, формування, реалізації, узгодження та балансування економічних інтересів зацікавлених сторін; *Солом'янська районна державна адміністрація в місті Києві* (довідка № 108-7368 з від 12.09.2022) – розроблена автором платформа постіндустріального розвитку створює підґрунтя для впровадження переваг економіки знань, інформаційної і поведінкової економік;

на рівні підприємств: у діяльності Державного підприємства «Український інститут інтелектуальної власності» (УКРПАТЕНТ) (довідка

№ 72 з від 19.10.2021) – формування системи процесно-орієнтованого управління економічним потенціалом підприємств в умовах інноваційно-цифровізованого розвитку економіки має практичну цінність та дозволяє оптимізувати стратегії розвитку для підвищення ефективності господарської діяльності підприємства. *ТОВ «ДЕЛЬТА СТРОНГ»* (довідка № 26.07 від 09.08.2022) – теоретико-методичний підхід до формування та удосконалення економічного потенціалу підприємства в умовах структурно-організаційних трансформацій. Запропонований методичний підхід дозволяє оперувати значним масивом різних за обсягами даних та визначати структурно-організаційні взаємозв'язки між показниками, що зумовлюють локальні складові економічного потенціалу та його забезпечення. *ТОВ «Білоцерківський аероклуб «Пілот»»* (довідка № 82.19 від 16.11.2021) – методологічний підхід щодо формування процесно-просторового управління економічним потенціалом на основі розробленої моделі, що дозволяє побудувати систему показників оцінки економічного потенціалу підприємств і дає можливість аналізувати його структурні елементи, а також отримати економетричні прогностичні моделі сценаріїв розвитку економічного потенціалу підприємства; *«Асоціація митних брокерів»* (довідка № 13/27 від 30.08.2022) – методично-практичний підхід, який дозволяє оперувати значним масивом різних за обсягом даних та визначати структурно-організаційні взаємозв'язки між показниками, що зумовлюють локальні складові економічного потенціалу та його забезпечення. *ТОВ «ПЕРСПЕКТИВА ОС»* (довідка № 47/2 від 18.12.2021) – виокремлення детермінант формування складових економічного потенціалу промислових підприємств, які визначають необхідність виділення окремих складових у межах досліджень економічного потенціалу машинобудівних підприємств. *Національний медичний університет ім. Богомольця* (довідка № 120/3 від 07.09.2022) – запропоновані автором наукові положення та практичні рекомендації впроваджені в практику виробничої діяльності, що дозволило провести деякі зміни щодо підвищення економічного потенціалу шляхом розроблення стратегії управління

економічним потенціалом у процесі структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій підприємства.

Запропоновані автором наукові положення та практичні рекомендації використовуються в *Національному авіаційному університеті* на факультеті економіки та бізнес-адміністрування під час підготовки фахівців освітніх ступенів «бакалавр» та «магістр» спеціальності 051 «Економіка» для навчально-методичного забезпечення при викладанні дисциплін «Економіка і організація інноваційної діяльності», «Основи управління ресурсними потоками», «Потенціал і розвиток підприємства», «Стратегічне управління та інноваційний розвиток підприємства», «Вартісно-орієнтовне управління підприємством», «Економіка підприємства» (довідка №11/102 від 07.09.2022).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є самостійно виконаною науковою працею, у якій викладено авторські розробки теоретичних, науково-методичних та практичних положень щодо просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємств в умовах постіндустріального розвитку та розробки концептуальних підходів до формування систем забезпечення прийняття управлінських рішень, ефективності діяльності підприємства. Наукові положення, висновки і рекомендації, які виносяться на захист, автор одержав особисто. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, у дисертації використані лише ті ідеї та положення, які є результатом власних досліджень здобувача. Особистий внесок автора в працях у співавторстві конкретизовано в списку опублікованих праць.

Апробація результатів дослідження. Основні положення, висновки та рекомендації дисертації було апробовано й схвалено на міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференціях та семінарах: «Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки» (Дніпро, 2018, 2019, 2020, 2021); «Сучасні підходи до креативного управління економічними процесами» (Київ, 2019); «Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, менеджменту, фінансів та права»

(Полтава, 2019); «Economic and business administration development: scientific currencies and solutions» (Київ, 2020); «Розвиток наукової думки постіндустріального суспільства: сучасний дискурс» (Миколаїв, 2020); «Модернізація економіки: теоретичні засади та практика реалізації» (Запоріжжя, 2021); «Фінанси та підприємництво: стан, проблеми та перспективи змін у кризовій економіці» (Запоріжжя, 2021); «Міжнародна транспортна інфраструктура, індустріальні центри та корпоративна політика» (Харків, 2021); «The modern trends in the development of business social responsibility» (Riga, Latvia, 2021); «Формування конкурентоспроможності національної економіки: трансформації в умовах розвитку інновацій» (Запоріжжя, 2021); «Економіка сьогодення в контексті глобальних змін суспільства» (Запоріжжя, 2021); «Розвиток економіки та бізнес-адміністрування: наукові течії та рішення» (Київ, 2021); «Modern scientific research: achievements, innovations and development prospects» (Berlin, Germany, 2021); «Rozwój społeczny wobec wartości etyka-technika-społeczeństwo» (Zabrze, Poland, 2021); «Наукові дослідження в сучасному світі економіки» (Дніпро, 2022); «Сучасні підходи до креативного управління економічними процесами» (Київ, 2022); «Розвиток економіки та бізнес-адміністрування: наукові течії та рішення» (Київ, 2022).

Публікації. Основні результати дисертаційної роботи знайшли своє відображення в 47 наукових працях, серед яких: 2 статі в колективних монографіях; 21 стаття в наукових фахових виданнях України, внесених до наукометричних баз даних; 1 стаття в зарубіжних виданнях, внесених до наукометричних баз даних; 3 статті в зарубіжних виданнях, внесених до міжнародних наукометричних баз даних (Scopus/Web of Science); 26 публікацій тез доповідей у збірниках за матеріалами конференцій. Загальний обсяг публікацій становить 20,04 ум.-друк. арк., з яких особисто здобувачеві належить 18,12 ум.-друк. арк.

Структура та обсяг роботи. Дисертація складається зі вступу, п'яти розділів, висновків, додатків, списку використаних літературних джерел.

Загальний обсяг роботи – 554 сторінок машинописного тексту. Дисертація містить 40 таблиць, з них 11 займають 15 повних сторінок; 109 рисунків, з них 20 займають 20 повних сторінок; 16 додатків – на 57 сторінках; список використаних джерел з 535 найменувань – на 55 сторінках. Обсяг основного тексту дисертації становить 437 сторінки.

РОЗДІЛ 1. НАУКОВЕ ПІДГРУНТЯ ФОРМУВАННЯ ПРОСТОРОВО-ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Теоретичні засади обґрунтування сутності та характеристики управління підприємством

Зміст і характер трансформацій в управлінні підприємством, які відбуваються в сучасних умовах визначаються через комплементацію структурного, функціонального, системного та процесного підходів, а також інформаційного детермінізму, який дозволяє обґрунтувати комплексний характер даних процесів. Систематизація властивостей різних типів трансформацій, які відбуваються в управлінні підприємствами дозволяє говорити про них як про постійний всеохоплюючий процес якісних змін, які охоплюють усі сфери управління підприємством, напрями діяльності, стратегічні зони господарювання.

Для сучасних умов трансформаційні зміни визначаються перехідною фазою, яка включає в себе як елементи індустріального суспільства (ресурсозалежна економіка, криза засобів виробництва, необхідність модернізації, впровадження інновацій тощо), так і формується постіндустріального та інформаційного суспільства (висока ступінь розвитку інформаційно-комунікативного середовища, розширення частки сфери послуг в економіці, перерозподіл ресурсів виробництва та ін.). Потреба в змінах і характері функціонування підприємства обумовлена світовими тенденціями розвитку, направленість на збереження середовища, оптимізацію використання обмежених ресурсів. Отже, слід відмітити, що підприємства є схильними до трансформації, а тому зберігається ненадійність і непередбачуваність їх функціонування. Зміни в діяльності підприємств можуть проходити як

стихийно, під впливом революційних або кризових явищ, так і поступово в ході їх економічного розвитку та застосування стратегічного управління з певним часовим горизонтом.

Оскільки, управлінська діяльність є передумовою і чинником ефективного функціонування і створення перспектив розвитку підприємств в постіндустріальному суспільстві, яка оснований на основних положеннях та принципах наукових шкіл щодо управління (табл. 1.1). Ця діяльність безперервно удосконалюється відповідно до об'єктивних вимог виробництва і реалізації продукції, впровадження нових технологій, ускладнення господарських зав'язків, теоретико-прикладними досягненнями зарубіжного і вітчизняного менеджменту. Постійне зміна умов виробничої діяльності, необхідність адекватного пристосування до умов зовнішнього середовища позначаються не тільки на вдосконаленні організації виробництва, а й на перерозподілі функцій управління по рівнях відповідальності, формах їхньої взаємодії та ін.

В науковій літературі та практичній діяльності підприємств поняття «підхід», «управління» використовується в нашому лексиконі досить часто, однак, на жаль, загального розуміння цих термінів поки не сформувалося. Причиною цього є недостатньо точне визначення цих термінів. Підхід в управлінні - це спосіб мислення по відношенню до підприємства і його управління, виділення головного при побудові ефективної системи управління підприємством. Управління - прийняття і здійснення певних рішень [350]. Управління «процес планування, організації, мотивації і контролю, необхідний для того, щоб сформулювати і досягти цілей організації» [235]. Отже, «підхід до управління» та «управління» ідентичні поняття, які характеризують процес прийняття рішень, які направлені на ефективне функціонування підприємства, ритмічне здійснення виробничих процесів, вчасне забезпечення ресурсами всіх видів.

Таблиця 1.1

Наукові школи управління та їхні основні положення*

Назва школи	Автори	Основні положення
Школа наукового управління (1900-30 рр.)	Франк Гільбрет, Ліліан Гілбрет, Г. Гант. Розвиток у працях Ф. Тейлора, Г. Форда, Г. Емерсон	Раціональна організація праці, аналіз операцій ручної праці і їх подальше вдосконалення. Менеджмент – це наука, яка будується за певними законами і правилами. Доводили, що управляти можна «науково», спираючись на економічний, технічний і соціальний експеримент, а також на науковий аналіз явищ і фактів управлінського процесу і їх узагальнення
Класична (адміністративна) школа в управлінні (1920-1950 рр.)	А. Файоль, М. Вебер	Раціоналізація виробництва і дослідження проблем управління. Створення універсальних принципів управління, реалізація яких обов'язково приведе до успіху. Ієрархічна система розподілу влади, поділ праці на базі функціональної спеціалізації, в управлінні організацією на основі письмових інструкцій і т.п.
Школа психології людських відносин (1930-теперішній час)	Е. Мейо, А. Маслоу, Ф. Герцбергер, Д. Макклеланд, К. Альдерфер	Взаємини на підприємствах, облік психологічних явищ в групах, виявлення мотивації до праці в міжособистісних відносинах; підкреслена роль окремої людини і невеликої групи на підприємстві. Позначені можливості надання психологічного впливу на людину, що оптимізують діяльність підприємств. Науковою базою для школи людських відносин служили психологія, соціологія і так звані поведінкові науки
Школа науки управління (кількісна) (1950-теперішній час)	А. Рапопорт, Р. Акофф, А. Гольдбергер, В. Леонтьєв, Л. Бергаланфі	Два головних напрямки: 1. Розгляд виробництва як «соціальної системи» з використанням системного, процесного і ситуаційного підходів. Системний підхід передбачає, що кожен з елементів, що складають систему (розглянуту організацію), має свої певні цілі. 2. Дослідження проблем управління на основі системного аналізу і використання кібернетичного підходу, включаючи застосування математичних методів і ЕОМ

*Складено автором за основи [150]

Необхідно відзначити, що управління та його розвиток обумовлені в першу чергу визначенням місії, стратегії, цінностей підприємства на основі аналізу минулого досвіду і бачення майбутнього, а також відповідними підходами щодо управління. Основними підходами до управління, які є істотним внеском до розвитку теорії і практики управління, є ситуаційний, системний, процесний та функціональний (рис. 1.1). «Сутність системного підходу до управління полягає в наступному: формулювання цілей та встановлення їхньої ієрархії до початку будь-якої діяльності, пов'язаної з управлінням; отримання максимального ефекту, тобто досягнення поставлених цілей шляхом порівняльного аналізу альтернативних шляхів та методів досягнення цілей та здійснення вибору; кількісна оцінка цілей та засоби їх досягнення, заснована на всебічній оцінці всіх можливих і планованих результатів діяльності» [104].

Системний підхід – це «філософія управління, метод виживання на ринку, метод перетворення складного в просте, сходження від абстрактного до конкретного» [64, с.58]. Також Єфімова О. зазначає, що «системний підхід – основа управління діяльністю підприємств досліджує елементи системності в контексті різних підходів до управління, а саме: логічного, комплексного, функціонального, структурного, директивного та ситуаційного. Також системний підхід слід застосовувати на всіх рівнях управління: чим оптимальніше підібрані елементи системи та скоординовані дії, тим ефективніше управління» [116]. Таким чином, системний підхід сприяв формуванню такого підґрунтя до управління, завдяки якому створюється взаємозалежність і обумовленість елементів підприємства здатних до підтримання зв'язків при функціонуванні в різних середовищах і адаптуватись при збереженні його цілісності.

Реалізація переваг постіндустріального розвитку підприємств має спиратись на удосконалення теоретичного підґрунтя управління ними, що забезпечить ефективність функціонування, підтримання конкурентних позицій, раціональне використання наявних планових ресурсів.

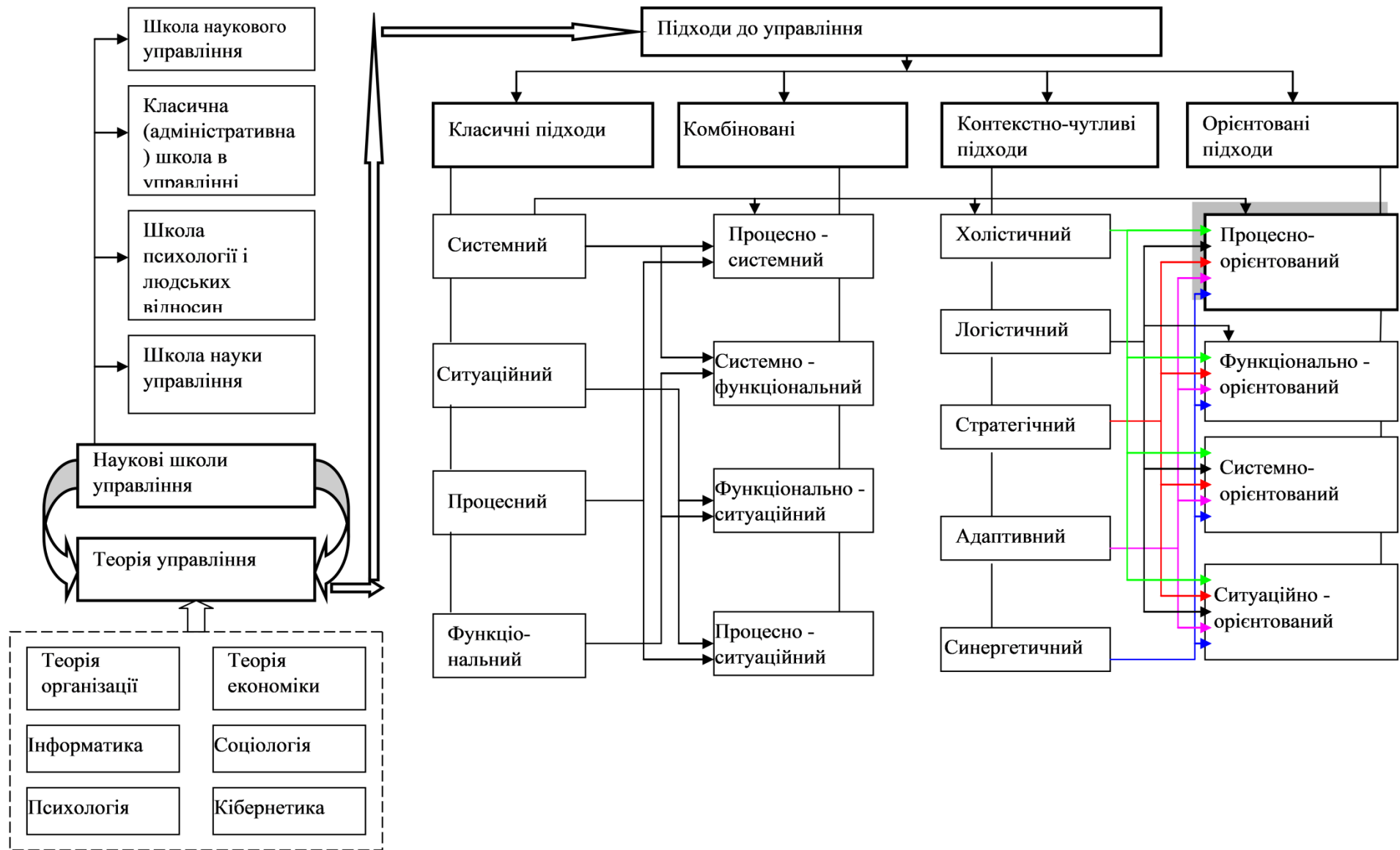


Рис. 1.1. Теоретичне підґрунтя формування підходів до управління підприємством

Теорії управління відповідали вимогам практиків і складовим зовнішнього і внутрішнього середовищ. Так, наприклад, теорія систем свідчить про те, що підприємство складається з багатьох взаємозалежних підсистем і є відкритою системою, яка постійно взаємодіє із зовнішнім середовищем та не доводить, що елементи організації є особливо важливими в межах сформованої системи і не забезпечує її ефективність. До того ж, щоб застосувати теорію систем у процесі управління, менеджери мають знати, які змінні потрібні зв'язкам і елементам підприємства як системи. Таке визначення змінних та їх впливу на ефективність управління є певним внеском до ситуаційного підходу, який послідовно спирається на теорію систем. Також в даній теорії досить складно конкретно визначити основні змінні, що впливають на ефективне здійснення управлінської функції. В даному контексті також не уточнюється, що саме в середовищі впливає на управління і як (в якій спосіб) середовище впливає на результати та ефективність діяльності підприємства.

При здійсненні підходу з позиції еволюції розвитку теорій управління, то процесну теорію слід вважати новим якісним продовженням теорії систем, оскільки процес завжди вторинний стосовно самої системи, втім, є основою та прийняттям рішень. Вона спрямована на вивчення й аналіз властивостей системи як об'єкту управління, а процесна - у якості об'єкта на підставі декомпозиції певну послідовність дій та зміну її властивостей, тобто функціонування систем. Теоретичні основи функціонального підходу «були закладені представниками класичної теорії менеджменту - Ф. Тейлором, А. Файоном, М. Вебером» [36]. Даний підхід до управління був адекватним процесу функціонування підприємств в умовах масового виробництва, стабільної економіки і загально світового економічного зростання, що дозволяло використовувати його майже протягом століття.

Функціональний підхід до управління дозволяє розглядати управління як вид діяльності, що реалізується через виконання визначених функцій. З межах теорії систем управління за стадіями управління здебільшого виділяють загальні функції: планування, організація, координація, контроль, регулювання

і мотивація. На думку Чернобай Л.І., Дума О.І. [435] «сутність функціонального підходу в управлінні полягає в розподілі діяльності на сукупність функцій, які потрібно виконати для реалізації поставлених завдань. функціональний підхід характеризується поділом праці, розповсюдженням функціонально спеціалізованих організаційних структур і управління здійснюється через структурні підрозділи вищого рівня. Його основою є ієрархічна функціональна організаційна структура підприємства, яка передбачає делегування певних функцій окремих структурних підрозділах і посадових осіб». При такому підході реалізуються основні принципи системного аналізу, що дозволяє створювати умови для більш повної реалізації функцій, підвищення ефективності впровадження управлінських рішень, впровадження інноваційних технологій та заходів щодо інтелектуалізації праці.

Втім, у структурі управління підприємством Соколова Л.В. пропонує виділити два типи зв'язків: функціональні та процесні. Функціональні зв'язки між посадами більш очевидні, саме тому розвиток управлінських теорій спочатку йшов у напрямку функціонального підходу до управління, де всі функції менеджменту розглядалися окремо без взаємозв'язків між ними. «Потреба дослідження різноманітних об'єктів щодо їхнього функціонування і зв'язків із зовнішнім середовищем зумовила появу та розвиток функціонального підходу. Такий підхід дає змогу повніше розкрити природу ієрархічних об'єктів, вирізнити цілісні, організовані системи серед усіх інших об'єктів та їхніх сукупностей» [337, с.862]. Органічне поєднання функцій і процесів дозволяє забезпечити безпосередній вплив через більш спеціалізовані складові (процеси) залежно від їх виду і призначення, що сприяє керованості при виконанні робіт.

Відповідно до функціонального підходу функцію підприємства варто розглядати як функціонально спеціалізований вид діяльності, представлений обсягом робіт певного виду, виконуваних для вирішення різноманітних завдань і досягнення цілей діяльності підприємства. Функції підприємства похідні від організації його діяльності, галузевої належності та розмірів [159, с. 255]. Отже,

на основі аналізу наукових підходів до вивчення і розвитку управління підприємством відзначено, що складова змісту функціонального підходу до управління - проблема дослідження функцій і наповнення їх актуальними компетенціями в сучасних умовах – є досить важливою і трудомісткою, а саме їх вивчення – однієї з головних завдань розвитку управління на інноваційних засадах. Зазначені підходи до управління підприємством мають певні переваги і недоліки при забезпеченні ефективності прийняття рішень щодо безперервного його функціонування і розвитку в умовах здійснення змін. Це обумовлено періодом становлення кожного з них, який характеризується ступенем складності умов організації підприємств, динаміки появи чинників впливу на необхідність враховувати темпи оновлення, як інструментарію дослідження, так і виробничих відносин, технологій інтелектуалізації самого управління, технологічних процесів з урахуванням Industry 4.0. Отже, на основі аналізу наукових підходів до вивчення і розвитку управління підприємством відзначено, що складова змісту функціонального підходу до управління - проблема вивчення функцій в сучасних умовах – є досить актуальною, суперечливою і трудомісткою, а саме їх вивчення – однієї з головних завдань розвитку управління.

Найбільшого розвитку і поширення процесний підхід отримав після 80-х років минулого століття, оскільки змінився характер дії і складність зовнішнього середовища, знання стало фактором виробництва, що сприяло змінам у технологіях виробництва, насиченістю праці новими знаннями і швидкістю оновлення компетенцій. Теоретичні та методологічні основи цього підходу були викладені в працях таких вчених, як: М. Портер [519], Т. Давенпорт [491], М. Хаммер и Д. Чампи [496], Дж. Шелдрейк [453].

У широкій практиці процесний підхід почав реалізовуватися в Україні після 2000-х рр. в рамках багатьох сучасних управлінських концепцій мікрорівня (організації виробництва, логістики, управління якістю, ощадливому виробництві, реінжинірингу і ін.) [496, с. 62] задля підвищення ефективності функціонування підприємств за рахунок оптимізації використання ресурсів. Це

обумовило увагу науковців та формування різних точок зору вітчизняних дослідників, щодо розуміння процесного підходу управління в сучасних умовах розвитку економіки. Так, «процесний підхід розглядається як процес, у якому діяльність, спрямована на досягнення цілей організації, не як одноразова дія, а як серія взаємопов'язаних дій – функцій управління, а кожна з функцій – як комплекс однорідних (елементарних) дій, операцій, процедур» [233, с. 208]. Також подібної точки зору притримується Ф.І. Хміль, який трактує «процесний підхід як суму взаємопов'язаних дій – функцій управління, а кожен функцію – як комплекс однорідних (елементарних) дій, операцій, процедур» [428 с, 104-106]. Ряд авторів Андрійчук О.Я. [8]; Данилюк М.О., Лещій В.Р. [96]; «зазначають, що для процесного підходу характерні спроби визначити принципи реалізації функцій управління як наукового компонента процесу управління, в якому діяльність спрямована на досягнення цілей організації». Слід зазначити, що дані підходи до визначення процесного підходу схожі, оскільки спираються на загальне розуміння процесів, як частини функції при функціонуванні підприємства, або на управлінні як виокремленій діяльності здатній до декомпозиції.

Також найбільш принциповою рисою, яка відрізняє процесний підхід від інших підходів є виділення міжфункціональних горизонтальних структур, що дозволяють підприємству виявляти відновити розірвані зв'язки з конкретними споживачами та вчасно задовольняти економічні інтереси зацікавлених сторін. Це дозволяє підвищити ступінь узгодженості здійснення процесів в межах реалізації функцій, забезпечити можливість оптимізації параметрів як окремих процесів, так і їх поєднання на підставі ритмічності з позиції витрат часу на підставі виміру на єдиному підґрунті (рис. 1.2).

В даному контексті слід зазначити, що така різноманітність визначень пов'язана з тим, що процесний підхід як управлінська концепція все ще перебуває в активній стадії розвитку, оскільки дозволяє забезпечити такі риси, як узгодженість за різними характеристиками і координованість, оскільки зрозуміла сутність і рівень значимості процесу. Об'єктивними причинами

розширення його використання є здороження здійснення певних функцій, або виокремлених бізнес-процесів, що відбулось на підставі їх спеціалізації. Саме це сприяло появу цілого напрямку аутсорсінгу, тобто делегування певної функції або її частини стороннім спеціалізованим фірмам. Таке застосування процесного підходу розширює його переваги, які зорієнтовані на досягнення конкурентних позицій на вибраних сегментах із необхідною ціною пропозицією.

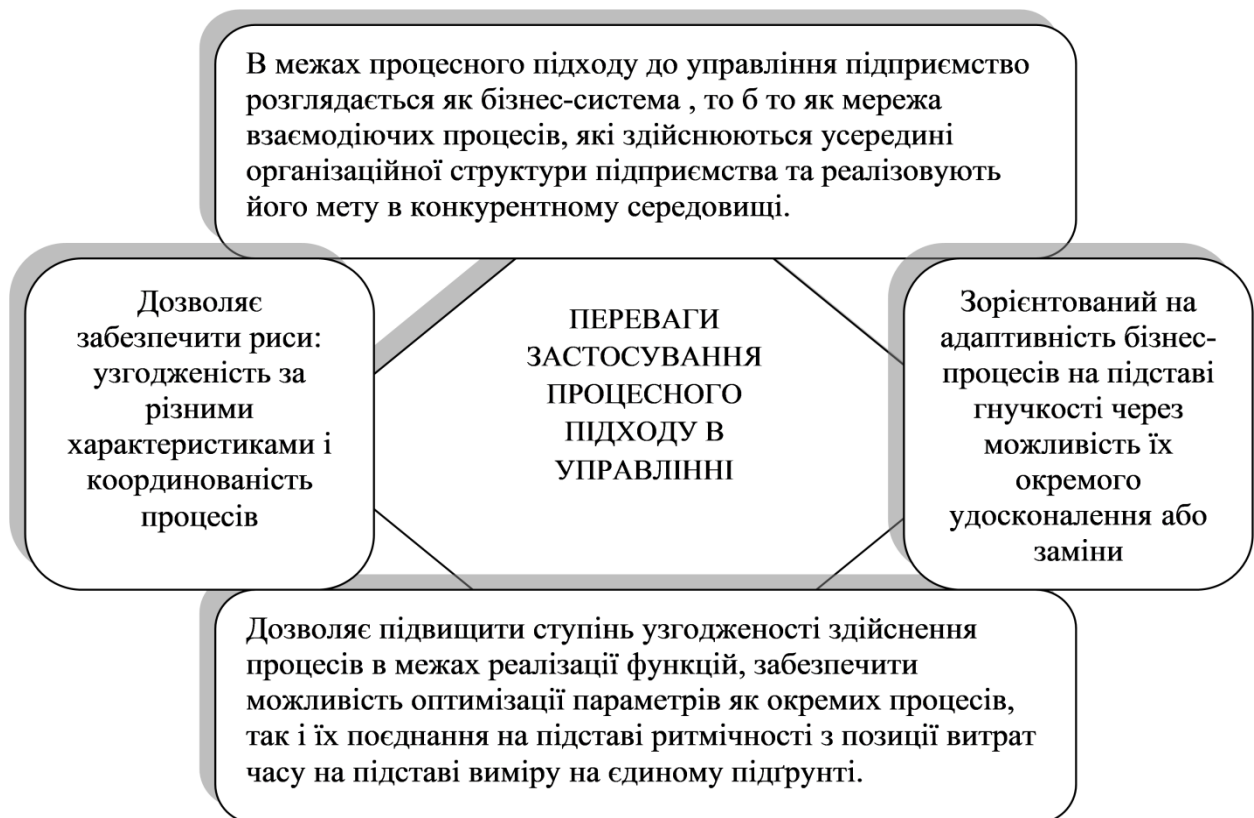


Рис. 1.2. Переваги застосування процесного підходу в управлінні

На думку Дем'янова О.В. [98] «при впровадженні процесного підходу в діяльність промислового підприємства важливо дотримуватися наступних принципів (рис. 1.3): взаємозв'язку процесів - розкриває взаємопов'язаність не тільки стадій одного процесу, а й мережі процесів в один керований процес; затребуваності процесу - враховує затребуваність процесу і окремих його стадій і фаз і націленість на конкретний затребуваний результат; документування процесів - дозволяє стандартизувати процес, отримати базу для зміни і

подальшого вдосконалення процесу у вигляді інформаційного задокументованого банку аналітичних даних; акценту на динаміку і якісну специфіку інтересів кінцевих споживачів, це принцип означає необхідність осмислення роботи з позицій робочого процесу. Розпорошеність і роздроблення організації на вузькі завдання в умовах динамічного і непередбачуваного середовища перетворилися зрештою на відірваність від інтересів кінцевих споживачів, у відірваність роботи від її змісту; контролю процесу - визначає межі процесу, його тимчасові рамки і заплановані ключові показники; відповідальності за процес - задіє різних фахівців і співробітників і окреслює зони відповідальності за процес і його результати».



Рис. 1.3. Принципи процесного підходу до управління підприємством

Саме процесний підхід до управління зорієнтований на адаптивність бізнес-процесів на підставі гнучкості через можливість їх окремого удосконалення або заміни на більш сучасний і економічний. Орієнтація на зацікавленість в ефективності діяльності через кінцевий продукт стимулює конкретного виконавця в підвищенні якості його компетенцій і, як наслідок, в якісному виконанні своєї роботи. Це також дозволяє керівництву підприємства прийняти рішення щодо делегування частини повноважень на рівень конкретних виконавців процесу. Крім того, система, одиницею управління якої є бізнес-процес характеризується більшою можливістю інтеграції в різній

комбінації таких потоків: ресурсний (матеріальний, трудовий, фінансовий) і інформаційний, що додатково дозволяє оптимізувати управлінські витрати. Таким чином, слід відмітити, що практика свідчить, що процесний підхід до управління не є альтернативою функціональному, оскільки останній пронизує всі сфери людського життя і діяльності. Подальше його розвиток в цій галузі є актуальним завданням сучасної економічної науки, покликаної спільно з іншими науками шукати найбільш ефективні форми людської організації та суспільного розвитку.

Більшість теорій управління спрямовані на вирішення обмеженого кола проблем і пояснюють лише їх частину, тому багато науковців сучасного управління постійно досліджують можливості і переваги існуючих підходів і визначають умови їх застосування в реальній діяльності підприємств. Тому, наступним підходом, який став відповіддю на динаміку змін у зовнішньому середовищі слід вважати ситуаційний підхід, оскільки ґрунтується як на узгодженні виявлених розходжень між внутрішніми можливостями і необхідністю відповідати впливам ззовні, так і всередині підприємства. Так, ситуаційний підхід до управління сформувався в межах так званого «інвайронменталізму» - екологічного спрямування, яке включає розгляд функціонування і розвитку підприємства при тісній взаємодії із зовнішнім середовищем. Основними творцями ситуаційного підходу слід вважати Дж. Лорше [510], Г. Кунца [505], Д. Розенцвейга, Дж. Томпсона [527] та інших.

В основу ситуаційного підходу покладено реакцію на конкретну ситуацію у виробничому процесі на підставі ситуаційного аналізу, який включає в себе комплексні технології підготовки, прийняття та реалізації управлінського рішення [55]. Ситуаційний підхід передбачає, що кожна ситуація індивідуальна і управлінське рішення необхідно приймати лише в тій конкретній ситуації, яка склалася для об'єкта управління на даний момент, також необхідно обрати відповідно до її характеристик методи і прийоми аналізу.

Слід зазначити, що системний і ситуаційний підходи до управління відрізняються від функціонального і процесного насамперед тим, що в останніх

не описано критеріїв, за якими можна було б судити про успішність системи управління підприємством та, навпаки, у функціонального і процесного підходів є інструмент за допомогою якого здійснюється діяльність, а ось у системного і ситуаційного підходів до управління їх немає (явно не вказані). Саме тому доцільно об'єднати підходи до управління підприємством функціональний - процесний, системний – ситуаційний (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Групування підходів до управління підприємством

Підходи	Системний підхід	Ситуаційний підхід
Функціональний підхід	Діяльність, умови і вид роботи якої залежать від мети, виконується за допомогою функцій; Переважання і економічних груп методів управління	Діяльність щодо створення сприятливої ситуації виконується за допомогою функцій; Переважання економічних і соціально-психологічних груп методів управління
Процесний підхід	Діяльність в рамках організаційної структури, умови і вид роботи якої залежать від мети, виконується за допомогою процесів; Переважання економічних і адміністративних груп методів управління	Діяльність щодо створення сприятливої ситуації виконується за допомогою процесів; Переважання соціально-психологічних і економічних груп методів управління

Отже, слід відмітити, що у кожному з підходів до управління присутній різний ступінь здійснення груп методів управління, що і визначає домінуючий підхід до управління, який впливає на результативність та ефективність методів менеджменту промислових підприємств. Процесний підхід управління має більш розширені можливості для реалізації економічних інтересів сторін, які представляють зовнішнє і внутрішнє середовище на підставі узгодження ринково-фінансових відносин, що сприяє вчасному нівелюванню конфліктних ситуацій і ресурсних втрат.

Характеристику вищеописаних підходів до управління підприємствами з виокремленням їх сильних і слабких сторін наведено в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Переваги і недоліки визначених підходів до управління підприємством

Підхід	Переваги	Недоліки	Сутність поняття управління	Особливість підходу
1	2	3	4	5
Процесний підхід	<p>чітка система взаємних зав'язків всередині процесів і в відповідних їм підрозділів;</p> <p>чітка система єдиноначальності - один керівник зосереджує в своїх руках керівництво всією сукупністю операцій і дій, спрямованих на досягнення поставленої мети і отримання заданого результату;</p> <p>наділення співробітників великими повноваженнями і збільшення ролі кожного з них в роботі підприємства призводить до значного підвищення їх віддачі;</p> <p>швидка реакція на зміну зовнішніх умов виконавчих процесних підрозділів;</p> <p>в роботі керівників стратегічні проблеми домінують над оперативними;</p> <p>критерії ефективності та якості роботи підрозділів і підприємства в цілому узгоджені</p>	<p>підвищена залежність результатів роботи підприємства від кваліфікації, особистих і ділових якостей працівників і виконавців;</p> <p>управління змішаними в функціональному сенсі робочими командами - більш складне завдання, ніж управління функціональними підрозділами;</p> <p>наявність в команді декількох чоловік різної функціональної кваліфікації неминуче призводить до деяких затримок і помилок, що виникають при передачі роботи між членами команди, проте втрати тут значно менше, ніж при традиційній організації робіт, коду виконавці підпорядковуються різним підрозділам підприємства</p>	Управління як процес	кожна структурна одиниця забезпечує виконання конкретних бізнес-процесів, в яких вона бере участь

Продовження табл. 1.3

1	2	3	4	5
Функціональний підхід	набуття нової якості системою менеджменту підприємства, створення філософії ведення діяльності; підвищення кваліфікації працівників усіх функціональних підсистем; отримання механізму найшвидшої реакції на зміни умов господарювання; чіткий розподіл функцій дає можливість створити стійко працююче підприємство; зростання якості управління основною діяльністю.	низький рівень керованості всіма процесами; відсутність відповідальних за кінцевий результат внаслідок виділення окремих незв'язаних між собою етапів (фрагментів) робіт; складна організаційна структура підприємства; наявність ієрархічних рівнів в управлінні гальмує проходження управлінських і виробничих процесів і збільшує витрати підприємства; функціональні підрозділи орієнтовані на досягнення своїх цілей	Управління як функція	виконання бізнес-процесів, в яких він бере участь, але при цьому співробітник не прагне до досягнення вирішальних показників всієї структури.
Системний підхід	визначення цілей та критеріїв управління та підпорядкування встановлених критеріїв загальній меті; розглядання всіх елементів системи у взаємозв'язку; застосування на різних рівнях — від якогось підрозділу до всього підприємства. У кожному випадку об'єкт управління розглядається як цілісна система; спрямування на слабо структуровані проблеми, пошук оптимального варіанта їх вирішення	практика діяльності вітчизняних підприємств спростовує поширену думку, що всі підприємства є цілісною системою; необхідність залучення висококваліфікованого управлінського персоналу, застосування новітніх технологій та автоматизованих систем управління, що призводить до подорожчання процесів управління на підприємстві	Управління як система	є формулювання цілей та встановлення їхньої ієрархії до початку будь-якої діяльності, пов'язаної з управлінням
Ситуаційний підхід	досягнення мети підприємства в даних умовах часу; визначення умов формування концепції підприємства щодо розвитку системи управління; врахування конкретного набору обставин, що впливають на підприємство в даний час; знаходження оптимальних рішень у конкретних ситуаціях; суттєва економія часу, коли потрібно оперативно прийняти рішення	орієнтація виключно на стандартні завдання; відсутність стратегічного планування; складність формування критеріїв оцінки ефективності управління враховуючи широкий спектр ситуацій, що виникають на підприємстві, у зв'язку з чим звужується керованість управлінського процесу; управління виконується на рівні ситуації, коли вона керує процесом, а не процес ситуацією	Управління як процес	ситуація, тобто конкретний набір обставин, які впливають на підприємство в конкретний період часу

Сучасна концепція управління знаходиться в постійному розвитку, акумулюючи в собі кращі елементи попередніх концепцій. Так, ряд вчених підкреслюють, що сучасний процесний підхід до управління підприємством поєднує елементи функціонального, системного та ситуаційного підходів. Системно-орієнтоване управління підприємством передбачає інтеграцію різних видів його діяльності. Його основною особливістю є управління органічне поєднання за вертикаллю (поміж виділеними елементами системи), а також за горизонталлю (дослідження технологічного процесу створення продукту та всіх стадій його життєвого циклу). Інтеграція по стадіях життєвого циклу продукту обумовлює розробку інформаційно-аналітичної системи дослідження, яка має включати перш за все показники за якістю здійснення стадій діяльності. Інтеграція по вертикалі являє собою об'єднання підрозділів підприємства для найкращого досягнення поставлених цілей. Отже, це дозволяє, по-перше, об'єднувати зусилля людей при здійсненні виробничо-комерційного процесу, тобто отримати синергетичний ефект, по-друге, впровадити нові матеріали, технології і сучасне обладнання у виробничому процесі.

Застосування на рівні підприємств системно-орієнтованого підходу до управління підприємством дозволяє виявити властивості інтегрованих характеристик об'єктів управління та їх компонентів. Саме це дозволяє керівництву викривати і нівелювати розриви у знанні і розумінні що відбувається в об'єкті дослідженні як системи, на підставі аналізу виявляти прогалини в інформації про нього, визначати завдання удосконалення певних елементів або зв'язків, в окремих випадках - шляхом інтерполяції і екстраполяції - передбачати властивості відсутніх частин опису.

Основними завданнями застосування системно-орієнтованого управління на рівні підприємства є: розробка засобів подання досліджуваних об'єктів як систем, які конструюються на основі діагностики взаємозв'язків; побудова типології моделей систем із урахуванням їхніх властивостей задля підтримання їхньої гнучкості, стійкості при наявності небезпечних впливів на цілісність; обґрунтування методів дослідження як самої теорії систем, так і наявних

концепції щодо типів систем і можливих їхніх подальших змін, можливостей і здатностей до адаптації. Провідну роль в даному підході займає виділення і врахування імовірнісного характеру дії об'єктів дослідження, оскільки вони мають складну систему взаємозв'язків, завдяки яким забезпечується сталість їх як системи. Однією із особливостей системно-орієнтованого підходу полягає у визнанні того, що складною визнається не тільки сам об'єкт дослідження, а також можливість їх змін і формування різноманітних їх конструкцій і наповнення змістом.

При функціонально-орієнтованому управлінні за кожною структурною одиницею (співробітник, відділ, управління) закріплено певний набір функцій, визначено простір відповідальності, сформульовано критерії успішності та параметри невдалої діяльності. Горизонтальна зв'язок між структурними одиницями слабка. Вертикальний зв'язок «начальник - підлеглий» є досить сильним, оскільки відображає декомпозицію цілей, завдань, операцій, з однієї сторони, і систему відповідних функцій ф компетенцій виконавців, з другої.

Отже, в сучасних умовах промисловим підприємствам необхідно змінювати функціонально-орієнтовану спрямованість, при якій організація і управління діяльністю здійснюється за структурними елементами (бюро, відділ, цех, управлінням тощо), а їх взаємодія - через посадових осіб (начальників бюро, відділу, цеху, управлінь та ін.) і структурні підрозділи вищого рівня.

В контексті формування системи поглядів просторово-процесного управління, його елементів, етапів еволюції заслуговує на увагу точка зору Бурбело Н.О. [60, с.91], яка стверджує, що «доцільно розмежувати поняття «процесне» і «процесно-орієнтоване» управління. Процесно-орієнтоване управління є умовно перехідним від функціонального до процесного і на прикладах багатьох підприємств залишається дієвим протягом довгого періоду часу. Саме через складність реалізації ідеї процесного підходу і неможливості швидкого і докорінного переходу на нові форми управління, «робочою» формою на практиці стає певна форма, яка задовольняє керівництво і забезпечує певну стадію змін. Вона вважає, що завершена, ідеальна форма

процесної компанії є недосяжною, тому на практиці необхідно саме «орієнтуватися» на управління за процесами, і гармонійно поєднувати підходи і технології управління для забезпечення максимальних результатів діяльності».

Дослідження теорії і практики підходів до управління дозволило виділити два напрямки: власне процесно-орієнтоване управління, як об'єктів керуючого впливу якого виступають процеси - як стійка, цілеспрямована сукупність взаємопов'язаних видів діяльності, які по певній технології перетворюють входи у виходи, що представляють цінність для споживача, і функціонально-орієнтоване управління, об'єктами управління якого є набір функцій, відмінні ознаки, а також ситуаційно-орієнтоване та системно-орієнтоване управління.

«Процесно-орієнтоване управління являє собою міст між централізацією і децентралізацією в управлінні, так як при такому підході людських ресурсів делегуються повноваження для виконання конкретних функцій або процедур, а інформація надається щодо ресурсів централізовано на підставі прав, якими дані ресурси володіють» [211].

Основною метою впровадження й використання просторово-процесного управління слід визнати зниження вартості кінцевого результату діяльності і підвищення його споживчої цінності для максимального задоволення споживачів, що в умовах трансформаційного періоду будь-якої економіки стає значним фактором конкурентоспроможності підприємств будь-якої галузі. Таким чином, просторово-процесне управління підприємства спирається на мережу пов'язаних між собою бізнес-процесів, а не на сукупність розрізнених функцій. Оскільки, кожен бізнес-процес являє собою послідовність операцій, що спрямовані на досягнення визначеного результату, то кожен співробітник знає яку роботу, в який термін і якої якості йому потрібно виконати для того, щоб бізнес-процес привів до бажаного результату.

Реалізація просторово-процесного управління на підприємстві вимагає впровадження основних принципів - принципів «просторового і процесного мислення». Оскільки, як зазначалося вище, процесний підхід поєднує елементи функціонального, системного та ситуаційного підходів, а процесно-орієнтоване

управління є умовно перехідним від функціонального до процесного, «орієнтуватися» на управління за процесами, то в основних принципах процесно-орієнтованого управління є принципи функціонального, системного, ситуаційного та процесного підходів. В якості базових запропоновані наступні принципи: дослідження діяльності підприємства як сукупності бізнес-процесів; спрямованість на безперервне підвищення якості кінченого продукту; спільна відповідальність всіх співробітників за результати діяльності підприємства; орієнтація на споживача бізнес-процесу, для задоволення його потреб, що визначає вимоги до процесу і його результатам при дотриманні яких дозволить поєднати ринково-перспективні і ціннісно-споживчі напрями удосконалення при збереженні основних характеристик.

Характеристики відмінних ознак процесно-орієнтованого, функціонально-орієнтованого, системно-орієнтованого та ситуаційно-орієнтованого управління надано в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Відмінні ознаки орієнтованого управління

Критерії для порівняння	Процесно-орієнтоване управління	Функціонально-орієнтоване управління	Системно-орієнтоване управління	Ситуаційно-орієнтоване управління
1	2	3	4	5
Мета управління	Створення цінності для споживача; досягнення зростання обсягів продажів, збільшення частки ринку по продукту або послугі	Отримання максимальної вигоди для підприємства: доходу, ринкової вартості підприємства	Створення певних інструментів, що впливають на елементи і зв'язок в процесі функціонування підприємства	Оптимізація вартості продукції, підприємства
Суб'єкт управління	Вище керівництво, власники процесів	Менеджери вищого, середнього і нижчої ланки	Менеджери вищого, середнього і нижчої ланки	Вище керівництво, менеджери вищого, середнього і нижчої ланки
Об'єкт управління	Бізнес-процес, мережа бізнес-процесів, потоки	Структурні підрозділи підприємства	Складні системи	Види діяльності підприємства

Продовження табл. 1.4

1	2	3	4	5
Організаційна структура	Адаптивні організаційні структури, орієнтовані на нововведення	Лінійна, функціональна, лінійно-функціональна (штабна)	Ієрархічні структури	Функціональні напрями
Технологія управління	Горизонтальна і вертикальна декомпозиція видів діяльності; створіння процесної моделі підприємства	Вертикальна декомпозиція функцій управління; створіння функціональних структур управління	Управління зв'язками між структурними підрозділами, змістом функціональним наповненням елементів	Горизонтальне і вертикальне управління підприємством
Адаптивна здатність	Висока	Низька	Середня	Висока
Критерії оцінки ефективності	Результативність бізнес процесів	Прибутковість діяльності	Витрати	Матеріально-фінансові ресурси
Інструменти управління	Реінжиніринг, бенчмаркінг, аутсорсинг, менеджменту якості, логістика	Маркетинг, діагностика, контролінг, антикризове управління	Моніторинг, контролінг	Діагностика зовнішнього і зовнішнього середовищ

В табл 1.5 наведені переваги та недоліки орієнтованих підходів до управління промисловим підприємством.

На відміну від функціонально-орієнтованого процесно-орієнтований підхід до управління підприємствами дозволяє створити структуру, що забезпечує ефективне управління бізнес-процесами, спрямоване на постійне поліпшення якості готової продукції та задоволення постійно зростаючих вимог споживачів. Вдосконалення бізнес-процесів з метою досягнення якісно нового більш високого рівня показників діяльності підприємств відбувається шляхом проведення реінжинірингу бізнес-процесів. І хоча за останні два століття капіталізму функціонально-орієнтований підхід був успішно використаний компаніями, в сучасних умовах ринку даний підхід до управління став малоефективним і породив різні протиріччя. Отже, слід вважати, що процесно-орієнтований підхід до управління націлений не стільки на оптимізацію організаційної структури підприємства із відповідними функціями, скільки на

ті бізнес-процеси, цілями яких є створення цінних для споживачів продуктів або послуг.

Таблиця 1.5

Аналіз переваг та недоліків підходів до управління промисловим підприємством

Переваги	Недоліки
Функціонально-орієнтований	
<p>співробітники отримали можливість спеціалізуватися в обраній ними професії, і таким чином набути професійних навичок вищого рівня;</p> <p>в наслідок централізації різних функцій витрати підприємства знижуються;</p> <p>умови праці стали більш безпечними, оскільки кожний знає роботу, яку виконує;</p> <p>більш легше будувати організаційну структуру підприємства</p>	<p>відособленість підрозділів друг від друга, що призводить до монополізації рішень;</p> <p>висока спеціалізація роїтнів, яка не дозволяє їм бачити проблеми в цілому;</p> <p>підміна цільових орієнтирів підприємства на функціональні цільові орієнтири, що призводить до оптимізації функціональних рішень замість оптимізації діяльності підприємства;</p> <p>збільшення інформаційної інтропії з ростом числа ієрархічних рівнів управління підприємства;</p> <p>відсутність орієнтації на зовнішнього споживача;</p> <p>необхідність інформаційної підтримки процесів життєвого циклу.</p>
Процесно-орієнтований	
<p>чітка взаємодія елементів в процесах і в структурних підрозділах підприємства;</p> <p>спрямований на вирішення комплексних багатокомпонентних завдань управління;</p> <p>спосіб подолання неефективності традиційних підходів до обліку й управління витратами;</p> <p>наділення співробітників більшими повноваженнями та підвищення їх віддачі;</p> <p>у роботі керівників домінують стратегічні проблеми над оперативними;</p> <p>узгодженість критеріїв ефективності та якості роботи підрозділів та підприємства в цілому;</p> <p>оперативна реакція підрозділів на зміни зовнішніх умов.</p>	<p>рівень кваліфікації та професійної здатності робітників всіх рівнів виробництва є одним з основних факторів, який визначає ефективність діяльності підприємства;</p> <p>управління змішеним у функціональному сенсі робітничими командами;</p> <p>різниця у функціональній кваліфікації працівників перескоджає координації роботи окремих членів колективу</p>

Таким чином, процесно-орієнтований підхід передбачає здійснення реорганізаційних перетворень підприємства, що забезпечує якісний перехід до ресурсозберігаючої організаційної структури. Основними рисами

реорганізаційних перетворень є: скорочення кількості рівнів в процесі прийняття рішення; синхронізація цільового управління з груповою організацією праці; делегування повноважень і відповідальності виконавцям; підвищення якості продукції, що випускається / послуг і підприємства в цілому; автоматизація технологій виконання бізнес-процесів [84]. Наступним підходом до управління є холістичний, він спирається на розгляд підприємства з позиції цілісності внутрішніх і зовнішніх ресурсів, можливостей. Холістичне (від грецького слова «холосо» – цілісність, цілісність, єдність) управління передбачає використання інтуїтивних методів, цілісного погляду на стан підприємства, комплектування на цій основі ідей розвитку. У більш широкому сенсі під холізмом розуміють «філософію цілісності», розроблену південноафриканським філософом Я. Сматсом [524], який в 1926 році і ввів термін «холізм».

На думку Т. Загорної [121], холістичний підхід включає в себе чотири основні компоненти маркетингу: інтегрований, маркетинговий, внутрішній і соціально-відповідальний компоненти. Проте потрібно також врахувати, що на підприємстві значний вплив має його економічний потенціал, який відображає різні стадії ринкової взаємодії підприємства і використання ресурсів. При формуванні інтелектуалізації холістичного підходу бізнес-процесів економічний потенціал характеризує стан підприємства під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища і застосовується для оцінки його діяльності. Козлова О. А. відкреслює, що холістичний підхід є комплексним та інтегрованим, отже дозволяє синтезувати в єдину модель всі існуючі маркетингові концепції [160]. Основними напрямками застосування холістичного підходу до управління є цілісне дослідження зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, а також холістичні моделі реалізації функцій управління персоналом, маркетингом, фінансами і інформацією.

Оскільки процесно-орієнтований підхід спирається на формування, зміни, адаптацію, оптимізацію бізнес-процесів із відповідним їхнім наповненням необхідними ресурсами за видами і кількістю, тобто на здійснення потоків у

просторі і часі, то застосування інструментів логістичного управління є доречним і корисним. Логістичне управління – «це такий підхід організації діяльності підприємства, що ґрунтується на засадах та принципах логістики, характеризується системною комплексністю управління товарно-матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками задля досягнення ефекту синергії з метою задоволення потреб підприємства та запитів споживачів з мінімальними витратами ресурсів та часу» [406].

Для вирішення проблем зниження операційних витрат пов'язаних з логістичними процесами на підприємствах особлива увага в даний час приділяється моделюванню логістичних процесів і впровадження в них сучасних концепцій менеджменту. Ключовим механізмом для досягнення цих цілей є реінжиніринг бізнес-процесів і процесно-орієнтоване управління. Отже, процесно-орієнтована організація робіт забезпечує менеджмент підприємства більш ефективними методами управління. Серед них виділяються збалансована система показників, принципи командної роботи по проектам, система мотивації та лідерства, а також багато систем вимірювань процесів.

Таким чином, визначені переваги, недоліки основних типів управління як виду діяльності дозволяє обґрунтувати вибір одного, або поєднання деяких для досягнення цілей підприємства (рис. 1.4), ефективності та результативності формування і здійснення бізнес-процесів, які реалізовані в їх контурі, а також реалізовувати зміни в напрямку підвищення якості продукції, технологічного процесу, компетенцій персоналу, що є істотним досягненням в питаннях зниження витрат на всіх задіяних стадіях виробництва і прийняття управлінських рішень у необхідній перспективі.

Розробка ідей стратегічного управління знайшла відображення в роботах таких авторів, як Ansoff [11], Schendel and Hatten [520], А.А. Томпсона і А.Дж. Стрикленда [528] та ін. Ідеєю, що відбиває сутність переходу від оперативного управління до стратегічного, з'явилася думка про необхідність перенесення центру уваги вищого керівництва на оточення для того, щоб відповідним чином і своєчасно реагувати на що відбуваються в ньому зміни.

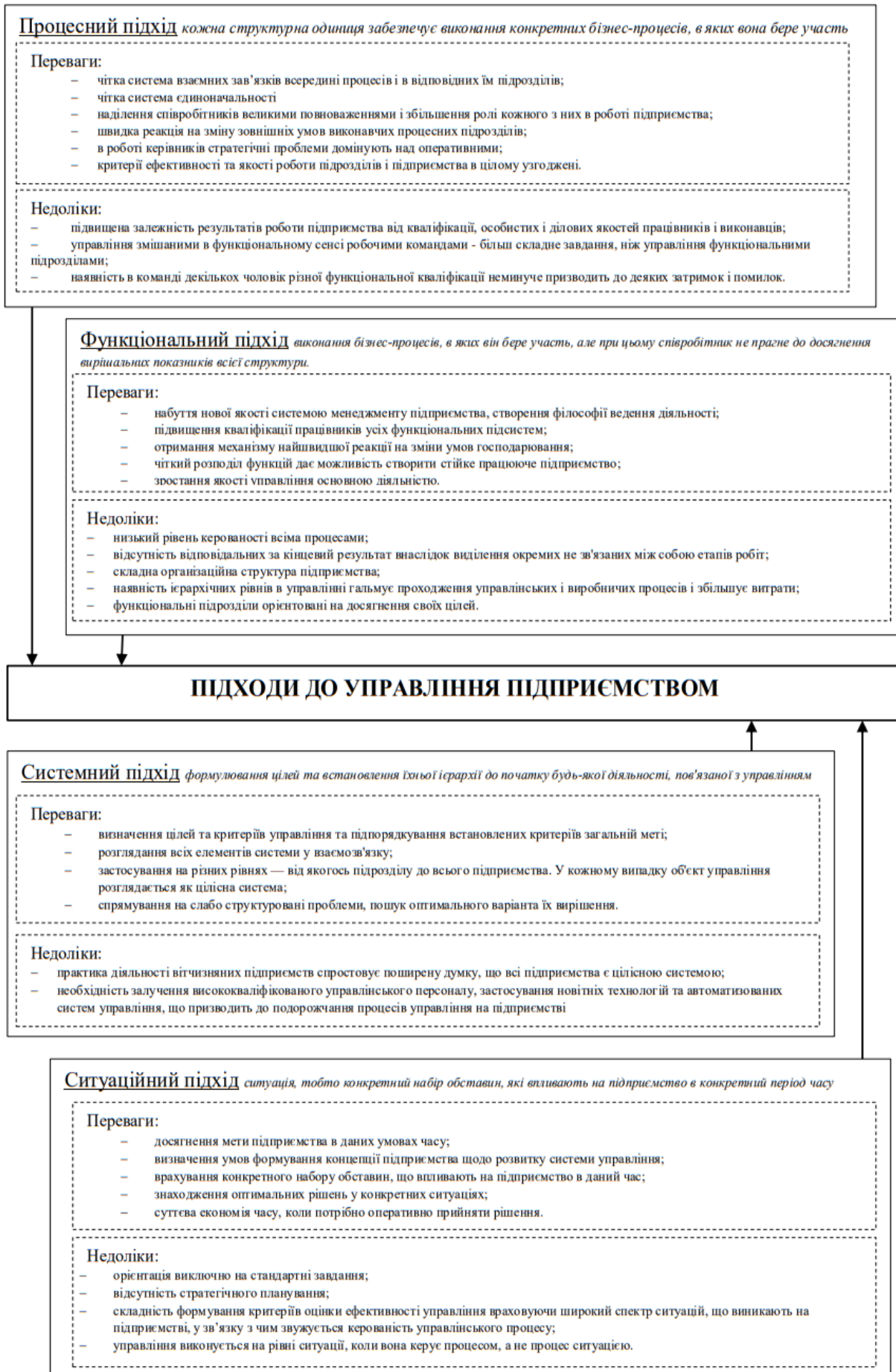


Рис.1.4. Переваги і недоліки підходів управління підприємством

Динаміка змін конкурентного середовища діяльності підприємства вимагає передбачення його параметрів задля розробки перспективних напрямів його функціонування. Так, на розвиток підходів і методів стратегічного управління як передумови підтримання конкурентних позицій приділили увагу українські вчені: І. Ігнат'єва [127], Б. Мізюк [241], Г. Осовська [264], З. Шершньова [455] та ін.

Органічному поєднанню процесно-орієнтована моделі управління бізнесом і стратегічного управління сприяє формування такої моделі бізнес-процесів, що трансформують ресурси підприємства в фінансовий результат під впливом факторів макро- і мікросередовища, які досліджуються в межах стратегічного.

Використання стратегічного підходу в процесі планування та управління ефективністю бізнес-процесів забезпечують переваги процесно-орієнтованого підходу та створюють цілісну систему короткострокових, середньострокових і довгострокових планів, які зосереджені на досягненні стратегічних цілей підприємства з урахуванням впливу середовища прямого і непрямого впливу.

Певні зміни в середовищі, в якому функціонує підприємство, потребують у встановлених конкурентних напрямках адаптацію, яка здебільшого спрямована на запобігання негативного впливу невизначеності і мінливості зовнішнього середовища, можлива в загальному випадку в будь-якому типі структури, але подібна трансформація потребує певних витрат часу і грошових коштів. Чим більше видів діяльності, просторів і рівнів зачіпає адаптаційна трансформація, тим більше глибина і, відповідно, вищі витрати ресурсів на проведення адаптації, але разом з тим буде вища і ефективність адаптації, які відобразяться у результатах функціонування підприємства. Теоретичні та методичні проблеми розвитку системи адаптації механізму функціонування підприємств висвітлені такими дослідниками як Ж. Крисько [179, с. 38-42], А. Раєвцева [305, с. 35-154], Ю. Степанова [343, с. 57-61] та ін. Багато авторів характеризують адаптивність об'єкта, перш за все такими властивостями як стійкість і гнучкість.

Таким чином, глибина і ширина адаптації є фактором підтримання конкурентних переваг на ринку, інтелектуалізації і інформатизації процесу управління, наповнення функцій новими компетенціями. Отже, адаптивний підхід пропонує використовувати процесно-орієнтоване управління, яке являє собою погляд на підприємство, як на визначену кількість пов'язаних бізнес-процесів. Аналіз впливу синергетичного ефекту в процесі побудови системи управління бізнес-процесами дозволить розробити таку стратегію управління, яка б максимізувала ефективність діяльності підприємства за наявних у нього фінансових, матеріальних та трудових ресурсів. З огляду на визначення процесу самоорганізації, наведене Н. А. Потаповою [289], синергетичний підхід має врахувати вплив чинників які впливають на бізнес-процеси. На цьому наголошують Кирилюк Є. М. та Процаликіна А. М. [146], які зазначають, що система управління бізнес-процесами не може формуватися окремо від впливу внутрішніх та зовнішніх чинників.

При процесно-орієнтованому управлінні критерієм ефективності виступає здатність підприємства також до вирішення конфліктів зацікавлених сторін щодо руху матеріально-грошових потоків, процесу створення доданої вартості, ринків збуту готової продукції, системи розподілу отриманих прибутків та інші. У зв'язку з цим з'являється необхідність розширення змісту самої категорії ефективності. Отже, синергетичний підхід розглядає ефективність як здатність встановлювати і підтримувати відповідність між внутрішнім середовищем підприємства та зовнішнім оточенням, налагоджувати міцні кооперативні зв'язки з над системою і на рівні самого підприємства. Іншими словами, ефективним є те підприємство, яке здатне до безперервної інтеграції всіх елементів з її зовнішнім оточенням, що сприяє досягненню нового якісного рівня впорядкованості, в тому числі, і в результаті спонтанних самоорганізаційних процесів.

Просторове управління пов'язано, перш за все, з розумінням обмеженості ресурсів та усвідомленням необхідності їх оптимального використання від існуючих умов, що визначаються конкретними місцями, зонами, факторами

впливу та просторовими координатами дії. Фактично це означає управління організацією причинно-наслідкових зв'язків між об'єктивними процесами на підприємстві. У сучасних умовах «просторовий розвиток організації бізнесу та вибір його оптимальних форм є основним чинником конкурентоспроможності економіки країни, адже сприяє локалізації ділової активності, формуванню «точок зростання», забезпеченню розвитку ділового співробітництва, активізації місцевої (локальної) підприємницької ініціативи. Розвиток перспективних просторових форм організації діяльності підприємств сприяє усуненню територіальних диспропорцій і асиметрії соціально-економічного розвитку за рахунок зміцнення економічного потенціалу локальних просторових утворень, у тому числі найменших територіальних громад» [232, с. 54]. Просторовість розвитку підприємства обумовлює потребу у формуванні засад просторового управління, яке спиратиметься на визначені простори у внутрішньому середовищі, як основи наповненні ресурсами і просторової організації комерційно-виробничої діяльності. Стратегічні перспективи функціонування підприємств передбачає формування загальних закономірностей і специфіки управлінських цілей та на їх основі – визначення ознак для поділу просторів через їхню організаційно-економічну тотожність, подібність управлінських впливів. Саме просторове управління відображає одну із таких важливих характеристик простору як безперервність, що реалізується в рівнях управління як оперативне, тактичне, стратегічне, а також у безперервності прийняття управлінських рішень щодо ритмічної організації руху предметів праці в межах виробничого процесу, руху товарів на ринку - при комерційному процесі в ринковому просторі. Локальність простору відображається, з однієї сторони, його умовними межами можливого ресурсного відтворення, а, з другої, можливостями організування і планування відповідних процесів.

Серед існуючих підходів щодо визначення змісту економічного простору можна виділити: територіальний (є домінуючим серед інших, відповідно до якого економічний простір обмежується територією країни чи регіону;

ресурсний, відповідно до якого економічний простір може виникати будь-де, де люди здійснюють стійкий вибір з приводу використання обмежених ресурсів; інституційний, відповідно до якого інституційне середовище формує економічний простір, в котрому відбуваються соціально-економічні процеси між суб'єктами, і, водночас, має місце зворотній вплив економічних агентів на інституційне середовище; інформаційний, відповідно до якого економічний простір трактується через інформаційну складову економічного процесу. Виходячи з інституційного підходу, який видається найбільш науково продуктивним та поширеним серед сучасних економістів. Зміст економічного простору можна визначити як інституційне середовище, сформоване системними економічними взаємозв'язками між просторовими одиницями за допомогою як матеріальних (природних ресурсів, інженерних споруд, транспортних засобів тощо), так і нематеріальних (інформаційних технологій, електронних документів, конкуренції тощо) об'єктів.

Це комплекс взаємозв'язків, в яких кожна одиниця є одночасно і суб'єктом з власними цілями, ресурсами та цінностями, і об'єктом, на який спрямовані дії інших одиниць. Таким чином, «економічний простір – це не територія (місце), де відбуваються господарські процеси, а переважно абстрактна конструкція, що відображає соціально-економічну еволюцію просторових одиниць у їх взаємозв'язку. Означений підхід дає змогу дослідити зміст та форми економічного простору, його властивості та закономірності розвитку. Він забезпечує можливість порівняльного аналізу на різних рівнях ієрархії економічного простору» [183]. Тому, задля підвищення рівня керованості підприємством, пропонується просторово-процесна концепція управління підприємством, яке інтегрує в собі положення системного, ситуаційного, синергетичного, процесного, стратегічного, логістичного, адаптивного, холістичного, просторового підходів, які доповнюють один одного і формують нове розуміння про управління промисловим підприємством в довгостроковій перспективі. Зміст концепції може бути сконцентровано у вигляді наступних дев'яти ключових положень (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Методологічні положення просторово-процесного управління підприємством

Просторово-процесний підхід до управління підприємством вимагає нового управлінського мислення. Концепція управління бізнес-процесами в меншій мірі піддається формалізації і регламентації по порівняно з принципами раціональної бюрократії в просторі функціонування підприємства. Конкретні рекомендації поступаються місцем готовності вирішувати принципово нові завдання, тому управління бізнес-процесами на кожному підприємстві мають свої особливості.

Положення 1. Системність, відкритість і цілеспрямованість функціонування підприємства. Це означає, що з системних позицій функціональне призначення підприємства полягає у відтворенні (розробці, виготовленні і реалізації) промислової продукції як результату здійснення економічної діяльності.

Ефективність виконання промисловим підприємством свого функціонального призначення може бути охарактеризована в термінах конкурентоспроможності промислової продукції, оскільки саме така продукція має можливість бути реалізованою з прибутком.

Положення 2. Процесна структура підприємства як системи. Функціонування будь-якої системи можна розкласти на процеси, за допомогою яких система реалізує свої функції. Їх структура визначається процесами по відтворенню (розробці, виготовленню та реалізації) промислової продукції.

Підприємство функціонує у зовнішньому середовищі, з яким знаходиться в тісному взаємозв'язку і роль якого полягає у формуванні зовнішніх для підприємства умов. Система є відкритою, зміни параметрів зовнішнього середовища обумовлюють її розвиток.

Положення 3. Синергетичне управління підприємством як процесною системою. З позицій синергетичного підходу до управління підприємством, як економічної системи, являє собою циклічну зміну періодів динамічної нестійкості і біфуркаційних стрибків, тобто чергування еволюційних і революційних фаз розвитку на деякому часовому відрізку існування, обумовлений його взаємодією з зовнішнім середовищем.

У кожен момент часу стан процесної системи описується у вигляді кількісної оцінки його ендогенних параметрів, що характеризують процеси по виробництву промислової продукції. Стан підприємства змінюється під впливом екзогенних параметрів, які кількісно характеризують зовнішні для підприємства процеси.

Положення 4. Забезпечення стратегії розвитку процесної системи виходячи з ситуаційного впливу екзогенних і ендогенних факторів. Виходячи з розуміння ситуаційного управління процесної системи, її стійке функціонування забезпечується всіма функціональними підсистемами. Ситуаційне управління процесної системою означає реалізацію поточних цілей промислового підприємства без негативних тенденцій в майбутньому. Це має на увазі, що виробнича, фінансова та інвестиційна діяльність повинні бути збалансовані шляхом нівелювання негативного впливу екзогенних і ендогенних факторів.

Положення 5. Керованість процесами забезпечення ефективного функціонування процесної системи. Існування мети забезпечення ефективного функціонування процесної системи обумовлює необхідність управління його забезпеченням і збільшенням, тобто управління процесом забезпечення ефективного функціонування підприємства розглядається як система управління, в структурі якої є обов'язковим наявність керованої підсистеми - суб'єктів управління, які здійснюватимуть управлінські процеси, і керованої підсистеми - об'єктів управління.

Положення 6. Цілеспрямованість управління потоками процесної системи в ситуації, яка притаманна даному моменту часу. В умовах невизначеності і високої динаміки зовнішнього середовища перехід процесної системи на якісно новий рівень вимагає управління з метою підвищення детермінованості параметрів зовнішнього середовища, скорочення тривалості спадної фази або фази біфуркації, зниження невизначеності у виборі стратегії управління грошовими, товарно-матеріальними, інформаційними потоками з метою

отримання синергетичного ефекту задля підтримання потреб функціонування і підприємства шляхом адаптації к мінливим умовам функціонування.

Положення 7. Стратегічне управління процесною системою з метою залучення додаткових ресурсів. В умовах конкуренції, коли підприємства, що мають однаковий економічний потенціал, конкурують між собою за залучення інвестицій, участь підприємства в цих процесах полягає в створенні, виявленні і використанні економічного потенціалу в сфері промислового виробництва з метою залучення додаткових ресурсів. Ці процеси повинні здійснювати більш швидкими темпами і з меншими витратами. Залучення додаткових ресурсів в свою чергу дозволяє розширити можливості самої процесної системи і створити нову комбінацію конкурентних переваг.

Управління економічним потенціалом є стратегічним завданням і вимагає застосування методології стратегічного управління процесною системою. Мета стратегічного управління процесної системи - вдосконалення внутрішніх процесів по відтворенню конкурентоспроможної промислової продукції, що забезпечує підвищення економічного потенціалу та адаптації до мінливих внутрішніх і зовнішніх умов функціонування, що дозволяє виявити джерела і механізми створення, посилення і ефективного використання економічного потенціалу в сфері промислового виробництва.

Положення 8. Адаптаційне управління процесами в умовах змінних екзогенних та ендогенних факторів впливу. Процесне уявлення функціонування підприємства направлено на акцентування уваги на організаційних аспектах використання економічного потенціалу та адаптації до зовнішніх умов. На підставі цього можна зробити висновок, що завдання досягнення цілей управління можуть бути здійснені шляхом розробки і застосування на практиці процесно-орієнтованих механізмів і методів адаптаційного управління.

Змінюючись під впливом зовнішнього середовища відкрита система активно впливає на зовнішні об'єкти, формуючи тим самим нові зовнішні умови свого функціонування, до яких в подальшому необхідно адаптуватися. Такий

цикл обумовлює сталість процесів зміни в еволюційній фазі у формі коливань, флуктуацій ендогенних параметрів процесної системи від аттрактора.

Положення 9. Холістичне управління процесною системою на основні положень соціально-відповідального маркетингу. Управління процесною системою передбачає використання інтуїтивних методів для визначення ідей та цілей функціонування на основні положень соціально-відповідального маркетингу. Проте потрібно також врахувати, що на підприємстві значний вплив має його економічний потенціал, який відображає різні стадії ринкової взаємодії підприємства і використання ресурсів. В межах холістичного підходу до управління стан системи залежить від впливу екзогенних та ендогенних факторів з точки зору соціально-відповідального маркетингу.

Таким чином, процесно-орієнтоване управління – це такий підхід організації діяльності підприємства, що ґрунтується на засадах та принципах системного, ситуаційного, синергетичного, процесного, стратегічного, логістичного, адаптивного та холістичного підходів, характеризується системно-ситуаційною комплексністю управління процесами задля досягнення ефекту синергії з метою забезпечення ефективності його функціонування як цілісної системи шляхом адаптації до екзогенних та ендогенних факторів при визначенні запитів споживачів щодо мінімальних витратат ресурсів та часу, а також задоволення потреб підприємства у розвитку за перспективними напрямками.

Отже, в умовах трансформації на рівні промислових підприємств визначаються нові пріоритети концепцій управління, формуються економічні орієнтири управління як методологічне обґрунтування необхідності використання сумарного ефекту всіх видів діяльності в процесі управління, суб'єктної ролі і можливостей впливу на внутрішню і зовнішню середу підприємства.

1.2. Парадигма генезису теорій економіки щодо постіндустріального розвитку суспільства як основи просторового і процесно-орієнтованого управління

Рубіж ХХ - ХХІ століть ознаменувався якісними трансформаціями у всіх сферах людського розвитку, за рахунок яких і до цього дня здійснюється глобальний перехід від індустріальної до нової економіки, заснованої на знаннях, інтелектуальних ресурсах, наукоємних та інформаційних технологіях. В зв'язку зі значними і досить швидкими змінами в суспільстві, фахівці різних сфер - від істориків до економістів намагаються визначити якісну характеристику загального стану соціально-економічної реальності для подальшого прогнозування і конструювання стратегії розвитку країн. Як підсумок, у другій половині ХХ століття був розроблений широкий концептуальний і понятійний апарат: в науковий дискурс були введені такі поняття, як «постіндустріальна економіка», «інноваційна економіка», «інформаційна економіка», «креативна економіка», «економіка знань», «цифрова економіка», «нова економіка».

Однак подальший концептуальний розвиток теорій гальмується через численність і розмаїття концепцій: перш за все, через велику багатоваріантність понятійного змісту деяких елементів, які стосуються за діяння певних переваг з різних типів економік та реалізовувати їхні переваги в просторово-процесному управлінні. Тому сьогодні, перш ніж проводити дослідження по тій чи іншій соціально-економічній тематиці яка дозволяє реалізувати відповідні інтереси, варто провести структурно-логічний аналіз шляху формування концепцій суспільного розвитку на основі теорії постіндустріального суспільства. Це також потребує узагальнення підходів до формування видів суспільства, типів економік, наявних в них продуктивних сил і виробничих відносин, складових

розвитку як підґрунтя для формування нової парадигми постіндустріального розвитку як основи просторово-процесного управління.

У праці "Прийдешнє постіндустріальне суспільство" Д. Белл наводить таке визначення: «Постіндустріальне суспільство засноване на послугах, тому воно є грою між людьми. Головні значення мають уже не мускульна сила і не енергія, а інформація. Основною діючою особою стає професіонал, тому що його досвід і знання дозволяють йому відповідати усім вимогам постіндустріального суспільства. Якщо індустріальне суспільство визначається через кількість товарів, що позначає рівень життя, то постіндустріальне суспільство визначається якістю життя, вимірюється послугами – охороною здоров'я, відпочинком і культурою» [40, с. 171]. Формування інформаційного забезпечення обумовлює поєднання технологічної, організаційної та економічної складових при широкому використанні переваг інформаційних технологій на півнях управління країни. Оптимізація насиченням інформацією суб'єктів господарювання підвищить ефективність обміну інформацією при виборі та використанні ресурсів різного призначення.

Д. Белл, обґрунтовуючи свою теорію, визначав «постіндустріальне суспільство» як аналітичну конструкцію, своєрідну модель майбутнього. Нині можна говорити про постіндустріальне суспільство не тільки як про термін для позначення нового соціально-економічного ладу, що побудований на приматі сфери послуг над сферою матеріального виробництва та розвитку науки як основної продуктивної сили, а розмежовувати постіндустріальне суспільство та постіндустріальну економіку.». Такий підхід дозволяє виокремити взаємодоповнюючі як галузі знань, так і методологічно відокремлені наукові напрями, які потребують різної архітекτονіки відповідних платформ із врахуванням інформаційного насичення. Також наголошує на розмежуванні цих понять вітчизняний дослідник Лебедева Л.В. [197], яка зазначає «...треба розрізняти постіндустріальну економіку та постіндустріальне суспільство, що виникає на її основі, оскільки «постіндустріальна економіка» як соціально-економічне явище має однакові риси у всіх розвинених країнах, перш за все це

країни Євросоюзу, США та Японія, тоді як постіндустріальне суспільство, що виникло на базі цієї економіки, має свої особливості у кожній з цих країн».

Формування економік нового типу із наповнення знаннями різних сфер діяльності має спиратись на формулювання методологічних положень на підставі виявлення взаємних тенденцій розвитку, поєднанні економічних інтересів учасників ринкових відносин. Відповідно до визначеного розуміння розмежувань необхідно розглянути основні еволюційні віхи і особливості формування постіндустріального суспільства з певними характеристиками різновидів економік, які в сукупній цілості призвели до теперішнього стану розвитку суспільства (рис.1.6).

Базисною методологічною парадигмою, що лежить в основі сучасного суспільного розвитку, в тому числі і економічного, є теорія постіндустріального суспільства. Концепція постіндустріального суспільства отримала свій розвиток в працях багатьох відомих дослідників: Д. Белла, З. Бжезинського, Дж. Гелбрейта, У. Дайзард, М. Кастельс, Р. Катца, М. Маклюєна, Й. Масуди, Дж. Мартіна, М. Пората, Т. Стоуньєр, О. Тоффлера, А. Турена та ін.

Д. Белл також вказує на те, що, по-перше, концепція постіндустріального суспільства - це аналітична конструкція, парадигма, соціальна схема, яка представляє собою інструмент теоретичного аналізу, а не опис конкретного суспільства [40, с. 610]. По-друге, він відмовився від використання в своїй теорії таких понять як «суспільство послуг», «інформаційне суспільство» або «суспільство знання», так як вважав, що дана термінологія обмежує і робить одновимірною описову складову соціально-економічних процесів [40, с. 145-146]. Більш того, терміном «постіндустріальне суспільство» він хоче підкреслити перехідний характер що відбуваються в суспільстві змін. По-третє, центральним моментом концепції по Д. Беллу є не процес трансформації типів виробничих сил з технологічної точки зору, а поступальний рух розвитку відносин людини до навколишнього світу і іншим людям: це перехід від «взаємодії людини з природою» до «взаємодії людини з перетвореною природою», а потім до «гри між людьми» [482].



Рис. 1.6. Трансформація теорій економіки щодо постіндустріального розвитку суспільства

Концентрація уваги на формування та управління еколого-соціальними системами сприяло утворенню парадигми циклової та циркулярної економік, кожна з яких певним чином відображає процес взаємодії між людиною і природою задля збереження і розвитку обох сторін, оновлення суспільних відносин на якісно новому рівні використання економічного потенціалу. Здійснення трансформації здебільшого носять інверсійний характер, оскільки спирається на первинне накопичення капіталу, інтелектуалізацію суспільного оновлення і технологій реалізації економічних інтересів, змін наповнення стратегічних і соціальних детермінант. Певним етапом удосконалення складових постіндустріального розвитку, стали праці Е. Тоффлера, який в науковій праці «Шок майбутнього «описав» нове відчуття супер індустріальної економіки», розглянув суспільство, в якому економіка заснована головним чином на послугах, домінують класи професійних і технічних працівників, а теоретичне знання займає центральне положення [399].

Також Тоффлер розглядає зародження нового типу суспільства з точки зору технологічної детермінованості. Саме нові електронні та комунікаційні технології служать для нього індикатором структурних змін в сучасному суспільстві. Найбільш детально представлення концепції Тоффлера здійснено через певні хвилі, а саме - «перша хвиля» і «друга хвиля» у нього співвідносяться відповідно з аграрним та індустріальним суспільством. Тоффлер вважає початком становлення постіндустріального суспільства середину двадцятого століття, а саме час, коли комп'ютерні технології досягають значних результатів у своєму розвитку [526]. Еволюція продуктивних сил, яка відображає проникнення комп'ютерних технологій як у виробничі процеси, сферу управління за рівнями економіки, так і послідовність прийняття рішень, змінюючи змістовний і часовий вимір розвитку. Так, в межах циклової економіки можливе поєднання циклів розвитку економіки, оновлення основних засобів, забезпеченості сучасними або традиційними ресурсами, постійної актуалізації потреб виробничого і споживчого характеру, а також необхідності змін у виробничих відносинах при здійсненні

інтелектуалізації та формуванні відповідних просторів (рис.1.7). Однак, на відміну від концепції Д. Белла, по Тоффлеру, постіндустріальна і свого часу індустріальна хвилі змивають, як хвиля цунамі, попередній порядок, зачіпаючи всі аспекти людського життя. Інформація як основа суспільства майбутнього починає тіснити навіть таку традиційну для індустріального суспільства сферу як виробництво. Знання, і в першу чергу знання високотехнологічне, тобто здатне породжувати нове знання і бути впровадженим в будь-яку сферу людської діяльності, стає основним ресурсом людства.

Продовженням становлення постіндустріального суспільства стає теорія з термінологією «інформаційне суспільство», яка набула розвитку на початку 1960-х років. Цей термін був використаний у праці Ф. Махлупа «Виробництво і розподіл знань у США», а потім – у дослідженні 1974 р. М. Поратса «Інформаційна економіка».



Рис. 1.7. Еволюційний взаємозв'язок постіндустріального суспільства і типів економік

Для Європи проблема інформаційного суспільства стала актуальною наприкінці 1970-х років. Це підтверджує дослідження Р. Пойрера «Інформаційний економічний підхід: характеристики обмеження і можливі перспективи. Ідеї інформаційного суспільства стали розвиватися в працях таких вчених, як Й. Масуда, М. Порат, Т. Стоуньєр, Р. Катц. У роботах даних авторів інформаційне суспільство розглядається як соціальний устрій, що виник в результаті телекомунікаційної революції. В даному суспільстві домінує інформаційний сектор, пов'язаний з посиленням значення знання і інформації.

Разом з тим, Й. Масуда в своїй праці «Інформаційне суспільство як постіндустріальне суспільство» визначає, що головними причинами змін, що викликали прихід інформаційного суспільства є «трансформації в інформаційно-когнітивній сфері, які стали можливими завдяки появі комп'ютерів». Інформаційне суспільство Масуда характеризує як новий тип людського суспільства, в принципі відмінний від моделі індустріального суспільства. «Підставою для такої інтерпретації, – пише він, – є те, що виробництво інформаційних цінностей, а не матеріальних благ буде провідною силою формування і розвитку суспільства» [512, с. 29]. Він виділяє такі фундаментальні характеристики й аспекти нового типу економічної системи: інформаційні технології використовуватимуться не тільки як сервіс для масового споживача, а й як засіб створення самими користувачами нової інформації; місце вільної конкуренції посяде вільна синергія; економічна етика пересічних громадян інформаційного суспільства ґрунтуватиметься на принципі автономного і вільного обмеження споживання, що має привести до стабілізації економічного розвитку [511, с. 98-99]. У інформаційному суспільстві кардинальну трансформацію також зазнає праця і зайнятість через просторове поширення і функціональне наповнення, впливаючи на появу нових, поєднання близьких за змістом, відмирання певних виробничих і обслуговуючих професій. Один з результатів такої трансформації - поява мережевих робітників, працівників з гнучким робочим днем як нового типу суб'єкта праці, створюючи відповідні простори.

За допомогою поширення доступу, зміни швидкості отримання, генерування і напрямів задіяння інформації у виробничо-обслуговуючі процеси прискорюється як її експлуатація, так і старіння для індивіда, підприємства, суб'єкта господарювання. На сучасному етапі розвитку суспільних відносин основну роль в економіці послуг займає «мережева структура», яка замінює по кількості і якості колишні форми матеріальних потреб і насичення економіки задоволень (рис. 1.8). Разом з тим, «модернізація матеріально-технічного забезпечення, що ґрунтується на положеннях неоіндустріалізації, має спрямовуватись на інноваційне оновлення, розвиток інноваційного потенціалу та його трансформацію у інтелектуальний капітал, впровадження засад соціальної відповідальності та екологічності у виробничих процесах» [19, с. 128].

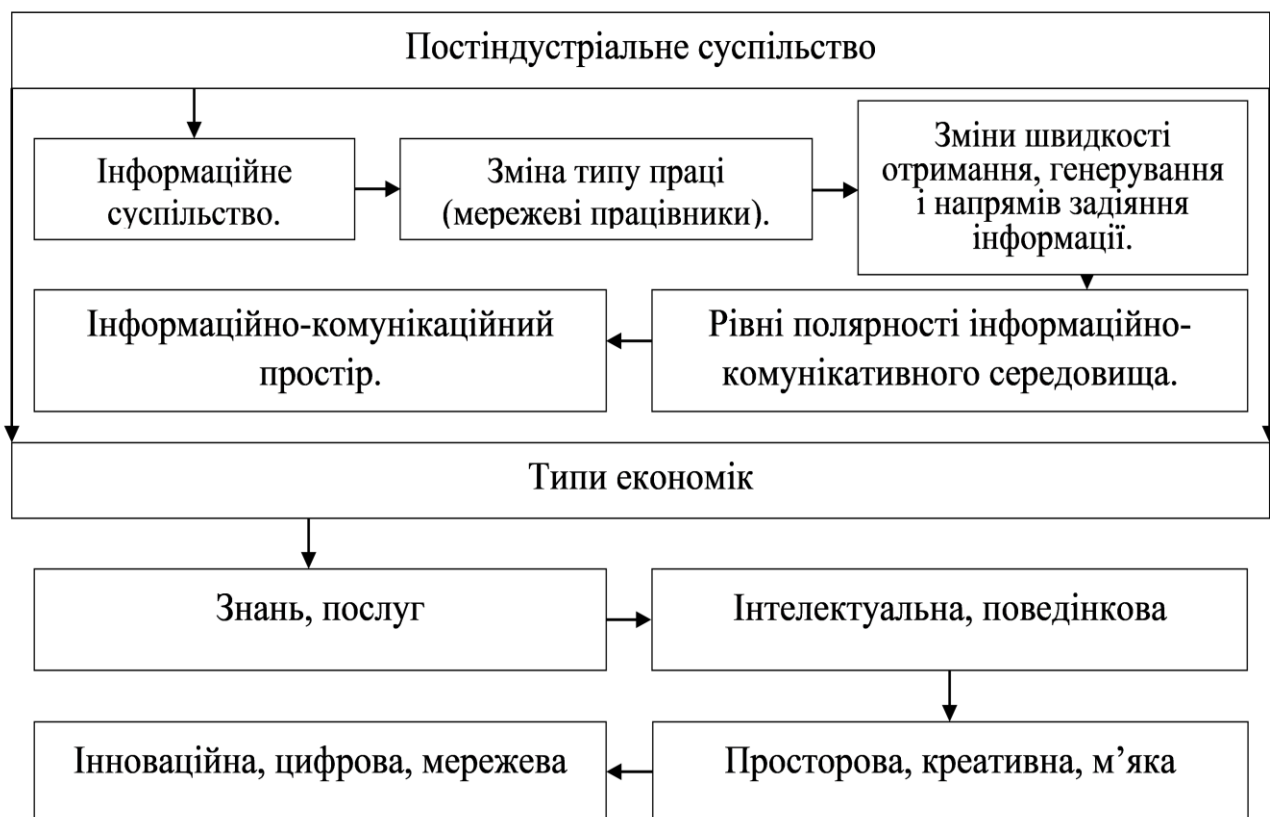


Рис. 1.8. Структурно-логічна схема процесу формування постіндустріального суспільного простору

Інші дослідники, Р. Катц [504] і М. Порат [517] особливу увагу приділяли соціальній сфері нового суспільства, акцентуючи увагу не на самому прогресі технологій, а на становленні технотронного суспільства у сучасному соціумі. Основною метою дослідників було формування теорії нової соціальної структури в постіндустріальному суспільстві. Особливу цю ідею розкрив Збігнев Бжезинський, який виклав основні положення своєї футурологічної концепції в книзі «Між двох століть. Роль Америки в технотронну еру», стверджуючи, що «Постіндустріальне суспільство стає технотронним суспільством – суспільством, яке в культурних, психологічних, соціальних та економічних відносинах формується під впливом техніки й електроніки, особливо розвиненої у сфері комп'ютерів і комунікацій [486].

Розгляд соціальної структури як мережевого суспільства, де найважливішою рисою стає не стільки створення самого знання, а його використання, представлено в роботах М. Кастельса, який є одним з головних представників інформаціоналізма. Він вважає, що перехід від індустріального суспільства до інформаційного, «безумовно, заснований на революції в інформаційних технологіях ... процеси економічних, політичних і культурних змін були посилені і збільшені надзвичайно могутніми інформаційними технологіями» [139, с. 21].

За допомогою зміни напрямку експлуатації інформації для індивіда основну роль в житті починає грати «мережева структура» як своєрідний простір, що витісняє колишні форми особистості і матеріальних потреб. Так, Томас А. Стюарт стверджує, що «для компаній, чиє головне багатство - інтелектуальний капітал, саме мережі, а не ієрархії, являються правильними організаційними конструкціями». Головною перевагою мережевих структур автор називає самовідтворюваність: «компанія з мережевою структурою здатна до самоорганізації: люди групуються навколо проектів, які необхідно здійснити» [348, с.258]. Дійсно, проектно орієнтоване управління спирається на інституалізацію та покращує комунікацію різних видів ресурсів і обґрунтування

відповідних методів прийняття рішень щодо налагодження співпраці між рівнями і функціями, виділення відповідних просторів.

Формування концепції мережевого суспільства можна визначити через складання інформаційно-комунікаційних концепцій, які входять до його простору. Теж саме стосується й мережевої економіки, оскільки в обох випадках економічні, соціальні та культурні специфічні риси формують світове суспільство на базі інформаційно-комунікаційного простору.

Зародження, створення та розвиток мережевої економіки як простору здійснення змін слід розглядати також через призму процесів, які формують світову інформаційну мережу; технічні особливості та обмеження для створення і масштабування мережевої економіки; невпинне розповсюдження Internet-павутини; рівні полярності інформаційно-комунікативного середовища; перенесені до хмарних дата баз та Internet простору багатьох з різновидів соціальної, економічної та культурної діяльності; підвищують значимість ТНК, що розвивають та впроваджують надсучасні комунікаційні технології; переведення класичних організаційних форм та типів у мережеві структури.

Важливу роль у розвитку постіндустріального суспільства спричинило виникнення терміну «економіка знань» або «економіка, заснована на знаннях» (у прямому перекладі з англійської «knowledge-based economy»). Таким цей термін зародився в часи досліджень, що проводилися трьома випускниками Віденського університету, які заклали основи вивчення економіки знань, – Й. Шумпетера, Ф. Хайека й Ф.Махлупа, широкого поширення в теоріях інформаційного суспільства знайшов напрямок «суспільства знання», представниками якого є Д. Діксон, П. Друкер, Т. Сакайя, Н. Штьор. По своєму наповненню такий термін висвітлює характерні особливості постіндустріального суспільства, що знаходиться на вищому еволюційному рівні розвитку, а розмежування просторів створення знань і їхнього використання, у ході якого основним ресурсом виробництва стають інформація і знання, а розвитку — людина.

У такому значенні термін був популяризований П. Друкером. У своїй книзі «The Age of Discontinuity: Guidelines to our Changing Society» (1968 р.) [492] він розглянув використання знань для виробництва економічних благ. Автор поставив питання щодо того, який ресурс є центральним у сучасній економіці. П. Друкер стверджував, що матеріальні, фінансові й управлінські ресурси не є вирішальними факторами виробництва, та виходячи з цього визначив економіку знань як особливий тип економіки, в якому вирішальна роль належить знанням, а їх виробництво стає джерелом економічного зростання та конкурентоспроможності, яку також доцільно розглядати як простір, оскільки вона характеризується необмеженою кількістю учасників із різними характеристиками.

У найбільш широкому сенсі концепція економіки, заснованої на знаннях представляє собою економіку, в якій першочергову роль відіграють інформація, та отримані на її основі знання. Основою такої економіки є створення, розповсюдження та використання знань для забезпечення свого розвитку та конкурентоспроможності. Також економіка знань представляє собою такий вид економіки в якій саме генерування та використання знань відіграє домінуючу роль у створенні добробуту, при цьому людський капітал стає центром економічної діяльності суб'єктів господарювання. Відповідно всі ці зміни привели до інтенсивного розвитку у ключових сферах діяльності, де модифікуються і трансформуються людські знання та стали поштовхом у формуванні концептуальних підходів до розуміння нових видів економік сучасності – «інтелектуальна економіка», «інноваційна економіка», «креативна економіка», «цифрова економіка», «просторова економіка».

Виділення інтелектуальної економіки, економіки знань в якості самостійного об'єкта досліджень пов'язаний з якісними змінами, що відбулися в накопиченні знань і підвищенні їх господарського значення до ролі головного чинника виробництва з науково-технічною революцією. Згідно з експертними оцінками фахівців в галузі інформатики, з середини минулого століття обсяг знань, котрим володіє людство, подвоюється кожні 20 років. За даними Є.В.

Попова і М.В. Власова, «з усього обсягу знань, виміряних в фізичних величинах, які має людство, 90% отримані в останні 30 років, так само як, 90% від загального числа вчених і інженерів, підготовлених за всю історію цивілізації, - наші сучасники. Це найбільш явні ознаки переходу від економіки, що базується на використанні капіталу та природних ресурсів, до економіки, заснованої на знаннях. Якщо розвивати цю думку і далі, то можна сказати, що людське суспільство переходить в стан суспільства дослідників, які живуть в епоху знань та нових технологій» [286].

Інтелектуальна економіка, що розумно поєднує інтелектуальне виробництво із задоволенням матеріальних, а також моральних і духовних потреб людини, ґрунтується, за визначенням Є.Наумова [249], на контролі над науковими та технічними знаннями, на створенні правил їх виробництва і розповсюдження та встановленні санкцій за їх порушення, на закріпленні за знаннями особливих атрибутів по типу прав інтелектуальної власності. Саме процес інтелектуалізації видів діяльності і змісту функцій став передумовою посилення його просторового розвитку, в якому відбувається взаємне проникнення об'єктів і суб'єктів різного матеріально-речового наповнення, включаючи працівника як носія знань, компетенцій, самовдосконалення його і підприємства як самонавчаючої структури.

Наступним етапом формування інтелектуальної економіки є креативна економіка, яку виділив J. Howkins у 2001 р. для позначення економічної системи, в якій вартість більшою мірою створюється творчими компонентами, ніж за рахунок традиційних ресурсів праці, землі та капіталу. Він визначив творчий продукт як економічне благо, послуга чи досвід, що є результатом творчості та характеризується індивідуальністю, новизною та значимістю [499]. Певною мірою сутність концепції креативної економіки зводиться до використання знань для створення конкурентоспроможних нових технологій та видів продукції [31]. Вважається, що вона є результатом трансформації моделі інноваційного розвитку, оскільки інноваційність виявляється у здатності генерувати та трансформувати знання в нові продукти, технології, процеси та

послуги [418] та завдяки їхньому поєднанню у певну архітектоніку, створюється між ними якісне наповнення просторів розвитку концепцій та парадигм.

До того ж поєднує розуміння креативної і інноваційної економіки Й. Клоудова, яка трактує інноваційну економіку саме як «креативну економіку», яку «складають креативні галузі, а саме засоби масової інформації, кінематографія, музика, розважальне програмне забезпечення для ігрових автоматів, комп'ютерні ігри, наукові дослідження, а також інші галузі культури». Вона притримується думки створення саме креативного сектора економіки та стверджує, що «креативний клас – це люди, які змінюють майбутнє, це мотор інновацій, від них залежить економічний ріст» [149, с. 111-112]. Суперечливість підходів формування і трактування креативної економіки спирається на встановленні її рушійної сили, що є основою для формування характеристик відповідного виду суспільства при здійсненні постіндустріального розвитку. В даному контексті слід зазначити, що «по-перше, слово «креативний» має чіткий і однозначний переклад на українську мову – це «творчий», «здатний до створення». Використання кальки з інших мов нічим не виправдане. По-друге, говорити «творча економіка» - некоректно. Це зумовлено тим, що творчість – це людська якість. Економіка може базуватися на застосуванні творчого потенціалу людини, але сама по собі творчою бути не може. Не є коректним стверджувати, що з'явилася деяка «створююча економіка», оскільки економіка, в якій нічого не створюється, не існує як така» [81]. Так і простір, який створюється із просторів, які формує людина, не простором бути не може.

Слід зазначити, що основною відмінністю креативної економіки від традиційного економічного укладу слід визнати в тому, що головний інструмент в ній – це знання, ресурс – інформація, а продукт – інновація. Концепція формування креативної економіки полягає у об'єднанні таких розрізнених способів вибору продуктивної сили в таких економіках як «інформаційна», «економіка знань» та «інноваційна». Джерело креативної

економіки – талант, який породжує нові, оригінальні ідеї і перетворює їх в економічний капітал і продукти, що продаються, обумовлюючи багатовекторність і непередбачуваність результату. Ключовими факторами ефективного становлення, росту і розвитку креативної економіки є людський капітал, внутрішній попит, інновації, інвестиції, технологічна, організаційна та інституційна модернізація, а також творча діяльність всіх суб'єктів ринку.

«Інноваційна економіка і «креативне» суспільство – це явища, які не можуть існувати і розвиватися окремо. Формування інноваційної економіки, безпосередньо пов'язане з соціальними інноваціями, зі створенням «креативного» суспільства. В модернізованому суспільстві інновації переважають над традиціями, соціальне життя носить світський характер, індивід вільний від традиційних табу і рухомий раціональним мисленням, стає активним діячем» [272 ,с.195].

Невід'ємною складовою і наступним етапом становлення постіндустріального суспільства є просторова економіка як науковий напрям, що вивчає економічні відносини і просторові трансформації, як в територіальних утвореннях з уже усталеними кордонами, так і в утвореннях з нестійкими, чітко невизначеними межами. Слід зазначити, що просторова економіка досліджує також економічні процеси на тих територіях, на які не поширюються принципи регіоналізму, розуміючи під цим розширені межі просторового розвитку ґрунтуючись на глобалізаційних тенденціях організації діяльності підприємств.

Така позиція цілком зрозуміла в контексті побудови нової парадигми постіндустріального розвитку на основі просторового підходу, оскільки змінюються чинники і рушійні сили всіх рівнів економіки. «Принциповими відмінностями нової парадигми якості повинно стати: врахування інноваційності та динамічності розвитку суспільства; автоматизація прийняття рішень з урахуванням стохастичності поведінки суб'єктів управління; розширення меж управління та втручання в економічні процеси всіх сфер суспільного життя; систематизація та визначеність характеристик об'єкта та

вимог до рівня його якості та фоні взаємодії суб'єктів та об'єктів управління (лібералізація взаємовпливів); розподіл відповідальності та функцій управління при інтеграції суб'єктів управління для мінімізації витрат і максимізації цінності під час управління якістю» [184].

На основі вищевикладеної систематизації економік різного рипу та із врахуванням еволюційного підходу їх змін доцільно виділити наступні парадигми постіндустріального розвитку: – технологічна, коли об'єктом управління є якість виробництва, тому основою є технічне та технологічне удосконалення, – маркетингова, яка заснована на задоволенні споживача через розробку та впровадження нових продуктів та послуг, – процесна – ґрунтується на впровадженні нових методів і інструментів організації та забезпечення управління якістю процесу і його результату; просторова – охоплює інформаційний простір через формування віртуального наповнення «хмар» і мережевих структур управління.

Створення та поширення різних видів інформаційних ресурсів відбувається у взаємодії із зовнішніми та внутрішніми комунікаційними системами і включає в себе збір, переробку, зберігання, пошук і видачу наукової та комерційної інформації в систему управління підприємством для здійснення відповідних реакцій на зміни в зовнішньому середовищі та внутрішніх умовах його функціонування. Інформаційні ресурси на підприємстві досить великі, від ефективності їх організації значною мірою залежать ефективність функціонування підприємства, а також можливості аналітичного обґрунтування управлінських рішень [23, с. 402].

Стрімкий розвиток комп'ютерної техніки та ІТ стали поштовхом до формування суспільства, що прагне до вдосконалення і взаємодії бізнесу, науки і техніки. Виробництво електроніки, розробка і продаж програмного забезпечення та інформаційних систем, масове поширення персональних комп'ютерів, а також розвиток економічних відносин в конкурентному середовищі - все це спричинило формування нової концепції сучасності - цифрової економіки.

Виникнення терміну «цифрова економіка» приписують американському вченому Ніколасу Негропonte, після публікації його монографії «Being Digital» в 1995 році. [514]. Він міркував про недоліки сучасної моделі виробництва-продажу товарів, в порівнянні з можливістю виконувати ті ж завдання віртуально, оптимізуючи цей процес на всіх етапах. В умовах розширення переваг цифрової економіки, тобто принципово нової моделі розвитку економічної системи, зростає і потреба у створенні просторів, оскільки це є основою її чотиривимірного розвитку. Зі збільшенням чисельності населення планети і споживання різних ресурсів, формування віртуальних просторів за певною класифікацією є основою електронної економіки, яка здатна вплинути на кожен аспект життя як людини: охорону здоров'я, промисловість, освіту, соціальну політику, сільське господарство, культуру, так і підприємства через безмежність пошуку задоволення потреби у засобах виробництва і праці, формах управління і передумов розвитку у вибраних просторах.

Аналітика наукових поглядів щодо розуміння різних видів економік в теорії економіки знань показала, що все частіше при різних наукових дискурсах з'являється ототожнення кожного із видів економік «інтелектуальної, інноваційної, креативної, цифрової» з розумінням необхідності їх поєднання і розгляду з позиції вибору об'єкта, методів, системи забезпечення як нової економіки. В багатьох дослідженнях в даному контексті автори, заявляючи про прихід нової економіки, в кінцевому рахунку говорять про інноваційну, інформаційну, інтелектуальну економіку і т.і. [Tonn Bruce E, 529]. Однак, зважаючи на сутнісну їх різницю, стверджувати це повноцінно є неможливим, так як «науково» термін «нова економіка» ще не відбувся. Це підтверджено тим, що вона (нова економіка) «характеризується економістами опосередковано, через сукупність таких понять, як інформаційна економіка, економіка знань, постіндустріальна економіка, інноваційна економіка, мережева економіка, віртуальна економіка. Таким чином, вихід з термінологічної пастки дослідники шукали і знайшли в підміні понять, втім, дві останні складають елементи просторової економіки.

Результати такого порівняння показали, що сучасному етапу властива інституціоналізація специфічної діяльності з просторового розвитку, яка не завжди співпадає з діяльністю з регіонального розвитку. Просторова економіка розвивається на території, яка уже володіє певною економічною цілісністю, де відбуваються взаємопов'язані, взаємообумовлені процеси. Така діяльність пов'язана з пошуком додаткових ефектів від сукупності якостей простору [349, с. 96]. Одночасно зі становленням концепції економіки знань кінець ХХ ст. охарактеризувався появою ще однієї концепції розвитку суспільства, яка отримала назву «концепція сталого розвитку». Формування нової моделі сталого економічного розвитку цивілізації, здатної протистояти викликам і проблемам сучасного світу ґрунтується на генезу сталого розвитку, що визначається через постулати, основні ідеї, фундаментальні концепції та загальні положення зокрема таких наук як, зокрема філософії, соціології, економіки, екології.

Доцільно додати до парадигми постіндустріального розвитку як підґрунтя і етап становлення періоди розвитку, які обумовили наповнення просторів зовнішнього середовища через певні умови і динаміку його змін, що створили якісні вимоги до адаптаційних процесів підприємств. Загалом після опублікування доповіді Комісії по економічному розвитку ООН «Наше спільне майбутнє» вчені та аналітики запропонували понад 70 визначень поняття сталого розвитку.

Визначення змісту цього процесу науковим товариством не мали позитивного результату, навпаки – з'явилися нові терміни: зрівноважений, стійкий, збалансований, екорозвиток та ін. [97, 294; 74; 433]. Так, в сучасних дослідженнях більш комплексно підходить Васюткіна Н.В., яка зазначає, що «сталий розвиток економіки визначається сукупністю кількісно-якісних змін в еконо-еколого-соціальній системі та здатністю збалансованого існування через вміння підтримувати стійкість і стабільність функціонування всіх задіяних підсистем на різних рівнях економіки, шляхом накопичення такого рівня стану і реалізації потенціалу, що дозволять успішно долати критичні точки до

переходу національної економіки від одного відносно стійкого стану до іншого» [66, с.155].

Сучасні підходи в реалізації концепції сталого розвитку спрямовані на зміну стосунків людини і природи, людини і людини, в основі яких лежить цілісне бачення еконо-еколого-соціальної системи як єдиної відкритої системи, за для створення передумов до підвищення економічного росту, а також формування стратегічного базису світової стратегії людського виживання. Основою для побудови такої взаємодії стають аспекти впливу поведінкових особливостей людей на успішність впровадження пріоритетів сталого розвитку, встановлення ключових бар'єрів та напрямів їх подолання.

Створення та поширення різних видів інформаційних ресурсів відбувається у взаємодії із зовнішніми та внутрішніми комунікаційними системами і включає в себе збір, переробку, зберігання, пошук і видачу наукової та комерційної інформації в систему управління підприємством для здійснення відповідних реакцій на зміни в зовнішньому середовищі та внутрішніх умовах його функціонування. Інформаційні ресурси на підприємстві досить великі, від ефективності їх організації значною мірою залежать ефективність функціонування підприємства, а також можливості аналітичного обґрунтування управлінських рішень [23, с. 402].

«Сучасні концепції поведінкової економіки є різнобічними, багатоаспектними й такими, що охоплюють широкий спектр соціально-економічних явищ і взаємозв'язків. Найбільш поширеними з них є: евристика (*heuristic*), в рамках якої вважається, що люди приймають рішення, засновані на приблизних правилах та когнітивних ярликах, що спрощують рішення, а не на суворій логіці» [501]. «У рамках евристичної концепції поведінкової економіки проблеми переходу до сталого розвитку набувають нового змісту з огляду на важливість змін не тільки у можливостях застосування тих чи інших інструментів та механізмів, але й у поведінкових шаблонах, когнітивних ярликах та певних правилах, на основі яких люди приймають ті чи інші рішення. До того ж важливим є врахування культурних, економічних,

соціальних, психологічних та інших специфічних особливостей окремих країн світу, що можуть прискорити, або, навпаки, загальмувати сприйняття та запровадження принципів сталого розвитку» [51, с. 4].

Процес соціальної глобалізації, інтеграції та інформатизації став точкою зустрічі, зміною вектора та фокусом переоцінки цінності. Сформовано фундамент для трансформації соціальної структури та постіндустріальних економічних принципів у більш відповідну інформаційну економіку, економіку знань та економіку сталого розвитку. Тобто на основі розвитку будь-якої системи, організації, підприємства зміниться пріоритет від попиту до вартості. Взаємозв'язок типів економік та підсистеми управління економікою (рис. 1.9).

Таким чином на сьогоднішній день загальноновизнаним є факт входження суспільства в нову стадію розвитку, в якій домінантою є соціальні засади. Вони по-різному іменуються в наукових дослідженнях, однак вписуються в рамки постіндустріальної парадигми. Але, незважаючи на це, ще ніде ці зміни не є завершеними, тому не представляється можливим чітко сформулювати і концептуально узагальнити риси і сутність нового типу розвитку економіки. Слід зазначити, що до теперішнього часу в суспільних науках не склалося однозначної думки про сутність постіндустріального суспільства і меж його поширення. Відсутність чітко сформульованої теорії постіндустріального суспільства, єдиних критеріїв для його визначення і завершеної дослідницької бази дозволяє охарактеризувати постіндустріальне суспільство лише як певний перехідний етап соціального, економічного розвитку від індустріального суспільства до чогось нового, ще до кінця не визначеним. Однак, як показали результати нашого наукового пошуку на теперішній час все більше суспільство набуває рис розвитку сталого розвитку на основі холістичної концепції.

Виходячи з динаміки і якісної трансформації типів економік, слід визнати необхідність формування підходу до управління підприємствами як основи економіки країни на процесній і просторовій основі, що дозволить певним чином їх поєднати з позиції наявних продуктивних сил і охоплення простору їхньої взаємодії.

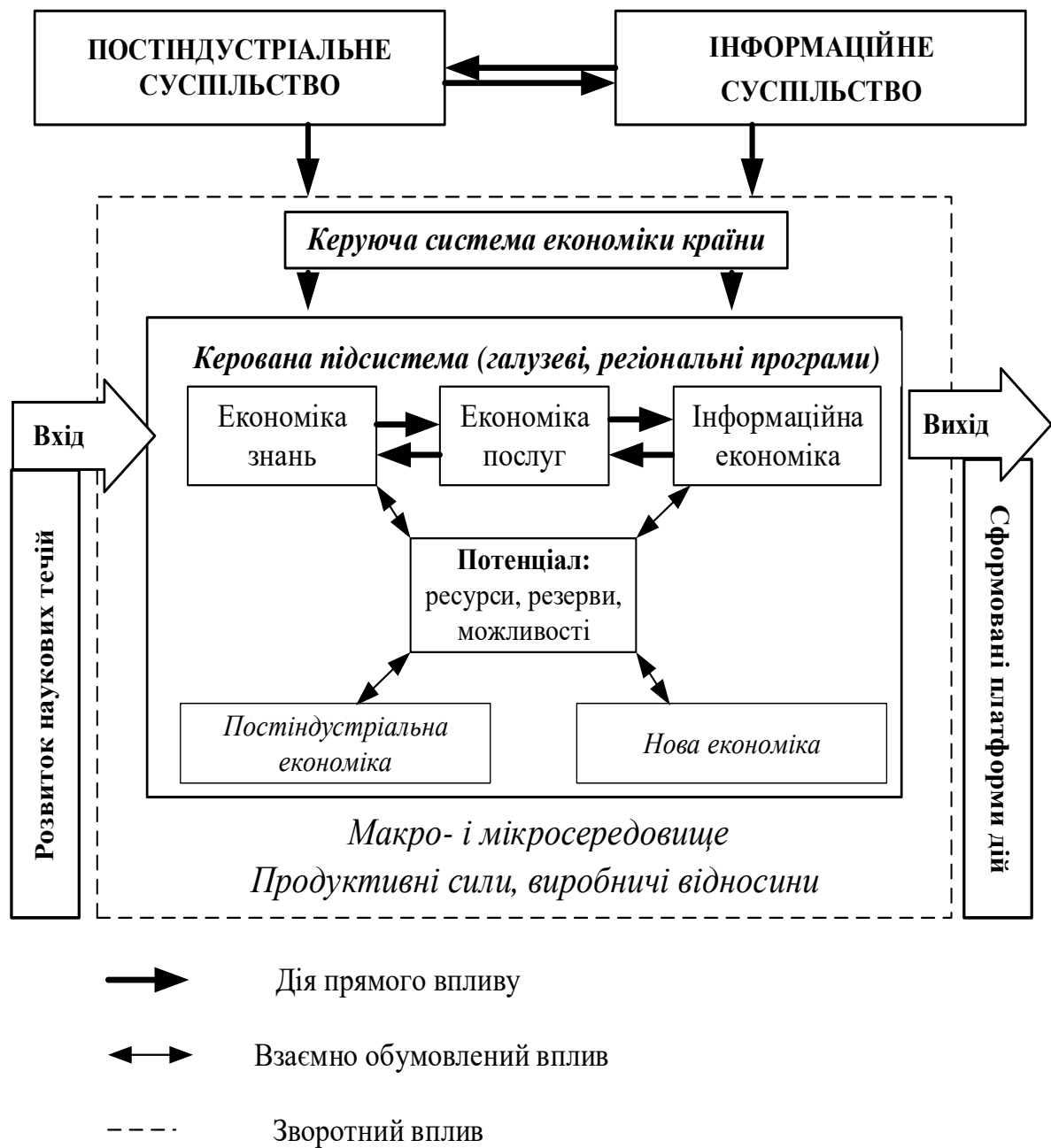


Рис. 1.9. Взаємозв'язок типів економік, підсистеми управління економікою та потенціалом підприємства

За допомогою аналізу ми можемо визначити, що на сучасному етапі не доречно говорити про пріоритетність використання понять у сучасному управлінні розвитком підприємства, оскільки зараз існують інтегровані механізми взаємозв'язку різних методів залежно від стану розвитку підприємства та його факторів. Оскільки ці концепції з'являються на певному

етапі розвитку підприємства і зосереджуються на впровадженні регулярних резервів для підвищення їх ефективності, необхідно детальніше розглянути їх вплив на розвиток.

Концепція (лат. *conceptio* - розуміння, система) – це певний спосіб розуміння, трактування якого-небудь предмета, явища, процесу, основна точка зору на предмет тощо, керівна ідея для їх систематичного освітлення, задум, що визначає стратегію дій при здійсненні реформ, проектів, планів, програм; система поглядів на процеси і явища у природі та суспільстві [54, 57].

Якщо умовно розподілити враховуючи всі чинники впливу на формування концепцій управління розвитку підприємств, то їх можна згрупувати у чотири групи [468]:

1. Ринкові та пост ринкові концепції розвитку - глобалізації, стійкого розвитку, соціальної відповідальності, споживчої вартості, нової економіки, громадської модернізації та ін.

2. Концепції розвитку економіки – конкурентоспроможності, державного регулювання економіки, національної інноваційної системи, національних корпорацій (державні корпорації), регіональної (муніципальної) стратегії розвитку та ін.

3. Концепції управління підприємством – еволюційної теорії управління, управлінської революції, наукового менеджменту, національного менталітету, людського капіталу, знання керівника, квантово-економічного аналізу (КЕА), проактивної компанії, компанії, що динамічно розвивається, організаційних змін, алгоритмічного й евристичного в управлінні, глобального менеджменту, самонавчальної організації, корпорації знання, саморегулятивної організації, соціокультурного менеджменту, віртуального підприємства, універсального фахівця, ефективного розвитку тощо.

4. Концепції управління бізнес-процесами – маркетингу, бізнес-моделі підприємства, тотального управління якістю, тотальної оптимізації виробництва, "точно в строк", збалансованих показників, бережливого виробництва, категорійного менеджменту, штучного інтелекту, кінетичного

підприємництва, масового виробництва на індивідуальне замовлення, високих технологій та ін. Така різновекторність розуміння концепцій управління пояснюється тим, що в різні періоди розвитку підприємств на їх управління чинили вплив різні наукові школи – теорії економіки, теорії фірми, теорії управління, відповідно до змін у розвитку суспільства і трансформаціях наукових підходів змінювались управлінські процеси підприємств.

Важливим етапом розвитку процесного підходу в управлінні стала поява стандартизації управлінських дій. Г. Емерсона, який «запропонував серед своїх 12 принципів управління принцип створення на підприємстві "писаних стандартних інструкцій"» [409], обґрунтувавши необхідність стандартизації управлінської діяльності у вигляді моделей, процесів управління і навіть їх покращення. «Статистичні методи, як джерело інформації про виробничі операції, є основою стандартних управлінських процесів управління якістю продукції. Заслуга В. Шухарта полягає в тому, що ще в 1924 р. він запропонував перейти від індивідуального контролю конкретної деталі (за Ф.Тейлором), до контролю, спрямованого на забезпечення стабільності операцій на всьому протязі технологічного процесу. Це дозволяє досягти запланованого рівня якості кінцевої продукції. Запропоновані ним контрольні карти є не що інше як стандартизований процес управління (виявлення і усунення) варіацій параметрів якості продукції» [342].

У. Шухарт, стверджував, що процес контролю якості складається з трьох кроків: встановлення технічного завдання допуску на продукцію, її виробництва відповідно до завдання та інспекції того, що вироблено відповідно до завдання. Попередники розглядали ці три етапи незалежно: «Хтось міг задати необхідні допуски, хтось інший міг взяти їх за основу і зробити відповідний продукт, а інспектор міг виміряти цей предмет для встановлення відповідності завданню» [522, с.44]. У. Шухарт обґрунтував цикл згаданих дій на підставі застосування теорії варіабельності до аналізу процесу масового виробництва. Автор виходив з того, що економічно обґрунтованим є встановлення певного середнього значення границь процесу. За умови

статистичної стабільності процесу границі, які виникли на етапі «виробництво», і які було встановлено на етапі «інспекція», можна буде порівняти із границями допуску, що задані споживачами. Ця послідовність дій для досягнення збільшення виходу придатної продукції потребує неодноразового повторення, що дало змогу У. Шухарту зробити висновок про їхню взаємозалежність та циклічність. Слід зазначити, що у даному випадку науковець розглядав лише виробничі процеси.

Зміна динаміки зовнішнього середовища обумовила потребу у наступному етапі змістовного розвитку процесного підходу, який пов'язаний із розробкою конкретних методів, що дозволяють на практиці організувати стійке управління міжфункціональними процесами та орієнтованими на досягнення потрібних параметрів технології і продукції, здатних націлити робітників на постійне їх якісне удосконалення. «До числа тих, хто звернув увагу на необхідність міжфункціонального управління при постійному вдосконаленні процесів, слід виділити В. Шухарта, Е. Демінга, Д. Джурана, які вважаються засновниками процесного підходу в сьгоднішньому його розумінні. Їх розробки лягли в основу концепції управління якістю, саме тому так часто процесний підхід асоціюється саме з управлінням якістю. Необхідно зазначити, що рішення даної задачі стало можливим, насамперед, завдяки бурхливому розвитку статистичних методів та інформаційних технологій» [123].

Початком розуміння просторового підходу до управління стала трансформація циклу Е. Демінга і У. Шухарта, який переніс його з площини процесу виробництва у площину процесу управління, і у такий спосіб перейшов від контролю якості до менеджменту якості. Він запропонував такі етапи: планування, реалізація, перевірка, дія.

Слід зазначити, що основна причина, через яку простір все-таки був прийнятий до розгляду мейнстрімом, на думку П. Кругмана, полягала в тому, що недосконала конкуренція більше не сприймається як феномен, що не піддається моделюванню, і завдяки цьому теорії на базі ефектів масштабу стають об'єктом досліджень [181, с. 124]. Ефект зростаючої віддачі

пояснюється просторовою мобільністю не лише оновленою кількістю факторів виробництва в умовах постіндустріального розвитку, але й організаційних структур управління, їх впливом одна на одну. Схожа роль простору проявляється у всіх формах економічної активності на всіх рівнях і сферах управління, що в більшій мірі стосується суб'єктів господарювання.

Підтвердженням різновекторної направленості розуміння категорії «простору» є його визначення, наведене Вовканич С.Й., як «...напрямків взаємодій, динамічним середовищем з розвиненими елементами духовних, матеріальних продуктивних сил та ресурсів» [87, с. 16].

Системний підхід у дослідженні проблем управління придбав домінуюче значення, свого імперіального значення системний підхід набув під час проведення досліджень різними науковими школами щодо питання проблем управління, на його основі стали розвиватись різні концептуальні підходи. В його основі закладена парадигма організації, як система, із підсистемами нижчого порядку, елементи яких пов'язані щільними прямими та опосередкованими зв'язками і таким чином пов'язаний з іншими елементами. Тому кожен керівник, приймаючи власні рішення, повинен враховувати їх наслідки для загальних інтересів.

П. Друкера по праву відносять до найзатятіших прихильників системного підходу. Запропонована ним наприкінці 50-х років концепція управління за цілями мала революційний характер. Також вагомою теорією в рамках системного підходу стає концепція "7S", розроблена Е. Атосом, Р. Паскалем, Т. Пітерсом і Р. Уотерменом. «"7S" — це сім взаємозалежних змінних, назви яких в англійській мові починаються з літери "S": стратегія, структура, система управління, персонал, кваліфікація співробітників, організаційні цінності, системи і процедури соціальної технології. Зміни в одній змінній через систему зв'язків впливають на стан інших, тому підтримка балансу і гармонії між ними становить головне завдання сучасного менеджменту» [111. с.18].

Процесний підхід не здобув би фундаментальної основи складних систем та їх функціонування без впливу кібернетики. Н. Вінер, як батько кібернетичної

науки заклав поняття перетворення у складних системах входів на виходи. При відповідності такому куту зору на проблему, бізнес процес може бути кількісно оціненим як за видами діяльності, так і у системі - як підпроцес. Такі підпроцеси витрачають ресурси при вході в систему і під впливом взаємодії засобів та факторів виробництва видає готову продукцію на виході, яка має вартість і споживчу цінність.

Індустріальна революція призвела до появи великих підприємств (корпорацій), які підкорили власним інтересам процеси виробництва, обміну та розподілу. У відповідь на потреби корпорацій, орієнтованих на масове виробництво, у величезній кількості працівників, що виконують монотонні операції, зміни відбулися в інститутах сім'ї, в секторах освіти та культури. Суспільство переорієнтувалося на підготовку дисциплінованих, витривалих і відповідальних працівників. Такими ж були і споживачі. На ринку попит був реакцією на пропозицію, що за допомогою розвитку засобів зв'язку та телебачення підкріплювалася першими рекламними компаніями.

Корпоратизація стала інструментом монополізації ринку, а конкурентні переваги та стратегії досліджувалися науковцями на базі практичної діяльності світових промислових гігантів, які стали замовниками методів і підходів до аналізу і оцінювання складових зовнішнього середовища, побудови прогнозів їхніх змін. Саме у 1970-ті роки було ідентифіковано й описано такі базові конкурентні стратегії, як скорочення витрат, фокусування та диференціації [518], а також диверсифікацію (та її види), як головну організаційну інновацію того періоду й основну корпоративну стратегію, яка потребує функціональні стратегії відповідно до визначених цілей.

Зростання конкуренції, перші кризи та банкрутства великих компаній у 1970-80-х роках призвели до активізації сфери послуг, основними представниками якої стали консалтингові компанії у галузі фінансів, страхування, оперативного та стратегічного управління. Основною формою капіталу у другій половині ХХ ст. вважалися нематеріальні активи

підприємства, його інтелектуальний капітал, який став результатом створення інноваційних продуктів і здійснення управління ним.

В цей же період набуває широкого поширення відображення ідеї підприємства у вигляді сукупності бізнес-процесів. Так, «ідею про суттєве підвищення ефективності роботи корпорації шляхом радикальної трансформації схеми її операцій уперше висунув М. Хаммер [497]. Вважається, що він також першим використав термін «процесне підприємство» [425, с. 88], основними ознаками якого є організація роботи за принципом побудови бізнес-процесів, що зумовлює необхідність усвідомлення працівниками цілей організації бізнес-процесів, знання вимог клієнтів і прагнення їх виконати, консолідацію зусиль колективу для забезпечення результативності бізнес-процесів. Першим термін «процесний підхід до менеджменту» використав Дж. Харрінгтон у своїй книзі «Покращення бізнес-процесів» (1991 р.), присвяченій розгляду теоретичних аспектів проблеми [133].

Найвідоміші компанії світу на прикладах власного функціонування і успіху діяльності підтвердили цінність при звстосуванні, ефективність та прогресивність вищевказаної ідеї. Виявлення бізнес-процесів, проведення їх аналізу та вдосконалення стало основою для виявлення резервів для підвищення конкурентоспроможності та ефективності всієї діяльності підприємства.

Вивчення процесів змін як одного із напрямів управлінської науки почалося у другій половині ХХ ст. Особливу актуальність вона набуває коли підприємства, що знаходяться в умовах інноваційного розвитку, намагаються адаптуватися до мінливих ринкових умов та загальносвітової економічної ситуації. Управління змінами стає дієвою моделлю функціонування і фактором росту економічної системи. Більшість ранніх досліджень науковців була сконцентрована на процесному розумінні змін, тобто на визначенні найефективніших методів впровадження перетворень. Надалі ж важливою нагальності набуває цінність продукту для споживача, яка є результатом бізнес-процесу. Ціннісна орієнтація діяльності підприємства була активно реалізована

як в теорії (М. Портер, Дж. Томпсон, М. Хаммер, Д. Чапми, Д. Харрінгтон, В. Шеер, Т. Давенпорт), так і на практиці, що і стало наступним етапом розвитку процесного управління.

Так, сучасне розуміння процесної орієнтації бізнесу на цінність вперше було запропоновано М. Портером у 1985 р. при обґрунтуванні теорії конкурентних переваг у вигляді ланцюжка створення цінності як послідовності "стратегічно важливих видів діяльності". Він ідентифікує «п'ять первинних (забезпечення поставок сировини і матеріалів, вхідна логістика, виробництво, вихідна логістика, маркетингові заходи і продаж, післяпродажне обслуговування) і чотири вторинних дії (формування інфраструктури, управління людськими ресурсами, розвиток технологій та матеріально-технічне забезпечення), що складають такий ланцюжок на будь-якій фірмі» [287].

Суттєвий вплив спричинив розвиток мережевого характеру економіки сучасних підприємств, що пред'явив нові вимоги до механізмів управління ними. Відхід від раціональної традиційної організації на користь мережевої, що базуються на знаннях та інформації, здійснюється через зміну засад існування та функціонування підприємств. В основі побудови підприємств і їх взаємодії один з одним лежить не вузька функціональна спеціалізація, яка показала на практиці свої вади (збільшення числа рівнів управління, великий обсяг зусиль з координації тощо), а інтеграційні процеси в управлінській діяльності. Традиційні ієрархічні структури управління все більше доповнюються численними горизонтальними зв'язками, все більшої популярності набирають технології маркетингу відносин в управлінській діяльності. Узагальнюючи концептуальні підходи до розуміння такого явища як мережева організація Січкаренко К.О. [331, с. 9-10] виокремлює їх у вигляді 5 груп: 1) «група концепцій, які розглядають явище мережевої організації економічної діяльності як природне продовження проникнення інформаційно-комунікативних технологій у виробничий процес, зміни якості економічних відносин між учасниками економічної діяльності; 2) група концепцій, які розглядають мережеву співпрацю як наступний етап розвитку процесів інтеграції, що

активно розвиваються – кооперація, аутсорсинг, вертикальна інтеграція, процеси злиття та поглинання, утворення консорціумів; 3) група концепцій, які розглядають мережеву організацію як продовження процесів інтеграції соціуму; здебільшого таких поглядів дотримуються вчені-соціологи – вони вважають мережеву організацію природним продовженням процесів утворення сталих соціальних груп; 4) існує окрема група концепцій, які пояснюють виникнення явища мережевої організації внаслідок довготривалого процесу інтеграції та інституціоналізації економіки, виникнення нової форми організації відносин між учасниками економічного простору; 5) група концепцій, які розглядають мережеві організації у контексті управлінських теорій, вбачаючи у мережевій взаємодії новий етап впровадження моделей автоматизованого управління ресурсами та інформаційними потоками».

Саме остання група концепцій стала поштовхом стандартизації правил опису процесів дозволила розширити можливості візуального моделювання і описувати також процеси функціонування підприємств, що послужило основою для подальшого створення інформаційних моделей бізнес-систем. Зокрема широку популярність на практиці отримав комплекс стандартів IDEF, методологія ARIS, яку розробили фахівці компанії IDS Scheer AG (Німеччина), мова UML (Unified Modeling Language — уніфікована мова моделювання), діаграми BPD (Business Process Diagram, "діаграма бізнес процесів").

Традиційне мислення, як наукове, так і у сфері прийняття рішень, ґрунтується на аналітичному підході, коли більш складна система поділяється на підсистеми та елементи [412, с. 46; 21], що дає ілюзію контролю за системою. Будь-яка система потенційно є дуже складною та ймовірнісною, що в сукупності з емерджентністю унеможливорює такий контроль на засадах традиційного аналізу. Тому, відповідно до холістичної концепції, необхідно не поділяти систему на складники, а сприймати в усій її різноманітності та складності. Саме такий підхід набуває сьогодні активного розвитку в новій віхії еволюції процесно-орієнтованого управління.

Орієнтація на клієнта процесу в межах середовища управління знаннями забезпечує розвиток та трансфер знань про потреби окремих груп клієнтів (власників підприємства, його працівників, зовнішніх контрагентів – споживачів, постачальників, конкурентів тощо), преференціях і бізнес-напрямок, що забезпечують зростання, а також сприяє використанню знань організації для вирішення проблем клієнтів. Важливу роль при цьому відіграє формалізація знань, яку в концепції управління знаннями успішно здійснюється за допомогою онтології. Онтологія дозволяє надавати користувачеві цілісний, системний погляд на певну предметну сферу, уніфікувати знання про таку предметну сферу та відтворювати необхідні логічні зв'язки в межах певної предметної сфери [85]. Онтологічний підхід до проектування процесів управління знаннями на підприємстві створює поштовх до формування такої системи знань в середині підприємства, при якій їхнє використання збільшується, а отже й неминуче створює умови до нового лагу розвитку. В сучасній інформаційній економіці саме формалізація нових знань та їх своєчасна імплементація в діяльність організації, створює нове знання, або знання нового рівня. При цьому при такому підході на перший план виступає механізм формалізації та використання. Так, наприклад, інтелектуальна власність, яка є правильно формалізована може виступати на ринку як конкурентною перевагою, так і продуктом як таким.

Особливість нових знань, їхня структура, склад, функції та відмінність від інших характеристик створюють окрему цінність. Як стверджує Д. Тіс [99], найістотнішими компонентами знанневих активів підприємства є технологічні ноу-хау і ноу-хау в області бізнес-процесів та репутація підприємства. Управління активами знань істотно відрізняється від управління матеріальними активами, і не тільки через те, що знання може переміщатися, передаватися, можливий витік знань, імітація або копіювання. Є ще одна особливість: знання є невід'ємними від організацій, конкретних людей і процесів, які вони організовують і здійснюють. Таким чином, процесно-орієнтоване управління у

еволюційному періоді свого формування зазнало певних етапів розвитку, які представлено на рис.1.10.

Враховуючи, що розвиток суспільства впродовж усіх етапів своїх трансформацій мав завжди орієнтації на соціальну засади, а особливо в новій стадії свого розвитку вони є домінантними. Відповідно на формування процесного підходу впродовж усіх етапів його становлення та розвитку чинили вплив концепції маркетингу, що формувалися відповідно до ринкових умов. У своїй еволюції маркетинг пройшов певні етапи: від періоду, коли концепція маркетингу мала прикладний характер і була спрямована на пошук покупців виробленої продукції, до індивідуалізації маркетингу, що привела до розвитку концепції маркетингу відносин, інтегрального, холістичного маркетингу.

У сучасних відносинах «виробник-споживач» споживача характеризують як носія нового світогляду, співтворця цінності, співучасника бізнес-процесу, джерело інновацій. Отже, для сучасного трактування процесного підходу актуальним є підхід спільного творення цінності з урахуванням інтересів споживача і суб'єкта господарювання на базі системи спільних здібностей, що мають задовольнити індивідуалізовані потреби [13, с. 39].

Таким чином, просторово-процесне управління пройшло значний трансформаційний шлях розвитку. У класичній парадигмі управління напрямки процесного управління були зорієнтовані на виробничі, функціональні процеси. Основна концентрація уваги зосереджується на інформаційно-аналітичних функціях і зорієнтована на контроль якості та побудову процесу управління якістю, за для забезпечення ефективної системи збуту підприємства.

У сучасній парадигмі управління об'єкт управління можна структурувати у послідовний ланцюжок – «споживач, загальне управління якістю – інновації - знання, персонал, цінність як результат – інтеграція – синергія». Відповідно до нього і відбувались трансформації в підходах до побудови різних типів процесів управління, які в період інтенсивної задоволеності споживчого попиту, клієнтоорієнтованості були націлені на сукупність усіх видів діяльності

Парадигма управління								
	Класична			Сучасна				
Тип процесу управління	виробничі, функціональні	контроль якості, інформаційно-аналітичний	збут управління якістю	сукупність видів діяльності як бізнес-процес	інтегроване управління бізнес-процесами	ціннісна орієнтація управління бізнес-процесами	системно - інтеграційні	
Об'єкт управління	виробництво	товар	менеджмент якості, збут	споживач, загальне управління якістю	інновації	знання, персонал, цінність як результат	інтеграція	синергія
Концепції управління (маркетингові концепції)	виробнича	товарна	збутова	традиційного маркетингу, клієнтоорієнтована	інноваційна, реінжиніринг бізнес-процесів	управління знаннями, маркетинг відносин	інтеграційна, інтегрального маркетингу	холістична, холістичного маркетингу
Представники теорій	Ф Тейлор А. Файоль	В. Шухарт Г. Емерсон	В. Шухарт Е. Демінг Д. Джуран	Й. Шумпетер П. Друкер Ф. Котлер Н. Віннер	М. Ханнер Дж. Харрінгтон М. Портер П. Друкер Дж. Томпсон	І. Ансофр М. Хаммер Дж. Чампі В. Шеєр А. Адізес	І. Ансофф К. Прахалад П. Друкер Я. Корнаї Г. Клейнер	П. Друкер Д. Тис Р. Капкан Д. Нортон
Теорія управління	Неокласична	Теорія кількісних методів	Безперервне (процесне) поліпшення якості	Підприємницька теорія, теорія корпорацій, системний підхід	Теорія кокументних переваг, стратегічне управління	Теорія організаційного розвитку	Еволюційна теорія, мережевий системно-інтеграційний підхід	Системно-інтеграційна теорія, теорія управління знаннями.
Період	1916 р.	1924 р.	1939 р.	1950 р.		1980 р. – по теперішній час		

Рис. 1.10. Процесно-орієнтоване управління, у контексті еволюції теорій управління в постіндустріальному суспільстві

як єдиного бізнес-процесу зорієнтованого на одну ціль – задоволення попиту споживача. Інтенсивний розвиток інновацій вніс корективи, і тип процесу управління стає інтегрованим, так як реінжиніринг бізнес-процесів створює умови до перегляду існуючої формули і фокусується на цілі процесу викидаючи з формули розгляду проблеми вже задіяні процеси. Теж саме стосується і структури підприємства, оскільки саме таким способом можна виявити недієві ланки та вузькі місця. До вершини кута підіймається використання можливостей, що можуть бути задіяні за допомогою інструментів процесу. Розвиток концепції управління знаннями поглиблює ціннісну орієнтацію в управлінні бізнес-процесами, що надає можливість вибудовувати відносини між учасниками процесу на якісно нову рівні і трансформувати їх в такій системно-інтеграційній формації, яка дозволяє підприємству переходити на новий якісний рівень свого розвитку.

1.3. Формування економічного потенціалу та чинник впливу на функціонування в умовах постіндустріального розвитку підприємства

Трансформація економічних процесів та потреба зміни традиційних систем управління формують широку площу до створення нових підходів розгляду і покращення функціонування підприємств адаптованих до існуючих викликів, що підвищить конкурентоспроможності та отримання необхідної норми прибутку. Однак, перед тим як вибрати певну траєкторію дій при удосконаленні функціонування і виборі бізнес-моделі, необхідно враховувати можливі до визначення і прогнозування чинники впливу на формування економічного потенціалу підприємств і відповідно вибудовувати вдалу структуру його складових, взаємодію між ними, що стане фундаментальною основою для подальшого розвитку. Саме економічний потенціал підприємства акумулює, як його конкурентні переваги, здатності до оновлення, так і

віддзеркалює можливості вчасно здобувати нові на підставі інтелектуалізації управлінських процесів, удосконаленні функціонального наповнення і адаптації компетенцій працівників

Формування потенціалу підприємства являє собою комплекс дій по консолідації можливостей підприємства та підприємця, а також здатності до їх реалізації при побудові структури та створення організаційних форм вищого за існуючий порядку, що забезпечить сталий розвиток за рахунок постійного якісного відтворення. Поняття потенціалу підприємства - це складна категорія. Воно введено в практику дослідження діяльності підприємства з метою вирішення невизначеності, пов'язаної з відсутністю будь-якої інформації про умови функціонування в майбутньому. В цілому, без ототожнення потенціалу з суб'єктивним напрямком, його можна визначити як спроможність перетворення можливостей у сектор реального використання, тобто зміни стану і використати як міру є міра єдності досягнутого, що може бути застосована з певною метою, і як можливого, так і досяжного при певних умовах. Важливість формування кожної структурної складової потенціалу полягає в тому, що потенціал це відкрита економічна система зі складною побудовою, а отже найвища ефективність його використання досягається оптимальним формуванням складових, що дозволить досягти синергічного ефекту. Це, безумовно, складна і теоретична і практична задача, однак, без її вирішення ми не досягнемо стабільності розвитку.

Обґрунтовуючи склад та структуру економічного потенціалу підприємства за його складовими, слід зазначити значну множинність точок зору дослідників на дане питання з позиції трактування і пріоритетності кожної при здійсненні розвитку відповідно до обраного типу. Кожен автор вкладає в поняття структури економічного потенціалу підприємства власне бачення, яке часто істотно відрізняється від інших, оскільки відображає особливості факторів впливу відповідно до досліджуваної галузі, ступеня конкурентної боротьби, можливостей входу нових інвесторів, доступу до кредитних ресурсів та інших. Це пояснюється тим, що розвиток постіндустріального суспільства

заснав трансформаційних перетворень економіки та необхідності застосовувати нові моделі бізнесу, систему управління через їх просторово-процесне наповнення. Зміна підходів щодо її розуміння постіндустріальна, інформаційна, мережева, економіка знань, нова економіка потребувала задіяння відповідних ресурсів, що породжували розробку нових підходів до їх впровадження в господарській діяльності підприємств і розвивало нові види потенціалів залежно також від галузі, в якій функціонує підприємство, етапу життєвого циклу конкурентних напрямів.

Економічний потенціал підприємства являє собою певну інтегральну сукупність елементів, що формують змістовне наповнення і структуру потенціалу. Етапи розвитку типів управління, складових зовнішнього середовища обумовило зміну і глибину розробки даної теми в науковій літературі і суперечливість економічних підходів. Варто зазначити, що окремі елементи, які зараз вважаються компонентами потенціалу, з'явилися раніше, ніж поняття економічного потенціалу, і розвивалися самостійно.

Так, процес формування сутності економічного потенціалу можна поділити на історичні етапи еволюції його розуміння, що спирається на загальні риси визначення економічного потенціалу (табл. 1.6).

У радянський період основною категорією, що використовувалась в науці, був виробничий потенціал, він практично ототожнювався з економічним потенціалом. З розвитком економічної думки і виробничих відносин в структурі економічного потенціалу підвищується роль нематеріальних елементів, таких як трудовий потенціал, інноваційний, ринковий потенціал.

Перерозподіл місця серед складових економічного потенціалу пов'язане, перш за все, зі зміною основних факторів змін для сучасних підприємств. Просте екстенсивне розширення діяльності за рахунок збільшення виробничих потужностей, площ і чисельності персоналу змінилося потребою в якісному зростанні, пов'язаному з необхідністю застосування інтенсивних методів розвитку, застосуванням нових технологій та інноваційних рішень, а також із залученням кваліфікованої праці.

Історичні етапи еволюції поняття «економічний потенціал підприємства»[224, с. 38]

Роки	Вчені-економісти	Загальні риси визначення економічного потенціалу	Недоліки
1	2	3	4
1920-1970	К.Г.Воблий, В.Бейц С.Г. Струмилін В.С.Немчинов	У цей період потенціал розглядається на рівні країни, національної економіки, галузі, суспільства. При цьому під потенціалом розуміють виробничі сили, матеріальні умови й елементи, ресурсні можливості економічної системи	Вивчення потенціалу переважно на макрорівні, недостатньо уваги приділяється дослідженню особливостей даної економічної категорії на рівні підприємства. Концентрація уваги тільки на виробничій складовій потенціалу, хоча дане поняття значно залежить від синергії багатьох інших компонентів. Практично ототожнення виробничого і економічного потенціалу, що ускладнює процеси їх формування і оцінювання
1970-1990	О.І. Анчишкін Л.І. Абалкін В.М.Архангельський	Переважає ресурсний підхід до розуміння категорії «потенціал», який трактують як сукупність наявних ресурсів, засобів і запасів, що можуть бути залучені у виробничу діяльність підприємства	Обмеженість розуміння потенціалу підприємства лише на рівні його ресурсної бази, тоді як потенціал підприємства є поняттям комплексним, складним, що включає в себе цілу систему взаємопов'язаних компонентів.
1990-2011	І.М. Рєпіна А.Н.Локшинов О.І.Олексюк О.С.Федонін Є.В.Лапін Ю.Ф. Брода В.І.Блонська	Структурний підхід - зміст понять «економічний потенціал» розширюється за рахунок таких складових як трудовий, організаційний, виробничий, фінансовий потенціал тощо. Науковці розуміють під потенціалом підприємства сукупність наявних та альтернативних (прихованих) можливостей економічної системи	Залишається невизначеною сутність поняття «економічний потенціал підприємства», частина науковців розуміють дану категорію як сукупність наявних можливостей господарюючого суб'єкта на певний момент часу, інша частина вважає доцільним включати перспективи розвитку економічної системи. Залишаються розбіжності щодо структури потенціалу, немає чітко визначеної системи його складових, що ускладнює процеси формування і оцінювання потенціалу підприємства.

Разом з тим, сучасні автори пропонують різні варіанти сукупності елементів економічного потенціалу підприємств. Аналіз запропонованих підходів структуризації економічного потенціалу запропонованих Лапіним Є.В. [195], Касьянковою Н.В. [140] дозволив зрости висновок, що вони різноваріантно представлені в економічній літературі в залежності від того, перевагу якому підходу надає конкретний автор – ресурсному, стратегічному, результативному, комплексному та ін., залежить запропонована компіляція складових та рівнів розподілу потенціалу.

На сучасному етапі економічний потенціал являє собою складне, динамічне та багаторівневе поняття, яка об'єднує цілі розвитку підприємства, зовнішні та внутрішні фактори, об'єм і якість ресурсів і досягнуті при цьому кінцеві результати. Виходячи з багатоаспектності поняття «економічний потенціал», доцільно досліджувати його структурні складові з позиції системно-інтегрального підходу, відповідно до якого потенціал являється основоположним елементом соціально-економічної системи і відображає здатність підприємства досягати певних результатів з урахуванням потреб певного ринку. З позиції організації потенціалу підприємства розглядає економічний потенціал Сабатирьова А.Л. [320, с.32] та визначає його «правопорядок динамічних і структурованих систем, дозволяє сформулювати структурну характеристику потенціалу підприємства за дією статичних законів: композиції, пропорційності, найменших, онтогенезу; побудувати процесуальну характеристику потенціалу підприємства за дією динамічних законів синергії, інформованості – упорядкування, самозбереження, єдності аналізу та синтезу».

Незважаючи на всі існуючі відмінності в підходах щодо задіяння різних видів потенціалів у діяльності і розвитку підприємства, можна виділити елементи, які в тому чи іншому вигляді присутні в багатьох варіантах. По-перше, виробничий потенціал, з виділенням з нього майнової (матеріально-технічної та технологічної) складової. По-друге, трудовий або кадровий потенціал підприємства. По-третє, фінансовий потенціал промислового підприємства.

Тому, для формування підґрунтя для узагальнення процесу формування та функціонування економічного потенціалу доцільно сформулювати основні принципи, на підставі яких вони мають бути підпорядковані певній послідовності дій, що викладаються в такому ланцюзі: по-перше використання системного підходу, на основі якого провести оцінку та розгляд зв'язків між явищами, що розглядаються з урахуванням взаємопов'язаних процесів, які діють під впливом чинників внутрішнього та зовнішнього середовища; по-друге комплексне рішення проблеми, зумовлене створенням балансу між усіма ресурсами, їхньої пропорційності у виробничих процесах в часовому проміжку, розміру використання, а також факторів виробництва при аналізі виробничих умов; по-третє оцінка підприємства, як цілеутворюючої системи, яка генерує різновекторні та різнорівневі цілі, що здебільшого, можна ототожнювати з напрямками бізнес-процесів та розвитком елементів системи підприємства для підвищення конкурентоспроможності на ринку; по-четверте створити моделі, зважаючи на те, що перетворення всередині системи призведуть до стохастичних змін інших елементів залежно від щільності зв'язків між ними; по-п'яте дослідження економічного стану підприємства у перспективі та динаміці, через призму формування нових можливостей та здатностей майбутніх періодів з підвищенням їхньої якості і створення передумов до реалізації. Визначені види потенціалів, з нашої точки зору, є базисними потенціалами в площині функціонування та розвитку підприємств і доцільно здійснити їх аналіз через наявність, потребу факторів виробництва. Так, основним слід визнати виробничий потенціал підприємства, оскільки, це основні виробничі фонди підприємства, до яких входять будівлі, споруди, трубопроводи, машини, устаткування тощо, виробнича інфраструктура підприємства [447].

Основною проблемою при формуванні на промислових підприємствах виробничого потенціалу виступає одночасність задіяності його елементів та щільності зв'язків між ними. Звичайно, виробничий потенціал це складна система, що постійно знаходиться в русі задіяючи всі складові та їх елементи,

за допомогою прямих та обернених зв'язків змінюючи один одного та їхні властивості зокрема. За такого процесу при якісних змінах в елементах і структурах зв'язків досягається ефект переходу однієї системи до системи наступного, вищого порядку. Тому, дослідження закономірностей і діяльність окремих елементів є недостатнім для виокремлення закономірності функціонування такої складної системи як виробничий потенціал.

Загалом «ефективність функціонування виробничого потенціалу визначає ступінь досягнення деякого потенційного результату діяльності підприємства за визначений період часу. Допустимі і недопустимі відхилення від потенційного результату виробничо-господарської діяльності підприємства, перевищення якого є в принципі неможливим внаслідок дії тих чи інших технологічних або економічних причин, відображають поняття «низька» і «висока» ефективність. А отже, ефективність виробничого потенціалу можна розглядати принаймні у двох вимірах – технологічному та економічному» [414].

Визначення місця трудового потенціалу підприємства ґрунтується на вивченні праць, присвячених питанням управління кадрами. Зустрічаються такі поняття як «людські ресурси», «людський потенціал», «трудоий потенціал», «трудоі ресурси», «робоча сила», «персонал» і т.д. В принципі ці поняття позначають один і той же об'єкт. Використання різних найменувань визначається тим аспектом сприйняття, тією точкою зору на об'єкт, які мали дослідники цієї проблематики. Одні автори і школи використовують термін «персонал», інші - «людські ресурси», треті «трудоі ресурси» і т.д. В економічній літературі [38, 48] кадровий потенціал розглядається як невід'ємна частина трудового потенціалу. Різниця між цими поняттями полягає в тому, що трудоий потенціал – це більш абстрактне поняття, що відображає в певному сенсі абстрактні – фактичні і потенційні – здібності людей до праці, які складно вимірюються і використовуються у процесі функціонування підприємства, а кадровий потенціал – це конкретне поняття, що характеризується за допомогою кількісних і якісних показників людей, які здійснюють трудову діяльність.

Оскільки, «головна мета формування кадрового потенціалу підприємства – забезпечити підприємство необхідними трудовими ресурсами, здатними вирішити завдання та досягти підприємством поточних і стратегічних цілей. То слід зауважити, що необхідність розвитку кадрового потенціалу визначається, в першу чергу, тим, що певні якості, здібності і можливості працівників можуть бути як задіяні, так і незадіяні у трудовій діяльності, тобто вони є гнучкими утвореннями, що володіють здатністю розвиватися і змінюватися. Управління цим розвитком повинно здійснюватися постійно з урахуванням динаміки еволюціонування організації як на етапі формування, так і в процесі використання кадрового потенціалу» [434].

Фінансовий потенціал підприємства також є складним елементом, який поєднує і трансформує фінансові ресурси та дає можливість їх ефективного використання для створення доданої вартості. Через нього можна визначити результативність використання балансових активів підприємства, рівень досягнення індикативних, прогнозних та планових показників, у тому числі ліквідність, фінансову стійкість, прибутковість, платоспроможність тощо. Також фінансовий потенціал не існує окремо – це елемент загального економічного потенціалу підприємства як системи усіх можливостей і здатностей підприємства у всіх сферах його функціонування. Він забезпечує можливість трансформації ресурсного, виробничого, інноваційного, інвестиційного, маркетингово-ринкового, управлінського потенціалів в економічні результати функціонування та здійснення реінвестування для реалізації стратегічних і тактичних цілей підприємства.

На наш погляд, доцільно елементи економічного потенціалу, які задіяні в процесах функціонування та розвитку промислових підприємств розподілити на два рівні-простори з урахуванням ступеня впливу на кінцеві результати діяльності підприємства:

– перший (базисний потенціал) – сукупність ресурсів, що безпосередньо задіяні при виробництві продукції (виробничі, фінансові, трудові ресурси);

– другий (забезпечуючий потенціал) – це складові, що забезпечують ефективне використання ресурсів підприємства, які задіяні у виробництві і реалізації продукції першого рівня. До них можна віднести наступні структурні елементи економічного потенціалу: управлінський, маркетинговий, інформаційно-технологічний.

Вивчення забезпечуючих складових, їх сутності (Ладунка І.С. [192, с.184-185]; Козловський С.В., Козловський В.О., Козловський А.В. [161, с.5-7]; Маматова Л. Ш. [219, с.141-142]; Тесленок І.М., Кучеренко М.О. [355, с. 124-126]; Битий А.В. [44, с.219-220]), дозволило сформулювати визначення кожному з цих структурних елементів економічного потенціалу промислового підприємства: управлінський потенціал доцільно розглядати через сукупність знань, досвіду, організаційних можливостей управління персоналом, що підтримує систему у заданому стані або переводить її в якісно і кількісно новий стан, при якому забезпечується сталий розвиток підприємства та ефективне його функціонування; маркетинговий потенціал – максимальна можливість маркетингової системи забезпечувати постійну конкурентоспроможність підприємства, яка являється невід’ємною частиною сукупних ресурсів і можливостей економічного потенціалу. інформаційно-технологічний – сукупність максимальних можливостей підприємства, обумовлених наявними в розпорядженні інформаційними ресурсами, автоматизованими інформаційними системами, технологіями, що забезпечують підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності на ринку.

Проведений аналіз та синтез різних підходів щодо структури економічного потенціалу дозволяє нам запропонувати модель формування економічного потенціалу підприємства, що відображає його структурні компоненти. Варто відзначити, що ресурсний, інноваційний, інвестиційний, експортний потенціали пропонується розглядати не як самостійні, а як умови можливостей реалізації інноваційно-інвестиційного розвитку, що містяться в кожному елементі задіяному у функціонуванні підприємства, оскільки

потребують джерел наповнення грошовими коштами і спрямовані на реалізацію стратегічних цілей підприємства.

Ресурсний потенціал розглядається «від надзвичайно вузького його розуміння річного обсягу виробництва продукції до таких загальних категорій, як соціально-економічна система» [174, с. 6]. На думку С. Сардака, ресурсний потенціал підприємства – це сукупність людських, речовинних, фінансових, неречовинних (нематеріальних) та «часових ресурсів, зокрема здатність робітників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства. При цьому ресурсний потенціал підприємства можна охарактеризувати чотирма основними критеріями: реальними можливостями підприємства в тій чи іншій сфері діяльності (також і нереалізовані можливості); обсягом ресурсів як залучених, так і тільки підготовлених до використання у виробництві; здатністю кадрів (менеджерів) використовувати ресурси, вміння розпоряджатися ресурсами підприємства; формою підприємництва та відповідною організаційною структурою підприємництва» [322, с. 84-87].

Провідне місце в економічному потенціалі займає інвестиційний потенціал, який можна розглядати з точки зору здатності підприємства оновлювати сфери діяльності і опановувати нові напрями бізнесу. «Формулювання завдання розвитку може виглядати в такий спосіб: необхідно вибрати варіант розвитку, при якому наявний потенціал допускав хоча б один спосіб досягнення необхідних результатів діяльності. Якщо інвестиційним потенціалом є максимально можливий результат при існуючих ресурсах, то він виражає насамперед не повну скоординованість використання інвестиційних ресурсів, не оптимальність організації інвестиційного процесу, а наявні можливості підвищення результативності інноваційної діяльності підприємства шляхом формування інвестиційних ресурсів» [134]. Тому інвестиційний потенціал обумовлює сукупну спроможність підприємства реалізовувати інвестиційну діяльність, а її ефективність детермінується темпами, рівнем та масштабами його використання.

Залежно від рівня новизни та стану наповнення інноваційного потенціалу, підприємства здійснює реалізацію інноваційної стратегії, тому визначення його впливу на розвиток підприємства має надзвичайно важливе науково-практичне значення і є необхідним елементом постійного моніторингу рівня розвитку підприємства. Інноваційний потенціал підприємства є багатокomпонентною динамічною системою, важливою умовою для його економічного розвитку. «Наявність необхідної технічної бази, відповідного наукового потенціалу, фінансових ресурсів, контролю якості продукції, вивчення потреб ринку, розвиток технологічної інфраструктури і наявність резервів капіталу та ресурсів дають можливість реалізовувати наявний інноваційний потенціал і зробити певні кроки з метою його підвищення» [342, с. 237].

Збільшення інноваційного потенціалу підприємства може здійснюватися лише завдяки розвитку його складових, внутрішнього середовища та з допомогою інших потенціалів. Визначення впливу та стану інших системоутворюючих потенціалів на інноваційний потенціал і розвиток підприємства загалом можна проводити за допомогою оцінювання готовності усіх структурних підрозділів підприємства до реалізації інноваційних проектів та оцінки поточного стану під час реалізації інноваційних проектів. «Другим важливішим етапом у визначенні впливу на розвиток підприємства інноваційного потенціалу є оцінка якості й інноваційно-інвестиційної привабливості проектів». [357, с.57].

Сучасне промислове підприємство являє собою цілісну, складну систему, що працює в динамічному режимі. У зв'язку з цим не можна провести чіткої межі між його внутрішньою та зовнішньою економікою. Оптимальні внутрішньо-економічні пропорції створюють базис для формування зовнішньо-економічних співвідношень, а останні, в свою чергу, сприяють постійному вдосконаленню внутрішніх можливостей підприємства. Важливу роль в забезпеченні розвитку промислового підприємства відіграє його зовнішньоекономічна і особливо експортна діяльність.

Ринковий потенціал розвивається в певний період під впливом не лише економічних, але також культурних та соціальних чинників, які, як правило, чинять вплив на звички споживачів. Він залежить від часу. Його зміна викликається змінами споживчих звичок, уподобань та пріоритетів, культурних цінностей, доходів, технологій, рівня цін, змінами в законодавстві й т. ін.

Підтримання конкурентних позицій вимагає від підприємства застосовувати ситуаційний підхід до формування управління економічним потенціалом, оскільки чинники, які з'являються в ринковому середовищі обумовлюють адаптацію внутрішніх складових. Тому, ринковий (підприємницький) потенціал займає інтегруючу роль в структурі економічного потенціалу. Їхній взаємозв'язок відбувається в розрізі трьох площин: можливостей відтворення, внутрішніх умов функціонування та безпосередньо взаємодії, що формує фундаментальні основи економічної діяльності, в основу якої закладаються три питання - що, як і для кого виробляти. Таким чином, економічний потенціал промислового підприємства як ядро економічної діяльності має розглядатись не тільки з позиції техніко-технологічних можливостей виробничої системи, але й перспективного рівня отриманого доходу як економічного результату діяльності підприємства, основи зростання ефективності. Останній реалізується на підставі включення його в механізм ринкових відносин і формує можливості виробництва, модернізації на інноваційних засадах, зміст яких визначається як складова економічного потенціалу промислового підприємства.

У сучасній економічній літературі існують різні підходи до класифікації факторів, що впливають на економічний потенціал. На основі аналізу доступних джерел [67; 419] нами проведено систематизацію ознак факторів, що впливають на економічний потенціал, в такі групи:

- за ступенем поширення - специфічні і загальні. Загальні фактори характерні для всіх галузей економіки. Специфічними є ті, які діють в умовах окремої галузі або підприємства та за тривалістю впливу - постійні і змінні

(звітнього періоду, виробничого циклу, життєвого циклу товару і т. п.). Вплив же змінних факторів - разовий, не регулярний;

- за сферою виникнення - зовнішні і внутрішні. До внутрішніх відносять ті фактори, на які підприємство може впливати. Зовнішні фактори (кон'юнктура ринку, інфляційні процеси, умови поставок сировини, матеріалів, їх якість, вартість і ін.) відображаються на результатах роботи підприємства. Їх дослідження дозволяє більш точно встановити силу впливу внутрішніх чинників і забезпечити більш достовірний прогноз розвитку виробництва та за характером дії - інтенсивні і екстенсивні. До екстенсивних відносяться фактори, які пов'язані кількісним приростом результативного показника, а не його якісним складом, наприклад, збільшенням обсягів виробництва і продажів продукції. Інтенсивні фактори характеризують якісні зміни в процесі виробництва.

- за ступенем впливу основні і другорядні. До основних відносяться фактори, які надають найбільш помітний вплив на результат. Інші називають другорядними. Потрібно зауважити, що, в залежності від обставин, один і той же фактор може бути і основним, і другорядним;

- за ступенем контролю - контрольовані і неконтрольовані. Контрольованими можна вважати фактори, які підприємства можуть змінювати в вигідному для себе напрямку. Неконтрольовані фактори поділяються на контрольовані і не контрольовані державою. До контрольованих державою факторів належать ті, які держава може змінювати з метою підвищення ефективності експорту підприємств. Деякі економісти ділять чинники тільки на дві групи: зовнішні і внутрішні, а в рамках внутрішніх досліджують екстенсивні і інтенсивні. Ряд дослідників розширюють розглянуту вище класифікацію, вводячи додаткові ознаки розподілу факторів, що дозволяє виділити локальні і глобальні, позитивні і негативні, кількісні і якісні фактори.

Слід виділити окремі внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на формування економічного потенціалу промислового підприємства. Так як ринкова система безпосередньо має вплив на роботу бізнес-процесів

підприємства, очевидним є той факт, що фундаментальну основу для роботи внутрішнього потенціалу створює внутрішнє середовище. Слід зазначити, «якщо зовнішнє середовище традиційно ділиться на два рівні - зовнішнє мікросередовище (що складається з елементів, з якими підприємство безпосередньо взаємодіє) і зовнішнє макросередовище (представляє собою сукупність факторів, які формують умови ведення бізнесу), то для внутрішнього середовища такий розподіл відсутній. Воно трактується як єдине ціле, незважаючи на те, що включає в себе як відчутні (наприклад, підрозділи), так і невідчутні (технологія і структура) компоненти. При цьому в джерелах активно використовується поняття внутрішнього інституційного середовища, під яким розуміється сукупність внутрішньофірмових факторів, що обумовлюють специфіку прийнятого на даному підприємстві механізму організаційної взаємодії» [518].

Погоджуючись з такою точкою зору, слід зазначити, що внутрішнє середовище це, перш за все єдине ціле, цю особливість необхідно враховувати при аналізі факторів, що впливають на підприємства при формуванні і управлінні його економічним потенціалом. Так як, з огляду на один фактор треба звертати увагу і на інший фактор, який взаємопов'язаний з колишнім, тому що внутрішнє середовище це, перш за все система, а система працює злагоджено, коли задіяні один з одним і безперешкодно взаємодіють всі елементи системи, так і виходить єдине ціле виробництво, злагоджена робота команди, яка призводить до успішних бізнес процесів. Тому до ключових внутрішніх факторів, що впливають на ефективність формування економічного потенціалу промислових підприємств слід віднести: організаційні, технологічні і виробничі особливості функціонування промислових підприємств, що визначають ефективність використання матеріальних і трудових ресурсів, якість і асортимент продукції, що виробляється, рівень собівартості продукції і потенціалоемності виробництва; інвестиційна направленість діяльності, яка полягає в організації процесу пошуку і залученні інвестицій з метою підтримки і розвитку виробництва. На даному етапі ефективно працюють промислові

підприємства, які ведуть виробництво на основі застосування інтенсивних і ресурсозберігаючих технологій, що потребує відповідних інвестицій; інноваційна політика промислових підприємств, яка полягає в оновленні основних засобів, провадженні передових технологій, автоматизації виробництва, а також політика підприємств в сфері якості та підвищення конкурентоспроможності продукції.

До зовнішніх найбільш впливових факторів формування економічного потенціалу прямого впливу відносяться стейкхолдери та інші зацікавлені особи у стабільній діяльності підприємства, необхідному рівню адаптації, формуванню перспективних напрямів розвитку. Основними стейкхолдерами підприємства є Шкроміда Н.Я. [457 с. 85]; Смачило В.В. [333 с.349]: інвестори, що інвестують у діяльність підприємства свій капітал з метою отримання стабільного доходу, який повинен зростати у довгостроковому періоді; споживачі (клієнти підприємства), зацікавлені в отриманні високоякісної та безпечної споживчої вартості та стабільності поставок; постачальники - суб'єкти партнерських відносин, «які зацікавлені в інформації, що дозволяє їм визначити, чи своєчасно виплатять належні їм суми; кредитори, котрі тимчасово надають підприємству ресурси в обмін на наперед встановлений дохід і зацікавлені в інформації, що дозволяє їм визначити, чи будуть своєчасно здійснені виплати; суспільні і державні органи та установи - фіскальні та інші контролюючі органи, фінансові інститути, державні органи влади, засоби масової інформації, громада та громадські організації; менеджери підприємства, які управляють фінансово-господарською діяльністю підприємства, приймають рішення, контролюють та аналізують ефективність діяльності; працівники підприємства, основний мотив яких є гарантія зайнятості та стабільне отримання доходу».

Таким чином, формування структури економічного потенціалу промислового підприємства являє собою складну систему, що складається з синергічної взаємодії потенціалів різного рівня, що мають свої закони функціонування, розвитку, функції і цілі, що виникають, видозмінюються в

залежності від впливів в більш глобальних системах: політика, світова економіка, клімат, екологія, громадські рухи, тощо, взаємодія цих потенціалів в організаційній сумі формує економічний потенціал, характеризує можливості підприємства ефективно функціонувати і розвиватись в існуючих соціально-економічних відносинах і у взаємодії між суспільством і бізнесом.

Висновки до розділу 1

В ході обґрунтування теоретичних засад та дослідження еволюції основ управління підприємством застосовано методи логічного й історичного – при виокремленні етапів становлення й розвитку управління підприємствами; факторного аналізу – при визначенні чинників, що зумовили перехід від одного етапу розвитку підходів до іншого; аналізу й синтезу – при виокремленні переваг і недоліків існуючих підходів за їхнього застосування з метою забезпечення ефективності прийняття управлінських рішень. Розглянуто теоретичні засади дослідження процесу управління підприємством, а саме системний та функціональний підходи, які є основою для формування управлінської діяльності і, водночас, передумовою і чинником ефективного функціонування та створення перспектив розвитку підприємств в постіндустріальному суспільстві. Охарактеризовано переваги й недоліки підходів до управління підприємства при забезпеченні ефективності прийняття рішень щодо безперервного його функціонування й розвитку.

Визначено основні положення та принципи наукових шкіл щодо управління сучасним підприємством. Розширено локальні принципи управління на підставі їх доповнення з урахуванням сучасних тенденцій оновлення технологій, праці, потреб в інтелектуалізації управлінських рішень. Обґрунтовано передумови подальшого удосконалення функцій управління та їх змістовного наповнення. Практична значущість полягає в тому, що результати дослідження можуть бути використані в практичній управлінській діяльності

підприємств при виборі ними найбільш ефективних методів менеджменту в умовах трансформаційних змін економіки.

Встановлено, що процесно-орієнтоване управління розглядає підприємство як мережу пов'язаних між собою бізнес-процесів, а не сукупність розрізнених функцій. Кожен бізнес-процес являє собою послідовність операцій, які націлені на досягнення певного результату та надано характеристики відмінних ознак процесно-орієнтованого, функціонально-орієнтованого, системно-орієнтованого та ситуаційно-орієнтованого управління.

Автором пропонується процесно-орієнтована концепція управління підприємством, яке інтегрує в собі положення системного, ситуаційного, синергетичного, процесного, стратегічного, логістичного, адаптивного, холістичного підходів, які доповнюють один одного і формують нове розуміння про управління промисловим підприємством в довгостроковій перспективі.

За результатами проведеного дослідження визначено, що процесно-орієнтоване управління – це такий підхід організації діяльності підприємства, що ґрунтується на засадах та принципах системного, ситуаційного, синергетичного, процесного, стратегічного, логістичного, адаптивного та холістичного підходів, характеризується системно-ситуаційною комплексністю управління процесами задля досягнення ефекту синергії з метою забезпечення ефективності його функціонування як цілісної системи шляхом адаптації до екзогенних та ендогенних факторів та задоволення потреб підприємства та запитів споживачів з мінімальними витратами ресурсів та часу.

Конкретні рекомендації поступаються місцем готовності вирішувати принципово нові завдання, тому управління бізнес-процесами в кожному підприємстві мають свої особливості, тому вони мають спиратись на систему методологічних положень щодо його побудови і можливого удосконалення при зміні стратегічних орієнтирів і напрямів діяльності підприємства, які сформульовані автором дослідження.

Досліджено сутність понять «постіндустріальна економіка» та «постіндустріальне суспільство», їх взаємозв'язок та взаємний вплив. Такий

підхід дозволяє виокремити як взаємодоповнюючі галузі знань, так і методологічно відокремлені наукові напрями, які потребують різної архітекτονіки відповідних платформ із врахуванням інформаційного насичення.

В роботі розглянуто еволюцію поглядів вчених на сутність категорії «постіндустріальне суспільство», розвиток категорійного апарату дослідників, місця в науковому дискурсі таких понять як «постіндустріальна економіка», «креативна економіка», «економіка знань». Автором визначено, що концентрація уваги на формуванні та управлінні еколого-соціальними системами сприяло створенню парадигми циклової та циркулярної економік, кожна з яких певним чином відображає процес взаємодії між людиною і природою задля збереження і розвитку обох сторін, оновлення суспільних відносин на якісно новому рівні використання економічного потенціалу.

Доведено, що в концепції економіки, заснованої на знаннях, першочергову роль відіграють інформація та отримані на її основі знання, а генерування та використання знань відіграє домінуючу роль у створенні добробуту, при цьому людський капітал стає центром економічної діяльності суб'єктів господарювання. Основою такої економіки є створення, розповсюдження та використання знань для забезпечення свого розвитку та конкурентоспроможності.

Визначено, що розвиток концепції управління знаннями поглиблює ціннісну орієнтацію в управлінні бізнес-процесами, що надає можливість вибудовувати відносини між учасниками процесу на якісно новому рівні і трансформувати їх в такій системно-інтеграційній формації, яка дозволяє підприємству переходити на новий якісний рівень свого розвитку.

Основні наукові положення, які подано у даному розділі роботи, відображено в наукових працях автора за списком використаної літератури [29, 361, 363, 369, 370, 372, 374, 380, 389, 390].

РОЗДІЛ 2. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

2.1 Концептуальні засади формування просторово-процесного управління підприємством

Сучасні умови господарювання характеризують складність зовнішнього середовища, яке доцільно розглядати з просторових позицій, де можлива взаємодія між елементами системи, процесами, складовими потенціалу у взаємному доповненні з організаційною структурою підприємства, як віддзеркалення функцій, компетенцій та цільових пріоритетів. Встановити необхідний стратегічний ефект управління простором і процесом можна на основі визначення та опису завдань інтеграції виробничих підприємств: моніторинг, організація, планування, мотивація, вирішення конфліктів, здійснення відтворення. Необхідність розвивати інтеграційні властивості обумовлюють побудову складових економічного потенціалу як багаторівневу конструкцію із вкладених обумовлюючих елементів, що створюють необхідний простір для визначення напряму підвищення ефективності функціонування підприємства. Це дозволяє розглядати просторове управління з, однієї сторони, з позиції сталості процесів по збереженню підприємства як суб'єкта господарювання на підставі можливого удосконалення елементів, а, з іншої, для отримання синергетичного ефекту потрібно створювати умови для динаміки змін через адаптацію, реструктуризацію, поведінкову і інформаційні економіки спрямовувати через інтелектуалізацію управління формування нових економіко-організаційно-технічних просторів.

Особливість зміни концепції просторово-процесного управління полягає в тому, що на основі систематизації та узагальнення минулого досвіду вплив на формування процесів і просторів підприємства може бути змінений відповідно

до умов функціонування, адаптації до змін у них. Це обумовлює негідність пошуку і обґрунтування класифікаційних ознак, знайти нові наукові методи сучасного управління економічним потенціалом підприємства через поєднання його елементів в просторі і часі.

Проведене узагальнення з різноспрямованих аспектів формування, функціонування суб'єктів господарювання при просторово-процесному і процесно-орієнтованого управлінні таких вчених, як Гораль Л., Конкольняк М. [89] Евменчик О.С. [111], Корзаченко О.В. [166], Ладико І.Ю. [191], Лепейко Т.І. [200], Моїсеєнко, Т.Є. [215], Матвієнко Р.О. [288], Одінцов М.М. [256], Прохорова В.В., Калещук О.Я. [298], Семенова В.Г. [327] та ін., ми дійшли висновку, що економічний потенціал підприємств не розглядається як об'єкт в просторово-процесному управлінні. Саме економічний потенціал для підприємства є тією рушійною силою, яка дозволяє нівелювати негативні впливи від постійності змін. Тому розгляд просторово-процесного управління через призму впливу на економічний потенціал підприємства, формування його складових, обґрунтування напрямів розвитку є важливим як з теоретичної точки зору, так і з практичної в умовах постіндустріального відтворення.

На думку Лепейко Т.І. «процесно-орієнтований підхід до управління підприємством підвищує ефективність через формування структури, застосування якої, з одного боку, призводить до постійного поліпшення якості кінцевого продукту і задоволення клієнта, а з іншого – до зниження витрат» [200]. Можна погодитись з таким поглядом, проте ми вважаємо, що важливість зв'язків при побудові процесно-орієнтованого управління у даному тлумаченні відсутня. Доцільним є як раз формування структури зав'язків, як за рівневими ознаками, так і за функціональними обов'язками.

Одним із вже класичних підходів до управління слід визнати процесно-орієнтований підхід управління підприємством, який ґрунтується на визначенні і узагальненні наявних процесів, формування і удосконалення їх при змінах у внутрішньому середовищі, то поєднання його із економічним потенціалом

доповнить ресурсами і можливостями накопиченими за період функціонування, розвитку, участі в конкурентній боротьбі.

Додає аргументів до такого поєднання найбільш адаптований до практичної діяльності підприємств підхід до розуміння процесно-орієнтованого управління, відповідно до якого - «структурування видів діяльності та процесів на підприємстві для задоволення потреб внутрішніх і зовнішніх споживачів при мінімальному витрачанні ресурсів, що використовуються для створення постійного за якістю вихідного результату» [421]. Таке розуміння доцільно використати у дослідженні з огляду на практичну орієнтованість за рахунок задоволення потреб споживачів і, з цієї позиції, доцільно для цього виокремити певні елементи потенціалу, які більш концентровано сприятимуть досягнення цієї цілі. При цьому формування факторної мережі впливів дозволить знизити ризики виходу якісної продукції, що в свою чергу, підвищить рівень конкурентоспроможності продукту та підприємства в цілому.

В іншій своїй праці М. Хаммер [425, с. 80], як засновник даного типу управління, провів детальний аналіз визначення запропонованої ним дефініції «процес». «По-перше, процес – це комплекс дій, а не одна дія. По-друге, всі дії, включені в процес, не випадкові, вони взаємопов'язані і організовані. По-третє, лише сукупність дій, включених у процес, дозволяють у результаті досягти визначеної мети. Співробітники, які діють на різних етапах процесу, повинні бути об'єднані загальною метою, а не орієнтовані виключно на свої операції без взаємозв'язку із іншими. По-четверте, процес не концентрується сам на собі, він орієнтується на створення потрібного споживачеві результату». Також при цьому конкурентні переваги підприємства і зовнішнє середовище перебувають у постійній взаємозалежності і взаємній обумовленості щодо створення додаткового стимулу до удосконалення кожного».

Керівництво підприємства при процесно-орієнтованому управлінні розвивається в напрямку інтеграції, інформатизації та спеціалізації. Дослідження різних понять процесно-орієнтованого управління на основі процесів та знань, дозволяє створити базову платформу даних щодо якості

функціонування підприємства, впровадження інтеграції процесів та відповідності функціонального розподілу компетенцій. Разом з тим, «основною перевагою процесно-орієнтованого підходу є пряма орієнтація на замовника продукції або послуги, яку виробляє чи надає підприємство. Адже саме задоволення потреб замовника призводить до того, що продукція буде ним придбана або послуга використовуватиметься, а це означає, що підприємство одержить свій прибуток» [200]. Це сприятиме збільшенню джерел фінансування розвитку підприємства для інноваційної активності, раціоналізації структури капіталу, зміцненню конкурентних переваг на існуючих сегментах ринку і можливостей створення нових.

Система процесно-орієнтованого управління підприємством є потужною гарантією отримання конкурентних переваг у жорсткій ринковій конкуренції. Втім, ринкова конкуренція, з якою стикаються підприємства, в основному відбивається на ціні та якості продукції, а також обслуговуванні споживачів, формуючи складні простори, які включають ще чинники впливу, його силу тиску і динаміку оновлення. Тоді, покращення якості продукції при рівній ціні хоч і залишається основним способом підвищення ефективності конкурентоспроможності, потребує розширення площини прийняття управлінських рішень щодо урахування більшої кількості чинників, які мають різний якісно-кількісний вимір.

Також, з орієнтацією на процес підприємство організовується не за підрозділами чи функціями, а за окремими етапами виробництва, які поділяються на процеси виробництва або створення вартості. Ще однією характеристикою орієнтації на процес є те, що роботи слід завжди проводити та виробляти відповідно до вимог замовника, втім, слід зазначити, що підприємство завжди має виробляти те, що буде реалізовано із кращими комерційними параметрами. Однією із переваг процесного підходу управління підприємством вважають те, що нібито складність зменшується, а рівні ієрархії та інтерфейси помітно знижуються, а виробничий процес стає більш прозорим та безпосередньо керованим. Включення всіх працівників на всіх ієрархічних

рівнях також відіграє важливу роль в орієнтації на процес. Втім, це може стосуватись процесно-орієнтованого управління в період 60-80 х років, сучасне ринкове середовище досить складне за архітектонікою, а якщо додати інтеграційний за змістом економічний потенціал підприємства, стає зрозумілим, що для вчасності і ефективності управлінських рішень щодо формування і використання елементів економічного потенціалу не вистачає можливості їхнього поєднання у певному просторі.

Також трансформація економічних процесів в сучасних ринкових умовах викликає необхідність формування принципово нових підходів у діяльності підприємств, оскільки традиційні системи не забезпечують їх ефективного розвитку та отримання необхідної норми прибутку. Однак, перед тим як вибрати певну траєкторію дій при удосконаленні функціонування і виборі бізнес-процесу, необхідно враховувати можливі до визначення і прогнозування чинники впливу на формування економічного потенціалу підприємств і відповідно вибудовувати вдалу структуру його складових, взаємодію між ними, що стане фундаментальною основою для подальшого розвитку.

Саме економічний потенціал підприємства акумулює, як його конкурентні переваги, здатності до оновлення, так і віддзеркалює можливості вчасно здобувати нові на підставі інтелектуалізації управлінських процесів, удосконаленні функціонального наповнення і адаптації компетенцій працівників. Обґрунтовуючи склад та структуру економічного потенціалу підприємства за його складовими, слід зазначити значну множинність точок зору дослідників на дане питання з позиції трактування і пріоритетності кожної при здійсненні розвитку. Кожен автор вкладає в поняття структури економічного потенціалу підприємства власне бачення, яке часто істотно відрізняється від інших, оскільки відображає особливості факторів впливу відповідно до досліджуваної галузі, ступеня конкурентної боротьби, можливостей входу нових інвесторів, доступу до кредитних ресурсів і інших. Це пояснюється тим, що розвиток постіндустріального суспільства зазнав

трансформаційних перетворень економіки та необхідності застосовувати нові моделі бізнесу, систему управління через їх просторово-процесне наповнення.

При формуванні просторо-процесного підходу підприємства мають спиратись на удосконалення економічного потенціалу через зміни в організаційній поведінці, здійснення потокової взаємодії в ланцюгах поставок, інфраструктурне забезпечення комерційних зв'язків та інші, які поділяються на внутрішні та зовнішні (рис.2.1).

Формування потенціалу підприємства являє собою процес визначення і обґрунтування стратегічного набору напрямів підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм для забезпечення стабільного розвитку та ефективного відтворення. Поняття потенціалу підприємства введено в практику дослідження діяльності підприємства з метою вирішення невизначеності в структуризації і функціональній наповненості ресурсів за видами, пов'язаної з відсутністю будь-якої інформації про умови функціонування в майбутньому.

Але розподілення процесів на функції і об'єднання їх в набори функціональний підхід не має, він спирається на досвід, на емпірично встановлювані переліки функцій. Звідси, власне, і витікають основні переваги процесного підходу перед функціональним – він увесь час має зважати саме на ланцюжки дій (процеси), спрямовані на кінцевий результат. Таким чином, «процесно-орієнтований підхід до управління дозволяє організувати діяльність так, щоб вона була гнучкою, спрямованою на постійне поліпшення якості кінцевого продукту, зниження його вартості та задоволення клієнта» [215]. Саме такий підхід до розуміння процесно-орієнтованого управління підприємством знайшов широке відображення до розуміння системи заходів практичного спрямування в організаціях. Розгляд організації діяльності компанії, як вище було зазначено, доцільно провести через трансфер технологій за проектним розподілом.



Рис. 2.1. Фактори впливу на формування процесно-орієнтованого підходу до підприємства через удосконалення економічного потенціалу

Розроблено автором на підставі [89, 166, 200, 298]

Поза прив'язкою до конкретної сфери діяльності і використання, потенціал доцільно розглядати в аспекті його здатності як матерії переходити від можливості до реальності, від одного стану в інший, втім, такий підхід не враховує матеріальне виробництво товарів, оскільки в технології буває досить складно, а часом і неможливо, вносити зміни при заміні сировини (матеріалу). При цьому потенціал є міра єдності досягнутого, яке може бути використане з певною метою, і можливого, тобто досяжного при певних умовах при плануванні майбутньої ефективності і визначенні темпів зростання

(скорочення) обраного сегменту ринку. Оскільки потенціал підприємства є складною економічною системою, то, бажаючи домогтися максимального ефекту його формування (синергетичного ефекту), необхідно оптимально формувати кожен його натурально-структурну складову з позиції вчасного ресурсного забезпечення. Це, безумовно, складна і як теоретична, так і практична задача, однак, без її вирішення не можливо досягати та підтримувати стабільність розвитку, обґрунтовувати стратегічні орієнтири. Формування економічного потенціалу з ринкових позицій та маркетингової складової обумовлює підвищення економічної стійкості як необхідної умови розвитку та підтримання економічної безпеки підприємства.

На нашу думку, якщо орієнтація на процес включена в політику компанії, компанія відчутно виграє від наслідків. Через підвищену складність у корпоративному світі існує ризик того, що невидимі слабкі місця у виробництві все частіше залишатимуться поза увагою. Ця проблема вирішується за допомогою оптимізації процесів. Оскільки за допомогою спрощення виробничого процесу джерела помилок можна усунути легше, а конкурентоспроможність компанії забезпечити в довгостроковій перспективі. «Проведені дослідження дозволяють констатувати, що у побудові структури управління витратами найбільший ефект дасть процесно-орієнтований підхід, що пояснюється двома умовами: управління витратами бізнес-процесів має бути цілеспрямованим, чого можна досягти завдяки реалізації всіх управлінських функцій; здійснюючи управління витратами бізнес-процесів, усі спеціалісти, об'єднавши зусилля, мають реальну можливість створення раціональних організаційних структур управління» [12].

Створення умов для забезпечення ритмічності в діяльності підприємства дозволить також посилити організаційний потенціал, сформувати передумови для накопичення капіталу та можливості впроваджувати інноваційні технології, що сприятиме задоволенню попиту, який має тенденцію зростання. Сутність процесно-орієнтованого управління підприємством при адаптації до змін представлено на (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Складові процесно-орієнтованого управління підприємством при адаптації до змін

Розроблено автором на підставі [89, 200, 403, 421]

«В умовах процесно-орієнтованого підходу розробка та ухвалення управлінських рішень щодо витрат має враховувати такі моменти: для управління витратами бізнес-процесів необхідна розробка системи цілей; встановлення рівнів управління, пов'язаних із застосуванням у бізнес-процесах ресурсів (матеріальних, трудових, інформаційних тощо); в управлінні витратами необхідно узгоджувати конкретні функціональні обов'язки для всіх структурних підрозділів» [200, с.193]. В даному контексті доцільно застосовувати інструментарій адаптивного управління в поєднанні з ресурсним

підходом щодо оптимізації ресурсів і витрат при плануванні, організації та безпосереднього здійснення виробничої діяльності при декомпозиції її на бізнес-процеси.

«Використання адаптивного управління організаційними змінами дозволяє: своєчасно і швидко реагувати на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища; знайти найкращий час, місце, швидкість, масштаб і послідовність здійснення організаційних змін; домогтися ефективної реалізації намічених змін, скоротити витрати і час на здійснення запланованих змін; забезпечити ефективне функціонування стратегічного менеджменту; ефективно налагодити механізми самоорганізації та адаптації; завоювати і утримати конкурентні переваги для забезпечення можливості стійкого розвитку підприємства в середньостроковій і довгостроковій перспективі» [528].

Саме ієрархія понять просторова економіка, економічний простір, просторово-процесне управління, простір економічного потенціалу підприємства дозволяє знайти місце кожного з них у функціонуванні і розвитку підприємства як просторової системи. Слід зазначити, що «основним завданням просторової економіки є пошук найкращого способу задоволення потреб при заданих ресурсах, характері їх просторового розподілу та взаємодії просторово розподілених економічних агентів» [239 с. 20]. Разом з тим, Гораль Л.Т. [89] «визначає економічний простір як фіксацію в кожний конкретний момент часу пропорцій та масштабів різних об'єктів (господарських систем різних рівнів ієрархії, інститутів, організацій тощо). А О. Біяков запропонував доволі специфічне і водночас науково продуктивне визначення економічного простору, як відношення між економічними процесами суб'єктів господарювання та сукупним економічним процесом щодо формування можливих результатів економічної діяльності» [49, с. 23].

Серед існуючих підходів щодо визначення змісту економічного простору можна виділити:

– територіальний (є домінуючим серед інших), відповідно до якого економічний простір обмежується територією країни чи регіону;

– ресурсний, відповідно до якого економічний простір може виникати будь-де, де люди здійснюють стійкий вибір з приводу використання обмежених ресурсів;

– інституційний, відповідно до якого середовище формує економічний простір, в котрому відбуваються соціально-економічні процеси між суб'єктами, і, водночас, має місце зворотній вплив економічних агентів на інституційне середовище;

– інформаційний, відповідно до якого економічний простір трактується через інформаційну складову економічного процесу.

Виходячи з інституційного підходу, який видається найбільш науково продуктивним та поширеним серед сучасних економістів, зміст економічного простору можна визначити як інституційне середовище, сформоване системними економічними взаємозв'язками між просторовими одиницями за допомогою як матеріальних (природних ресурсів, інженерних споруд, транспортних засобів тощо), так і нематеріальних (інформаційних технологій, електронних документів, конкуренції тощо) об'єктів. Це комплекс взаємозв'язків, в яких кожна одиниця є одночасно і суб'єктом з власними цілями, ресурсами та цінностями, і об'єктом, на який спрямовані дії інших одиниць. Таким чином, економічний простір – це не територія (місце), де відбуваються господарські процеси, а переважно абстрактна конструкція, що відображає соціально-економічну еволюцію просторових одиниць у їх взаємозв'язку. Означений підхід дає змогу дослідити зміст та форми економічного простору, його властивості та закономірності розвитку. Він забезпечує можливість порівняльного аналізу на різних рівнях ієрархії економічного простору.

Саме це обумовлює переходити до просторово-процесного управління і формувати простори економічного потенціалу підприємства, які можуть бути поділені як за видами діяльності, за потребами забезпечення безперервного функціонування (рис. 2.3, 2.4).

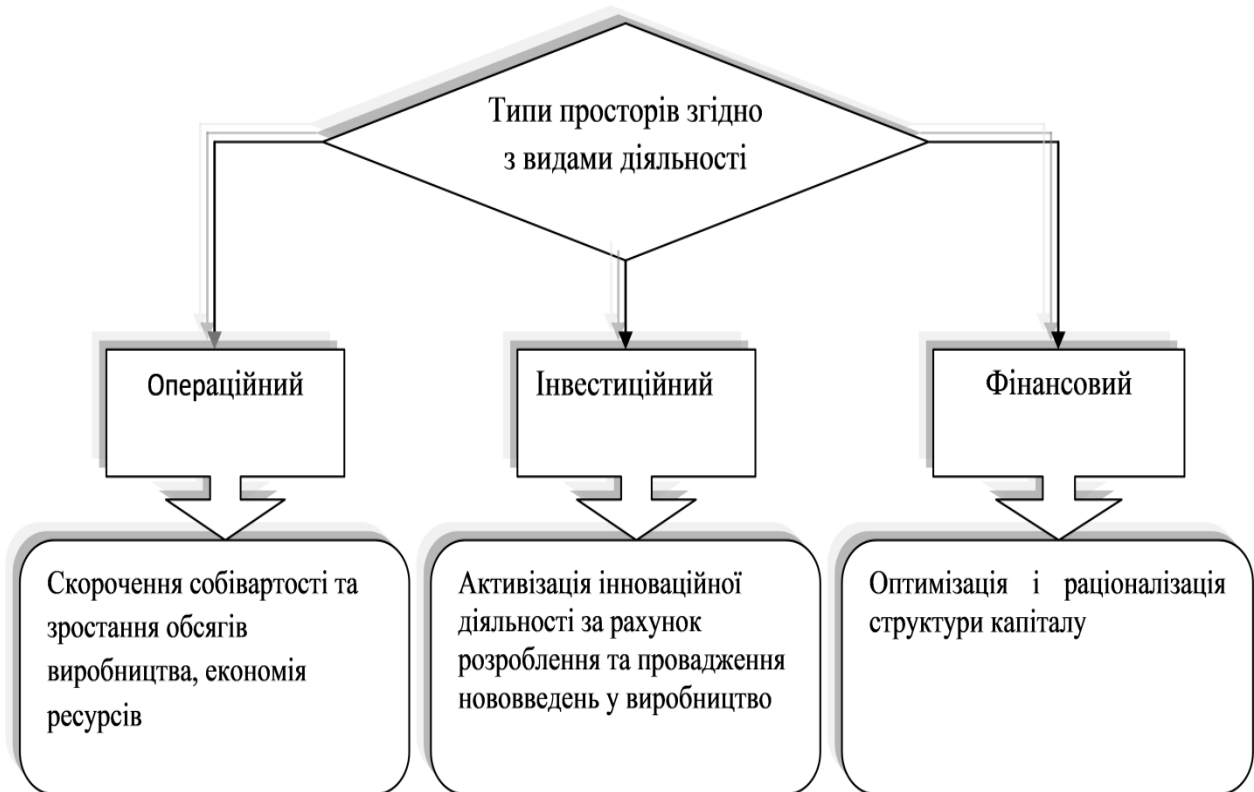


Рис. 2.3. Простори підприємства згідно з видами діяльності при просторово-процесному управлінні

Для більш повного відображення поточної ситуації та майбутнього розвитку економічного потенціалу підприємства доцільним є побудова ключових складових елементів просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства. Оскільки використання потенціалу, здебільшого, спрямоване на майбутні періоди, то створюється й запит на формування економічного потенціалу підприємства з урахуванням умов постіндустріального розвитку.

Оцінка результатів діяльності підприємства є одним із трьох наріжних каменів сучасної системи управління підприємством. Оскільки оцінка діяльності має характеристики оцінки спрямованості, та оцінки стимулювання, вона є основою політики компенсації та впливає на децентралізоване прийняття рішень.

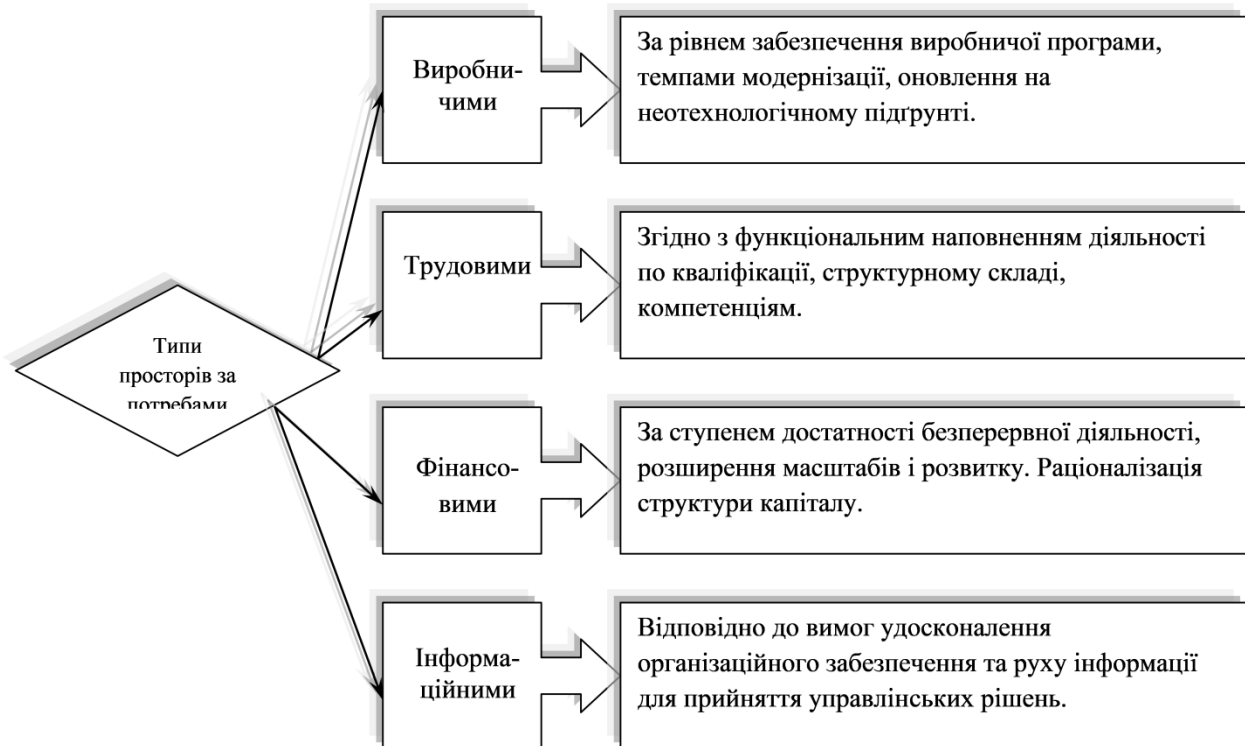


Рис. 2.4. Простори підприємства згідно з потребами в ресурсах для функціонування при просторово-процесному управлінні

Таким чином, для підприємства важливою на сучасному етапі господарювання є розробка системи оцінювання ефективності його функціонування як передумови адаптації до змін, тому запропоновано поділ просторів за функціями управління. У сучасній діяльності підприємств здебільшого на сегментах з високою рентабельністю має місце жорстка і динамічна конкуренція, яка вимагає від підприємств, виділення взаємопов'язаних комплексних просторів із різною комбінацією ресурсів, а швидкий розвиток економіки знань і інформаційної економіки зробили просторово-процесне управління важливою тенденцією управління на певний період розвитку.

При просторово-процесному управлінні керівник обирає із різних класифікацій сукупність необхідних просторів і формує її для реалізації просторів функцій із відповідним методичним і інформаційним наповненням. Система управління економічним потенціалом - це орієнтований на майбутнє, довгостроковий та загальний план сталого розвитку підприємства.



Рис. 2.5. Простори підприємства згідно з просторами за функціями просторово-процесного управління

Просторово-процесне управління вказує напрямок (вектор), як побудувати гнучку організаційну систему, як сформувати основні конкурентні переваги та як сформувати стратегічну орієнтацію напрямів бізнесу у просторі зовнішнього середовища. Система оцінки може допомогти підприємствам ефективно реалізувати стратегічне управління, віддзеркалити основні параметри функціонування і розробляти управлінські рішення при реалізації інноваційних змін. Отже, як здійснювати органічне поєднання системи оцінювання ефективності реалізації, як економічного потенціалу в цілому, так і окремих складових, із зовнішнім середовищем його формування і стало актуальною проблемою, яку потрібно вирішити в контексті використання переваг сталого розвитку.

Просторово-процесне управління можна розглядати як процес прийняття та реалізації економічної стратегії, через обґрунтування напрямів формування економічного потенціалу, а також складу системи управління економічним потенціалом (рис. 2.6).



Рис. 2.6. Складові елементи просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства

Метою механізму просторово-процесного управління економічним потенціалом, заснованого на формуванні просторів та процесі, є підвищення

ефективності та результативності підприємства для досягнення цілей, визначених у стратегічному плані, які має реалізувати підприємство. Просторово-процесний підхід є способом організації та управління середовищем формування і реалізації економічного потенціалу, як діяльність спрямована на створення цінності для клієнта та інших зацікавлених сторін у внутрішньому і зовнішньому просторах.

Традиційні підприємства часто структуровані у вигляді ієрархії функціональних одиниць із чітким розподілом обов'язків персоналу. Зазвичай ними керують вертикально, відповідальність за отримані результати розподіляють між функціональними одиницями, втім в просторовій економіці збільшується кількість вимірюваних параметрів, наприклад, об'єм, де існують формальні і неформальні зв'язки, наявність економічних і адміністративних меж, можливість впливу через простір економічного потенціалу на ресурси і можливості для ритмічного функціонування. Отже, проблемам, що виникають на межі інтерфейсів, часто надається менший пріоритет, ніж короткотерміновим цілям підрозділів, що при просторовому підході не можливо. Система оцінювання ефективності реалізації економічного потенціалу спрямована на покращення інтересів зацікавлених сторін, оскільки дії часто зосереджені на функціях, а не на загальній вигоді і ефективності діяльності підприємства. Процесний підхід вводить горизонтальне управління, перетинаючи бар'єри між різними функціональними підрозділами та уніфікуючи їх підходи до основних цілей підприємства, а просторове-поєднує горизонтальні і вертикальні зв'язки у відповідні простори задля застосування належних методів управління із просторів функцій. Це створює підґрунтя для обґрунтування і формування елементів економічного потенціалу із застосуванням комплексного підходу. Ефективність діяльності підприємства може бути покращена за допомогою використання підходу, заснованого на управлінні просторами і процесами, як системи, шляхом створення та розуміння мережі процесів та їх взаємодії у вибраних просторах.

2.2 Концептуальні основи формування організаційно-економічного механізму просторово-процесного управління

Процеси, що відбуваються у постіндустріальній моделі економіки багато в чому визначаються здатністю підприємств своєчасно і адекватно реагувати на зміни просторів зовнішнього середовища. Високий рівень орієнтованості підприємств на умови результативного функціонування на ринку забезпечує їх конкурентну перевагу та збільшує економічний потенціал. У той же час недостатній розвиток інструментів управління, що проявляється через відсутність необхідного науково-методологічного підходу до розробки та впровадження управлінських заходів, наявності внутрішніх протиріч, неузгодженості напрямків процесів і економічних інтересів, стихійності прийнятих рішень, зумовлює потребу в розробці відповідного сучасним умовам господарювання механізму на засадах процесно-орієнтованого управління.

Значний вклад у розвиток теорії формування господарського та економічного механізму, розробку й вдосконалення організаційно-економічного механізму в загальному розумінні внесли такі вітчизняні вчені як: С. Мочерний, С. Ніколенко, А. Бачурин, Ю. Осипов, Г. Ільницька, В. Федорович, С. Літвінов та багато інших. Зміни, які відбуваються у господарській діяльності підприємств, їхня інноваційна активність, динаміка зовнішнього середовища обумовлюють необхідність в управлінських впливах в просторі і часі.

З другої половини ХХ століття дослідники-економісти стали вживати цей термін для опису виробничих і соціальних процесів і їх взаємодії, при цьому в якості системи ланок, що призводять що-небудь в дію, в економіці, як правило виступають різні методи і інструменти, які є складовими частинами механізму. В економічних дослідженнях вживаються такі категорії як «господарський механізм», «економічний механізм», «організаційний механізм»,

«організаційно-економічний механізм» та інші, які обумовлюють наявність безлічі визначень і трактувань сутності самого механізму.

В економічній енциклопедії за редакцією С. В. Мочерного [121] господарський механізм визначається як «система основних форм, методів і важелів використання економічних законів, рішення протиріч громадського способу виробництва, реалізації власності, а також усебічного розвитку людини і узгодження його інтересів з інтересами колективу, класу, суспільства. Він формується у взаємодії таких елементів економічної системи, як продуктивні сили, техніко-економічні і організаційно-економічні, а також виробничі стосунки (чи стосунки економічної власності)». У літературі, присвяченій аналізу господарського механізму, можна зустріти різні його визначення. «Господарський механізм, - вважає Л.І. Абалкін, - являє собою сукупність форм і методів господарювання, включаючи не тільки базисні, а й надбудовні елементи, які проявляються через категорії, що впливають один на одного» [1]. «Спосіб організації громадського виробництва, з властивими йому формами і методами, економічними стимулами і правовими нормами» [2].

На думку В.І. Кириленка, господарський механізм економічної системи включає окремі заходи, форми і методи суспільного впливу на економіку [145]. А.А. Чухно відмічає, що «господарський механізм - це органічна складова економічної системи; функціональна сторона виробничих стосунків; спосіб організації і управління виробництвом з властивими йому формами, методами і засобами, які реалізують соціально-економічні, організаційно-економічні і науково-технологічні принципи і стосунки в інтересах задоволення потреб як кожного господарського суб'єкта, так і суспільства в цілому» [438]. Тобто, господарський механізм розглядається як головна складова елемент структури системи і є основою розвитку суспільства.

Такі автори, як В.І. Кириленко, Л. В. Кузьмін, М. І. Шварцман, Й. С. Завадський, В. П. Москаленко, І. Н. Герчикова, Г. Я. Ільницька зазначають, що головним елементом господарського механізму є економічний механізм.

Кириленко В.І. вказує, що «стрижнем економічного механізму управління називає ринковий механізм конкуренції і ціноутворення, традиційний механізм відтворення факторів виробництва (механізм самоокупності) і акціонерний механізм розвитку виробництва (механізм самофінансування)» [145]. Дане визначення дає уявлення про складові механізму, але не дозволяє судити про його цілісність.

Науковець Завадський Й. С. зазначає, що економічний механізм – Це «складовий елемент господарського механізму, що включає економічні стимули (державні економічні стимули виробництва й матеріальні стимули праці) та важелі (планування, госпрозрахунок, фінансування, умови реалізації продукції, виробничо-технічне обслуговування, умови господарювання, різні ліміти, собівартість продукції, рентабельність виробництва тощо)» [120, с. 81]. В. П. Москаленко пропонує розглядати економічний механізм підприємства «...як сукупність економічних методів, способів, форм, інструментів, важелів діяння на економічні відносини і процеси, що відбуваються на підприємстві» [243, с. 20-22]. О.Є. Кузьмін до складу економічного механізму включає «систему внутрішніх економічних відносин, яка встановлює виробничо-господарські зв'язки між структурними підрозділами, способи оцінки впливу цих зв'язків на загальні результати діяльності підприємства, підсистеми стимулювання, планування, контролю, нормування, обліку і аналізу господарської діяльності» [164]. Складовим елементом в даному визначенні є «спосіб взаємодії господарських явищ, тобто взаємозв'язку і відносини між різнорідними економічними явищами», що само по собі представляє склад економічного механізму.

Науковець Г. Я. Ільницька [131, с. 292] відмічає, що «економічний механізм основна частина господарського механізму підприємства, що включає економічні методи, способи, форми та інструменти впливу на економічні відносини і процеси. Під економічним механізмом розуміємо багаторівневу інтегровану систему форм, методів господарювання, яка включає систему зовнішніх та внутрішніх економічних відносин, яка встановлює виробничо-

господарські зв'язки між контрагентами та структурними підрозділами; підсистему стимулювання, планування, контролю, нормування, обліку і аналізу господарської діяльності. Отже, доцільніше під економічним механізмом розуміти сукупність економічних засобів впливу суб'єкта на керований об'єкт, що визначаються умовами та ступенем впливу зовнішнього та внутрішнього середовища у взаємозв'язку з суб'єктами ринкової системи.

Крім економічного механізму, відмічає І. А. Маркіна, «важливим елементом механізму господарювання є організаційний механізм, який включає: правила, організаційно-правові норми і стандарти, що визначають та регулюють структуру управління; обов'язки, права і відповідальність органів управління й управлінських працівників, організацію процесу їхньої діяльності; розподіл робіт між різними виконавцями; оснащення управлінської праці засобами оргтехніки; чисельність працівників апарату управління, матеріальне і моральне стимулювання їхньої праці» [221, с. 65].

Науковці С. С. Ніколенко, І. О. Пінчук вказують, що «ґрунтуючись на використанні владних відносин, організаційний механізм охоплює організацію структури керуючої системи та організацію процесу функціонування системи, якою управляють» [253, с. 65]. В.С. Кушнірук вважає, що «серцевиною господарської діяльності є організаційно-економічний механізм, який становить систему організаційних та економічних форм і методів ведення господарства, що спонукає до підвищення ефективності функціонування виробничих систем та спрямований на свідоме використання економічних законів і досягнення поставлених стратегічних цілей суб'єктами підприємницької діяльності» [189].

Ознайомлення з наведеними визначеннями призводить до висновків, що представлені дефініції не відображають специфіки даного поняття. Організаційний механізм - це сукупність організаційних засобів впливу, яка визначається методами, формами, принципами та інструментами апарату управління щодо організації процесу функціонування системи, якою управляють та змінюються відносно змісту економічного механізму.

Визначення поняття організаційно-економічного механізму можна знайти в роботах різних авторів. А.А. Кульман стверджує, що «... організаційно-економічний механізм є певна сукупність або послідовність економічних явищ» [182]. Організаційно-економічний механізм управління в загальному розумінні являє собою організаційно-економічні форми взаємовідносин суб'єктів управління, що виникають при вдосконаленні об'єктів управління, а також економічні методи і інструменти, які при цьому використовуються [475]. В даному визначенні виділяється певний спектр взаємин між суб'єктами управління, які обумовлюють ступінь впливу на об'єкти управління задля вдосконалення системи їхньої взаємодії ерез використання певних методів та інструментів.

Б.З. Мільнер, А.В. Кочетков, Д.Г. Левчук [238, с. 9] під організаційно-економічним механізмом управління розуміють сукупність елементів організації процесу прийняття рішення; системи розподілу і забезпечення ресурсами; основні способи впливу на об'єкт управління, які відповідно до прийнятого поділом включають різні методи управління, наприклад, адміністративно-організаційні та економічно-фінансові. Зазначені автори вважають, що «... відповідно розглянутим поняттям, організаційно-економічний механізм управління повинен виконувати такі головні завдання - забезпечення необхідної відповідальності за досягнення конкретних результатів, узгодження цілей, стимулювання і мотивацію учасників діяльності, розподіл і забезпечення ресурсів». О.С. Літвінов, С.М. Капталан вважають, що «під організаційно-економічним механізмом управління слід розуміти сукупність управлінських дій, спрямованих на організацію взаємодії між елементами системи з метою досягнення їх економічних інтересів із урахуванням особливостей зовнішнього та внутрішнього середовища» [205, с. 64–65]. На основі зазначених досліджень сформувався визначальні уявлення теоретичного та практичного характеру. Разом із тим, слід зазначити, що організаційно-економічний механізм управління підприємством є системою визначених цілей функціонування підприємства на підставі формування та регулювання взаємовідносин об'єкта

та суб'єкта управління під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища через функції та принципи управління за допомогою взаємозалежної сукупності елементів, серед яких – форми взаємовідносин суб'єктів управління, відповідні підходи, методи, інструменти, кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу, – для досягнення мети функціонування підприємства. Він певним чином об'єднує дві взаємообумовлюючі складові й акцентує увагу на досягненні ефективності діяльності через оптимізацію витрат і результатів згідно із конкурентною позицією підприємства.

Стало класичним, на думку О.В. Федоровича [415], визначення організаційно-економічного механізму управління як «складної взаємозалежної сукупності елементів - організаційно, економічно, а іноді і технологічно пов'язаних між собою підсистем нижчого рівня. Причому, кінцевий результат діяльності кожної елемента системи більш низького рівня служить початковим ресурсом для системи вищого рангу». Він вважає, що відмінною ознакою економічних систем будь-якого рівня є наявність реальних, вимірюваних взаємозв'язків економічних чинників, які можна класифікувати і згрупувати». Слід погодитися з думкою В.О. Федоровича, що якщо організаційно-економічний механізм управління співвіднести з організаційно-економічним механізмом управління власністю як системою інтеграційної взаємодії учасників, то в обов'язковому порядку цей механізм включає сформовану учасниками систему цілей і ресурсних обмежень, а також систему показників економічної оцінки результативності, і має відповідне інформаційне забезпечення. При цьому, його можна розглядати як системно структуровану сукупність норм правового, організаційного та економічного характеру, що дозволяють елементам системи раціонально взаємодіяти як всередині системи, так і з зовнішнім середовищем.

На думку Б.А. Райзберга [308], система управління і механізм управління - це не одне і те ж. Відрізняються вони тим, що механізм включає до свого складу методи, види, форми і функції управління. Москаленко В. П. Зазначає,

що система, крім перерахованого, включає до свого складу ще й апарат управління, що виконує функції управління [244].

Отже, організаційно-економічний механізм управління підприємством можна трактувати як систему формування цілей функціонування підприємства шляхом формування та регулювання відносин об'єкта та суб'єкта управління під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища через функції та принципи управління за допомогою взаємозалежної сукупності елементів, серед яких форми взаємовідносин суб'єктів управління, відповідні підходи, методи, інструменти, кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу, для досягнення мети функціонування підприємства.

Процесно-орієнтоване управління передбачає організацію діяльності підприємства на засадах розмежування її на окремі процеси, а управлінської системи - на відповідні процесам блоки управління. Тобто процесно-орієнтоване управління вимагає побудови організаційно-економічного механізму як сукупності суб'єктів і об'єктів управління, каналів для передачі командної інформації та інформації стану (зворотного зв'язку, цілеспрямованої переробки цієї інформації, діяльності з підготовки та прийняття управлінських рішень. Така система буде охоплювати весь спектр діяльності підприємства; сприяти розбудові процесів, які визначають і забезпечують рівновагу управлінської структури підприємства, ефективно взаємодіяти із зовнішнім середовищем - з постачальниками, споживачами і партнерами.

Врахування особливостей основних елементів просторового управління саме економічним потенціалом, посилення пріоритетів та формування єдиного управлінського підходу дозволяє усунути недоліки та негативні наслідки для діяльності підприємства, оскільки керівництво приділяє особливу увагу просторовій структурі підприємства, отриманої через інтеграцію, обґрунтування принципів архітектоніки через баланс інтересів, можливості відтворення, вчасної перебудови основних і забезпечуючих процесів.

Технологічний розвиток суспільства і постійно зростаюча швидкість обміну інформацією вивели концепцію управління знаннями на новий рівень

використання в прикладному аспекті в просторах діяльності і економічного потенціалу. Модернізація систем управління підприємством при постійних викликах зовнішнього середовища створює умови до нового погляду на визначення просторів і шляхи досягнення результатів при забезпеченні сталого зростання рівня конкурентоспроможності та створення можливостей до розвитку, забезпечення керованості стратегічному вектору.

Процеси управління потенціалом сталого розвитку просторової системи повинні адекватно враховувати особливості певної фази розвитку макроекономічних процесів, узгодженості в роботі ринків, внутрішнього середовища та керуватися однією основною потребою – підтримки безперервності процесу розвитку [1, с. 292].

Це створює умови до перегляду існуючої формули економічного потенціалу і фокусується на цілі процесу викидаючи з формули розгляду проблеми вже задіяні необхідні простори. Теж саме стосується і структури підприємства, оскільки саме таким способом можна виявити недієві ланки та вузькі місця. Використання можливостей, що можуть бути задіяні за допомогою інструментів процесу та необхідністю координації елементів і зв'язків просторової системи, щоб уникнути їх суперечностей і забезпечити сумісність для захисту цілісності та підстав її розвитку. Важливість формування кожної структурної складової потенціалу полягає в тому, що потенціал це відкрита просторова економічна система зі складною побудовою, а отже найвища ефективність його використання досягається оптимальним формуванням складових, що дозволить досягти синергічного ефекту.

Просторове управління дозволяє здійснювати координацію різних за темпами змін, матеріально-речового наповнення, складністю побудови елементів просторової системи, якими є складові економічного потенціалу підприємства. Для запобігання втрати балансу між ресурсами і продуктами, або його відновлення на підставі планування руху потреб і фінансової спроможності.

Так, наприклад, інтеграційне поєднання маркетингового потенціалу із інформаційно-технологічним, створює зовнішній простір із скерованістю на внутрішній задля максимізації можливостей підприємства, обумовлених наявними в розпорядженні інформаційними ресурсами щодо маркетингової стратегії, автоматизованими інформаційними системами, технологіями, що забезпечують вчасне наповнення управлінських рішень інформацією, актуалізація її відповідно до динаміки змін і сили впливу на підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності на ринку, сучасними тенденціями побудови нових платформ задля формування тріади: економічний потенціал, просторове управління, тип економіки. Інформаційний простір може бути використаний для поєднання із необхідним елементом економічного потенціалу, так як і маркетинговий, оскільки причинно-наслідкові зв'язки створені в середовищах діяльності підприємства як просторової системи.

Структура організаційно-економічного механізму процесно-орієнтованого управління економічним потенціалом підприємства відображається у вигляді процесно-орієнтованої взаємодії підсистем системи забезпечення і економічних методів, комплекс яких спрямований на сприяння досягнення цілей управління, визначає взаємозв'язок суб'єктів, функцій і об'єктів управління, характеристика яких обумовлена взаємозв'язками з зовнішнім та внутрішнім середовищем, методами управління, з урахуванням відповідної ієрархії, цілями і завданнями управління (рис. 2.7).

Елементами організаційно-економічного механізму процесно-орієнтованого управління є: принципи, методи, засоби і форми його реалізації. Сукупність принципів, методів і форм реалізації організаційно-економічного механізму процесно-орієнтованого управління, організаційних та економічних засобів впливу (які є елементами форм реалізації організаційно-економічного механізму процесно-орієнтованого управління) утворює концепцію формування організаційно-економічного механізму процесно-орієнтованого управління підприємством.

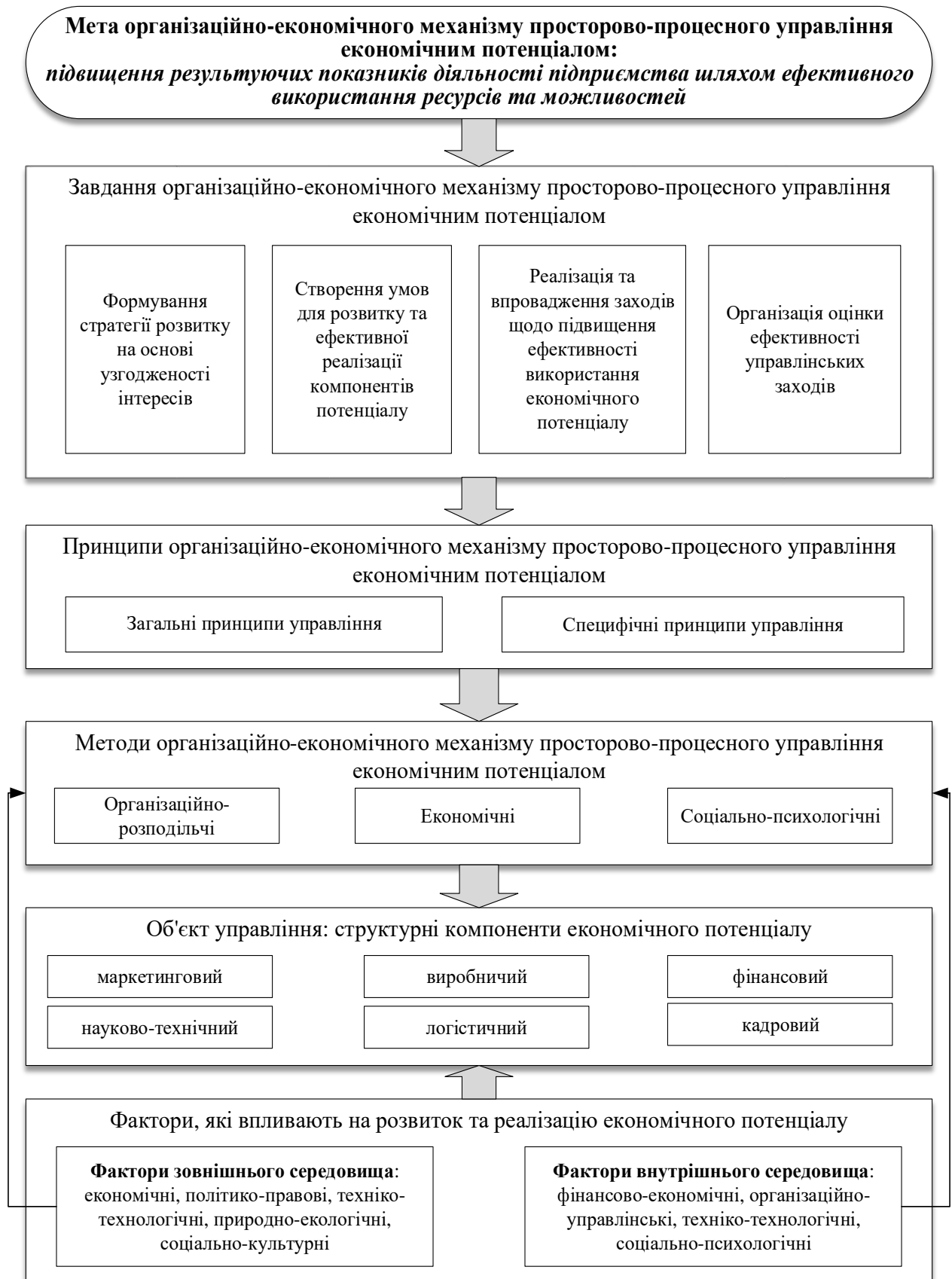


Рис. 2.7. Концептуальна модель механізму просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства

Метою організаційно-економічного механізму процесно-орієнтованого управління є: впорядкувати процес управління за допомогою впливу на об'єкт управління. Характер цього впливу визначається наступними особливостями сучасної економіки: різноманіттям форм власності; обмеженням державного втручання в економіку; нестійкістю розвитку ринкових відносин; вільним встановленням цін на товари і послуги; конкуренцією постачальників і виробників. Їхня адаптація супроводжується потребує певного узгодження складових зовнішнього середовища і методів реакції на зміни стратегічного (тактичного) характеру. При формуванні організаційно-економічного механізму управління підприємствами необхідно також враховувати і зарубіжний досвід, елементи якого доцільно вбудовувати в розвиткові процеси, які ґрунтуються на основі інтелектуалізації управлінської праці.

Основними завданнями організаційно-економічного механізму процесно-орієнтованого управління економічним потенціалом повинні бути: формування стратегії розвитку на основі узгодженості економічних інтересів, створення умов для ефективної реалізації кожного компонента економічного потенціалу, розробка та впровадження заходів щодо підвищення ефективності його використання, організація оцінки ефективності управлінських впливів.

Проведення коригувально-адаптаційних заходів доцільно здійснювати з урахуванням організаційної структури, необхідних компетенцій персоналу, удосконалення якісних складових виробничого процесу, узгодження функціональних стратегій із відповідними елементами економічного потенціалу. Класичні принципи управління були сформульовані в 20-і роки ХХ століття в роботах Ф. Тейлора «Принципи та методи наукового менеджменту» (1911 г.), Г. Емерсона «Дванадцять принципів продуктивності» (1912 г.), А. Файоля «Загальна і промислове управління» (1916 г.), Г. Форда «Моє життя, мої досягнення» (1922) [413]. Вони покладені в основу сучасних принципів управління підприємством [235, 305, 351], які враховують перехід суспільства до економіки знань, а також визнання працівника найбільш цінним ресурсом підприємства в умовах сьогодення (рис. 2.8).

Розуміючи під принципами управління підприємством – основні правила, ідеї, норми поведінки, дотримання яких забезпечує прийняття ефективних управлінських рішень. Через загальні принципи управління керівництво регулює діяльність підприємства відносно визначених закономірностей управління, а безумовне їх дотримання є передумовою створення ефективної системи управління економічного функціонування. До загальних принципів організаційно-економічного механізму процесно-орієнтованого управління економічним потенціалом підприємства пропонуємо віднести наступні:

- системність, згідно з яким економічний потенціал підприємства доцільно розглядати як сукупність взаємопов'язаних елементів, найчастіше таких функціональних складових як маркетинговий, виробничий, фінансовий, науково-технічний, логістичний потенціали і потенціал кадрового забезпечення;

- комплексність, що враховує різні аспекти реалізації економічного потенціалу (економічних, соціальних, технічних, інформаційних);

- цілеспрямованість - складові розробленої концепції в комплексі повинні бути орієнтовані на досягнення єдиної поставленої мети.

- динамічність – процес управління економічним потенціалом підприємства безперервний і чутливий до змін зовнішнього середовища;

- обґрунтованість визначених як основа планування показників, таких як обсяг, структура та використання економічного потенціалу підприємства, дозволяє забезпечити цілісність та ефективність процесу управління;

- принцип ефективності обумовлений тим, що у бізнесі неможливо уявити статичну середу, в зв'язку з чим актуалізується процес постійного пошуку адекватних змін і ефективних методів планування і організації бізнес-процесів. Управління економічним потенціалом повинно бути процесно-орієнтованим, уникати консерватизму; володіти готовністю до вибору та впровадження нових технологій, ефективної адаптації системи стимулювання діяльності підприємств (рис. 2.8). Управління економічним потенціалом повинно бути процесно-орієнтованим, уникати консерватизму; ефективної

адаптації системи стимулювання діяльності підприємств, інтелектуалізації управління, удосконалення компетенцій персоналу.

Вказані підходи не є взаємовиключними, оскільки їх вибір обумовлюється конкретними завданнями, які повинен вирішити фахівець-аналітик. Однак для виявлення умов і факторів процесно-орієнтованого управління підприємству необхідно визначити взаємозв'язків минулого і майбутнього пропонується розширити стратегічний аналіз на основі економічної генетики, яка дозволяє виявити внутрішній механізм, закономірності розвитку, оцінити зміст і перспективи періодично виникаючих організаційних змін під впливом зовнішнього середовища і управлінських рішень.



Рис. 2.8. Принципи механізму просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства

Отже, крім основних перерахованих принципів пропонуємо:

- принцип повноти охоплення і залучення економічних ресурсів (реальна і достовірна оцінка ресурсів підприємства при проведенні поточного контролю в контексті правового забезпечення, обліку та оцінки ресурсів, тобто на підставі правил бухгалтерського та податкового обліку);
- принцип економічності використання через зниження операційних витрат як матеріалів, праці, так і обладнання, будівель і споруд (оптимізація витрат), які покладено в основу розробки раціоналізації виробничої діяльності;
- принцип плановірності і бюджетування (планування як складових, так і економічного потенціалу в цілому, здійснення режиму економії фінансових ресурсів на підставі врахування розміру вхідних і вихідних грошових потоків);
- принцип ефективного адміністрування (витрати по використанню ресурсів не повинні перевищувати економічну віддачу від його використання);
- принцип інноваційного розвитку вибраних складових економічного потенціалу відповідно до конкурентної стратегії підприємства і його функціональних стратегій (в основу покладено взаємодію економічних ресурсів і результатів, яке передбачає розвиток нових методів відтворення);
- принцип контролю та координації в процесно-орієнтованому управлінні економічним потенціалом підприємства полягає в установленні стандартів, вимірюванні фактичних досягнутих результатів рівня економічної безпеки, розробки координаційних дій, якщо досягнуті результати управління відрізняються від запланованих в просторі і часі.

Запропоновані принципи є основними для визначення ключових показників при оцінці економічного потенціалу підприємства та фіксують певною мірою основні етапи його проведення в просторі і часі. Це сприяє формуванню основи для створення передумов розвитку і реалізації стратегій на встановлених ринках за напрямками діяльності підприємства.

Реалізація організаційно-економічного механізму процесно-орієнтованого управління здійснюватися на основі застосування методів управління, тобто

сукупності певних прийомів впливу на об'єкт управління, що сприяють досягненню намічених цілей (рис. 2.9).

В економічній літературі прийнято «поділ методів управління: за змістом організаційно-розпорядчі (організаційно-правові, командно-адміністративні), економічні (економіко-математичні) і соціально-психологічні; за мотиваційним критерієм виділяють методи матеріальної мотивації; методи моральної мотивації; методи владної, примусової мотивації; за характером впливу виділяють прямі і непрямі методи; за ступенем свободи виділяють методи примусу, спонукання, переконання» [5, с. 152, 9, 19].



Рис. 2.9. Методи механізму просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства

У процесі управління економічним потенціалом підприємства можливе застосування кожної групи методів окремо або їх комбінації виходячи з потреб і мети впливу. Також це створює додаткові можливості для формування модульної архітектури організаційно-економічного механізму управління, здатного адаптуватись до змін в просторах зовнішнього і внутрішнього середовища задля гармонізації взаємопов'язаних складових. Таким чином, в якості методів організаційно-економічного механізму процесно-орієнтованого управління економічним потенціалом підприємством будемо розглядати наступну їх інтеграцію: економічні, соціально-психологічні та організаційно-розпорядчі. Найважливіше значення при формуванні організаційно-економічного механізму просторово-процесного управління економічним потенціалом мають умови і фактори, які безпосередньо впливають на ефективність функціонування підприємства. Оскільки фактори виступають в якості базису при формуванні механізму, їх виділення, вимірювання і облік дозволяють підвищити результативність управління економічним потенціалом. При визначенні умов і факторів функціонування механізму управління, визначимо фактори зовнішнього і внутрішнього просторів підприємства, які мають найбільший вплив на діяльність підприємства і зумовлюють його ефективність.

До факторів зовнішнього простору доцільно класично віднести: економічні, політико-правові, техніко-технологічні, природно-екологічні, соціально-культурні, . Однак, слід концентрувати увагу на їхній просторовій специфіці і взаємній орієнтації при здійсненні впливів.

Динаміка і тип ринку. В першу чергу це показник динаміки ємності ринку, чим в більшій мірі зростає ринок, тим більше передумов є для зростання ефективності просторово-процесного управління. При цьому розглядаючи динаміку ринку, слід враховувати динаміку вільної ємності ринку, інакше на ринку може скластися ситуація, при якій зростання ринку не викличе збільшення ефективності управління через збільшення обсягів продажів. Так само необхідно враховувати тип ринку - напрямок роботи підприємства з точки

зору орієнтації продукції - на кінцевого споживача. Тому основною задачею просторово-процесного управління є постійний моніторинг ринку, вдосконалення асортиментної політики та зміна виробничої програми.

Конкуренцію, як фактор змін, необхідно розглядати з точки зору творення і руйнування. В основному, стійкий ринок має фіксований набір конкурентів, при цьому відбувається поділ ринку і кожен діє в рамках займаного сегмента, ця ситуація призводить до синергетичного ефекту (поділ витрат між конкурентами на формування споживчої думки, лобіювання власних інтересів в органах влади, створення асоціацій і захист інтересів в глобальному економічному просторі і т.п.), що в свою чергу позитивно впливає на ефективність функціонування підприємства та його економічного потенціалу. Однак на ринку частіше зустрічається агресивна поведінка конкурентів (ведення цінових воєн, використання адміністративних ресурсів, рейдерство і т.п.). Тому, розглядаючи фактор конкуренції, необхідно виділити два завдання: вибудовування бар'єрів для входу на ринок нових конкурентів і застосування ефективних інструментів ведення конкурентної боротьби з традиційними конкурентами.

Споживче сприйняття продукції в даному контексті показує силу бренду продукції (послуг) підприємства у споживачів. Виникає необхідність формування ефективних інструментів брендингу.

Впровадження інновацій дозволяє підприємству забезпечити передумови розвитку на більш прогресивному обладнанні і створити умови для виробництва якісної продукції, здатної задовольнити актуалізовані потреби споживачів. Необхідно постійно вести моніторинг частоти інноваційного оновлення товарних груп на ринку і відповідно до цього приймати управлінські рішення в сфері інновацій, які повинні бути спрямовані на підвищення ефективності функціонування підприємства шляхом використання економічного потенціалу. Одним з завдань підприємства є моніторинг співвіднесення частоти появи інноваційних товарів на ринку і динаміка інноваційної складової економічного потенціалу. Збільшення інноваційної

складової економічного потенціалу підприємства при високій швидкості інновацій на ринку дає можливість істотного збільшення виробничої результативності. З іншого боку, низька інноваційна потреба ринку не вимагає від підприємства інноваційних витрат.

Купівельна спроможність. Підприємство має швидко реагувати на зміну цього фактору. В умовах скорочення купівельної спроможності необхідно концентрувати увагу на скорочення та оптимізацію витрат, при зростанні даного чинника - акцент робиться на забезпечення зростання обсягів реалізації продукції і збільшення частки ринку.

Тип споживання. Вивчаючи та враховуючи цей фактор дає можливість підприємству оптимізувати взаємодії із споживачем, що позитивно позначається на збільшення обсягів продажів, підвищення ефективності функціонування підприємства, забезпеченні економічного потенціалу.

Фактори внутрішнього потенціалу: фінансово-економічні, організаційно-управлінські, техніко-технологічні, соціально-психологічні, безпеково-інноваційні, структурно-логічні з позиції ефективності, інформаційно-цифрові, автоматизації руху предметів труда, документообігу, амортизаційно-розвиткові.

1. Потенціал оптимізації співвідношення «ціна / цінність». Даний фактор визначає вплив маркетингової складової економічного потенціалу на ефективність функціонування підприємства.

2. Ступінь інноваційного сприйняття. Високий ступінь інноваційного сприйняття дає можливість підприємству підвищувати інноваційну складову економічного потенціалу за рахунок ресурсозберігаючих технологій і раціональної організації процесів виробництва продукції (організаційні інновації).

3. Фінансовий стан підприємства. Показує ступінь інвестиційну привабливість бізнесу. Хороший фінансовий стан підприємства збільшує ймовірність залучення додаткового капіталу, для розвитку підприємства.

4. Технологічний розвиток. Рівень технологічного розвитку дозволяє раціональне побудова виробничих бізнес-процесів, що в свою чергу безпосередньо впливає ефективність діяльності підприємства.

5. Організація бізнесу. Якість організації бізнес-процесів в компанії (виробничих, збутових, логістичних, управлінських, комунікаційних), визначають ефективність його діяльності.

6. Якість фінансового менеджменту. Ефективне управління фінансами дозволяє найбільш якісно організувати виробничий цикл, скоротити витрати.

7. Кадровий потенціал. Людський потенціал співробітників підприємства, рівень завдань, які можна вирішити персоналом підприємства, визначає його конкурентоспроможність на ринку, стабільність, здатність розвиватися.

8. Накопичений досвід і історія бізнесу. Досвід і історія допомагають сформуванню позитивного іміджу, а так само надають емпіричну базу для вирішення проблем підвищення ефективності на підприємстві.

2.3. Методологічний підхід щодо створення концепції процесно-орієнтованого управління економічним потенціалом підприємства

В сучасних умовах господарювання нестабільність функціонування вітчизняних підприємств набуває все більш масового характеру, а ефективність діяльності в значній мірі залежить від їх економічного потенціалу. Отже, орієнтація сучасних промислових підприємств на підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі вимагає серйозних, дорогих перетворень, які здійснюються за рахунок реалізації ринкових можливостей, організаційних здібностей і вдосконалення бізнес-процесів.

Концепція просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства зосереджується на внутрішньо-організаційних здібностях і не

бере до уваги зовнішніх можливостей кооперації та співпраці для забезпечення відповідного рівня економічного потенціалу. Інформація, що отримується на основі традиційного підходу до аналітичної діяльності, є статичною, розрізнені факти про поточний стан окремих складових бізнес-системи не дозволяють сформулювати цілісного уявлення про напрямки змін ділового середовища. Розроблені на основі такої інформації стратегічні рішення можуть обернутися втратою конкурентоспроможності і прибутковості підприємства, що призведе до зниження економічного потенціалу, оскільки в сучасних умовах бізнесу важливо діяти швидше, ніж конкуренти, а не просто адаптуватися до ринку.

Запропонована концепція покликана усунути недоліки традиційного управління економічним потенціалом за рахунок підвищення значимості дослідження динамічних характеристик бізнес-системи як при розробці, так і в ході реалізації стратегії, фокусуючи увагу не на окремих факторах ділового середовища в фіксовані моменти часу, а досліджуючи їх спільне вплив на функціонування і розвиток підприємства (рис. 2.10).

Діагностика економічного потенціалу дозволяє виявити: рівень залучення економічних ресурсів в господарський оборот шляхом зіставлення оцінок загальної величини економічного потенціалу і його активної частини; рівень використання економічних ресурсів, їх активної частини, шляхом зіставлення показників результативності діяльності організації; результативність господарських процесів і як наслідок ефективність засобів, вкладених в розвиток організації, в її засоби виробництва і інші активи, шляхом порівняння досягнутих фінансових показників із загальним обсягом економічних ресурсів, виражених у вартісних одиницях виміру.

Діагностика економічного потенціалу підприємства та рівня його розвитку в сучасних умовах може здійснюватися, як в натуральних показниках, так і вартісних. Слід зауважити, що процес діагностики економічного потенціалу підприємства залежить від його організаційної структури, галузевої специфіки та різних факторів.



Рис. 2.10 Методологічний підхід щодо створення концепції просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства

Зазвичай процедура діагностики економічного потенціалу підприємства може здійснюватися у вигляді: комплексного дослідження (одночасно досліджуються всі сторони виробничо-господарської діяльності підприємства, тобто забезпечення виробничими ресурсами, кадрове та фінансове забезпечення, особливу увагу при цьому приділяється співвідношенню витрат і результатів від виробничо-господарської діяльності); поетапного (поелементного) дослідження (акцент робиться на головні критерії, які в сукупності визначають здатність підприємства вирішувати основні завдання, забезпечують системний підхід до структурування складових економічного потенціалу підприємства).

Отже, під оцінкою економічного потенціалу підприємства розуміється його можливість визначення економічних ресурсів, якими володіє і розпоряджається підприємство, а також результативність їх ефективного використання. Причому варто відзначити, що оцінюватися може, як загальна величина економічних ресурсів, так і їх активна частина.

В сучасних умовах існує велика кількість методик оцінки економічного потенціалу підприємства, в основі яких лежать різні математичні, графоаналітичні моделі, матричні, логічні, лінгвістичні методи та ін. Так, в залежності від одиниць виміру і спрямованості діагностичного процесу всі існуючі методики оцінки можна умовно згрупувати наступним чином: - вартісний (ресурсний) підхід, який передбачає оцінку економічного потенціалу підприємства в грошовому вираженні; - відносний (коефіцієнтний) підхід, що передбачає оцінку економічного потенціалу підприємства на підставі системи економічних і фінансових показників, які відображають достатність і ефективність використання ресурсів підприємства (табл. 2.1).

У всіх перерахованих методах оцінка економічного потенціалу підприємства проводиться з використанням фактичних значень показників, що характеризують результати функціонування підприємства. При цьому прибутковий і порівняльний методи ринкової вартості, а також комплексна рейтингова оцінка характеризують тільки результативну складову

економічного потенціалу підприємства, а майновий (витратний) метод - тільки ресурсну складову. Перевагою методики оцінки фінансової діяльності підприємства є те, що вона включає оцінку обох складових економічного потенціалу підприємства – ресурсів (майновий потенціал) і результатів (фінансове становище). При цьому мають місце й істотні недоліки: - майнова і фінансова складові оцінюються розрізнено, без обліку факторів взаємодії; - оцінюється тільки фактичний потенціал, без урахування перспективного.

Таблиця 2.1

Основні методи оцінки економічного потенціалу підприємства

Метод	Сутність	Джерело
Методи оцінки ринкової вартості підприємства	Включає 3 методи: - доходний, при якому економічний потенціал підприємства оцінюється виходячи з розміру чистого потоку економічних результатів від його використання; - ринковий (порівняльний), оцінка економічного потенціалу підприємства на базі порівняння з аналогами; - майновий (витратний) - оцінка економічного потенціалу підприємства виходячи з суми витрат на його формування і використання.	Сабадирьова А. Л. [320]
Методи комплексної рейтингової оцінки	Методика включає: - аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства по великій кількості показників, характеризують фінансовий стан і фінансові результати підприємства; - розрахунок підсумкового показника рейтингової оцінки на основі порівняння підприємств по розрахованим показниками з умовним еталонним підприємством, - мають найкращі результати за порівняльними показниками.	Бачевський Б.С [33]; Угодникова Е. И. [405], Шермет, А. Д. [464]
Метод оцінки фінансової діяльності підприємства	Економічний потенціал підприємства аналізується в розрізі оцінки майнового потенціалу і фінансового положення підприємства, при цьому: - використовуються різні методи оцінки майнової і фінансової складових потенціалу; - обґрунтовується застосування певного набору фінансових коефіцієнтів і показників діяльності підприємства	Коритько Т.Ю., Держинская В.Н. [169]; Селезнева, Н.Н. [326]

Слід відмітити, що цільове призначення оцінки економічного потенціалу підприємства полягає в його дослідженні як цілісного комплексу, що включає в себе не тільки наявні ресурси і поточні майнові та фінансові можливості, а й потенційні можливості. Не можна провести повноцінний аналіз економічного потенціалу підприємства на основі будь-якої його відокремленої частини. Таким чином, оцінка економічного потенціалу на основі концепції процесно-орієнтованого управління повинна включати цілеспрямований процес формування економічних ресурсів, здатних генерувати результати, відповідні стратегічним цілям підприємства.

Виходячи з вищевикладеного, економічний потенціал підприємства з позиції його оцінки та можливостей виявлення резервів економічного зростання можна уявити за допомогою такої схеми (рис. 2.11).

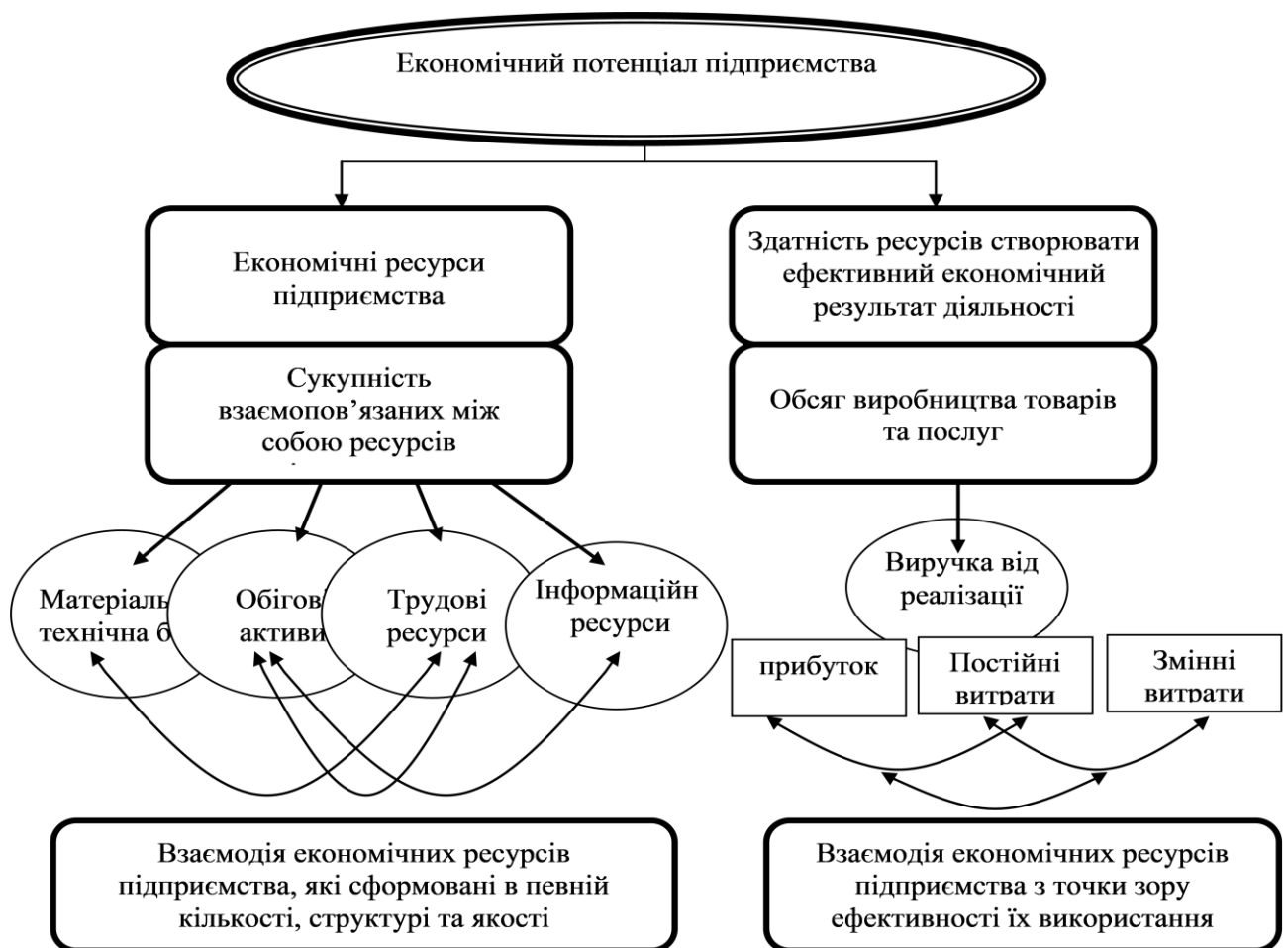


Рис. 2.11. Економічний потенціал підприємства з позиції можливості його оцінки та виявлення резервів економічного зростання

Діяльність підприємства є ефективною в тому випадку, коли сума повернутих ресурсів менше суми реалізованих ресурсів. Утворений лаг в результаті такого порівняння повинен покривати суму залучених ресурсів і створювати основу для відтворювального процесу. Лагові аспекти збалансованості ґрунтуються на розподілі в часі витрат факторів виробництва і досягаються за рахунок взаємодії ефектів. Успіх підприємства в певній мірі визначається ефективністю управління економічним потенціалом, який виступає складовою частиною менеджменту в бізнесі. Ефективність управління визначається різними факторами: рівень економічного потенціалу та конкурентоспроможності; часткою підприємства на ринку; метою, яку ставить підприємство.

Технологія управління економічним потенціалом підприємства включає наступні етапи:

Етап 1. Оцінка структури. Динаміки та ефективності використання економічного потенціалу підприємства;

Етап 2. Аналіз резервів и втрат підприємства;

Етап 3. Вибір стратегії та тактики щодо підвищення рівня економічного потенціалу підприємства;

Етап 4. Проведення заходів щодо підвищення рівня економічного потенціалу на підґрунті обраної стратегії та тактики.

Таким чином, управління економічним потенціалом на основі процесно-орієнтованого підходу являє собою проведення оцінки економічного потенціалу та аналізу факторів, які впливають на його рівень, вибір та реалізацію відповідної стратегії та тактики для досягнення поставленої мети. При визначенні місця і ролі економічного потенціалу підприємства в системі процесно-орієнтованого управління необхідно виявити взаємозв'язок між економічним потенціалом підприємства і досягненням цілей підприємства (рис. 2.12).

Стратегічна роль економічного потенціалу підприємства полягає в можливостях розробляти оптимальну для підприємства стратегію (джерело

формування), у визначенні принципово можливого впливу на зовнішнє середовище підприємства (характер використання) і в стратегічній постановці цілей суб'єкта (напрямки дії).

На основі аналізу сутності управління економічним потенціалом і його ролі в просторово-процесному управлінні підприємством можна зробити висновок, що основною метою процесно-орієнтованого управління економічним потенціалом є розробка і здійснення таких дій, які приводили б потенціал підприємства в стан, що відповідає досягненню стратегічних цілей підприємства.

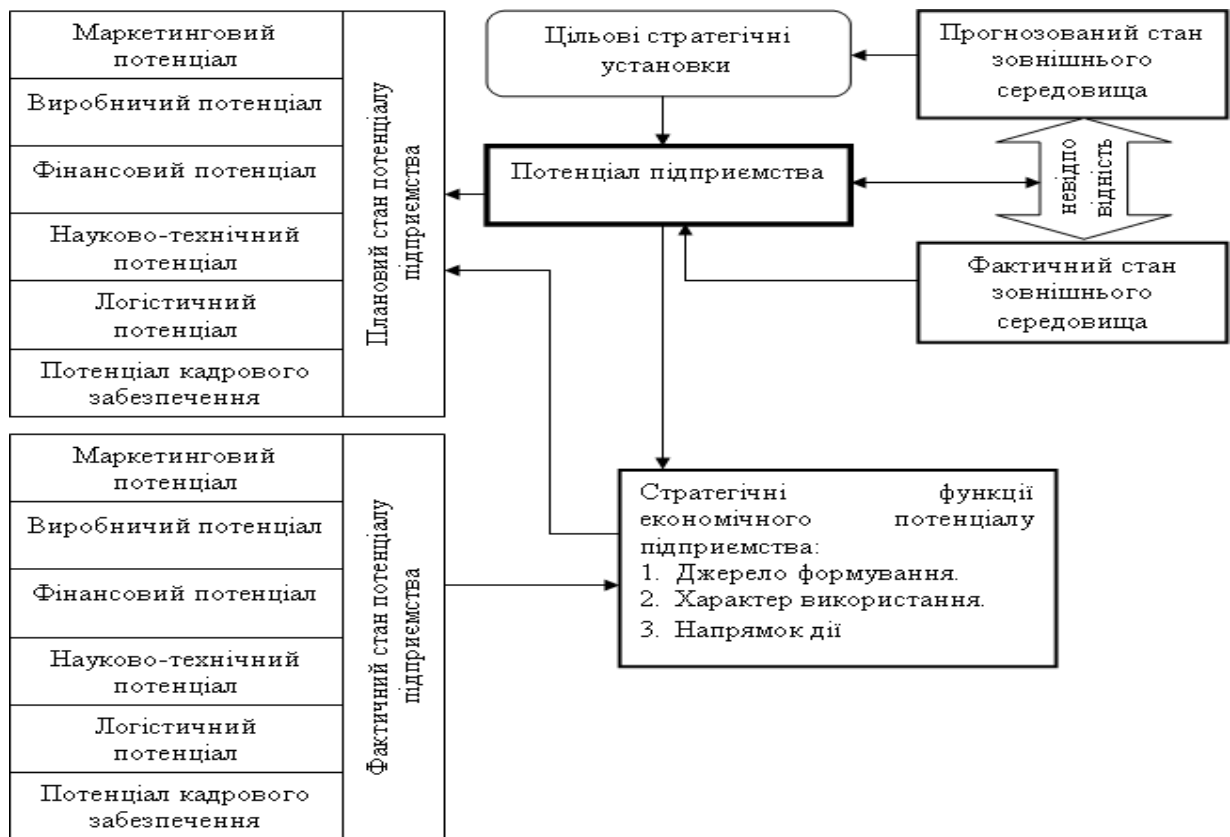


Рис. 2.12. Місце та роль економічного потенціалу у процесно-орієнтованому управлінні підприємством

Просторово-процесне управління економічним потенціалом, будучи складною динамічною системою, являє собою ітеративний процес, який полягає в отриманні інформації, розробці і реалізації керуючих впливів,

переводять об'єкт управління - економічний потенціал підприємства в новий стан.

Потім настає новий цикл - отримання інформації про новий стан і так далі - повернення в вихідну точку процесу при нових характеристиках об'єкту, суб'єкта управління, зовнішнього середовища і, можливо, інших стратегічних цілей. При визначенні місця і ролі системи управління економічним потенціалом в системі процесно-орієнтованого управління підприємством доцільно виділити наступні завдання управління економічним потенціалом підприємства (рис. 2.13).



Рис. 2.13. Місце та роль системи управління економічним потенціалом в системі просторово-процесного управління підприємством

Необхідність застосування елементів процесно-орієнтованого управління економічним потенціалом в загальній схемі управління підприємством обумовлена актуальністю переходу в стратегічному менеджменті від управління ресурсами до управління результатами функціонування підприємства.

Просторово-процесне управління потенціалом являє собою сукупність інформаційно-методологічних підходів спрямованих на розробку рішень і дій, які дозволяють здійснювати перетворення безлічі можливих способів досягнення стратегічних цілей в єдину. Як інструмент формування і уточнення гіпотези при функціонуванні досліджуваного об'єкту доцільно використовувати запропоновану модель управління рівнем економічного потенціалу підприємства на основі процесно-орієнтованого підходу. Функціонально-структурні зв'язки в моделі між елементами системи дозволяють визначати роль і призначення підсистем по відношенню до цілого, оцінювати взаємозалежність окремих елементів системи (рис. 2.14).

Мета управління економічним потенціалом полягає в створенні умов і можливостей досягнення певного стану розвитку підприємства. Процес управління економічним потенціалом - це технологія управління, яка дозволяє вирішити проблеми розвитку підприємства, підвищення його ефективності (організаційні зміни, розробка управлінських рішень щодо оцінки та використання економічного потенціалу та ін.).

В ході розробки моделі управління рівнем економічного потенціалу підприємства на основі процесно-орієнтованого підходу необхідно вирішити такі завдання: - побудова системи показників, що характеризують економічний потенціал підприємства на основі різноманітних джерел інформації про його діяльність; - опис алгоритмів розрахунку показників; - вивчення факторів зміни цих показників; - порівняння отриманих показників з середньогалузевими показниками; - формування вихідних таблиць показників, що дозволяють виявляти тенденції і робити висновки, а також побудова графіків, що характеризують динаміку показників, і діаграм, що відображають

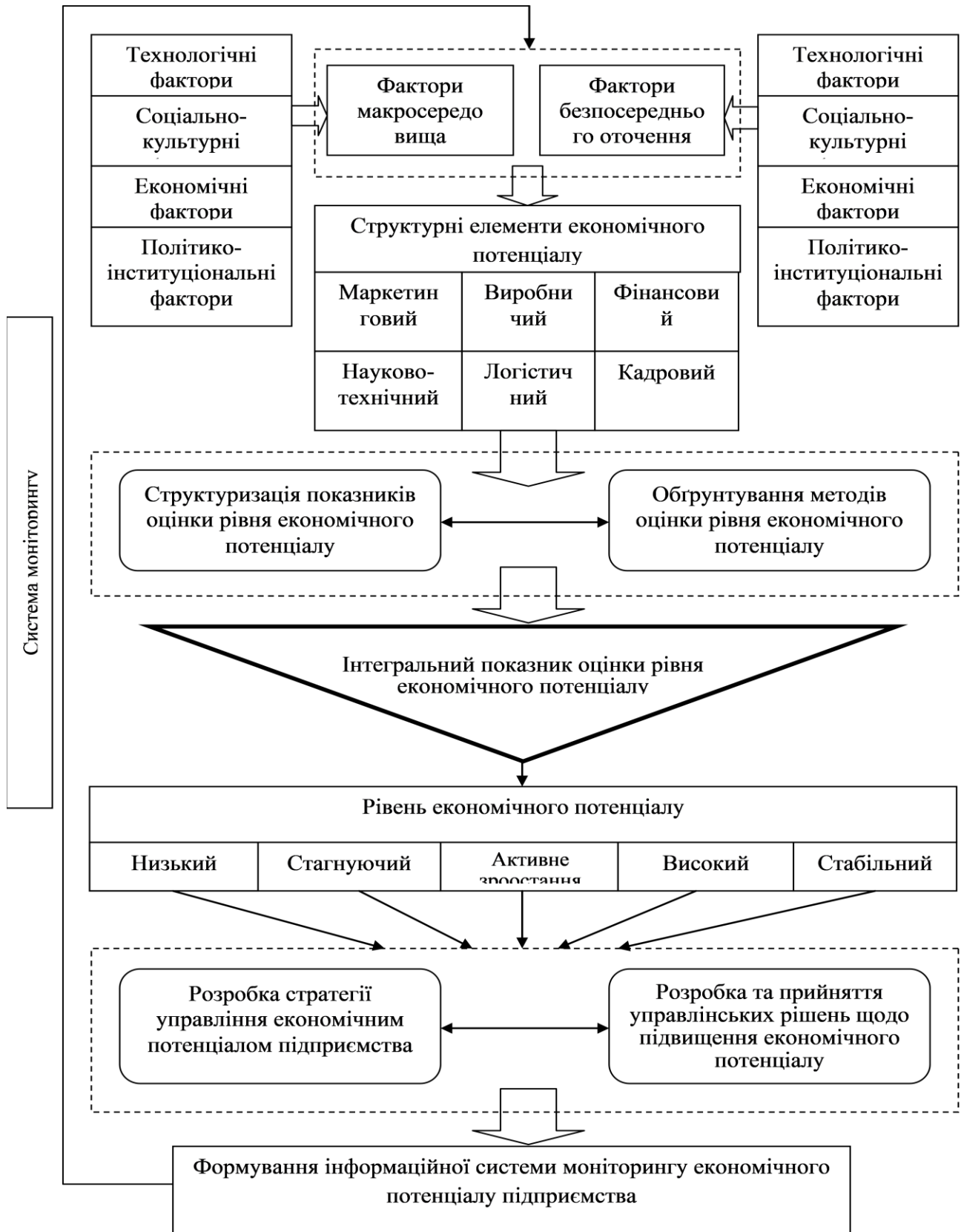


Рис. 2.14. Модель управління економічним потенціалом підприємства на основі просторово-процесного підходу

структурні характеристики; - навчання персоналу; - розробка програмного забезпечення.

В сучасних економічних умовах все більшого значення набуває управління економічним потенціалом підприємства в довгостроковій перспективі. Це забезпечується системою стратегічного управління економічним потенціалом підприємства, в процесі якого встановлюються глобальні цілі щодо збільшення економічного потенціалу підприємства і ресурси, що забезпечують досягнення глобальних цілей.

Для підвищення ефективності стратегічних рішень їм необхідна інформаційна система ідентифікації та оцінки факторів і умов розвитку, а також передачі інформації виконавцям, які реалізують стратегію. Організація інформаційного обслуговування процесу розробки стратегії (надання потрібної інформації в потрібний час і в потрібному місці), створення інформаційного середовища, що сприяє досягненню стратегічних цілей, в сукупності представляють собою інформаційне забезпечення стратегічного аналізу. Його основними структурними складовими є: інформаційна база, інформаційні потоки, що з'єднують зовнішні, внутрішні джерела інформації та її користувачів, а також систему підтримки прийняття стратегічних рішень, що включає імітаційну динамічну модель бізнес-процесів (рис. 2.15).

Оскільки стратегія управління економічним потенціалом підприємства формується з урахуванням його бажаного стану (місія та стратегічні цілі), поточного економічного потенціалу та накопиченого досвіду, а потім змінюється (коригується) в процесі її реалізації, то можна виділити кілька часових горизонтів подання інформації, необхідної для прийняття стратегічних рішень:

- прогностичний (довгостроковий) горизонт - прогностична аналітична інформація для визначення стратегічних цілей, розробки стратегії і програми довгострокового розвитку;

- плановий (середньостроковий) горизонт - прогностична аналітична інформація, яка використовується для коригування стратегії в процесі її

реалізації;

- фактичний (короткостроковий) горизонт - поточна інформація про потенціал підприємства і його оточенні, отримана в результаті ситуаційного аналізу і розрізняється моментами часу отримання доступу до неї. Якщо інформація про внутрішні резерви може бути отримана on-line, то оцінка організаційних компетенцій галузевих і ринкових умов проводиться на певному часовому інтервалі (місяць, квартал, рік), що вимагає збору та накопичення інформації.

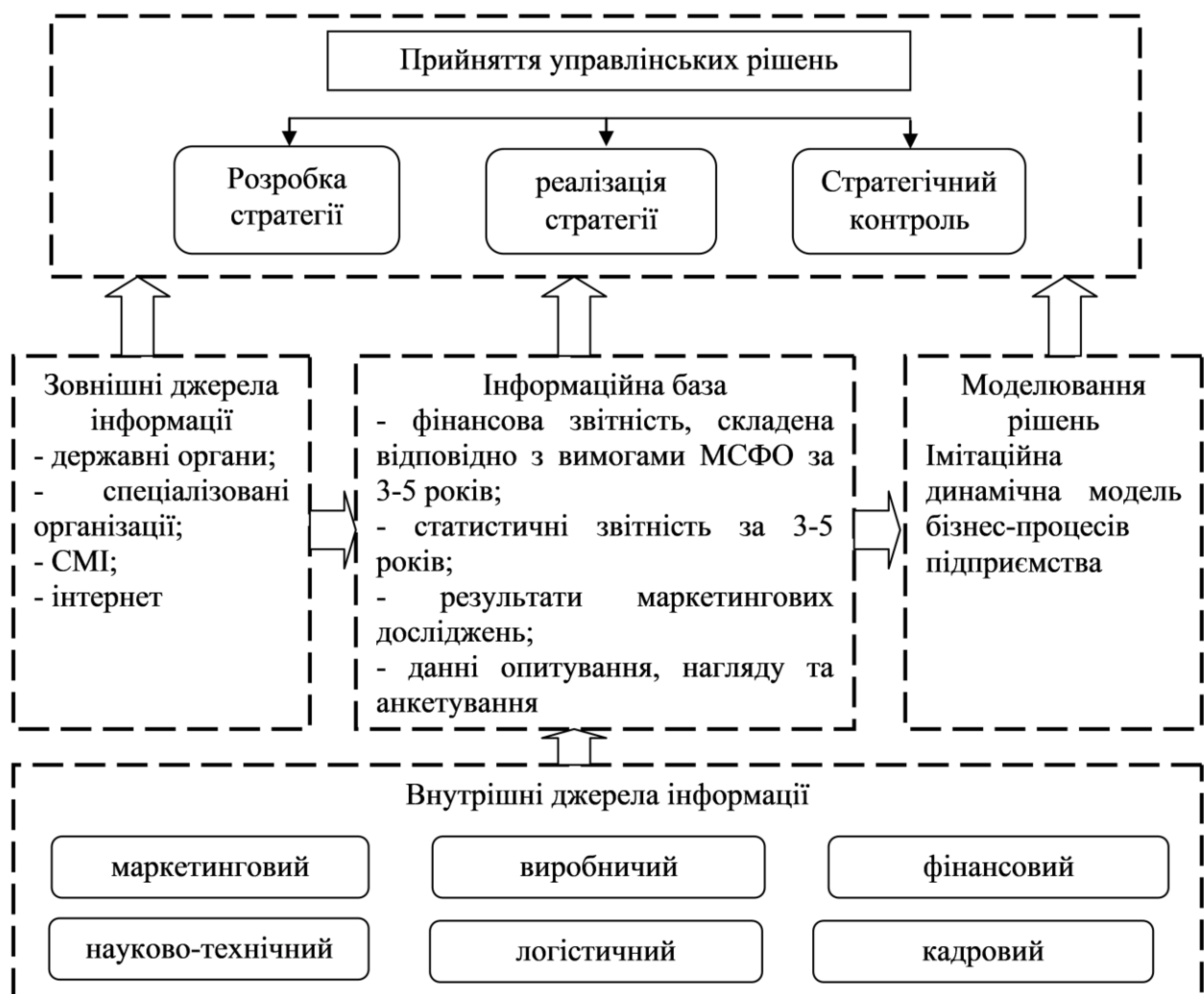


Рис. 2.15. Інформаційне забезпечення стратегічного аналізу економічного потенціалу

Часовий горизонт пов'язаний з точністю аналітичної інформації. Інформація, що відноситься до прогнозного (довгострокового) і плановому

(середньострокового) періодам, носить імовірнісний характер. Інформація короткострокового періоду є більш деталізованою та конкретизованою, оскільки відображає вже доконаний події. Формування і реалізація стратегії управління економічним потенціалом підприємства включає в себе наступні фази перетворення інформації: 1) збір даних; 2) концентрація і агрегування інформації; 3) аналітичне опрацювання інформації і представлення її у вигляді, придатному для розробки і прийняття управлінського рішення; 4) прийняття рішення; 5) реалізація рішення і контроль результатів; 6) оцінка рішень.

Процес перетворення даних в стратегічну інформацію є їх послідовний аналіз і оцінку для використання в процесі формування стратегії. Першим кроком в процедурі скорочення обсягу даних є визначення зав'язків між їх групами і завданнями, які розв'язуються в процесі розробки стратегії. Стратегічна орієнтація системи обліку забезпечує відповідність облікової інформації потребам процесу розробки і реалізації стратегії розвитку, а інструменти бухгалтерського обліку ефективно використовуються в процес стратегічного управління (рис. 2.16).

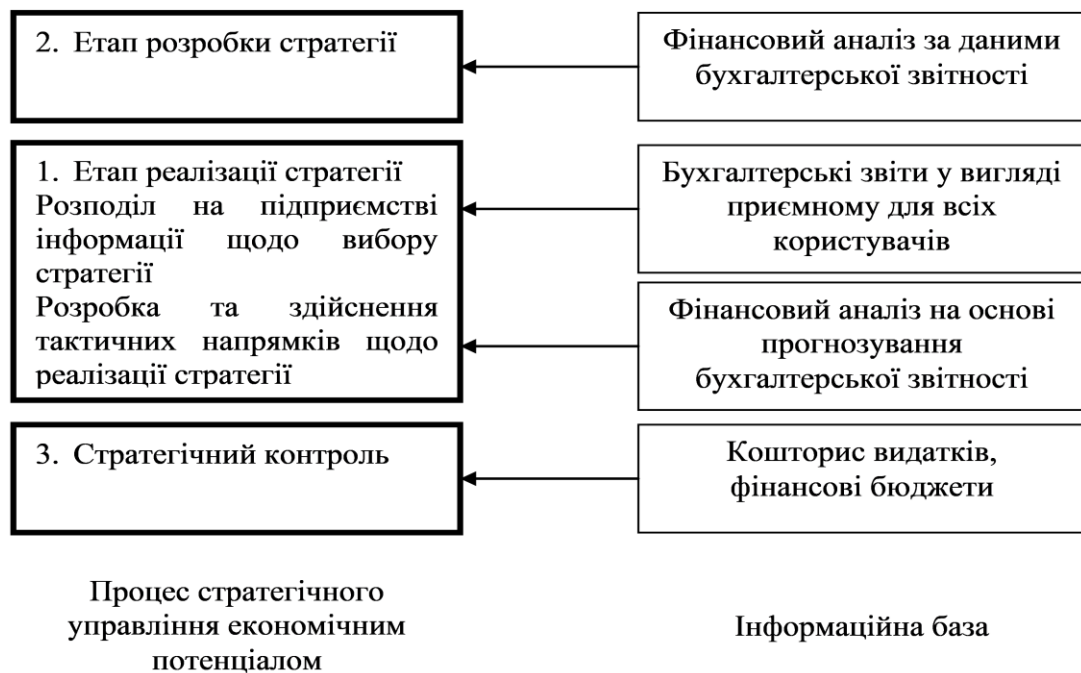


Рис. 2.16. Інформація, яка забезпечує процес формування стратегії управління економічним потенціалом підприємства

На етапі розробки стратегії управління економічним потенціалом підприємства бухгалтерська інформація є основою для фінансово-економічного аналізу, який з одного боку надає дані про складові економічного потенціалу підприємства, а з іншого дозволяє оцінити стратегічні альтернативи. Необґрунтовані стратегії або стратегії, які не приведуть до адекватної фінансово-економічної віддачі, не можуть вважатися прийнятними до реалізації. Традиційний стратегічний аналіз базується на концепціях вартісного ланцюжка, стратегічного позиціонування і витрато утворюючих факторів, запропонованих М. Портером в роботі [287].

Однак дані концепції не враховують сучасних тенденцій функціонування підприємств, його складових зовнішнього середовища, динаміку конкурентного оточення, зміни потреб споживачів, силу впливу постачальників, а отже, не можуть забезпечити керівників достовірною інформацією для розробки стратегічних рішень та формування відповідного інформаційного забезпечення, вибору способів і часу актуалізації інформації.

На стадії реалізації стратегії управління економічним потенціалом виконується приведення всіх ресурсів і внутрішніх зав'язків, цілей, завдань та областей відповідальності працівників в повну відповідність до обраної стратегії.

Розробка і реалізація тактичних і оперативних планів базується на результатах фінансово-економічного аналізу, заснованого на даних бухгалтерського обліку. У сучасних умовах реалізація стратегії управління економічним потенціалом вимагає зміни прийомів і методів облікової роботи та управлінні внутрішніми процесами. У процесі стратегічного контролю аналізуються отримані результати реалізації стратегії, а при необхідності здійснюється коригування цілей, планів і організаційного забезпечення. Моніторинг показників діяльності підприємства і його підрозділів будується на даних, в тому числі і бухгалтерського обліку. Система контролю повинна відповідати цілям і стратегії управління економічним потенціалом підприємства з позиції задоволення потреб зацікавлених сторін, параметрам

основних показників діяльності, прогнозуванню можливих напрямів бізнесу з позиції забезпечення соціальної відповідальності.

Таким чином, керівництву підприємства в сучасних умовах слід активніше використовувати систему обліку як інструмент стратегічного аналізу і формування стратегії розвитку. При цьому слід враховувати, що облік не є самоціллю. Про ефективність систем обліку слід судити щодо їх впливу на успіх діяльності підприємства. Конкретні бухгалтерські методи повинні розглядатися з точки зору їх впливу на досягнення цілей організації. Загальна система обліку повинна відповідати стратегії підприємства. Тільки в цьому випадку вона буде здатна принести підприємству максимальну користь і забезпечити успіх його розвитку.

Велика кількість інформації, необхідної для прийняття стратегічних рішень з розвитку підприємства, призводить до необхідності активного використання сучасних інформаційних технологій і побудови інформаційної системи підтримки прийняття рішень. Інформаційне забезпечення стратегічного аналізу щодо підвищення економічного потенціалу підприємства постійно вдосконалюється на основі розвитку інформаційних систем управління і побудови на їх основі нових систем інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного управління.

Реалізація концепції просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства вимагає особливого інформаційного забезпечення, що відображає минуле, сьогодення і майбутнє підприємства та його бізнес-системи і забезпечує розвиток інформації та трансформацію її структури і змісту. У процесі функціонування підприємства відбувається накопичення інформації та її розвиток, що знаходить відображення в збільшенні обсягу даних, які обробляються і ускладнюють її структуру в ході трансформації даних та аналітичної інформації в знання про його економічний потенціал, компетенції і бізнес-системи.

Отже, формування інформаційної бази, організація інформаційних потоків і побудова інформаційної системи відповідно до принципів

динамічності і розвитку забезпечують накопичення досвіду аналітичної діяльності, облік поточних потреб певної стадії організаційного життєвого циклу, прогнозування інформаційних потреб і її своєчасну актуалізацію в ході розробки та реалізації стратегії управління економічним потенціалом підприємства. Підтримка необхідного рівня конкурентоспроможності та фінансової стійкості підприємства вимагає більш повного використання численних внутрішніх та зовнішніх факторів його розвитку, оскільки фактори можуть впливати як на підвищення конкурентоспроможності підприємства та її зменшення [476, с.10].

Система моніторингу є основою комплексної реструктуризації і диверсифікації діяльності підприємства, що здійснюється через реінжиніринг бізнес-процесів. Основна ідея реінжинірингу полягає в фундаментальному переосмисленні і радикальній зміні бізнес-процесів підприємства для досягнення суттєвих поліпшень в основних показниках його діяльності. Інформаційна система моніторингу економічного потенціалу підприємства дозволяє прискорити процес прийняття управлінського рішення і зробити його максимально ефективним та таким, яке здатне активно регулювати рівні його складових, особливо, виробничої [450, с. 30]. Формування інформаційного наповнення показниками щодо виробничої складової економічного потенціалу підприємства розглядається через інформаційну систему моніторингу економічного потенціалу підприємства та дозволяє прискорити процес прийняття управлінського рішення і зробити його максимально ефективним.

Таким чином, використання сучасних теоретичних концепцій при створенні систем моніторингу економічного потенціалу підприємств може бути доповнено наступними положеннями:

- 1 Системи моніторингу є не тільки фіксаторами певних параметрів, заздалегідь заданих користувачем, але і можуть самі доповнювати свою параметричну базу в залежності від специфіки діяльності конкретного підприємства.

- 2 Системи моніторингу є основою створення комплексних систем

управління поточною і стратегічною діяльністю підприємств.

3 Системи моніторингу підприємства являють собою фактично інтелектуальний інструментарій, що допомагає менеджерам різних рівнів приймати рішення, що впливають на економічний стан підприємства.

Отже, зазначені положення дозволяють перейти до розробки системи моніторингу економічним потенціалом підприємства. Для цієї мети розглядаються конкретні завдання і інструменти створення системи моніторингу підприємства. Розроблена модель просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємств забезпечить переваги даного типу наукового забезпечення стратегічних управлінських рішень. Просторово-процесне управління економічним потенціалом на основі розробленої моделі дозволить:

- визначити підходи до його оцінки в умовах сформованого економічного простору підприємств;

- продемонструвати складне і багатопланове за змістом поняття «економічний потенціал», показати необхідність його дослідження з багатьох напрямків і на різних рівнях ієрархії;

- побудувати систему показників оцінки економічного потенціалу підприємств і можливість аналізувати його структурні елементи в системі з урахуванням взаємозв'язків і взаємозалежностей як єдине ціле, а також деталізувати кожен з них окремо;

- отримати економетричні прогностичні моделі сценаріїв розвитку економічного потенціалу підприємства.

Запропонована модель просторово-процесного управління економічним потенціалом враховує ті фундаментальні зміни, які відбуваються в динамічному зовнішньому середовищі: вплив глобалізації; вартісна орієнтація цілей, вплив маркетингових чинників; роль організаційної культури; вплив організаційних умов на підвищення конкурентоспроможності; роль людського капіталу.

2.4. Методологічне підґрунтя формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства

З точки зору теорії та методології важливо враховувати макроекономічну складову проблеми розробки методологічного підґрунтя формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства, оскільки виявлення причин стратегічної нестабільності включає не тільки аналіз об'єктивних факторів дестабілізації підприємства як просторової системи, так і суб'єктного і об'єктного просторів. Для макроекономічного забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства необхідно врахувати особливі фактори, які мають стимулюючий вплив на розвиток продуктивних сил і виробничих відносин в просторі економіки, галузі (регіону), виробничо-комерційних об'єднань, корпорацій, як організаційної форми та ефективного інструменту підтримання ефективної діяльності.

Генерація методологічного підґрунтя формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства ґрунтується як на суспільному просторі в умовах стратегічної нестабільності, так і ефективному управлінні науковими теоріями, програмами, які пов'язані з використанням інноваційно-креативного мислення. Таким чином, генерування методологічного підґрунтя формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства, має особливе значення з точки зору теорії, філософії та методології, враховуючи контекст і науково-філософський погляд.

Формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства, а також використання його у всіх сферах практичної діяльності промислових підприємств, пов'язаний як із зростанням ролі науки та інноваційних можливостей системи управління, так і з ефектами глобалізації, серед яких виділяється домінуюча тенденція зростання

стратегічної нестабільності. Взаємозв'язок цих складових є підґрунтям до визначення впливу системи управління інноваційно-креативними знаннями, рівня розвитку економічного потенціалу та ефективно-результативного просторово-процесного управління (рис. 2.17).

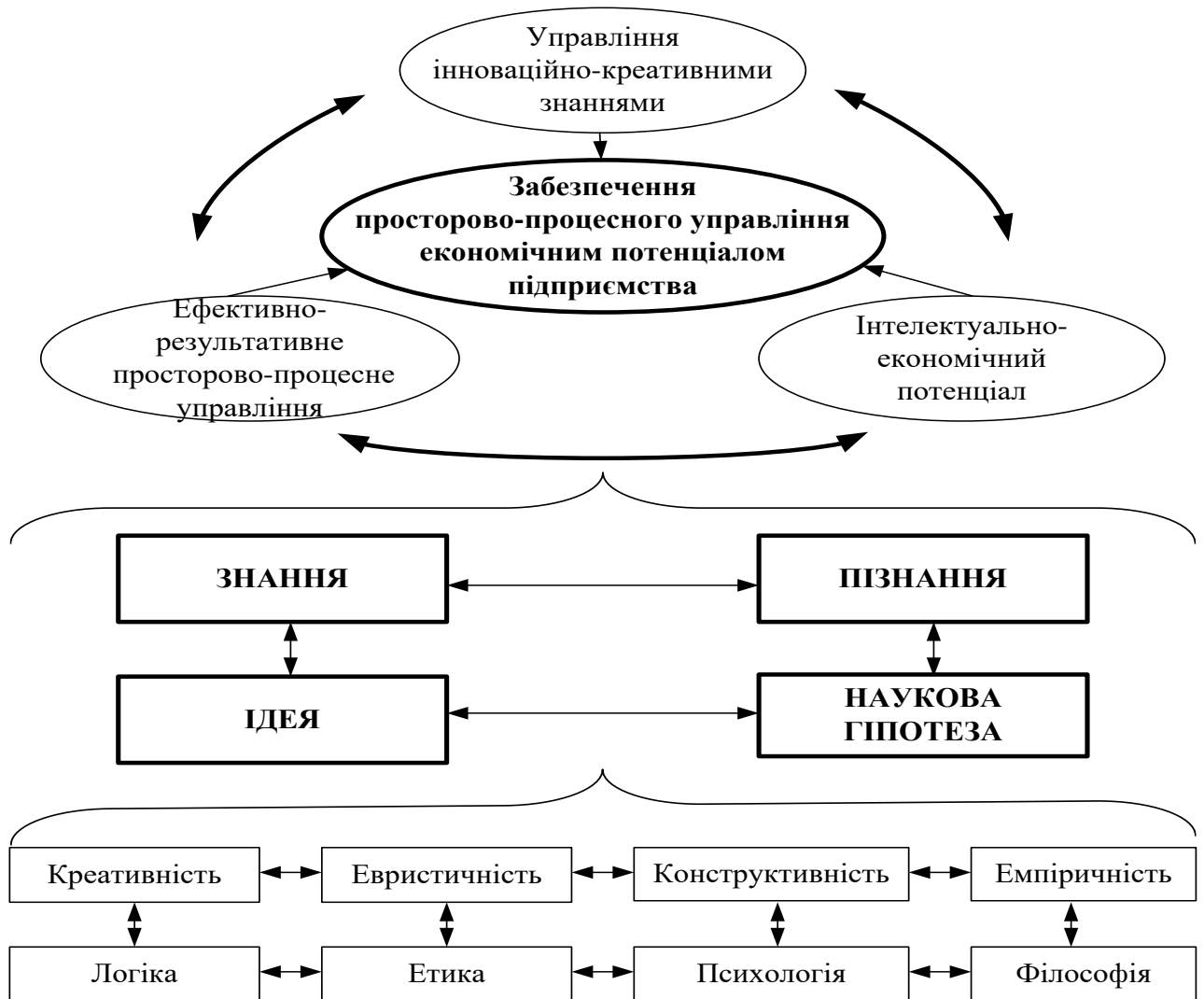


Рис. 2.17. Науково-філософський погляд на забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства

Знання не обов'язково охоплює весь шлях від суб'єкта до об'єкта, воно може обмежуватися: порівнянням інноваційних знань; видами переходу від одного знання до іншого; розкриттям природи наявного знання; тематичним аналізом; редукціонізмом і антиредукціонізмом. У науковій літературі з

проблем методології наукового пізнання зустрічаються методології виявлення структури наукового знання, визначення основ наукового пізнання, вивчення простору і часу тощо. Відповідні види різноманіття методологій наукового пізнання або вже враховано, або спеціально не може бути враховано. Цікаво звернутися до тих методологічних альтернатив, які набули широкого значення і часто називаються стилями мислення.

У філософії забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства найбільш універсальним визначенням методології є її ототожнення з напрямками пізнавальної та практичної діяльності. У науковому застосуванні методологія формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства повинна містити рекомендації щодо того, як відрізнити суб'єкт від об'єкта, вибір суб'єкта знання, способи мислення, методи емпіричного і теоретичного пізнання, оцінка можливості практики в пізнанні та інше.

Ефективність генерування методологічного підґрунтя формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства в сучасних мінливих умовах приведе до успіху лише в тому випадку, коли це буде базуватися на знанні шляху до успіху, яке буде наслідком знання цього шляху. Пізнання шляху до успіху в процесі генерування методологічного підґрунтя формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства виражається в: теорії пізнання; в практичній діяльності; в пізнанні властивостей об'єктивного світу.

Все це виокремлює вибір засобів і напрямів перетворення світогляду щодо генерування методологічного підґрунтя формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства, тобто нові знання, які засновані на теорії пізнання набагато перевищують повсякденний досвід. Положення методології формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства можуть виявлятися записами теорії пізнання, яка змінила свій

статус опису на статус припису, що полягає у теорії пізнання та методології емпіризму, раціоналізму, індуктивізму, дедуктивізму тощо. Це може пояснити легкість, з якою методологія формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства виникає після того, як теорія інноваційних знань апробована.

Одновимірне (лінійне) і багатовимірне (нелінійне) мислення є метафорами деяких об'єктів і операцій. У більшості випадків ці порівняння протиставляють: ментальність одно- і багатофакторним умовам; міжелементним і системним зв'язкам; однозначним і багатозначним (статистичним) зв'язкам; формально-логічним і наближеним висновкам; представленням процесів замкнених і відкритих систем; вибірковість і зв'язність.

Незважаючи на відносність і, в багатьох випадках, суперечливість таких позицій, широко поширена думка, що друга зі схожих установок втілює сучасне мислення, тоді як перша застаріла. Відповідно, передумовами генерування методології формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства є: сучасні тенденції модернізаційних змін розвитку промислових підприємств в інноваційних умовах господарювання; стимулятори та дестимулятори державного регулювання, функціонування і розвитку підприємств; детермінанти державного регулювання економічних інтересів підприємств; чинники впливу на нарощування економічного потенціалу підприємств; макроекономічні передумови формування та розвитку економічного потенціалу підприємств.

Необхідно враховувати рівень впливу зовнішніх просторів (за елементами впливу оточуючого середовища (макро-, мезо-, мікро- постачальники, покупці, конкуренти), видами діяльності (зовнішній прояв через економічні інтереси зацікавлених осіб), напрямками функціонування (стратегічні одиниці бізнесу), центрами відповідальності) та внутрішніх просторів (за видами діяльності (з позиції участі відповідних ресурсів у створенні доданої вартості) та за комплексними складовими економічного потенціалу підприємства інтегрування оновленні і використання ресурсів), з обов'язковим використанням наступних

підходів: системного; функціонального; ситуаційного; процесного; процесно-орієнтованого; просторово-процесного.

Запропоновані передумови генерування методології формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства представлено на рис. 2.18. У зв'язку з цим наукове дослідження, пов'язане з розробкою наукових положень щодо генерування методології формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства, формуванням якісної методологічної основи, створенням і впровадженням інноваційних моделей та методів для підприємств мають особливе значення розвитку його економічного потенціалу.

Практична значущість методології формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства визначається тим, що визначені передумови генерування методології, основні положення якої можуть бути використані керівниками підприємств як методології вдосконалення тактичного, оперативного та стратегічного управління в наступних напрямках: адаптація цілей і завдань підприємств до потреб сучасного ринку продукції та послуг; ефективне використання всіх видів ресурсів; обґрунтування ролі державно-приватного партнерства; запровадження ринкових механізмів на підприємстві; вдосконалення системи збору інформаційно-аналітичної бази; обміну інформацією між підрозділами підприємства; формування системи підготовки та прийняття ефективних управлінських рішень; організація виробництва та збуту готової продукції та послуг.

Прискорення зміни динаміки глобального світу, що спостерігається в останні роки, загострення міжнародної конкуренції, конфліктів, ускладнення політичних та економічних відносин і зростання впливу зовнішнього середовища на виробничу інфраструктуру суспільства змусили всіх суб'єктів господарювання вважати, що питання формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства та його розвитку необхідне на абсолютно інноваційних засадах.

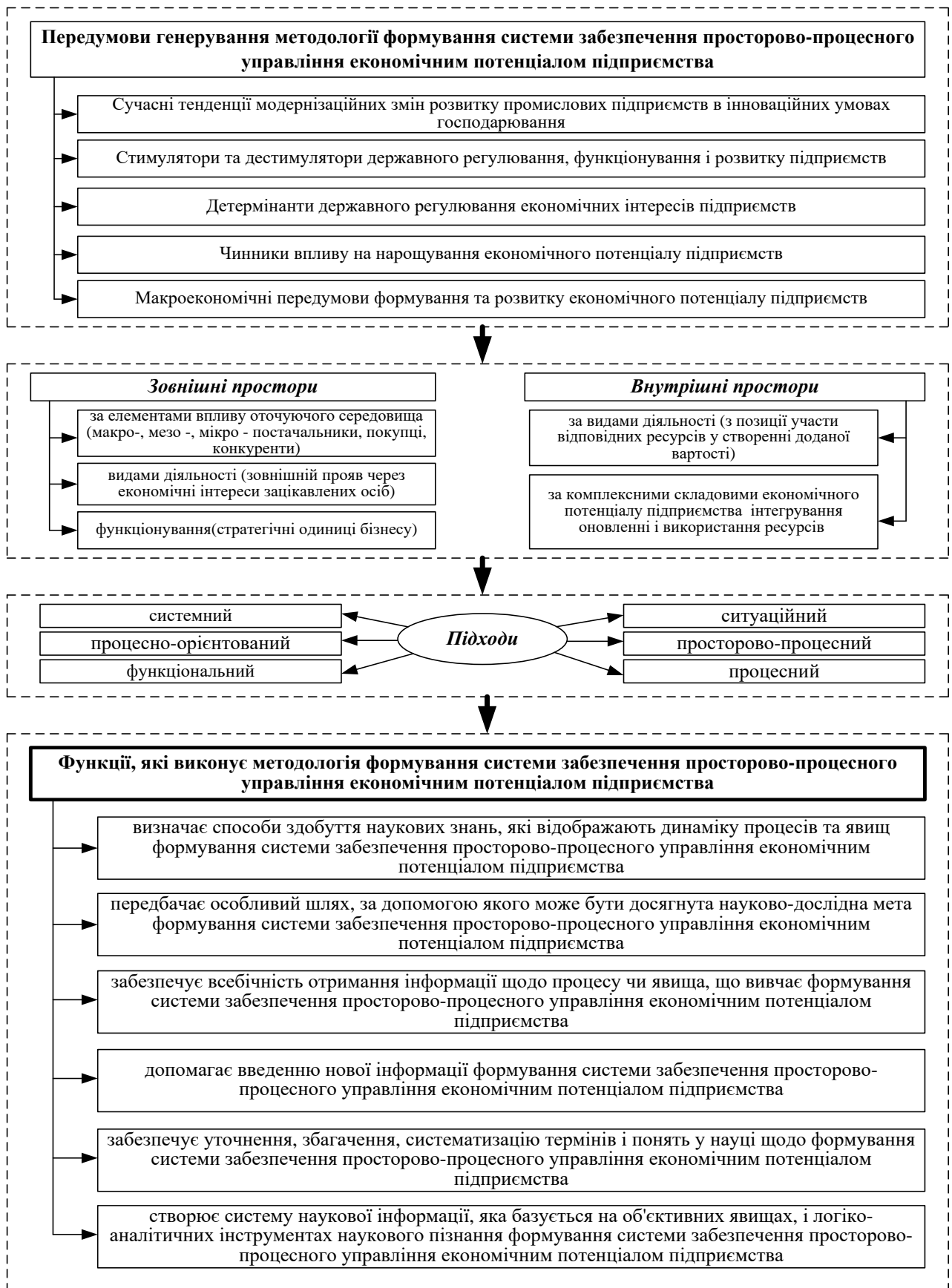


Рис. 2.18 Передумови генерування методології формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства

Це надасть можливості виживати в умовах жорсткої конкуренції за природні ресурси, кваліфіковану робочу силу, мінімальні податкові збори, оптимальне розміщення підприємств тощо. Вітчизняним підприємствам у сучасних умовах господарювання доведеться забути про недавнє минуле, коли менеджери зосереджували свої зусилля переважно на покращенні стану речей усередині самого підприємства без урахування впливу зовнішнього (макроекономічного) середовища.

Макроекономічне середовище має значний вплив на систему критеріїв розвитку підприємства. Статична система управління підприємствами, яка існувала раніше характеризувалася простою екстраполяцією виробничих показників на планову перспективу та освоєнням нових запасів сировини, матеріалів тощо, а інноваційна сучасні динамічна система вимагає від керівництва підприємства продукувати неоднозначні креативні рішення для вирішення багатьох виникаючих проблем, пов'язаних з пошуком ресурсів та інвестиційних можливостей для розширення виробництва для активного розвитку, урахування зміни споживчих пріоритетів, підвищенням рівня конкурентоспроможності тощо.

Сучасна практика діяльності вітчизняних підприємств свідчить про недостатність розвитку системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства в сучасних мінливих умовах для успішної конкуренції на світових ринках навіть у досить найближчому майбутньому. Управлінські підходи, які використовуються на вітчизняних підприємствах, принципи, методи і технології значною мірою мають не ефективний рівень впливу на розвиток їх економічного потенціалу, а використання міжнародного досвіду оперативного і стратегічного менеджменту не завжди є ефективним у сучасних реаліях політичної, економічної, юридичної, соціальної та інших площин, що, відповідно, потребує активного розвитку системи забезпечення просторово-процесного управління. Вітчизняні наукові досягнення в розвитку системи забезпечення управління економічним потенціалом підприємства також дуже далекі від

досконалості, оскільки в основному повторюють зарубіжний досвід, помилки якого, помножені на власні, створюють негативну картину вдосконалення управлінської діяльності вітчизняних підприємств.

Зосереджуючись на описовій стороні структури «ідеального» підприємства та його «оптимального» функціонування або, навпаки, акцентуючи увагу на окремих, часто другорядних характеристиках конкретного виробничого чи бізнес-процесу, багато досліджень повністю ігнорують специфіку сучасного моменту, а саме генерування методології формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства, що сьогодні повинно бути головним для керівників промислових підприємств. І найголовніше для них на даний момент — зрозуміти і врахувати ключові аспекти управлінської діяльності в цілому, і зокрема інновацій елементів менеджменту, що пов'язані з посиленням міжнародної конкуренції, воєнним станом, різкою зміною динаміки виробництва і реалізації продукції та послуг, а також з іншими факторами.

Вирішення проблем з механізмом генерування методології формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства є досить складним управлінським процесом, який передбачає вирішення управлінських, економічних, соціальних, технічних та інших завдань на різних рівнях. У зв'язку з цим теоретичне обґрунтування сучасних цілей і завдань, а також оновлена концепція та фундаментальна модель генерування методології формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства (рис. 2.19), які разом із системою наукових нормативних документів нададуть можливість удосконалити тактичне, оперативне та стратегічне управління підприємствами, які формують нову теоретичну основу менеджменту, мають особливе значення. Створення такої основи може здійснено на основі комплексного аналізу підходів, принципів, методів, моделей та інформаційних систем управління підприємством, а також практичного досвіду.

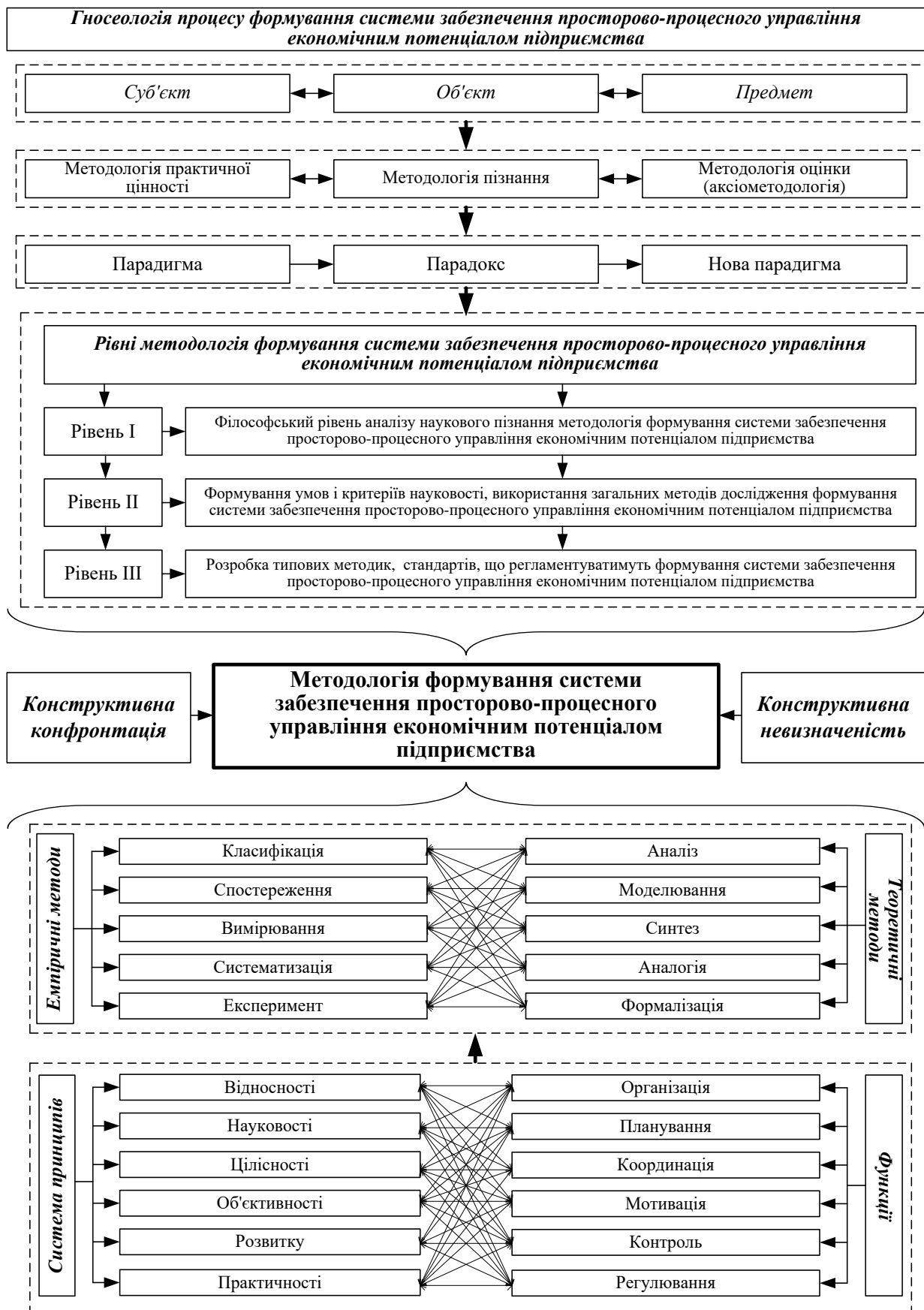


Рис. 2.19. Методологія формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства

Розглядаючи підприємство як кібернетичну модель, як системний предмет теорії менеджменту, а також з точки зору математико-статистичного підходу та класичної теорії мікроекономіки, можна показати, що ототожнення максимізації прибутку з досягненням основної мети підприємства не є цілком науковими, як і той факт, що мета не може бути поняттям, еквівалентним таким категоріям, як план, ідея, місія тощо, які неможливо кількісно визначити, наприклад, шляхом розрахунку системи макроекономічних показників, значення яких показують ступінь досягнення мети або на основі якого розраховується певний інтегральний критерій економічного потенціалу підприємства, що дає можливість оцінити близькість мети.

Існує прямий взаємозв'язок менеджменту підприємства з цілями та пріоритетами держави, тобто ефективність формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства залежить від впливу макроекономічних показників.

Аналіз політичних, соціально-економічних та інших механізмів державного устрою, в якому сьогодні функціонують підприємства, показує, що взаємодія всіх рівнів буде ефективним лише за умови: у цьому будуть зацікавлені всі рівні зазначеної трирівневої матриці; усі взаємодії відбуватимуться в правовому полі; існуючі механізми управління на всіх рівнях зможуть взаємодіяти один з одним.

Керівництво підприємства повинно розуміти, що структура підприємства має бути повністю відповідною до цілей та завдань. Якщо цілі, завдання і стратегія розвитку підприємства змінюються під впливом макроекономічних факторів, структуру підприємства слід розглядати з точки зору її відповідності змінам, що відбуваються. Це стосується, звісно, аспектів динаміки виробництва та ринку, а також проблем поставок та інформаційного забезпечення, що знаходиться в прямій залежності від характеру зміни інформаційних потоків, алгоритмів управління та прийняття рішень щодо формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства.

Наслідком ефективного інноваційного розвитку та динамічності економічних змін є модернізація підприємства в усіх сферах його діяльності. Просторова перебудова підприємства вимагає активізації наявного економічного потенціалу та залучення комерціалізованих інновацій. Об'єктами модернізаційних змін є не лише технологічні процеси і активи, а й система корпоративного управління, організаційна структура підприємства. Для ефективної реалізації зазначених процесів на підприємстві необхідно проектувати комплексний механізм модернізації з урахуванням обмеженості ресурсів та вибору пріоритетів стратегічного розвитку.

Сучасний етап імплементації модернізаційної теорії сформувався під впливом пошуку методичних та практичних рішень щодо адаптації до динамічних змін у просторі функціонування підприємств. Підприємства, особливо з корпоративним типом управління, не можуть ігнорувати темпи цифровізації, інтелектуалізації, глобалізації та зростання ролі інноваційного оновлення у формуванні конкурентних переваг і капіталізації прибутків. Технологічне оновлення не дозволяє в повній мірі охопити всі сфери запровадження змін, а тому потрібно будувати комплексний підхід до формування і реалізації цілей забезпечення ефективності економічного розвитку і трансформації потенціалу підприємства.

В дослідженні будемо притримуватись визначення модернізації підприємства, як «комплексного процесу синхронних, якісних, інноваційних перетворень на всіх рівнях, за всіма напрямками, підвищення ефективності функціонування на основі вдосконалення техніки, технології та організування виробництва і праці у всіх структурних підрозділах, підвищення якості продукції та послуг, що ним надаються, спрямований на забезпечення його ефективного розвитку» [483].

Розвиток сучасній теорій модернізації підприємств закладено в 50-60 р.р. ХХ ст. На той час з модернізацією пов'язувати процеси інституційних перетворень в державному регулюванні економічного розвитку окремих країн. Відповідно впроваджувались адаптивні підходи і до управління

підприємствами. Масова індустріалізація та поширеність технологічних інновацій провокували розвиток промисловості. Зміна технологічних укладів та етапів індустріалізації пов'язували з освоєнням технологій хімічної промисловості, вуглецевих джерел енергії, поширенням електроенергетики. Проте надмірна мілітаризація та нерівномірність поширення інновацій спровокували критику теорій модернізації [473, 503, 493, 473, 487]. Лише на початку 2000 р.р. науковці та практики звернулись щодо оновлення модернізаційних підходів до управління на підприємствах, відмічаючи роль інвестиційно-інноваційних процесів у формуванні спрямованості й результативності змін [479, 506, 477, 509]. Адже динамічність глобалізації й цифровізації, доступність інформації та соціальних комунікацій, стохастичність інноваційних процесів потребують інструментарію управління змінами та ефективністю впровадження інновацій.

На підприємствах модернізація виступає науковим підходом до управління ефективністю реалізації існуючих інновацій. Якщо розглядати об'єктність впливів модернізації, то бачимо множину стратегічних цілей розвитку окремих сфер діяльності підприємства (табл. 2.2). Реалізація цілей модернізації в загальному підсумку впливає на формування і реалізацію потенціалу розвитку підприємства, що забезпечить стійку прибутковість і конкурентоспроможність в середовищі функціонування [479]. Виокремлення стратегічного, корпоративного, тактичного та оперативного рівнів управління в процесах модернізаційних трансформацій дозволяє структурувати цілі та програмні результати.

Так, на корпоративному рівні основними цілями модернізації має бути: впровадження інноваційних технологій щодо забезпечення ефективності й контролю системи менеджменту, адаптація організаційної структури до інституційних, ринкових та кон'юнктурних змін; освоєння технологій управління потоками інформації, капіталу, продукції та персоналу.

Таблиця 2.2.

Об'єктність управління модернізаційними змінами на підприємстві*

Об'єкт модернізаційного впливу	Цілі	Результати
1	2	3
Стратегічне управління		
Підприємство. Власники та бенефіціари. Мікросередовище підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - прогнозування розвитку, - обґрунтування стратегій діяльності; - побудова системи пріоритетів розвитку; - побудова комунікаційних стратегій. 	<ul style="list-style-type: none"> - ефективність реалізації стратегій; - результативні зміни в структурі капіталу; - мінімізація ризику; - освоєність ринків; - отримання конкурентних переваг.
Корпоративне управління		
Керівництво підприємством, Менеджмент підприємства, Організаційна структура	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення ефективності менеджменту підприємства, - адаптація до просторових змін; - контроль за впровадженням інновацій, - оптимізація комунікаційних потоків. 	<ul style="list-style-type: none"> - нарощування гудвілу та конкурентоспроможності підприємства; - забезпечення прибутковості; - адаптація до змін стратегічних цілей та закономірностей у середовищі.
Тактичне управління		
Інноваційна активність	<ul style="list-style-type: none"> - інтелектуалізація ; - комерціалізація внутрішніх інновацій - пошук та реалізація апробованих інновацій; - підвищення ринкового статусу та вартості капіталу. 	<ul style="list-style-type: none"> - освоєння нових технологій; - актуалізація продукції та збереження ринкових позицій; - підвищення прибутковості капіталу; - підвищення якості продукції; - адаптація до змін у зовнішньому середовищі.
Інвестиційна діяльність	<ul style="list-style-type: none"> - реалізація інновацій; - побудова нових структурних утворень на підприємстві; - проектування форм і джерел фінансування проектів; - забезпечення безперервності оновлення. 	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення прибутковості розвитку; - нарощування інвестиційної привабливості; - створення нових видів продукції; - оновлення активів та капіталу; - активізація резервів.
Інформаційно-цифрова система	<ul style="list-style-type: none"> - моніторинг середовища; - комунікація власників, менеджменту та ін. персоналу; - бенчмаркинг конкурентів, - автоматизація потоків та оптимізація процесів; - забезпечення кібербезпеки; - цифровізація звітності та автоматизація контролю. 	<ul style="list-style-type: none"> - мінімізація трансакційних витрат; - достовірність та вчасність інформації щодо конкурентів, змін у середовищі; - збереження комерційної таємниці; - якість і прискорення рішень; - прискорення реакцій і виконання рішення; - підвищення швидкості та якості контролю.

Продовження табл. 2.2

1	2	3
Капітал та фінансова система	<ul style="list-style-type: none"> - відповідна оптимізація капіталу; - нарощування та активізація фінансових резервів; - удосконалення фінансового обліку; - капіталізація прибутку; - нарощування інтелектуального капіталу; - страхування ризиків. 	<ul style="list-style-type: none"> - фінансування інноваційного розвитку; - ефективність інвестицій; - покриття ризиків та стійкість до валютних коливань; - нарощування гудвілу; - прискорення фінансових операцій та мінімізація витрат; - відповідність структури капіталу цілям розвитку підприємства
Операційне управління		
Персонал	<ul style="list-style-type: none"> - нарощування компетенцій; - мотивація та контроль працівників; - формування корпоративної відповідальності; - забезпечення фізичної, корпоративної та фінансової безпеки; - формування інтелектуального капіталу; - якість рекрутингу. 	<ul style="list-style-type: none"> - нарощування продуктивності праці; - формування здатності персоналу до освоєння інновацій та створення нових; - мінімізація витрат на оновлення; - збереження та нарощування корпоративних цінностей, розвиток бренду; - ефективність реалізації інновацій та змін в оргструктурі; - стійкість психологічного клімату.
Виробнича система	<ul style="list-style-type: none"> - прибутковість та ефективність використання виробничих активів; - безперервність та бездефектність виробництва; - техніко-технологічне оновлення; - узгодженість виробничих циклів та процесів; - нарощування виробничих потужностей 	<ul style="list-style-type: none"> - максимізація виробничої потужності та її завантаженості; - зниження собівартості виробництва та виробничих витрат; - підвищення якості та обсягів виробництва; - мінімізація просторових та часових витрат; - ефективність техніко-технологічного оновлення
Маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> - впровадження нових технологій збуту; - освоєння маркетингових інновацій; - розширення частки ринку, - удосконалення інформаційних комунікацій та брендингу. 	<ul style="list-style-type: none"> - збільшення обсягів продажів; - нарощування доходів від реалізації продукції/послуг; - формування нових конкурентних переваг та забезпечення стійкості уже наявних; - використання інформаційних каналів для формування іміджу.

1	2	3
Логістична система	<ul style="list-style-type: none"> - формування стійкості матеріальних, фінансових, кадрових та інформаційних потоків; - створення транспортної, збутової та сервісної системи; - забезпечення вчасності доставки; - оптимізація системи постачання; - забезпечення ефективності складського забезпечення. 	<ul style="list-style-type: none"> - підвищення контролю за потоками ресурсів і продукції; - мінімізація витрат на транспортування, зберігання і збут; - підвищення якості продукції/послуг; - мінімізація витрат та постачання; - адаптація до змін мікросередовища.

**Запропоновано автором*

Зазначені цілі модернізації просторово-процесного управління провокують нові запити щодо проєктування просторової структури підприємства, перерозподілу ресурсів та функцій. Це формує нові виклики щодо трансформації економічного потенціалу та диспропорції у структурі капіталу (рис. 2.20). Вказані на рисунку протиріччя та шляхи їх усунення відображаються у модернізації корпоративного управління та впливають на результативність функціонування і розвитку всього підприємства.

Отже, нарощування темпів модернізації провокує протиріччя в розвитку економічного потенціалу, дисбаланси між виробничими технологіями за темпами їх інтелектуального насичення, так званий «розрив» у застосуванні інформаційних технологій та структурні відмінності між виробництвом і новітніми технологіями, формують технологічно-структурний дуалізм, за якого існує часова розірваність між виробництвом й інноваціями. При цьому є конфліктна криза вищого порядку – окрім технологічної переваги на рівні виробничих елементів та видів продукції підприємства, з'являється нове утворення, сформоване модернізацією виробничих зв'язків, новий підхід до перерозподілу функцій в системі управління підприємством. На відміну від усталеного принципу – акцентуванні модернізації на технологічному оновленні та нарощуванні виробничих потужностей, в контексті розвитку технологій

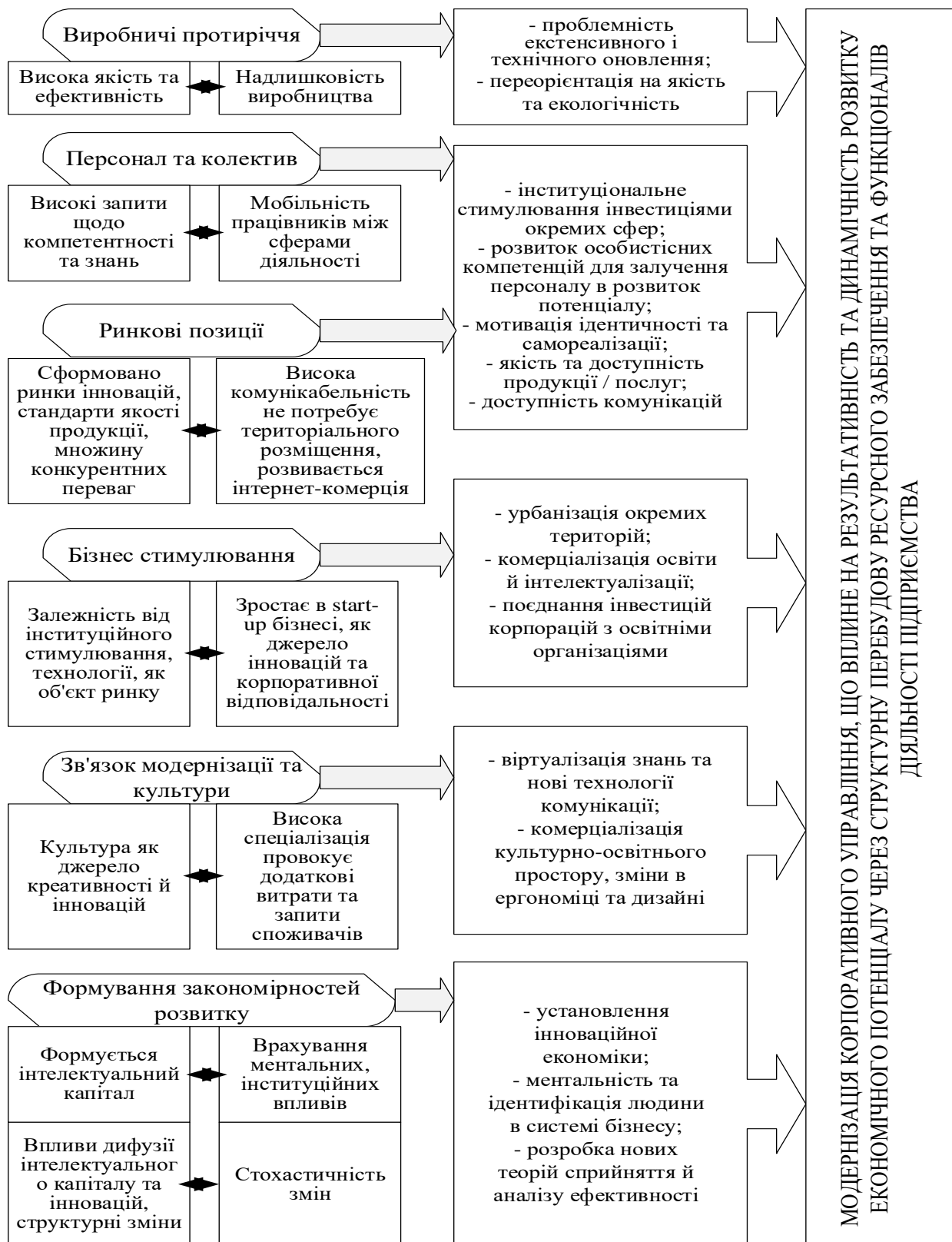


Рис. 2.20. Сучасні структурні протиріччя модернізації та їх вплив на розвиток економічного потенціалу підприємства

Запропоновано автором

«штучного інтелекту» та актуалізації логістичних систем інформаційного супроводу мінімізується вплив технічної підтримки та контролю.

Так нівелюється потреба в низько кваліфікованому управлінському персоналі, прискорюється просторова передача інформації і команд. Управлінська складова економічного потенціалу концентрується у центрах прийняття рівень, а не ієрархічно проходить всі рівні і сфери діяльності.

Отже, концепція модернізації економічного потенціалу започаткована запитом на отримання знань і несуттєвими змінами у технологіях їх надання та поширення. З часом модернізація шляхом інтелектуальної перебудови ресурсної та функціональної структур перетворює роль людини у виробничих процесах, провокуючи суттєві зрушення у структурі засобів виробництва та появу модернізації технологій і людської праці. Зростання швидкості та збільшення масштабу процесів інтелектуалізації сьогодні постає провідним фактором соціально-економічного розвитку підприємств формуючи умови для таких структурних змін як: зростання ролі нематеріальних активів у структурі власності; зміни у структурі джерел формування вартості; трансформації систем корпоративного управління; застосування цифрових технологій у бізнес-процесах; зміна ролі часових та людських ресурсів; підвищення рівня освіченості та компетентності працівників; видозміненням праці, яку вони виконують з фізичної на інтелектуальну; модифікація і формування нових форм конкурентних переваг.

Як відмічено у багатьох публікаціях, основою економічного потенціалу підприємства є ресурси: їх склад, структура, функціональне застосування та синергічність взаємодії при реалізації цілей [477, 506]. Управління характеристиками ресурсів підприємства формує нові конкурентні переваги і економічні можливості. Саме ефективність реалізації економічних можливостей створює потенційні результати і передумови для розвитку підприємства. Модернізаційні впливи на підприємстві провокують структурну трансформацію одних елементів у інші і утворення нових зв'язків та надбудов (рис. 2.21).

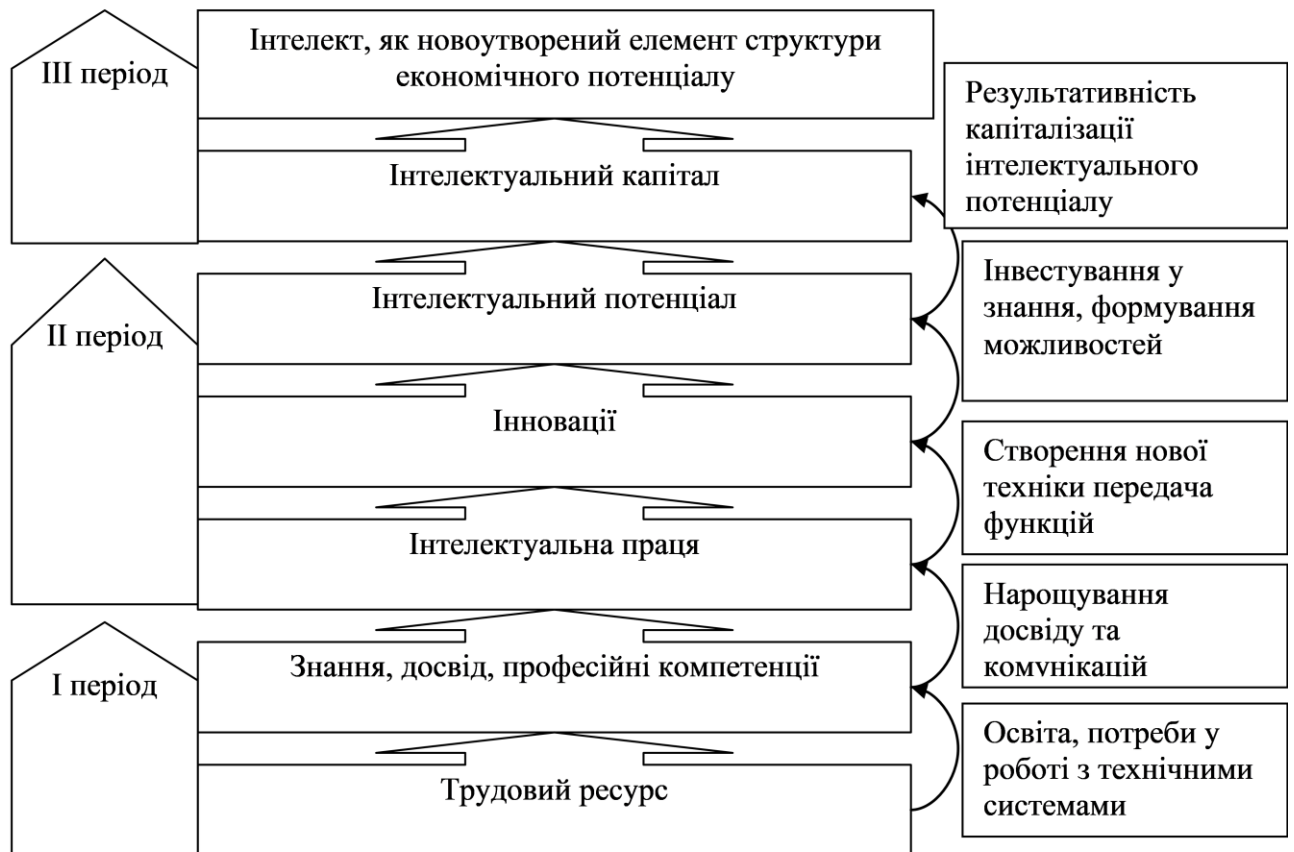


Рис. 2.21 Підхід до трансформації трудового ресурсу в структурі економічного потенціалу під впливом модернізації.

Запропоновано автором

При цьому важливою є послідовність, достатність та цілеспрямованість структурних змін в компетенціях персоналу і їх залучення до корпоративного управління. Наприклад, до основних впливів на позитивну модернізацію трудових ресурсів у інтелектуальний капітал та окремий елемент структури – інтелект, на нашу думку впливають: - доступність та масовість освіти, педагогічні технології, що враховують особистісні та культурні характеристики людини,

- особиста зацікавленість людини в професійному зростанні,
- умови для нарощування компетенцій, стимулювання постійності й якості навчання,
- розвиток технологій та каналів комунікацій,

- створення техніки, що здатна виконувати рутинні виробничі операції та оптимізувати їх,
- створення бізнес-середовища для інноваційних розробок,
- комерціалізація освіти і науки, що підвищує конкуренцію на ринку освітніх послуг та провокує їх якість; матеріальна зацікавленість у розробці нових технологій,
- формування економіки знань на основі інвестиційно-інноваційних процесів, що забезпечують фінансування розробок, створенні умов для професійного зростання і самореалізації,
- поєднання капіталу та інновацій, результат яких – виробництво нової продукції, поява нових ринків, удосконалення технологій – формує інтелектуальний капітал, як новий засіб виробництва,
- трансформація інтелектуального капіталу в інтелект людини через механізми накопичення результатів, цінностей та умова для креативності й свободи.

Процеси модернізації в умовах корпоративного управління носять комплексний характер і впливають на перетворення всієї структури економічного потенціалу. Запропонована схема механізму розвитку економічного потенціалу під впливом модернізації корпоративного управління відображає процеси трансформації ресурсів та структурної перебудови підприємства (рис. 2.22).

На відміну від існуючих, організаційно-економічний механізм розкриває спрямованість та результативність розвитку економічного потенціалу підприємства під впливом модернізації корпоративного управління шляхом спрямованості застосування економічних методів при нарощуванні вартості і гудвілу підприємства. Ми вважаємо, що метою організаційно-економічного механізму є забезпечення необхідного рівня та стійкості модернізації підприємства. Стратегічно суб'єктом економіко-організаційного механізму стратегічного управління розвитком виступають власники та бенефіціари, при цьому впливи зовнішнього середовища, напрями розвитку та цілі діяльності,



На рис. \Rightarrow – процес реалізації механізму.

Рис. 2.22. Схема механізму розвитку економічного потенціалу підприємства під впливом модернізації управління на підставі просторово-процесного підходу

Запропоновано автором

економічна спрямованість політики трансформують фактори середовища в цілеспрямовані дії. Для корпоративного управління розвитком економічного потенціалу підприємства ключовим моментом є формування підсистеми методичного забезпечення. Формалізація економічних, техніко-технологічних, організаційно-управлінських та соціально-правових методів розкриває корпоративні важелі впливу на результативність модернізації.

При теоретичному обґрунтуванні основних об'єктних складових механізму необхідно враховувати трансформаційні перетворення, що дозволить структурувати впливи перетворення на результативність реалізації потенціалу: «ресурси»→ «організаційна система»→ «можливості»→ «компетенції». Функціональний підхід до структуризації системи корпоративного управління розвитком дозволяє в сфері оптимізації складу ресурсів досягти максимальної ефективності їх використання та формування резервів. Реалізація впливів суб'єкта організаційно-економічного механізму стратегічного управління розвитком на об'єкт здійснюється за допомогою основних управлінських функцій: планування, організації, мотивації, аналізу, контролю, координації.

Підходи щодо розвитку економічного потенціалу підприємств з урахуванням складових спираються на конкурентні можливості по обраним напрямам, а саме: оцінювання конкурентних зрушень відповідно до змін ключових чинників успіху; активізація інноваційних напрямів розвитку в основних конкурентних перевагах, які обумовлюють необхідність адаптації виробничої, кадрової складових; обґрунтування ступеню невизначеності та направленість загроз чинників на фінансову стійкість підприємства, як передумови переорієнтації на якісно нові види продукції.

Доцільно зазначити, що у певному галузевому та регіональному середовищі склалася модель взаємодії ресурсів як основи економічного потенціалу підприємства, конкурентного середовища ринку та існуючих інновацій, з умовою їх доступності, що дозволяє обрати і обґрунтувати найбільш раціональний варіант сценарію розвитку інноваційної складової

економічного потенціалу підприємства. Разом з тим, слід вважати, що впровадження інновіngu оптимально доцільно у всіх складових за необхідністю при раціоналізації технологічних процесів, їхнього обслуговування, кадрового забезпечення, системи управління із застосуванням цифрових технологій.

Основними джерелами розвитку відкритих систем є внутрішні суперечності, що як проявляються, так і локалізуються через застосування управлінських впливів щодо відновлення взаємозв'язків та застосування самоорганізації складових економічного потенціалу, гармонізацію елементів зовнішнього середовища та нівелювання загроз, які спричинені. Дунська А.Р. розглядає розвиток підприємства у трьох основних аспектах: 1) технічний (науково-технічний) розвиток - спрямований на підвищення якості продукції, технологій, послуг шляхом впровадження технічних та технологічних інновацій; 2) ринковий розвиток - спрямований на розширення кола споживачів, збільшення частки ринку, якості сегменту тощо; 3) організаційний розвиток – здебільшого орієнтований на розвиток конкретного працівника, визначеної групи, вдосконалення системи управління та процесів її організації тощо. Кожен із зазначених аспектів розвитку є інноваційним, тому цілком можна стверджувати, що основним елементом процесу розвитку підприємства є інновації та нововведення. Технічний розвиток базується на технічних та технологічних інноваціях, тоді як ринковий та організаційний типи розвитку базуються на організаційних та управлінських інноваціях [109].

Дослідження структури інноваційного потенціалу підприємства показує відсутність його однозначного теоретичного трактування як у вітчизняній, так і зарубіжній літературі. Дослідження показало, що вчені переважно концентрують свої знання на вивченні лише окремих сторін інноваційного потенціалу, тому його специфічні визначення інколи мало корелюють між собою. Так, «ефективність інноваційного процесу залежить від стану інноваційного потенціалу підприємства, основу якого складають фінансові, матеріальні, кадрові, інтелектуальні, інфраструктурні і інші ресурси» [16].

В більшості визначень домінує трактування сутності «інноваційного потенціалу як економічної наукової категорії: або як сукупність ресурсів, або як здатність господарської системи випускати інноваційну продукцію, або як можливість виробничих сил досягти певного ефекту». Запропоновані підходи до визначення сутності управління інноваційним потенціалом та до його елементів, відмінні особливості процесу управління інноваційним потенціалом (в т.ч. здійснення та розвитку), класифікація показників та підхід до вибору методів його оцінювання в цілому дуже відрізняються. В більшості наукових підходів суть управління інноваційного потенціалу трактується як комплекс дій і методів, що характеризуються здатністю управляючої системи реагувати на зміну зовнішнього середовища [76].

Оновлення інноваційного потенціалу загальною мірою обумовлює можливості підприємства підтримувати інноваційну діяльність, та управління даною діяльністю стає однією з його найбільш пріоритетних стратегічних завдань підприємств в умовах конкурентного середовища функціонування.

Проведення аналізу видів діяльності підприємств дає можливість виокремити чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, які найбільше впливають як на розробку, так і на впровадження стратегії, вибір методів стратегічного оцінювання та визначення конкурентного статусу (рис. 2.23).

Також важливим є узгодження темпів оновлення, адаптації вибраних складових економічного потенціалу, а також розробити послідовний, паралельно-послідовний графік гармонізації параметрів і компетенцій персоналу задля подальшого уникнення простоїв і браку у виробництві продукції з метою запланованого її виходу на ринок.

Також можна додати, що при збільшенні ефективності підприємства, керівництво прагне не тільки підвищити якість продукції, зменшити витрати, але й розраховує отримати деякий фінансовий результат. Тому можна стверджувати, що підвищити ефективність можна якщо:

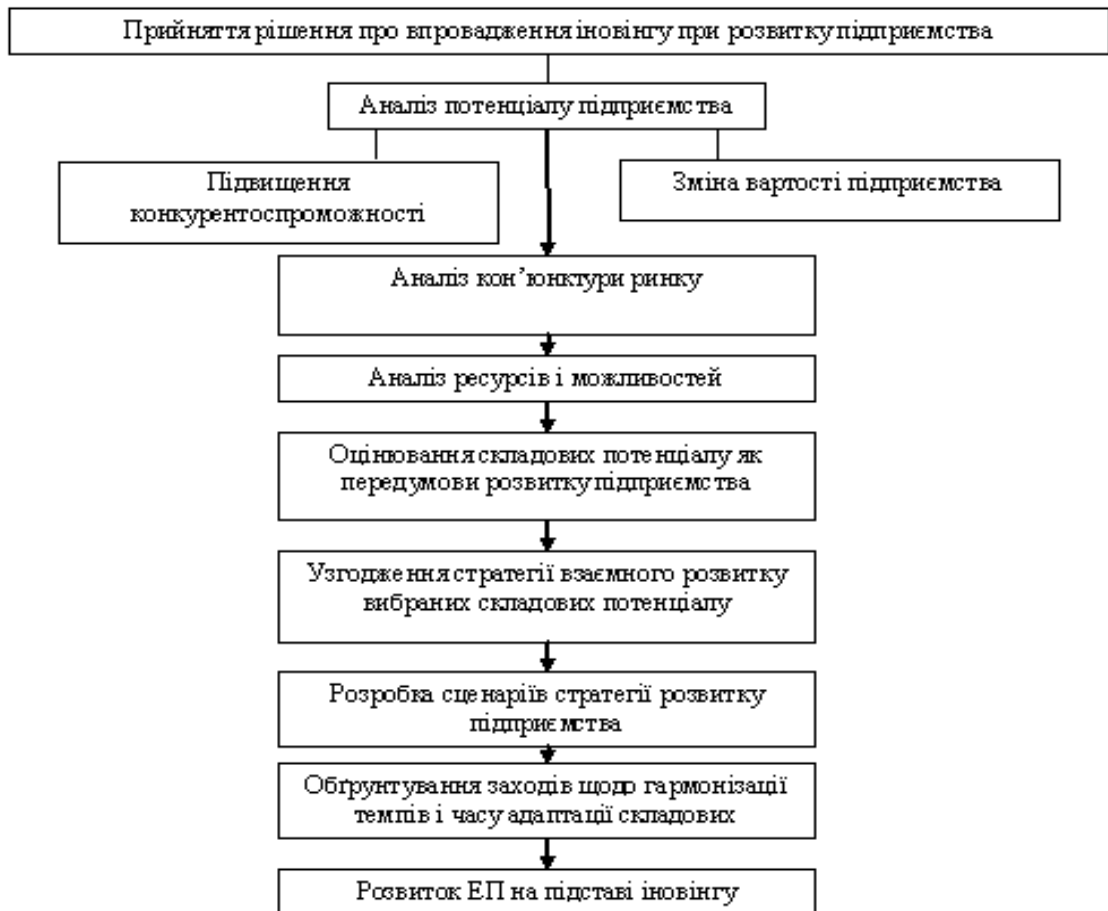


Рис. 2.23. Схема прийняття рішення про впровадження розвитку економічного потенціалу підприємства на засадах іновінгу

– одержаний фінансовий результат буде вищим, ніж у минулі роки або ніж у конкурентів (якщо ця продукція виробляється вперше і відсутня можливість порівняти з минулими періодами);

– на підприємстві є достатня кількість ресурсів для проведення виробничих чи управлінських змін;

– темпи росту фінансових показників будуть вищими в короткостроковій перспективі, ніж у конкурентів. Такий підхід постійно мотивує для пошуку нових рішень, підвищуючи конкурентоспроможність підприємства.

– вивчення напрацювань у сфері оцінки конкурентоспроможності показало, що серед спроб формалізації визначення конкурентоспроможності підприємства як економічного показника для стратегічного і оперативного управління;

– оцінка конкурентоспроможності підприємства (продукції) за величиною комплексного показника конкурентоспроможності конкретних товарів на конкретних ринках на основі середніх і відносних величин;

– оцінка конкурентоспроможності підприємства (продукції) за величиною комплексного показника на основі поєднання показника конкурентоспроможності товарів і показників ефективності організаційно-економічного механізму управління підприємством;

– оцінка конкурентоспроможності підприємства (продукції) за інтуїтивними характеристиками конкурентного статусу на основі прикладних моделей.

Здебільшого розроблена стратегія скерована на підтримку існуючих позицій підприємства на ринку, підвищення конкурентоспроможності та забезпечення економічної безпеки. Доцільно використовувати взаємне поєднання розвитку підприємства, адаптації (оновлення) його економічного потенціалу на еволюційній стратегічній і інноваційній політиці, але пошук інновацій (через обмеженість фінансових ресурсів, неможливість гармонізувати грошові потоки) зосереджується на заходах для зниження собівартості продукції з метою зниження її ціни та збереження рівня конкурентоспроможності.

Просторово-процесний підхід може бути використаним як основа планування, організації та управління середовищем формування і реалізації потенціалу, як діяльність спрямована на створення цінності для клієнта та інших зацікавлених сторін. Ефективність діяльності підприємства може бути підвищена за допомогою використання підходу, заснованого на управлінні інвестиційним процесом. Саме впровадження інвестиційних проектів дозволяє підприємствам оновлювати техніку і технологію виробництва товарів з покращеними (новими якостями) для споживачів, якісніше задовольняти потреби. Таким чином, вплив сучасної теорії модернізації на розвиток підприємства та його економічного потенціалу провокує структурні диспропорції між виробничими і управлінськими системами, стратегіями і цілями функціонування. Просторово-процесне управління, як проміжна ланка

між пріоритетами власників і функціоналами діяльності підприємства, повинно узгоджувати трансформаційні процеси, забезпечувати прибутковість та конкурентоспроможність в умовах глобалізації, цифровізації та інтелектуалізації. Розглянуті умови реалізації модернізаційних змін на об'єктних рівнях управління розкрили проектні результати. Це дозволило побудувати схему механізму розвитку економічного потенціалу підприємства під впливом модернізації корпоративного у просторово-процесне управління. В механізмі ключовим фактором модернізації є процес перетворення «ресурси»→ «організаційна система»→ «можливості»→ «компетенції», що реалізується через інструментарій формалізованих методів і функцій.

Отже, найважливіше, що може принести підприємству користь - це адаптація розміщення і структури виробництва до потреб часу, така виробничо-технологічна, а також структурно-управлінська організація, яка, забезпечуючи підприємству сучасну техніко-технологічний рівень виробничих процесів, дозволить знизити витрати на технічне обслуговування за допомогою генерування методології формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємств.

Компетентно-креативний керівник сьогодні повинен знати і оцінювати не тільки технології управління, які склалися на підприємстві, якою він керує, а й ефективність, дотримання термінів виробництва і технологічних процесів, необхідних для виготовлення продукції та надання послуг. Необхідно вміти розрізняти виробничий, його основною частиною є технологічний процес, пов'язаний із виробництвом або модифікацією вартості, яку підприємство пропонує своїм клієнтам, що прямо пропорційно залежить від формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства.

Формуючі системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства, керівник повинен вирішити, яким шляхом у цьому випадку слідувати – еволюційним чи революційним. Вибір оптимального варіанта вдосконалення процесу повинен здійснюватися з

урахуванням впливу макроекономічних показників на його ефективну діяльність. Забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства повинно базуватися на таких принципах: своєчасності, раціональності, узгодженості, делегування повноважень.

Висновки до розділу 2

На основі системного аналізу існуючих підходів та критичного мислення до розвитку сучасної економічної думки узагальнено наявні підходи до сутності та визначення характеристик просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємств. Проведений ретроспективний аналіз роботи вчених за останні два десятиліття сутності поняття «економічний потенціал» дозволив виявити зміну в тенденціях розуміння та тлумачення цієї категорії. У роботі наголошується, що в сучасних наукових публікаціях висвітлюються різні аспекти поняття економічного потенціалу і наводяться істотні відмінності у визначенні самого поняття, проте використання структурного аналізу значно розширив межі дослідження, зокрема, дозволяє виявити чотири ключові напрями: рівень, функціональність ресурсів та їх цінність, орієнтованість на виробництво або процес перетворення. Завдяки реалізації такого підходу підприємство може вчасно визначити траєкторію дій, накопичити низку необхідних ресурсів, навичок та можливостей.

Бізнес-процеси сталого функціонування та розвитку підприємства контактують з ними в чіткому та послідовному порядку. Аналізуючи ключові ідеї для узагальнення думок дослідників, встановлено, що бізнес-процеси – це сукупність взаємопов'язаних видів діяльності, які мають точки входу та виходу, інтерфейси та організаційну структуру. Через здійснення визначених функцій вони ефективно конструюють низку дій та виконують відповідні завдання з метою забезпечення впорядкованої роботи, тим самим продукуючи певні результати (виробництво), що мають цінність для клієнта. Аналіз та дослідження потенціалу сучасних компаній доводить, що це власне бізнес-

процес, що створює можливості для визначення його здатності виробляти конкурентоспроможну продукцію для задоволення потреб споживачів. Такі підприємства спираються на тому, що потенціал сталого розвитку і тому потребують розробки власних стратегічних показників, які мають забезпечувати загальну та ефективну структуру й організацію бізнес-процесів.

У результаті дослідження розкрито особливості змін в управлінні бізнесом, що супроводжується переходом від функціонального управління до управління, орієнтованого на процеси на підставі підґрунтя процесно-орієнтованого підходу. Відповідно, економічний потенціал розглядається як мережа взаємопов'язаних рішень і процесів. Оскільки основними характеристиками економічного потенціалу є структура бізнес-процесів та взаємозв'язок між ними на різних рівнях, в яких здійснюються планування, контроль та коригування господарської діяльності, в підсумку підприємство отримує необхідний інструментарій для досягнення ефективного розвитку.

Автором сформовано методологічний підхід щодо створення концепції просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства. Визначено основні методи оцінки економічного потенціалу підприємства та сформовано систему просторово-процесного управління, а також визначені фактори впливу зовнішнього середовища на підприємство. Також автором розроблена модель просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємств, яка дозволить визначити підходи до його оцінки в умовах сформованого економічного потенціалу підприємств і дасть можливість аналізувати його структурні елементи в системі з урахуванням взаємозв'язків і взаємозалежності як єдине ціле.

Розроблена модель просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємств забезпечить переваги даного типу наукового забезпечення стратегічних управлінських рішень. Просторово-процесне управління економічним потенціалом на основі розробленої моделі дозволить: визначити підходи до його оцінки в умовах сформованого економічного простору підприємств; продемонструвати складне і зміст поняття «економічний

потенціал», показати необхідність його дослідження з багатьох напрямків і на різних рівнях ієрархії; побудувати систему показників оцінки економічного потенціалу підприємств і можливість аналізувати його структурні елементи в системі з урахуванням взаємозв'язків і взаємозалежності як єдине ціле, а також деталізувати кожен з них окремо; отримати економетричні прогностичні моделі сценаріїв розвитку економічного потенціалу підприємства.

Запропонована модель просторово-процесного управління економічним потенціалом враховує ті фундаментальні зміни, які відбуваються в динамічній зовнішньому середовищі вплив глобалізації; вартісна орієнтація цілей, вплив маркетингових чинників; роль організаційної культури, вплив організаційних умов на підвищення конкурентоспроможності; роль людського капіталу.

В результаті проведеного дослідження визначено, що ефективність підприємству може забезпечити адаптація розміщення і структури виробництва до реальних потреб часу виробничо-технологічна, а також структурно-управлінська організація, яка, дозволить знизити витрати за допомогою генерування методології формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємств.

При генеруванні методології формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства, а також використання у всіх сферах практичної діяльності промислових підприємств, пов'язаний як із зростанням ролі науки та інноваційних можливостей системи управління, так і з ефектами глобалізації, серед яких виділяється домінуюча тенденція зростання стратегічної нестабільності. Ця тенденція частково пояснює стирання кордонів між проектом і прогнозом: чим більш проблематичною стає сама можливість прогнозу дії, тим більше об'єктивний прогноз залежить від проекту, а отже, від пошуку істини про взаємозв'язок рівня знань, ідеї, пізнання та наукової гіпотези.

Основні наукові положення, які подано у даному розділі роботи, відображено в наукових працях автора за списком використаної літератури [28, 360, 366, 373, 375, 377, 384, 391, 392].

РОЗДІЛ 3. МАКРОЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН

3.1. Макроекономічні передумови функціонування і розвитку підприємств машинобудування

Діяльність вітчизняних підприємств визначається не лише внутрішніми особливостями, але й зовнішнім середовищем, яке характеризується постійними змінами, які необхідно враховувати при управлінні їх економічним потенціалом. Дослідження макроекономічних передумов управління економічним потенціалом промислових підприємств дозволить враховувати стан економічного середовища та визначати перспективи розвитку промислових підприємств у найближчому майбутньому, оскільки промислові підприємства (в тому числі й підприємства машинобудування) належать до виробництв із довгим операційним циклом. Сучасні макроекономічні умови свідчать про, те що економіці країни притаманні конструктивні зміни, у результаті яких формуються основні суперечливі тенденції розвитку промислових підприємств. Управління економічним потенціалом має стати одним із основних економічних аксіом, які апріорі будуть передбачати постійний розвиток підприємств, захист їх економічних інтересів, забезпечення стабільності зростання галузі та окремих підприємств. Проте, сучасні реалії свідчать, що система управління економічним потенціалом промислових підприємств потребує оновлення методів, заходів та інструментів щодо її забезпечення, для чого необхідно в першу чергу здійснити оцінку тенденцій досліджуваної галузі машинобудування. Динамічність змін рівня умов невизначеності зовнішнього середовища схиляє вітчизняні підприємства до

пошуку шляхів удосконалення власної діяльності шляхом формування потенціалу й врахування особливостей конкурентної переваги їх функціонування на обраних ринках [25, с. 5] та врахування макроекономічних тенденцій, що притаманні державі.

Сучасні реалії свідчать, що вітчизняне машинобудування, як фундаментальний комплекс забезпечення відтворювальних процесів в національній економіці майже повністю втратило власний потенціал розвитку, що впливає на проблеми щодо відтворення основного капіталу країни, які є основними передумовами для формування проблем забезпечення управління економічним потенціалом підприємств машинобудування. Господарська діяльність підприємств вітчизняного машинобудування вказує на відсутність ознак наявності потенціалу та стійкості їх функціонування у сфері машинобудівного виробництва [101]. В Україні умови функціонування підприємств машинобудівної галузі, що існують, обумовлені високим ступенем нестабільності та нестійкості, через вплив загальносвітової економічної тенденції та демотиваційних факторів, що викликає загальне зниження рівня економічної безпеки машинобудівних підприємств на рівні галузі, а також можливостей забезпечення їх сталого розвитку [325]. Проте, необхідно відзначити, що не зважаючи на проблеми, машинобудування в Україні є потужною частиною промисловості, в тому числі й обробної, де зайнято понад 347 661 осіб на 7304 суб'єктах господарювання, до яких належать підприємства різних форм власності та розміру, що залишається потужними передумовами формування економічного потенціалу промисловості, яке потребує просторово-орієнтованого управління. Трансформаційні процеси, які впливають на діяльність та розвиток підприємств машинобудування потребують постійних спостережень та діагностування, тому пропонуємо у межах дослідження використовувати сформований автором теоретико-методичний підхід до проведення макроекономічної діагностики функціонування та розвитку машинобудівних підприємств враховуючи умови трансформаційних змін (рис 3.1), який складається із чотирьох основоположних етапів:

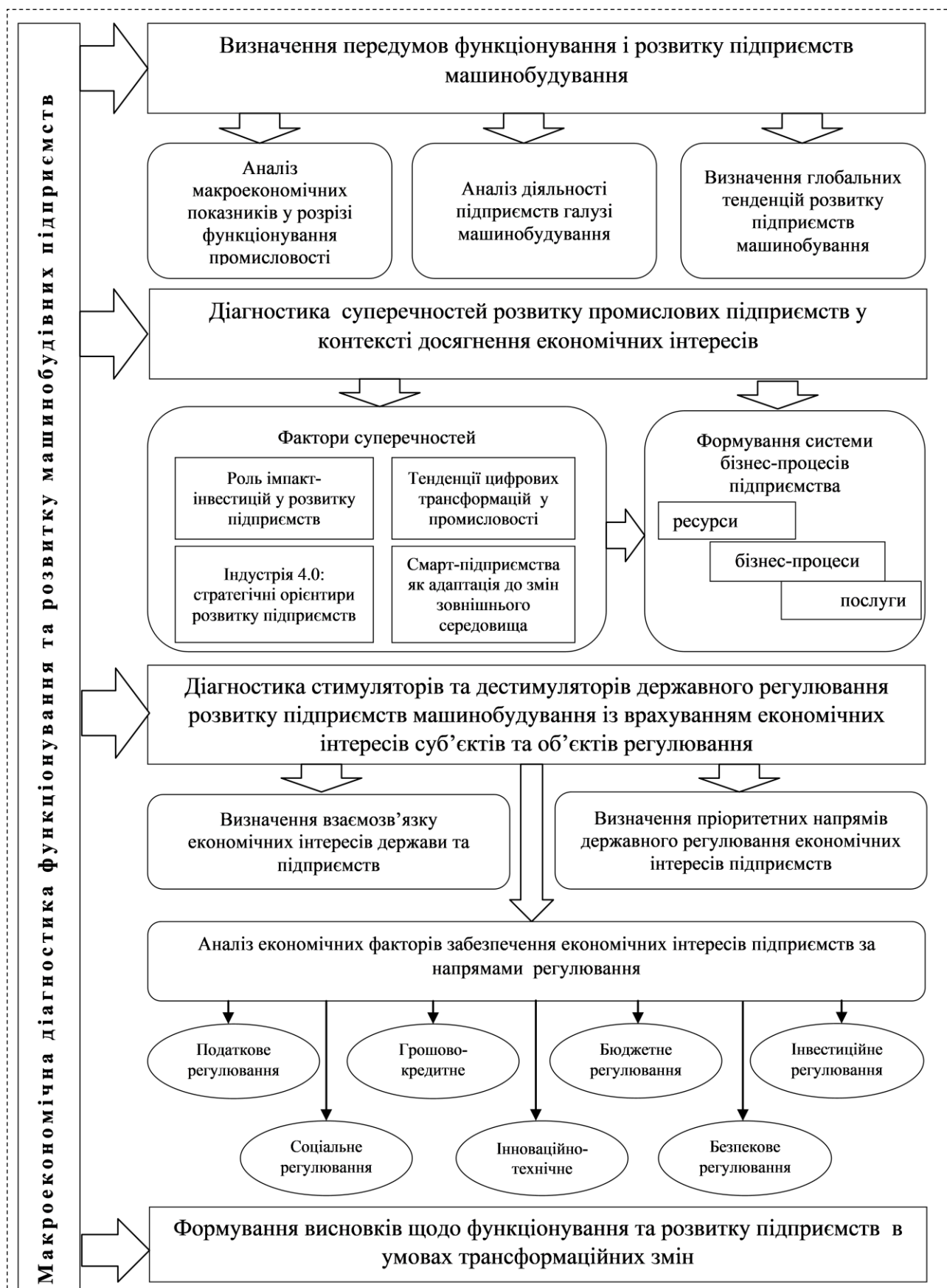


Рис. 3.1. Теоретико-методичний підхід до проведення макроекономічної діагностики функціонування та розвитку машинобудівних підприємств враховуючи умови трансформаційних змін

–визначення передумов функціонування і розвитку підприємств машинобудування;

–діагностика суперечностей розвитку промислових підприємств у контексті досягнення економічних інтересів;

–діагностика стимуляторів та дестимуляторів державного регулювання розвитку підприємств машинобудування із врахуванням економічних інтересів суб'єктів та об'єктів регулювання;

–формування висновків щодо функціонування та розвитку підприємств в умовах трансформаційних змін.

Кожен із запропонованих етапів макроекономічної діагностики містить у собі набір процесів аналізу та оцінки основних тенденцій функціонування та розвитку підприємств машинобудівної галузі на основі яких можна сформувати підґрунтя просторово-процесного управління економічних потенціалом цих підприємств.

Обґрунтування пріоритетів розвитку економічного потенціалу підприємств вітчизняного машинобудування сприятиме відновленню його ролі у якості локомотива економічного зростання держави, забезпеченню модернізації економіки країни загалом. Разом з тим, «визначення економічних інтересів та стійкий розвиток підприємств машинобудівної промисловості дозволить їх гармонізувати і отримувати позитивний синергічний ефект, а також підвищення потенціалу в супутніх галузях промисловості завдяки збільшенню споживання їх продукції; розвитку внутрішнього ринку збуту споживчих і промислових товарів власного виробництва; створенню замкнених виробничих циклів, побудованих на коопераційних зв'язках між українськими підприємствами; зростанню частки товарів з високою доданою вартістю у загальному експорті товарів, зменшенню негативного сальдо зовнішньої торгівлі товарами; загальному пожвавленню виробничої активності, що призведе до збільшення прибутків підприємств, які можуть бути спрямовані на технічне переозброєння та модернізацію виробництв; створенню додаткових робочих місць у машинобудівній і супутніх галузях» [168].

Забезпечення належного рівня економічного потенціалу та управління ним підприємств машинобудування в умовах нестабільності та криз, водночас відображається та зумовлює дослідження основного макроекономічного показника – валового внутрішнього продукту (ВВП), який є відображенням змін та трансформацій економіки до неоіндустріального рівня на шляху яких стоїть наша країна.

Таблиця 3.1.

Динаміка ВВП України за 2010-2019 р.р.

Рік	У фактичних цінах		У цінах попереднього року		Індекси фізичного обсягу , (%)		
	ВВП (млн, грн)	ВВП / на одну особу (грн)	ВВП, (млн, грн)	ВВП / на одну особу (грн)	ВВП	ВВП / на одну особу	ВВП
2010	1079346	24798	949619	21817	104,1	104,5	109,5
2011	1299991	29980	1138338	26252	105,5	105,9	115,5
2012	1404669	32480	1303094	30132	100,2	100,5	115,8
2013	1465198	33965	1404293	32553	100,0	100,2	115,8
2014	1586915	36904	1369190	31841	93,4	93,7	108,2
2015	1988544	46413	1431826	33419	90,2	90,6	97,6
2016	2385367	55899	2037084	47738	102,4	102,9	100,0
2017	2983882	70233	2444191	57530	102,5	102,9	102,5
2018	3560596	84235	3085492	72995	103,4	103,9	106,0
2019	3978400	94661	3675300	87449	103,2	103,8	109,4

Побудовано автором за даними[100]

Економічний потенціал кожного підприємства держави залежить від рівня зростання ВВП, який за визначений період в Україні у фактичних цінах зріс з 1079346 млн. грн у 2010 році до 3978400 млн. грн у 2019 році, що свідчить про постійне економічне зростання в країні. Проте необхідно враховувати й інші, не менш важливі чинники впливу на потенціал підприємств. Наприклад, існування значної різниці між ВВП у фактичних цінах (у 2019 році 3978400 млн. грн) та

ВВП у цінах попереднього року (у 2019 році 3675300 млн. грн) свідчить про наявність інфляційних процесів. Не менш важливим для виявлення тенденцій управління економічним потенціалом підприємств машинобудування є показник ВВП / на одну особу, оскільки характеризує рівень забезпеченості економічних інтересів населення, які є основою управлінських процесів підприємств. Оскільки машинобудування належить до переробної промисловості, то його економічний потенціал розвитку відповідно до показників ВВП можна охарактеризувати за допомогою частки переробної промисловості у ВВП країни (рис 3.2).

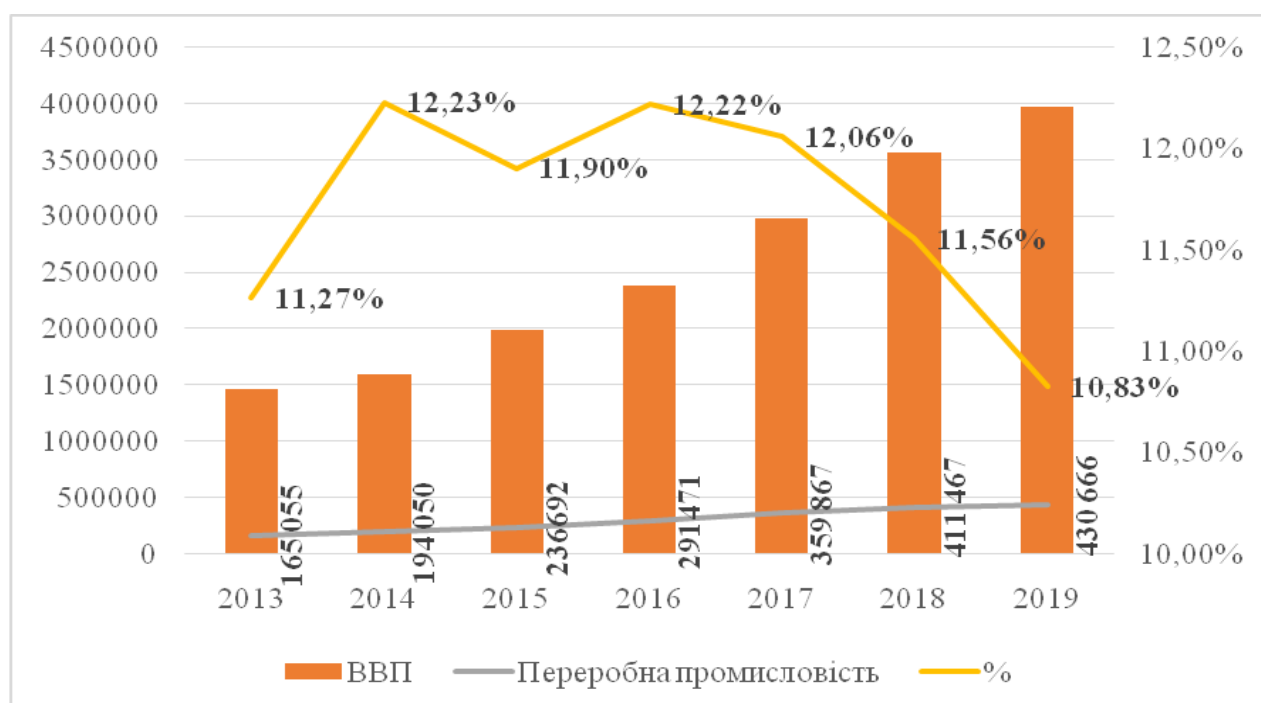


Рис. 3.2. Динаміка ВВП та переробної промисловості України за 2013-2019 роки

Побудовано автором за даними[100]

За виробничим методом у 2017 році частка переробної промисловості становила 12,506%, у 2018 – 11,56%, у 2019 – 10,83%, тобто за останні три роки відбувається скорочення частки продукції переробної промисловості у ВВП країни, що є негативним явищем у контексті економічного потенціалу галузі. Зауважимо, що із 2013 по 2019 р., саме у 2019 році частка переробної

промисловості у ВВП країни зменшилась до найменшого показника за розглянутий період, що свідчить про проблемні питання галузі, зокрема втрату чи скорочення ринків збуту, тривалий операційний цикл виробництва продукції, скорочення рівня ділової активності підприємств, що в сукупності чинників суперечливості розвитку та постійних трансформацій в господарстві країни негативно відображається на управлінні економічним потенціалом підприємств.

Стан промисловості в країні визначається із використанням макроекономічних індексів, зокрема індексу промислової продукції (ІПП), який розраховується відповідно до міжнародних стандартів у цій сфері за Методикою Державної служби статистики України, та його розрахунок базується на даних про динаміку виробництва за постійним набором товарів-представників (біля 1200 позицій) та структурі валової доданої вартості за базисний рік[100]. Поряд із ВВП, індекс промислової продукції відображає рівень наявного потенціалу розвитку підприємств, а його динаміка свідчить про основні тенденції галузі, що визначаються діяльністю підприємств (рис.3.3)

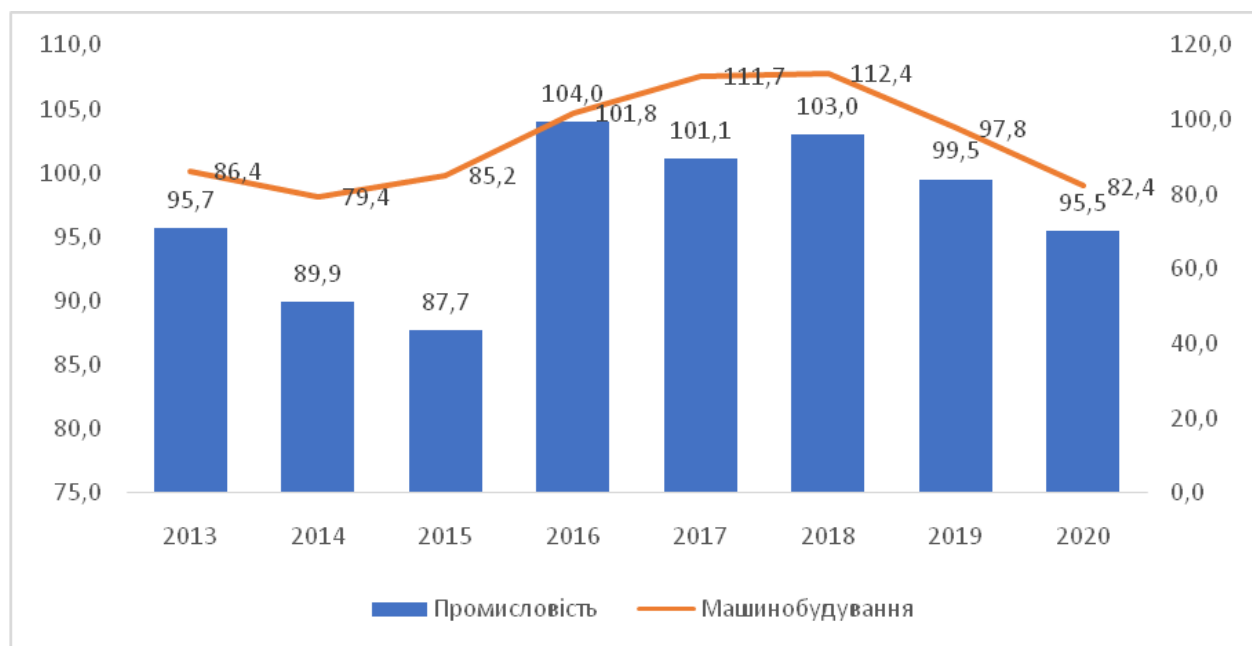


Рис. 3.3. Динаміка індексу промислової продукції 2013-2020 р.р.%

Побудовано автором за даними[100]

Оцінка індексу промислової продукції в Україні за 2013-2020 р.р. свідчить про суперечності розвитку промисловості як провідної галузі економіки країни, що відображається у нестабільній динаміці індексу промислової продукції за досліджуваній період. Так, найнижче значення показника було у 2015 році (87,7%), а у 2016 році ІПП зріс майже на 17% до 104,0%. У 2019 та 2020 роках знову відбувається скорочення показника., що може свідчити не лише про наявні проблеми із виробництвом та реалізацією продукції, але й про перерозподіл ресурсів промислових підприємств у напрямі інноваційних трансформацій промисловості України в умовах посилення технологічних викликів Індустрії 4.0.

Щодо машинобудування, то індекс промислової продукції також має неоднорідну динаміку, що відповідає загальним тенденціям промисловості країни, проте у 2017 та 2018 роках даний показник значно переважав загальний індекс промислової продукції: 2017 – 111,7%, 2018 – 112,4%. Завдяки зростанню машинобудування у даний період вдалось зберегти зростання загального показника індексу промислової продукції, що свідчить про наявність потужного економічного потенціалу підприємств машинобудування у напрямі технологічного оновлення, впровадження інноваційних та цифрових інструментів у виробничі процеси та управління підприємствами та значного впливу на рівень промисловості країни.

Тенденції макроекономічних показників свідчать, що галузь машинобудування залишається провідною галуззю промисловості України, та забезпечується діяльністю 7 304 великих, середніх та малих суб'єктів господарювання, які здійснюють конкурентоспроможне виробництво повітряних літальних апаратів, автотранспортних засобів та їх обладнання, електричного устаткування, залізничного транспорту, електричних побутових приладів, сільськогосподарської техніки та машин, ракетно-космічної техніки, морських (річкових) суден, виготовлення машин та обладнання для легкої і харчової промисловості [342]. Сучасні тенденції свідчать, що підприємства машинобудування перебувають в умовах суперечливості розвитку цифрового

суспільства та інноваційно-виробничих трансформацій, які відбуваються як на внутрішньому рівні управління економічних потенціалом так і на зовнішньому рівні діяльності підприємств, що зумовлює пошук та обґрунтування новітніх способів управління економічним потенціалом підприємства із впровадженням просторово-орієнтованих характеристик.

Аналіз передумов управління економічним потенціалом підприємств машинобудування потребує оцінки деяких показників діяльності підприємств на рівні галузі, що зумовлено їх макроекономічним характером. Зауважимо, що незважаючи на скорочення частки переробних підприємств у ВВП та падіння індексу промислової продукції за останні роки починаючи із 2017 року відбулось збільшення кількості машинобудівних підприємств (рис. 3.4.), що відображає наявність зростання економічного потенціалу галузі, та є одними із перших наслідків Індустрії 4.0., умови якої дозволяють навіть невеликим підприємствам виробляти конкурентоспроможну машинобудівну продукцію.

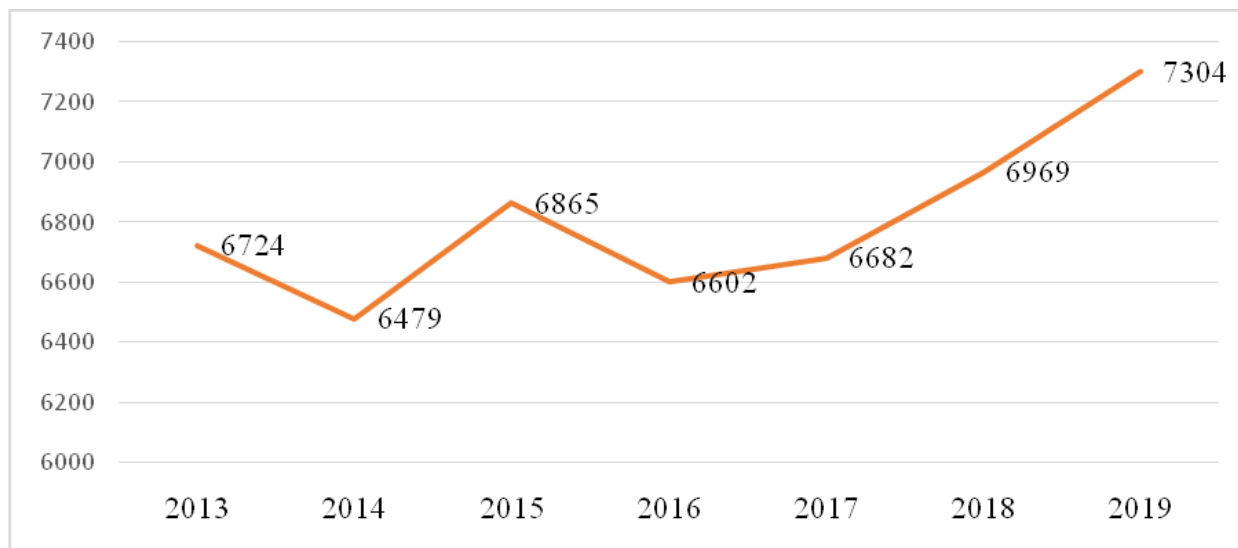


Рис. 3.4. Кількість суб'єктів господарювання машинобудівної галузі за 2013-2019 р. р.

Побудовано автором за даними[100]

Відповідно, мінімальна кількість суб'єктів господарювання машинобудування в Україні за визначений період була у 2014 році - 6 479,

проте вже в 2015 р. різко збільшилась до 6 865 суб'єктів господарювання, а вже у 2016 р. знову стала прямувати до зменшення - 6 602 підприємств. Скорочення кількості суб'єктів господарювання свідчить про втрату потенціалу шляхом втрати ринків збуту, політикою держави щодо забезпечення національної безпеки (скорочення торговельних відносин) тощо та відобразатиметься у рівні економічного потенціалу діючих підприємств. Збільшення кількості підприємств починаючи з 2017 року свідчить лише про покращення економічної ситуації в країні та не означає, що вони зможуть забезпечити собі належний рівень задоволення як економічних інтересів, так і відповідного формування потенціалу, оскільки для того щоб застосовувати ефективну систему управління ним необхідно використовувати усі наявні ресурси підприємства та можливі перспективи в майбутньому, в тому числі впроваджувати та використовувати інноваційні виробничі процеси та лінії, а також новий вид засобів виробництва: цифрові дані.

Макроекономічні передумови управління економічним потенціалом підприємства відображають виробничі потужності та можливості галузі в умовах трансформаційних перетворень промисловості країни через посилення технологічних трендів та викликів Індустрії 4.0 (рис. 3.4). Оскільки основною діяльністю визначених нами підприємств є виробництво машинобудівної продукції, то відповідно її обсяги будуть свідчити про наявність економічного потенціалу, забезпечення економічної безпеки та можливостей підприємств галузі до збільшення масштабів діяльності.

Слід зазначити, що в Україні (рис. 3.5) відбувається незначне зростання обсягів виробленої продукції підприємствами машинобудування: у 2013 р. спостерігається спад обсягів виробленої продукції з 138 759,8 млн. грн у 2014 р. до 120 766,9 млн. грн., проте починаючи з 2015 року цей показник зростає нарощуючи темпи, наприклад, у 2017 р. у порівнянні із 2016 р. відбулось підвищення обсягу виробленої продукції на 36 940,3 млн. грн., а за 2013-2019 р.р. на суму 106 505,5 млн. грн., що створює передумови для забезпечення гнучкості ресурсного забезпечення економічного потенціалу.

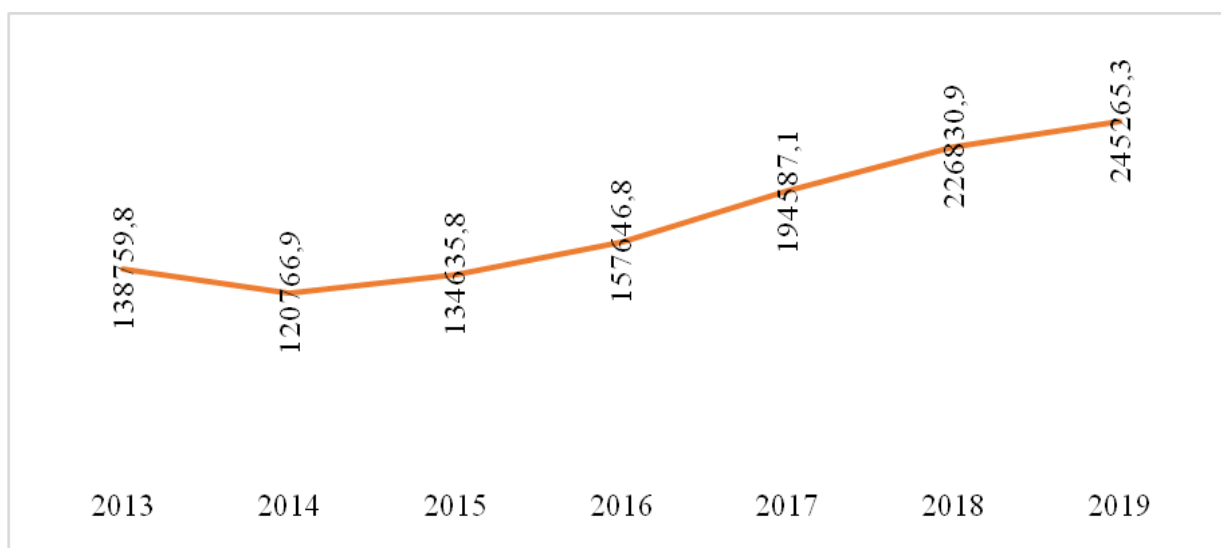


Рис. 3.5. Обсяги виробленої продукції підприємств машинобудівної галузі за 2013-2019 р., млн. грн.

Побудовано автором за даними[100]

Загалом, дана тенденція відповідає збільшенню кількості господарюючих суб'єктів, та відображає зростання рівня економічного потенціалу підприємств та можливостей управління ним.

Розкриття ефективності управління економічним потенціалом підприємств потребує аналізу та оцінки обсягів реалізованої продукції, адже її виробництво без оптимального рівня реалізації не принесе підприємствам нарощення потенціалу, а навпаки, може його скоротити. Зауважило, що паралельно із зростанням обсягів виробленої продукції на вітчизняних машинобудівних підприємствах відбувається також зростання реалізованої продукції (рис.3.5.)

У порівнянні із базовим 2013 роком у 2019 році обсяги реалізованої продукції зросли до 235 742,91 млн. грн. У 2019 році обсяги реалізованої продукції перевищують більше ніж у 2 рази даний показник у 2014 році. Загалом, оптимальне співвідношення цих двох показників відображає здатність підприємства до управління економічним потенціалом попри суперечності розвитку, динамічність змін та загрози стабільності ринків (рис. 3.6), а також

дозволяє сформувати потенційний запас виробленої продукції у поточному періоді для продажу у майбутніх періодах у разі проблем із виробництвом.

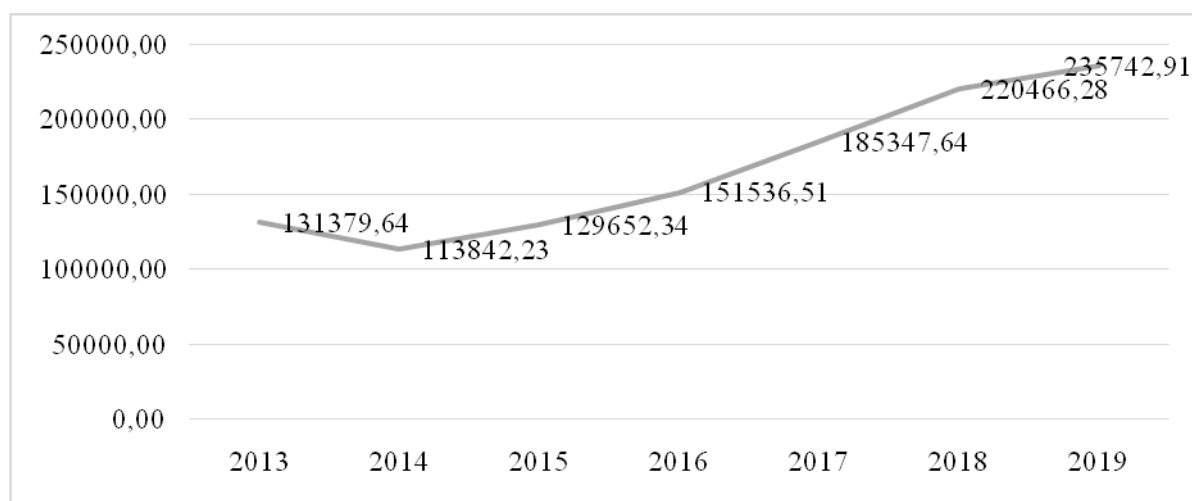


Рис. 3.6. Обсяги реалізованої продукції підприємств машинобудівної галузі за 2013-2019 р. р., млн. грн

Побудовано автором за даними[100]

А також свідчить, що керівники підприємств уміло налагоджують виробництво продукції із довгим виробничим циклом. Таким чином, суб'єкти підприємництва машинобудівної галузі забезпечують стабільність виробничих процесів і безперервність у постачанні готової продукції, оскільки особливістю галузі є переважно великі стадії життєвого циклу товару.

Необхідність управління економічним потенціалом підприємств зумовлюється показниками витрат на виробництво продукції (рис 3.7.). У 2014 році почалось скорочення витрат на виробництво продукції із 115 527,82 млн. грн до 98 973,03 млн. грн., що свідчить про скорочення обсягів.

Витрати на виробництво продукції включає в себе матеріальні витрати та витрати на оплату послуг, використані у виробництві, амортизацію, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, інші витрати. Витрати є відображенням економічного потенціалу підсистем підприємства, а їх зростання є однією зі умов розвитку підприємства та управління його економічним потенціалом.

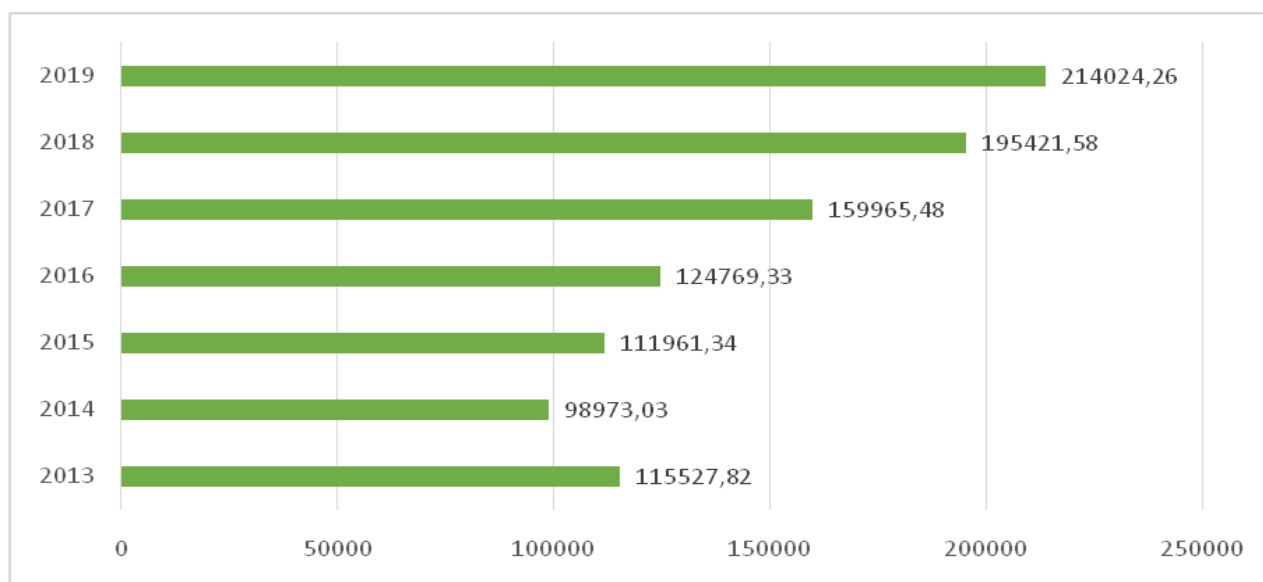


Рис. 3.7. Витрати на виробництво продукції підприємств машинобудування, млн. грн.

Побудовано автором за даними[100]

Загалом тенденції показників виробничого потенціалу підприємств на рівні держави можуть відображати стан технологічної конкурентоспроможності національних підприємств машинобудування в межах економіки України в умовах глобалізації, що посилюється під тиском просування цифрових трендів.

Попри збереження тенденцій щодо зростання обсягів виробництва та збуту продукції, при формуванні управління економічного потенціалу підприємств необхідно враховувати інфляційні процеси, що відбуваються в країні, оскільки інфляція як економічний чинник має вплив на забезпечення та впровадження інноваційних стратегій економічного зростання, у тому числі й підприємств машинобудування (рис. 3.8).

Зростання індексу споживчих цін свідчить про зростання інфляційних процесів в країні, які можуть відобразитися в управлінні економічним потенціалом підприємств, у тому числі й машинобудування. Відповідно до рис. 3.7 інфляція коливалась від -0,3% у 2013 році до 48,7% у 2015 році (пікові значення).

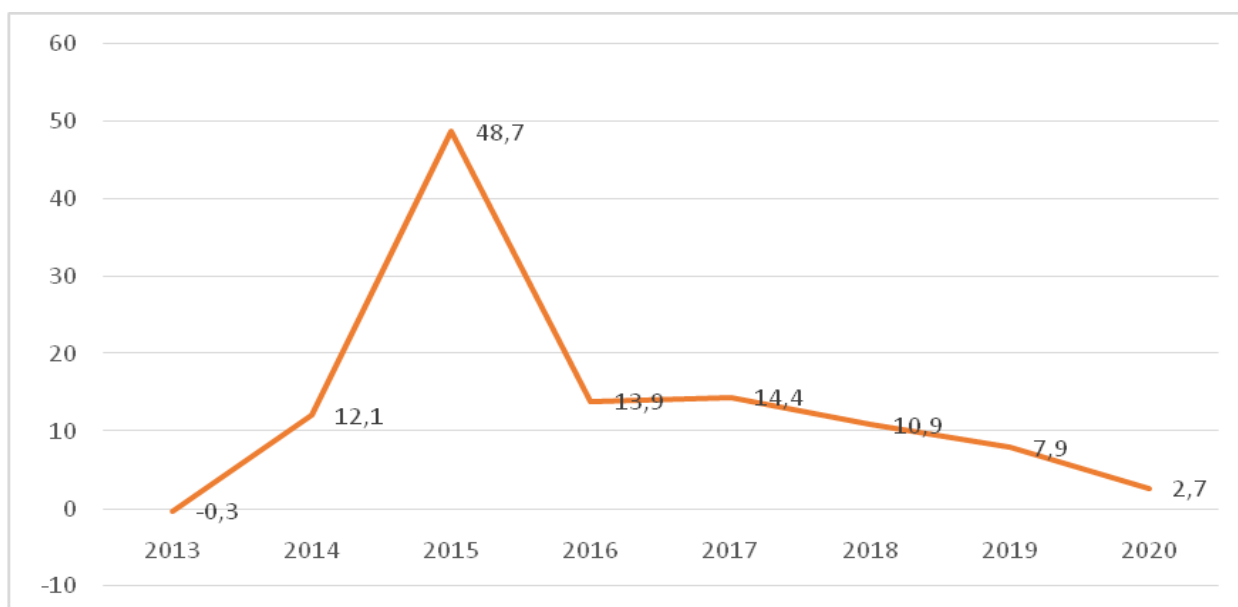


Рис. 3.8. Індекс споживчих цін 2013-2020 р.р

Побудовано автором за даними[100]

Такі значні коливання свідчать про те, що економіка країни перебуває в стресовому стані, який відобразиться на купівельній спроможності споживачів, що як наслідок може стати причиною пошуку нових моделей поведінки споживача у неоіндустральному суспільстві. В майбутніх періодах, це може відобразитись на стабільності внутрішніх ринків збуту, що в сукупності із скороченнями зовнішніх ринків збуту призводить до втрати потенціалу галузі та підприємств. Значні коливання індексу споживчих цін у 2014-2015 роках викликані політичними факторами: війна в країні, анексія територій, політична нестабільність та економічними чинниками: знецінення вітчизняної валюти відносно світових резервних валют, скорочення золотовалютних резервів, скорочення експорту тощо. Проте, починаючи із 2016 року індекс споживчих цін стабілізується, а з 2018 року поступово скорчується і уже в 2020 році становить 2,7%.

Окрім індексу споживчих цін, який відображає «споживчу інфляцію», для управління економічним потенціалом підприємств машинобудування необхідно враховувати Індекс цін виробників промислової продукції, який відображає рівень оптової торгівлі промисловою продукцією (рис. 3.9).

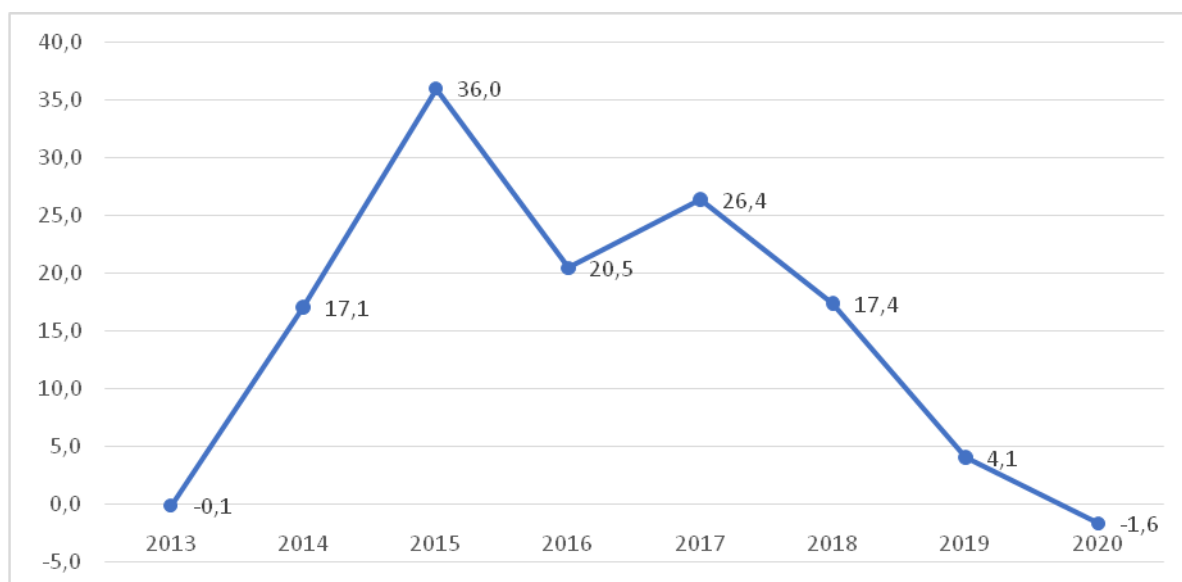


Рис. 3.9. Індекс цін виробників промислової продукції за 2013-2020 р.р
Побудовано автором за даними[100]

Як і попередній показник індекс цін виробників промислової продукції демонструє стрибкоподібну динаміку, пікові значення у 2013 (мін) та 2015 (мах) роках, проте невідмінну від індексу споживчих цін у 2016 році не відбулось значного скорочення даного показника, а у 2017 році він знову почав рости до значення 26,4%. У 2018 році показник скоротився до 17,4% , а 2019 році він становив 4,1%, що у порівнянні із ІСП (7,9%) свідчить про нарощення потенціалу та стабільності у галузях промисловості та зростання конкурентоздатності промислової продукції в умовах загальнонаціонального впровадження основ Індустрії 4.0 та технологічних відповідних трансформацій.

Управління економічним потенціалом підприємства можна розглядати у розрізі різних процесів, ресурсів, суб'єктів та об'єктів. Важливою складовою економічного потенціалу підприємств машинобудування є їх активи. У контексті макроекономічних передумов управління економічним потенціалом розглянемо активи підприємств галузі, які характеризують її виробничі можливості та дозволяють оцінити виробничу складову економічного потенціалу підприємств машинобудування, а їх структура та динаміка відображають просторово-орієнтований характер управління підприємствами.

У таблиці 3.2. наведена динаміка активів підприємств машинобудування за 2013-2019 роки.

Таблиця 3.2

Структура активів підприємств машинобудування за 2013-2019 р.р., млн. грн.

Рік	Оборотні активи	Необоротні активи	Необоротні активи та групи вибуття
2013	114711,10	66797,73	67,02
2014	119370,51	67284,63	149,00
2015	136446,19	64330,55	56,01
2016	148904,32	65821,19	40,79
2017	171023,35	73137,09	45,35
2018	176599,40	73494,24	135,29
2019	194718,50	89466,54	273,46

Побудовано автором за даними[100]

Відповідно до табл. 3.2. за період 2013-2019 р. відбулось зростання активів підприємств машинобудування, але тільки у 2015 та 2016 р. показники свідчили про незначне скорочення активів: оборотні активи у 2015 році 136446,19 млн. грн., у 2016 році 148904,32 млн. грн. необоротні активи у 2015 році 64330,55 млн. грн., у 2016 році 65821,19 млн. грн. Проте у 2017 році відбулось зростання показників: оборотні активи зросли до 171023,35 млн. грн., а необоротні активи збільшились до 73137,09 млн. грн., У 2018 та 2019 роках відбулось збільшення необоротні активів та груп вибуття, що свідчить про нарощення виробничого потенціалу на підприємствах машинобудування та можливостей оновлення основних засобів що відображає стратегії технологічного оновлення виробництв задля підвищення конкурентоспроможності продукції на ринках.

Окрім активів виробничий потенціал підприємств відображається у розмірі капітальних інвестицій, які мають довготривалий характер та

відображають економічний потенціал підприємства у стратегічному вимірі, що сприяє економічному розвитку підприємства у напрямі впровадження цифрових високоінноваційних трендів а конкурентних умовах економіки. Динаміка капітальних інвестицій машинобудівних підприємств є позитивною, навіть у кризовий 2014 р. Найбільшими темпами капітальні інвестиції почали зростати за останні роки: з 2017 по 2019 рік показник виріс з 10465,439 млн. грн. до 12313,04 млн грн. Зростання капітальних інвестицій свідчить про зважені управлінські рішення щодо вкладення коштів у потенціал та розвиток підприємства, технічне та технологічне оновлення його фондів, що в майбутньому забезпечить їм зростання кількості якісної конкурентоспроможної продукції на ринках, що знайде відображення у посиленні стабільності розвитку та стійкого зростання підприємств.

Капітальні інвестиції не лише відображають стратегічність мислення керівників підприємств, але й сприяють нарощенню потенціалу усіх галузей промисловості. Показником, який ідентифікує перерозподіл інвестицій за галузями є частка капітальних інвестицій підприємств промисловості та машинобудування (рис. 3.10.)

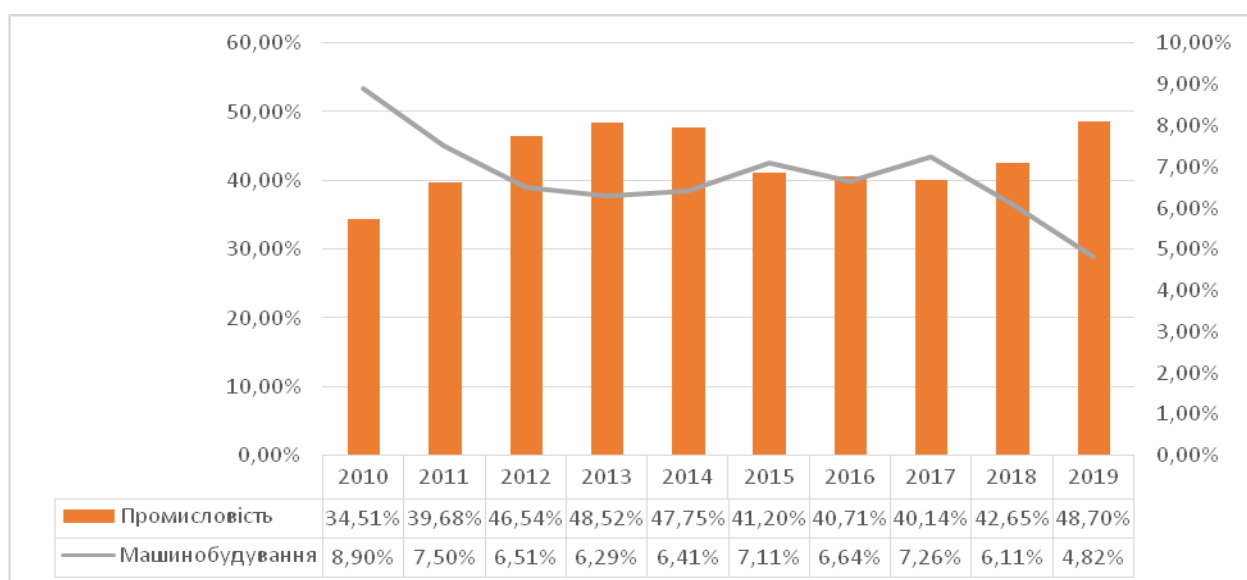


Рис. 3.10. Динаміка частки капітальних інвестицій підприємств промисловості та машинобудування у 2010-2019 роках, %

Побудовано автором за даними[100]

Динаміка частки капітальних інвестицій підприємств промисловості та машинобудування у 2010-2019 роках свідчить про провідну роль промисловості серед галузей економіки країни. Наявність значного обсягу капітальних інвестицій саме в промисловість свідчать про нарощення економічного потенціалу галузі, необхідність управління ним, що зумовлено специфікою галузі та кожного підприємства. Із 2010 року частка капітальних інвестицій у підприємства промисловості зросла із 34,51% до 48,70% у 2019 році, проте у 2015-2017 році відбулось незначне скорочення даного показника. Попри позитивну динаміку промисловості загалом, у галузі машинобудування, навпаки відбулося скорочення частки капітальних інвестицій із 8,9% у 2010 році до різкого падіння показника до 4,82% у 2019 році, що в майбутніх періодах відобразатиметься на виробничому потенціалі підприємств, здатності їх до оновлення та модернізації (рис. 3.11).

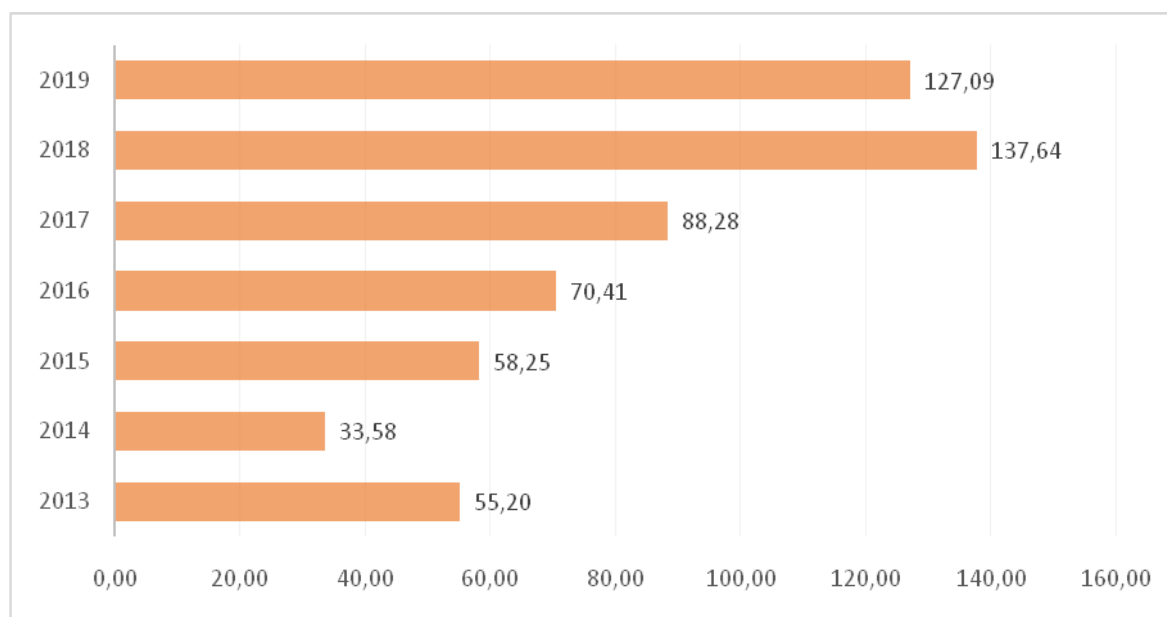


Рис. 3.11. Обсяги вкладених капітальних інвестицій у придбання програмного забезпечення підприємствами машинобудування за 2013-2019 р.р., млн. грн

Побудовано автором за даними[100]

Попри скорочення частки капітальних інвестицій у машинобудування формування просторово-орієнтованого управління економічним потенціалом підприємств у сучасних умовах потребує забезпечення процесів діджиталізації виробничого потенціалу, передумовами якого є використання капітальних інвестицій на придбання програмного забезпечення (рис. 3.11). Динаміка обсягів вкладення капітальних інвестицій у придбання програмного забезпечення підприємствами машинобудування свідчить про зростання ролі цифрових технологій та цифрових даних у галузі, та є одним із головних передумов формування інформаційного потенціалу підприємств, як частини саме економічного потенціалу через неподільні взаємозв'язки процесів інформаційного та економічного потенціалу підприємства. Зауважимо, що в останні два періоди спостерігається збільшення обсягів капітальних інвестицій у інформаційні ресурси: у 2018 р. – 137,64 млн. грн., а у 2019 р. – 127,09 млн. грн., Зростання значення цифрових технологій у діяльності підприємств машинобудування сприятиме оптимізації управління економічним потенціалом підприємства, швидкості реагування на зовнішні виклики та зміни.

Маючи просторово-орієнтований характер, управління економічним потенціалом підприємства потребує врахування фінансового потенціалу, як основи ресурсного забезпечення діяльності підприємств. Основним показником діяльності підприємства є прибуток, який відображає фінансовий потенціал підприємства до здатності розвиватись та зростати. Розглянути прибуток машинобудівних підприємств можливо через оцінку їх фінансових результатів (рис.3.12)., динаміка яких свідчить про суперечності та коливання отриманих результатів на протязі 2013-2019 років від збитків, які негативно впливають на економічний потенціал підприємства до прибутків, які є основою управління економічним потенціалом.

У 2013 році сума чистого прибутку, як основи економічного потенціалу підприємств машинобудування становила 2 768,6 млн. грн., проте у 2014 році підприємства галузі отримали збитки у сумі 22 380,2 млн грн., у 2015 році сума збитків зменшилась до скоротилась до 15 374 млн. грн., а у 2016 році збитки

зменшились до 732,2 млн. грн. Лише у 2017 році результати діяльності підприємств машинобудування досягли позитивних показників (прибутків) у сумі 6 119,7 млн. грн, у 2018 році прибутки продовжували зростати до 7 505,3 млн. грн, і у 2019 році становили 19 852,1 млн. грн.

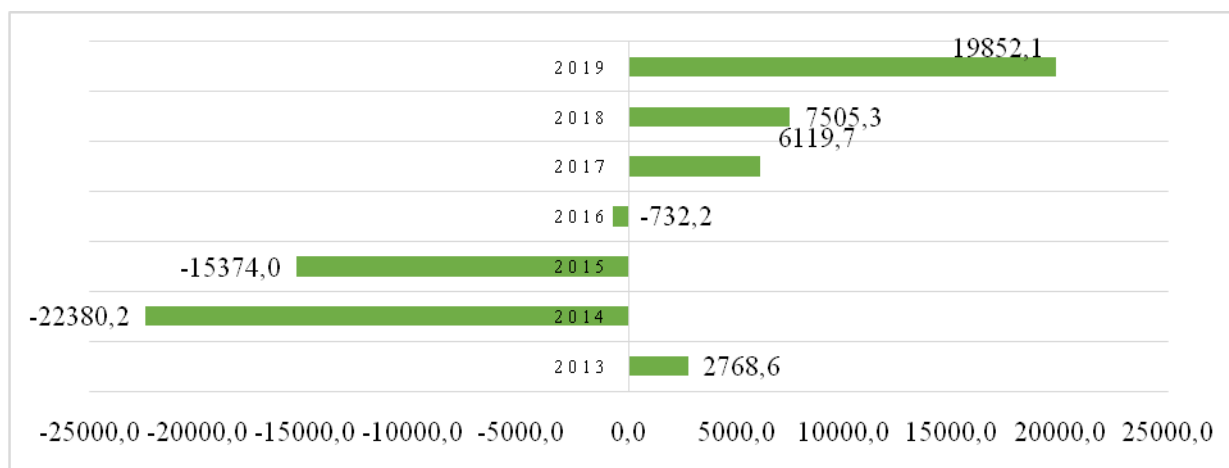
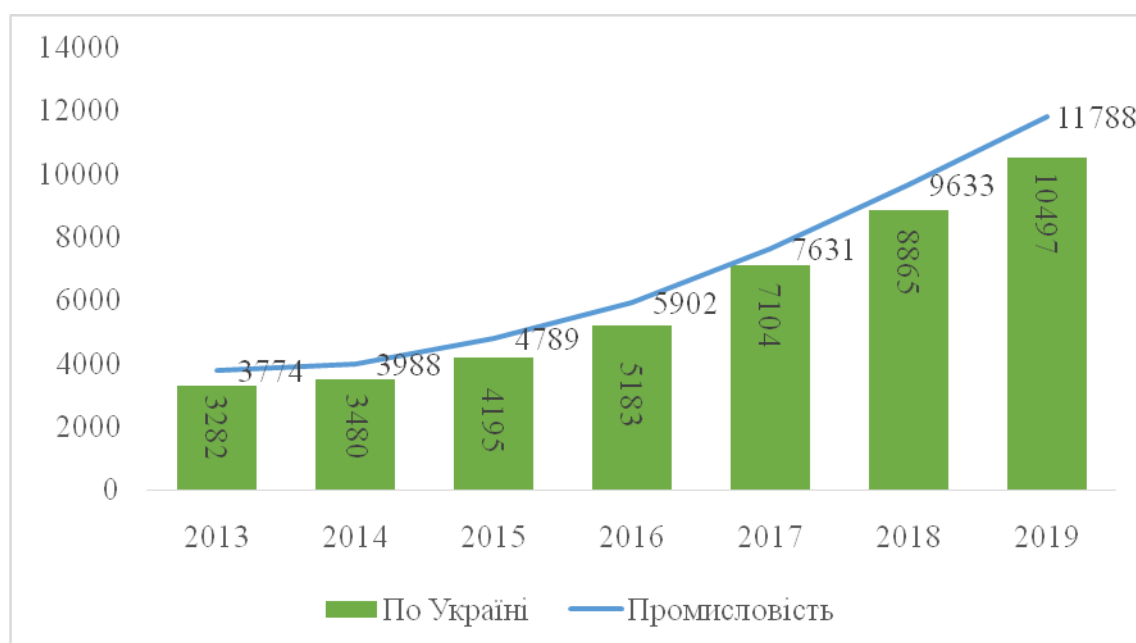


Рис. 3.12. Фінансові результати діяльності підприємств машинобудівної галузі за 2013-2019 р., млн. грн

Побудовано автором за даними[100]

Зауважимо, що значні та тривалі періоди отримання збитків сприятимуть скороченню економічного потенціалу підприємств, необхідності реформування систем управління, у тому числі й систем забезпечення економічного потенціалу, що уже відображається у скороченні частки капітальних інвестицій у підприємства галузі. Тривалі періоди отримання збитків підприємствами машинобудування гальмують протеси технологічних трансформацій в галузі, що в сукупності із досить тривалим виробничим циклом сприяє занепаду галузі, скороченню вкладення інвестицій у такі підприємства, що мінімізує здатність підприємств до технічного та технологічного оновлення в умовах неоіндустріалізації суспільства. Необхідно додати, що зростання збитку, як фінансового результату, у підприємств машинобудівної галузі не свідчить проте, що всі суб'єкти господарювання отримали збиток, а лише визначає провідну роль збиткових підприємств у межах галузі.

Не менш важливою передумовою оптимального управління економічним потенціалом підприємств є належний рівень сформованості ринку праці та його основних показників: середньої заробітної плати, фонду оплати праці, зайнятості населення. В умовах зростання значення беховіористичних аспектів поведінки працівників у формуванні конкурентоздатності підприємства та продукції, саме макроекономічні показники ринку праці дозволяють оцінити кадрову складову економічного потенціалу підприємств машинобудування. Середня заробітна плата відображає вартість праці, як ресурсу у відносинах управління економічним потенціалом підприємств (рис. 3.13).



3.13. Динаміка середньої заробітної плати за 2013-2019 р.р. грн

Побудовано автором за даними[218]

Зростання середньої заробітної плати за досліджений період відбувалось постійно, та відповідає зростанню таких показників, як ВВП, індекс споживчих цін, що підтверджує їх взаємозв'язок та взаємозалежність. Зауважимо, що у промисловості середня заробітна плата дещо вища ніж загалом по Україні, що пов'язано із наукоємністю галузі та особливими умовами праці, які потребують формування специфічного кадрового потенціалу, та відповідної оплати праці. Так, у 2019 році середня заробітна плата у промисловості 11 788 грн, а по

Україні – становила 10 497 грн., що майже на 12% менше ніж у промисловості. Така різниця оплати праці є додатковою можливістю залучати кваліфікованих працівників до роботи на підприємствах машинобудівної галузі. Зауважимо, що потри виклики та загрози, які несе Індустрія 4.0 для кадрового потенціалу підприємств машинобудування швидка адаптація та диференціація до нових умов дозволить персоналу вчасно переорієнтуватись на новітні цифрово-технологічні компетенції забезпечуючи власну конкурентоспроможність на ринку праці.

Потенціал розвитку підприємств машинобудування в Україні визначається тенденціями глобальних ринків, де в структурі світової торгівлі частка готової продукції за останні 10 років становить майже 53%. Щодо машинобудування, то найбільший потенціал спостерігається у виробництві комп'ютерної, електронної та оптичної продукції (39%); машини та устаткування (21%); автотранспортні засоби (21%). У динамічних суперечностях світової торгівлі найбільш сталими сегментами машинобудівної продукції залишаються автотранспортні засоби, електронні компоненти, обладнання зв'язку, комп'ютери, повітряні літальні апарати [229]. Основні тенденції глобальних ринків машинобудівного виробництва, які відображають економічний потенціал підприємств галузі наведені на рис. 3.14.

Усі ці визначені тенденції економічного потенціалу підприємств машинобудування в глобальному значенні властиві й вітчизняним підприємствам, оскільки галузь є залежною від експортно-імпортних операцій, а економічний потенціал залежать від наявності стабільних ринків збуту та конкурентоздатної продукції. Проте, починаючи із 2014 року експорт продукції підприємств машинобудування із України суттєво скоротився в зв'язку із втратою ринків збуту та «ліквідацією» підприємств на сході країни. До прикладу, якщо в 2012 році експорт складав 13,2 млрд. дол. (порогові значення), то в 2017-2018рр. експорт з країни становив близько 5 млрд. дол. Частка українського експорту машинобудівної продукції в світовій торгівлі в останні роки складає лише 0,05-0,1%, а у 2010 році частка України становила 0,16%.

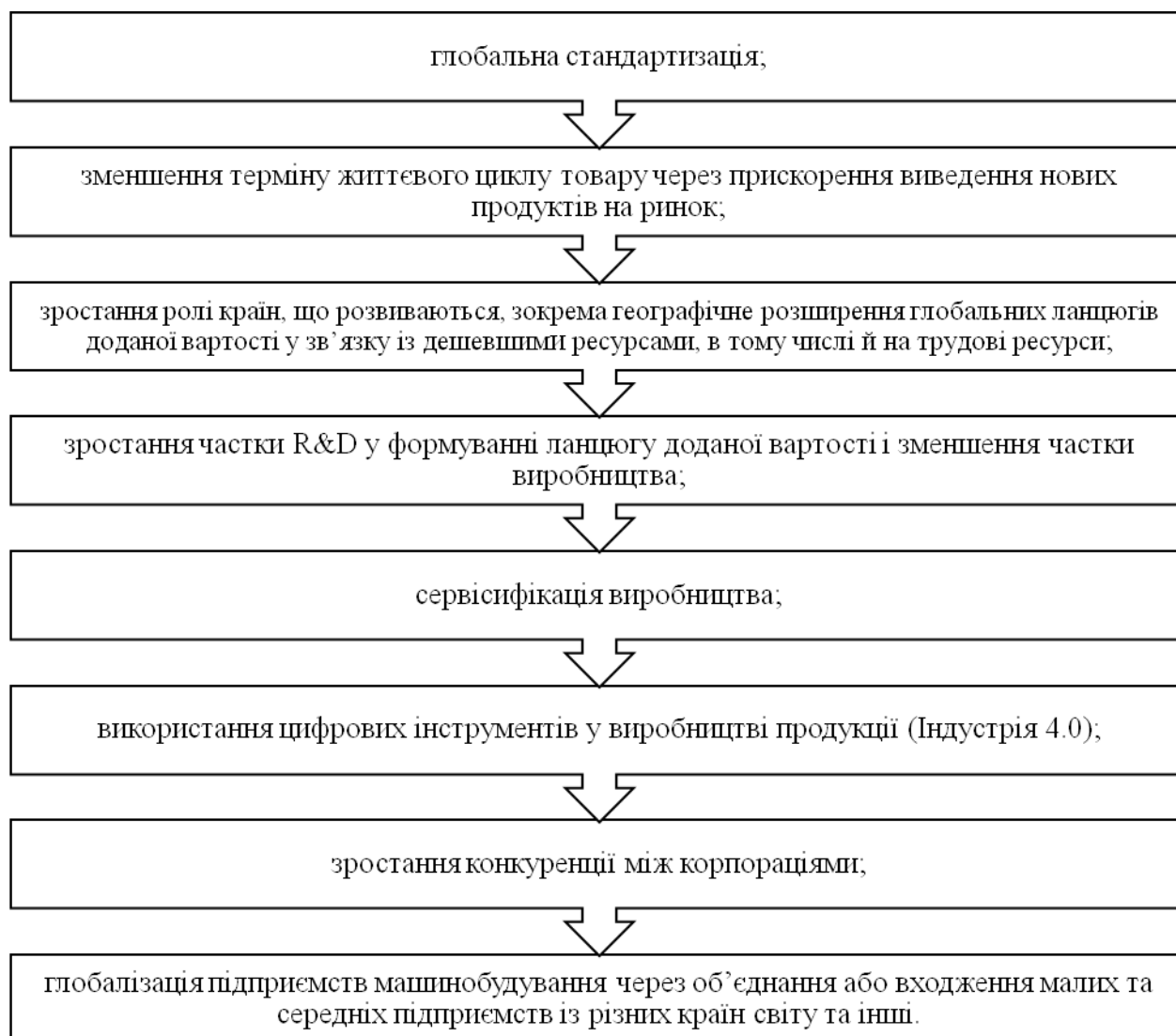


Рис. 3.14 Глобальні тенденції економічного потенціалу машинобудівних підприємств

Дані показники свідчать про наявний, проте частково втрачений потенціал галузі, тому навіть значне зростання поточних показників експорту є потенційною досяжною ціллю в стратегічній перспективі, особливо, якщо враховувати наявність виробничої бази, можливість її оновлення та модернізації для створення продукції на основі вітчизняних науково-дослідних розробок. Найбільший потенціал нарощення експорту вітчизняні виробники мають у тих секторах, де країна має виробничі можливості, частка українського експорту є незначною, а темпи росту світової торгівлі найбільші. До таких секторів належать «повітряні і космічні літальні апарати, супутне

устаткування» (темپ приросту світової торгівлі 7%, частка України – 0,1%), «електричне і електронне устаткування для автотранспортних засобів» (темپ приросту світової торгівлі 6%, частка України – 2%), «обладнання зв'язку» (темپ приросту світової торгівлі 5%, частка України – 0,04%), «машини і устаткування для сільського та лісового господарства» (темп приросту світової торгівлі 3,6%, частка України – 0,18%) (рис. 3.15).

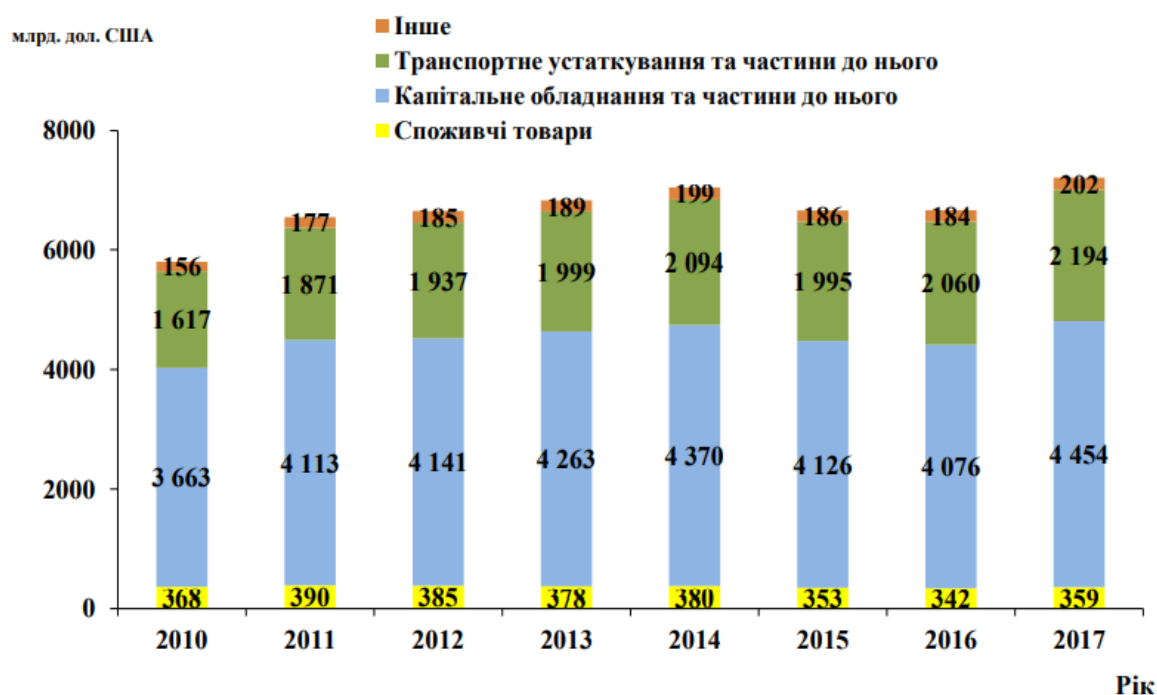


Рис. 3.15. Динаміка світової торгівлі продукцією машинобудування в 2010-2017 рр. за економічними категоріями

Слід зазначити, що вітчизняне машинобудування та зазначені сектори є основою трансформаційних процесів розбудови та впровадження каналів, засобів та способів четвертої промислової революції (Індустрії 4.0), а темпи приросту у них свідчать про наявний потенціал та готовність секторів до інноваційного та технологічного оновлення відповідно до посилення процесів діджиталізації та цифрових трендів.

Таким чином, дослідження макроекономічних передумов управління економічним потенціалом підприємств машинобудування дозволяє зробити

висновок, що сучасний стан зовнішнього середовища діяльності підприємств, врахування новітніх трендів щодо впровадження цифрових даних та Індустрії 4.0 сприяє формуванню дієвого просторово-орієнтованого управління економічним потенціалом підприємства через врахування економічних інтересів суб'єктів господарювання, суперечностей розвитку структурних перетворень промисловості в умовах сучасних динамічних змін.

3.2. Економічні імперативи і суперечності розвитку промисловості в контексті економічних інтересів підприємств

Потенціал розвитку сучасних підприємств промислового комплексу залежить від здатності їх до впровадження нових технологій, адаптації до них у напрямі реконструкційних та модернізаційних процесів, що визначають основні напрями неоіндустріалізації. Тенденції новітніх процесів розвитку підприємств, що належать до галузі промисловості, свідчать про індустріалізацію, як постійне адаптивне явище, яке трансформується відповідно до виникаючих факторів, умов та середовища функціонування підприємств. У різні періоди економічного розвитку суспільства саме індустріалізація та її форми породжувала потреби у зміні пріоритетів розвитку того чи іншого сектору економіки (наприклад, надання пріоритетів фінансовому сектору, коли необхідність у фінансових ресурсах зростала чи змін вектору на державний сектор у раз гострої економічної потреби у регулюванні діяльності підприємств реального сектору тощо).

Сьогодні, в наслідок зростання ролі цифрових даних у забезпеченні господарської діяльності промислових підприємств посилюються процеси неоіндустріалізації у напрямі інноваційного, інтелектуального розвитку, що сприяє посиленню партнерства між різними суб'єктами економіки. Тобто, у процесах проведення неоіндустріалізації, в першу чергу важливого значення

набуває співпраця між державою та приватним сектором, зокрема й через те, що перш за все, сучасне промислове виробництво потребує відповідного рівня розвитку інфраструктури в країні, що не можливо досягнути самотійно. Таким чином, скоординовані дії промислових кластерів та державних науково-дослідних установ та інститутів є одним із виявляються ключових моментів економічного розвитку [533, с.1]. Розвиток промисловості також залежить від конкретно-історичних умов, оскільки враховує інституціональну складову окремої країни. У такому ключі серед найважливішими елементами інфраструктури є освіта й кваліфікаційні характеристики працівників, культура, транспорт, мережа науково-дослідницьких установ, розвиток фінансових послуг, технічно-консультаційні послуги. «Досить цікавою є концепція створення фабрик майбутнього (Factory of the Future), що виражає розуміння сучасного промислового підприємства як «соціально-технічної системи, розвиток якого залежить не лише від безпосередньо самого підприємства, а й від оточуючого суспільного середовища, а розробка таких «фабрик» має опиратися на формуванні необхідної суспільної інфраструктури» [444, с. 58]. Особливої уваги потребує в даному контексті рівень освіти, компетенцій і здатності до їх удосконалення фахівцями при здійсненні реструктуризації, впровадженні антикризового управління. Саме здатність до навчання та розвитку власних компетентностей нині є основним показником індивідуального потенціалу фахівця, а в сумі із здатністю підприємства забезпечити умови для цього, що відображає компетентісно-функціональну складову економічного потенціалу підприємства. Просторове управління дозволяє вчасно змінювати архітектоніку їхнього застосування при реалізації обраної конкурентної стратегії на обраних ринках та зміцненні конкурентних переваг.

Сучасні тенденції свідчать, що розбудова суспільної інфраструктури в умовах розвитку залежить від рівня цифровізації суспільних процесів, у тому числі й у галузі промисловості, розвитку інноваційно-інвестиційних проєктів та процесів, інтелектуалізації та соціалізації реструктуризаціно-модернізаційних

процесів. Посилення беховіористичних настроїв у поясненнях економічних явищ та процесів спонукає, в першу чергу, при дослідженні сучасних тенденцій розвитку промисловості, враховувати не лише отримання економічного прибутку, а й досягнення соціальних ефектів. Одним із напрямів, який забезпечує дану характеристику є *impact investing* (імпакт-інвестування), основними перевагами якого є формування більш стійких та інклюзивних національних економічних систем. Як фінансово-економічний інструмент імпакт-інвестиції набули глобального характеру та розвитку у після кризовий період 2008 року, а їх характерною особливістю є й те, що інвестори зобов'язані оцінювати та звітувати про соціальні (а також екологічні) ефекти для того, щоб підтвердити можливість досягнення соціальної мети. Основні характеристики імпакт-інвестицій наведено на рис. 3.16 [207, с.18].

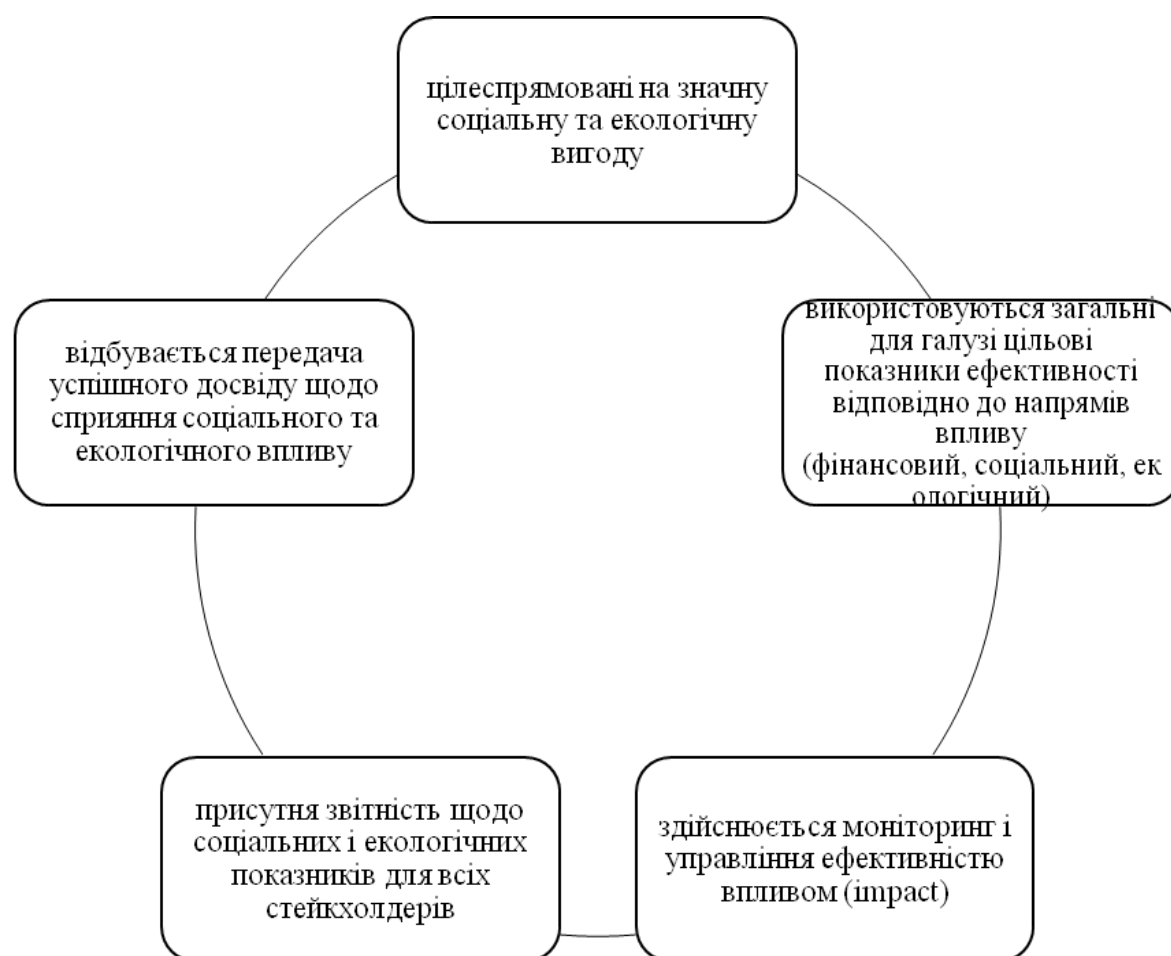


Рис. 3.16. Характеристики імпакт-інвестицій у світових тенденціях

Саме реалізація галузевих програм як складової національної політики модернізації сприяє застосуванню комплексного підходу при інтелектуалізації управління, спрямованого на отримання економіко-екологічного ефекту при забезпеченні впровадження переваг сталого розвитку (рис. 3.16). Здійснення моніторингу дозволяє відслідковувати як етапи розробленої програми, так і організаційно-ресурсне забезпечення. Разом з тим, фінансове забезпечення, характеризуючись гнучкістю і адаптивністю, можливе для вчасного фінансування тимчасової потреби здійснення певних етапів з метою нівелювання ризиків зривів робіт через відсутність матеріальних і трудових ресурсів необхідної якості.

В сучасних умовах господарювання імпаکت-інвестиції стають все більш впливовими інструментами регулювання темпів розвитку різних секторів економіки, особливо галузей промисловості, перерозподілу фінансових ресурсів та капіталів між ними. Можливість і наявність вільного доступу підприємств до ринку капіталів дозволяє їм самим визначати темпи нарощування обсягів виробництва, що в цілості є джерелом здійснення модернізації в період часу, коли це вимагають «старіючі» конкурентні переваги. Із використанням імпаکت-інвестування посилюються тенденції формування «філантропічного» приватного й державного капіталу, який впливає на загальний глобальний економічний розвиток через застосування процесу переливу капіталу в рентабельні галузі.

Не менш важливими та всеохоплюючими тенденціями розвитку промисловості у світі та в Україні є процеси цифровізації та формування цифрової економіки, які стали можливі в результаті інновінго-інтелектуальних дій різних суб'єктів економічного суспільства. Сучасний рівень економічного розвитку свідчить, що неоіндустріалізація та модернізація промисловості, яка є її основою діє не як одна виробнича технологія, а як «пакет» цифрових трендів та інструментів, започаткований на повномасштабній цифровізації всіх етапів життєвого циклу і всіх стадій економічних циклів, на основі трьох

взаємопов'язаних детермінантах: кіберфізичні системи (Cyber-Physical Systems, CPSs); великі дані (Big Data); інтернет речей (Internet of Things, IoT).

У «неопромисловості», синергія трьох вказаних детермінантів покликана забезпечити децентралізоване автономне ресурсозберігаюче конкурентне виробництво з широким використанням аддитивних технологій, робототехніки, штучного інтелекту та когнітивних технологій, перспективних матеріалів, доповненої реальності тощо. В майбутньому, це дозволить поглиблювати та пришвидшувати адаптації виробництв до швидких (миттєвих) змін у поведінці споживачів та забезпечити достатню прибутковість та стійкість виробництв при мінімальних обсягах [417, с. 7]. Підвищення ефективності господарської діяльності вимагає постійного оновлення виробничого, ресурсного, фінансового забезпечення на інноваційній основі задля опанування нових ринків і посилення позицій на існуючих, особливо, якщо відбувається зміна їх конкурентності. В деякій мірі цьому сприяють сучасні процеси цифровізації та активної адаптації систем забезпечення роботи підприємств до них. А застосування «пакету» цифрових трендів та відповідних інструментів може значно змінити наповнення і тривалість періодів життєвого циклу продукту (послуги) та через неоіндустріалізацію і модернізацію якісно задовольняти потреби споживачів. Проте, не зважаючи на актуальність, незворотність, глобальність цифровізаційних процесів в реаліях вітчизняної економіки промислові підприємства мають ряд проблемних питань щодо адаптації до сучасних цифрових трендів, які умовно можна поділити на чотири підгрупи: інституційні, інфраструктурні, екосистемні, у сфері електронного уряду та урядування (рис. 3.17)

У межах формування цифрової економіки, основним пріоритетним напрямом є цифровізація промисловості або Індустрія 4.0, яка вважається четвертою науковою революцією у історичному розвитку суспільств, а також спрямована на неоіндустріалізацію через зростання потенціалу промислових підприємств.

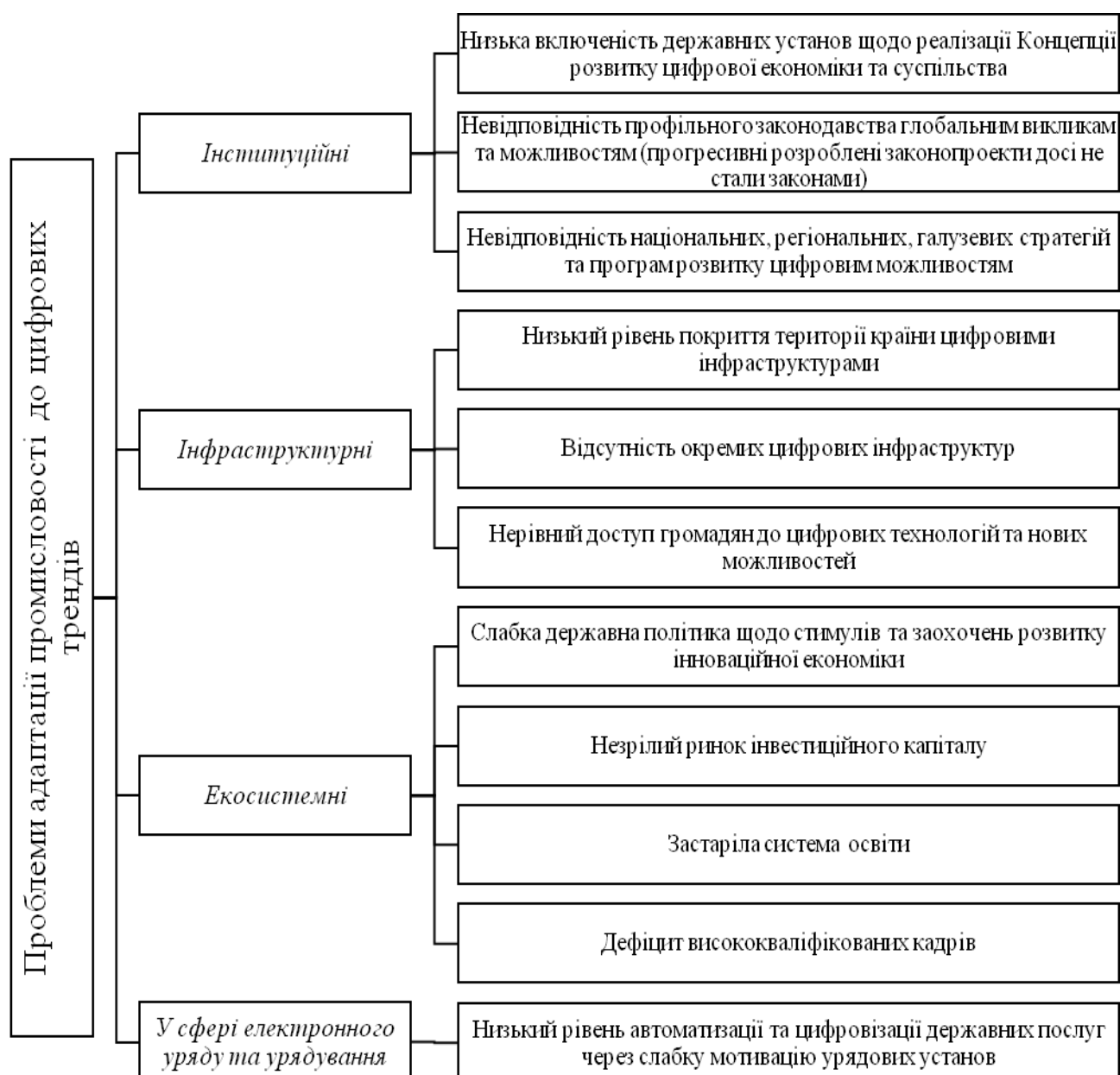


Рис. 3.17. Проблеми посилення впровадження цифрових технологій для підприємств України

Сформовано автором на основі [407]

Основним факторами розвитку поширення процесів Індустрії 4.0. до 2030 року є: кооперація партнерських державних та приватних програм, розвиток ІТ сфери у промисловості, інноваційно-дослідницький сегмент та інтеграція у глобальні мережі (рис.3.18).

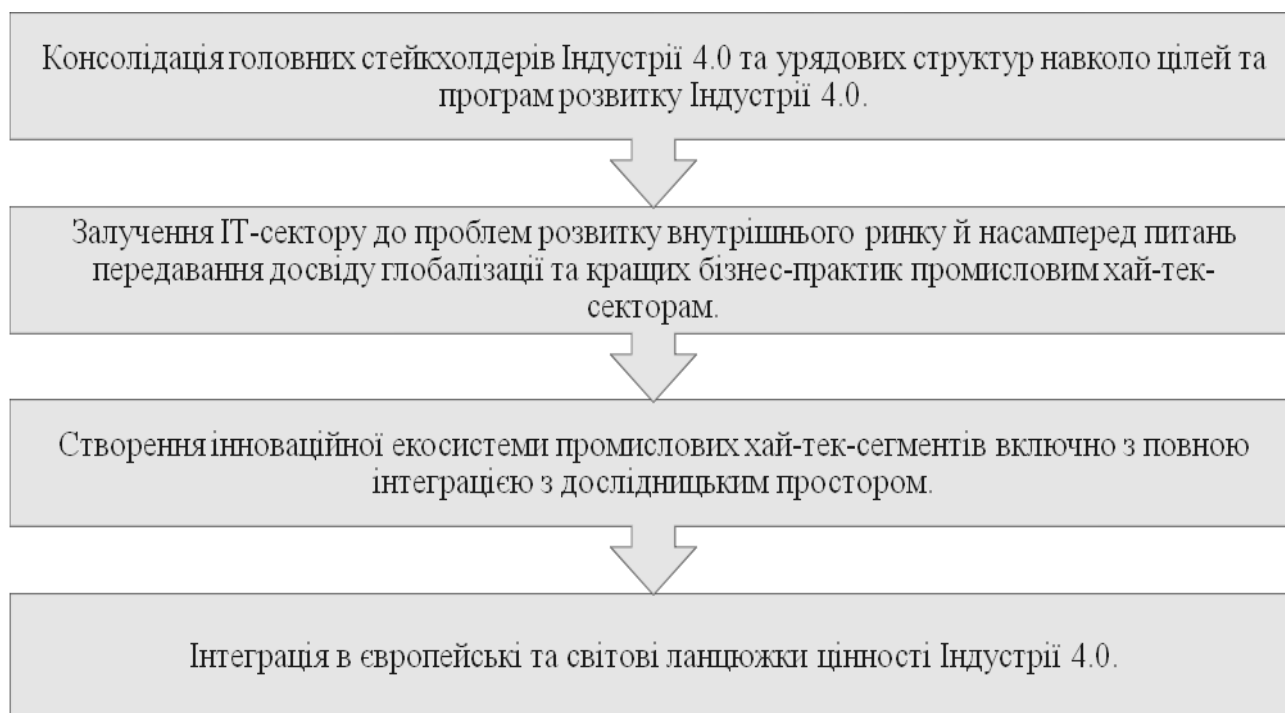


Рис. 3.18. Фактори розвитку Індустрії 4.0 до 2030 року

Сформовано автором на основі [407]

Процеси цифровізації та Індустрії 4.0. впливають на основи мікроекономічних думки, а саме на формування попиту та пропозиції. Кінцеві споживачі товарів та послуг, у тому числі й промислових, все більше має вплив на роботу підприємств, компаній, установ та організацій, змушуючи їх підлаштовуватися під їх індивідуальні потреби у всіх категоріях – від сировини, яка використовується на виробництві до ринку збуту до способів доставки. Клаус Шваб виділяє чотири основні ефекти, які четверта промислова революція може здійснювати на бізнес: 1 - зростання очікувань замовника; 2 - поліпшення якості продуктів; 3 - спільні інновації; 4 - нові форми організації [521].

Світова економічна криза, що набуває потужних обертів, демонструє необхідність існування міцної конкурентоздатної промислової бази – реального сектору економіки, проте як в Україні так і в країнах Європи на протязі останніх років спостерігається постійне зменшення частки промисловості у структурі. «Промисловість також є вкрай важливою для розвитку наукових досліджень та інновацій, так як інновації виникають здебільшого саме завдяки

промисловості. Важливим завданням неоіндустріалізації для України є перехід від сировинного типу економіки до інноваційного, що базується на високорозвиненій технологічній базі» [445]. У той же час посилення ролі нових технологій сприяє розвитку нових типів ведення промисловості, наприклад смарт-промисловість. Як результат, у XXI ст. сформувались новітні характеристики поняття «підприємство», що зумовлено новітніми інноваційними цифровізованими трендами світогосподарського розвитку, які стимулюють формування та розвиток смарт-підприємств [471] Масютин С.А. визначає, що смарт-підприємство «засноване на міжмашинних взаємовідносинах і передбачає обмін даними між учасниками виробничого процесу, що дозволяє створювати одиничний продукт за ціною масового (продуманий завод)» [227]. Поняття «смарт-підприємства» Вишне夫斯基 В.П. Князев С.І. розглядають як «гнучке кіберфізичне виробництво, що забезпечує точне налаштування на споживача й засноване на використанні великих даних» [73]. Тобто, smart-підприємства є «продуктом» виростання новітніх технологій ведення господарської діяльності та сформувались під впливом нових законів попиту та пропозиції. Smart-підприємства дозволяють забезпечувати максимізацію задоволення економічних інтересів як споживачів: шляхом продажу їм індивідуальних унікальних продуктів, так і виробників – через отримання прибутків та формування економічного потенціалу у стратегічному вимірі.

Основними характеристиками «смарт-підприємств є [408]:

–«Оперативні активи» (обладнання, завод, працівники, операційні моделі та бази даних) інтегровані й обізнані про свій стан завдяки системі сенсорів. Локальні (периферійні) пристрої, виконавчі механізми й виробниче обладнання мають здатності до обробки інформації та оснащені сенсорами для автоматичного самоаналізу.

–Адаптивність. Обладнання «смарт» виробництва здатне виявити позаштатні ситуації і пристосуватися до них. Система має здатність адекватно функціонувати залежно від мінливих обставин.

–Гнучкий менеджмент. Система володіє розумінням меж автоматичної дії і постачає всю необхідну інформацію операторам та управлінцям для прийняття необхідних рішень.

–Екологічність. «Розумне» виробництво є екологічно стійким, використовує рециклінг і володіє мінімальним впливом на довкілля.

–Здатність до «розумної» дії й «розумного» реагування, яке максимально збільшує технічну ефективність, ефективність витрат і вигод завдяки плануванню, постійному моніторингу й безперервності навчання.

–Інтелектуальність. Необхідною рисою «розумного» виробництва є висококваліфікована робоча сила.

–Інформаційна доступність. Обладнання та програмне забезпечення має повний доступ до необхідної інформації в будь-який час роботи.

–Оперативність. Система самостійно має здатність до оперативного реагування на зміни й неполадки в технологічному процесі.

–Реальність. Для запобігання аварій в рамках смарт-виробництва здійснюється збір інформації в реальному часі.

–Тактика задля стратегії. Персонал смарт-виробництва навчений для здійснення дій, які забезпечують стратегічну ефективність підприємства».

Попри швидкість змін, що несе Індустрія 4.0 загальною тенденцією розвитку промисловості в Україні є її стратегічний характер, тобто діяльність підприємств здійснюється в рамках галузевих, регіональних, національних чи локальних стратегій. Наприклад, цифровізація промисловості в Україні відбувається у межах основних стратегічних напрямів Індустрії 4.0. до 2030 року (рис. 3.19).

Процеси неоіндустріалізації в умовах цифровізації та інноваційний розвиток промисловості відображаються також на механізмах забезпечення економічної безпеки підприємств, особливо у напрямі кадрово-персональної. Тому при формуванні стратегій та пріоритетних напрямів розвитку промислові підприємства потребують врахування аспектів забезпечення належного рівня економічної безпеки, як одного із основних економічних інтересів [21]. Зазначимо, що неоіндустріалізація та модернізаційні зміни посилюють роль

персоналу, зокрема його компетентності, як ресурсу, що визначає потенціал розвитку.

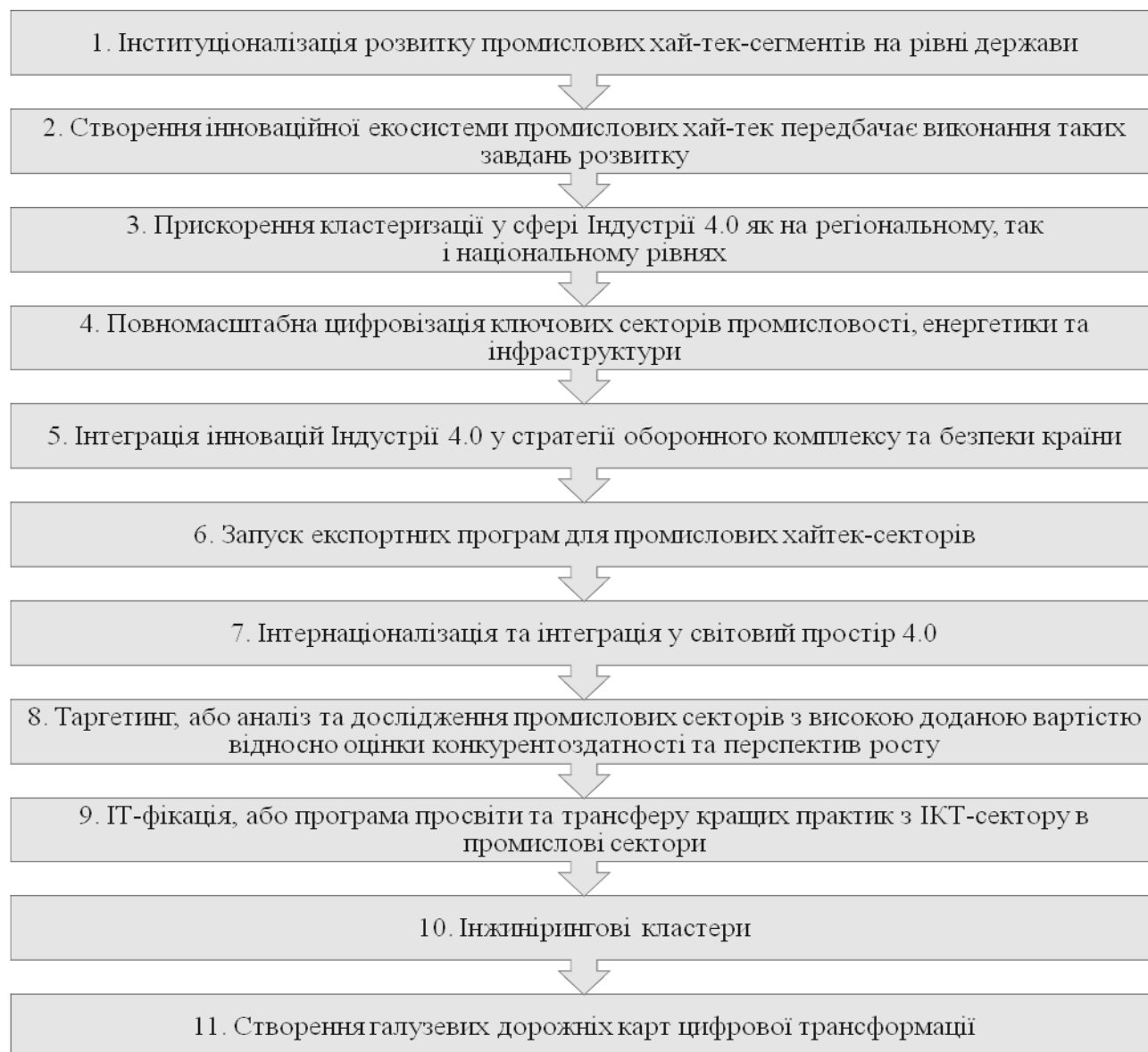


Рис. 3.19. Стратегічні ініціативи та напрями розвитку Індустрії 4.0
Сформовано автором на основі [407]

Стратегічний характер ведення господарської діяльності дозволяє сформувати конкурентне середовище, в якому навіть попри зміни, ризики та невизначеність підприємства можуть розвиватись опираючись на власний потенціал та сприяючи неоіндустріалізації. Ефективність сучасного менеджменту підприємства визначається вчасністю реагування на появу кризових явищ, процесів, можливістю визначати наявний або можливий вид

кризи та розробляти кроки подолання негативних процесів на підприємстві в стратегічному і тактичному аспектах, здійснення оновлення як технології виконання функцій на віх щаблях організаційної структури через інтелектуалізацію, так і оновлення виробничих процесів реалізуючи нові і модернізуючи існуючі бізнес-процеси. У практичній діяльності необхідним є формування інформаційного забезпечення вчасного обґрунтування специфіки впливу визначеної сукупності факторів на кожному підприємстві та запровадження спеціальних управлінських рішень, особливо щодо моніторингу динаміки змін економічних інтересів як самого підприємства, так і зацікавлених осіб.

«Механізм узгодження інтересів в інноваційній макроекономічній системі вимагає врахування нових принципів і форм сучасного регулювання, таких, наприклад, як ефективна взаємно-узгоджена реалізація економічних інтересів, врахування синергетичних ефектів їх взаємодії, розвиток інституту медіаторів, розширення соціального діалогу тощо» [318, с. 82].

Соціально-економічний потенціал підприємства є носієм і джерелом виникнення та оновлення економічних інтересів, особливо, при забезпеченні інноваційного розвитку, відтворенні та поширенні новітніх неповторних конкурентних переваг, посилення його здатності зберегти стейхолдерів і вчасно задовольняти їхні інтереси. У сучасному ринковому середовищі значно прискорився темп змін конкурентних умов, що вимагає більш швидкого реагування з боку підприємств. Загострення конкуренції, ускладнення технологій, державне регулювання, скорочення життєвого циклу більшості товарів, зростання вимог до персоналу - ці та цілий ряд інших проблем пред'являють до управління сучасними вітчизняними підприємствами вимоги щодо застосування все більш досконалих методів і технологій керівництва, проведення цифровізації майже у всіх напрямках їхньої діяльності.

Оскільки підприємства, які засновані на традиційному поділі функцій системи управління, не встигають за споживчими вимогами до продукції і послуг, найважливіше значення набуває впровадження процесно-орієнтованих

систем управління підприємствами, засновані на концепціях управління процесами і реінжинірингу бізнес-процесів [13].

Управління розвитком бізнес-процесів націлене на виявлення всіх існуючих резервів операційних і логістичних процесів підприємства за рахунок оптимального вибору і використання інструментів управління відповідно до практичних потреб підприємства і впровадження інформаційних систем управління, що дозволяють змінювати бізнес-процеси і методики впровадження, швидко і ефективно адаптувати бізнес-процеси під нові умови і планувати їх поліпшення на основі системи збалансованих показників.

Отже, виявлення резервів бізнесу є пріоритетним і актуальним завданням як в науковому, так і в практичному відношенні, оскільки для підтримки високої конкурентоспроможності підприємство повинно мати надійну систему управління бізнес-процесами, здатну забезпечити стійке зростання ефективності в умовах динамічності і непередбачуваності ринку, що може бути досягнуто лише за умови раціонального використання наявних резервів та задовольняючи економічні інтереси сторін комерційно-виробничих процесів.

Оскільки, всі бізнес-процеси підприємств можна розділити на три групи: основні процеси, процеси, які забезпечують реалізацію бізнесу та бізнес-процеси управління [178], то основні бізнес-процеси є стратегічними, спрямовані на формування прибутків підприємства, відображають основні напрямки діяльності підприємства (виконання основної діяльності, планування комунікативно-збутової мережі, формування бюджету і ін.) і кожен з них певним чином в просторі і часі задовольняє інтереси (рис. 3.20).

Процеси, які забезпечують реалізацію бізнесу, необхідні для підтримки інфраструктури підприємства (матеріально-технічне забезпечення, забезпечення безпеки, юридичний супровід та ін.). Вони не приносять доходів, їх споживачами є внутрішні клієнти - структурні підрозділи підприємства. Бізнес-процеси управління необхідні для забезпечення функціонування, конкурентоспроможності та розвитку підприємства. Вони мають типову структуру, розрізняються лише об'єктом управління.



Рис. 3.20. Система бізнес-процесів підприємства

Джерело: складено автором

Таким чином, під бізнес-процесом слід розуміти системно-замкнутий процес, який пронизує всі функціональні структури підприємства, має вхід і вихід і включає в себе взаємопов'язану послідовність стадій діяльності підприємства, метою здійснення якого буде отримання прибутку.

Діяльність будь-якого підприємства, незалежно від його розмірів і терміну життя на ринку включає весь комплекс взаємопов'язаних бізнес-процесів, специфічних для даного підприємства. Саме поєднання всіх бізнес-процесів дозволяє ефективно управляти підприємством, покращувати ланцюжок всіх операцій і взаємодій, досягати кращого результату. Тому основою постійного поліпшення діяльності на будь-якому підприємстві є оптимізація бізнес-процесів. Якщо підприємство використовує технологічний шлях оптимізації, то в першу чергу виявляються всі основні недоліки бізнес-процесу по затвердженню параметрів, потім вони піддаються порівнянню з критеріями оптимальності і тільки потім формуються рішення щодо їх усунення.

Визначені бізнес-процеси підприємств структурно об'єднують різні функціональні напрями: основні процеси; процеси, які забезпечують реалізацію бізнесу; бізнес-процеси управління.

При цьому основні бізнес-процеси - є стратегічними; процеси, які забезпечують реалізацію бізнесу - необхідні для підтримки інфраструктури підприємства; бізнес-процеси управління - забезпечують функціонування, конкурентоспроможність та розвиток підприємства. Отже, використання всіх видів бізнес-процесів підприємств є одним із перспективних напрямків удосконалення системи управління підприємством. Перспективним напрямком вдосконалення управління бізнес-процесами підприємства є дослідження бізнес-процесів, їх детальний опис, регламентація та інтеграція економіко-математичних методів з існуючими методами моделювання.

Таким чином, цифровізація та неоіндустріалізація та їх стратегічний характер опираються в першу чергу на інноваційну діяльність підприємств, особливо в галузі промисловості, яка є досить важко адаптованою до швидкості змін та впровадження нових технологій, які стосуватимуться виробничих процесів.

3.3. Стимулятори та дестимулятори державного регулювання функціонування і розвитку підприємств машинобудування

Сучасний стан економічного розвитку в країні, в тому числі й промисловості, є одним із наслідків неефективного державної політики, яка має не лише може впливати на діяльність підприємств як стимулятивними так і дестимулятивними інструментами, методами та важелями. Особливості сучасного розвитку підприємств машинобудування свідчать про значний вплив зовнішніх чинників на їх функціонування та розвиток, зокрема визначний вплив здійснює державне регулювання економічних процесів. У контексті

визначення впливу державного регулювання на функціонування та розвиток підприємств ключовим етапом є дослідження економічних інтересів держави та підприємств та їх взаємозалежностей, що може бути основою формування потенціалу підприємств машинобудування у масштабах економіки країни.

Державне регулювання стосується усіх економічних процесів в країні, в тому числі й функціонування підприємств. Відповідно Шраменко О. зауважує, «під державним регулюванням підприємницької діяльності слід розуміти реалізацію об'єктивності економічної необхідності координування, узгодження діяльності підприємств з метою досягнення загальної мети макроекономічного розвитку - задоволення суспільних потреб» [460], таким чином визначається взаємозв'язок між підприємствами та державною як основних економічних суб'єктів та їх роль у забезпеченні суспільного розвитку країни.

Миргородський Д. розглядає «державне регулювання як процес впливу держави на функціонування ринкових сегментів (таких як сектор реальної економіки, фінансовий ринок, ринок праці) внаслідок зміни параметрів функціонування економічних систем та з метою збалансованого зростання економічних систем» [240, с. 92], у даному випадку під економічною системою можемо розуміти підприємство. Васильців Т.Г., Кириченко О.С., Зайченко В.В. визначили, що «державне регулювання являє собою певний процес управлінського впливу та певний комплекс заходів та дій, необхідних для функціонування економіки країни та її сегментів, а метою таких змін визначається збалансоване зростання економіки» [65, с. 141]. Тобто державне регулювання економіки є процесом, що відображає вплив держави на суб'єкти та економічні системи завдяки змінам параметрів, індикаторів для забезпечення стабільності та збалансованості розвитку.

Сучасні динамічні умови розвитку свідчать про трансформацію постіндустріального суспільства у цифрове (або інформаційне) суспільство, що зумовлює необхідність дослідження стимуляторів та дестимуляторів державного регулювання у нових умовах що складаються. Необхідно зауважити, що особливих змін у трансформаційних процесах можуть зазнати

саме підприємства переробної промисловості, оскільки вони є досить наукоємними, механізованими та інформатизованими.

В умовах інформаційної економіки виникає необхідність оцінки рівня конкурентоспроможності та фінансових результатів підприємства. З одного боку, підприємство повинно бути вигідним для своїх власників, тобто мати прибуток. У той же час, необхідно забезпечити розвиток, тобто поліпшення стану та траєкторії розвитку підприємства у зовнішньому середовищі, що має здійснюватися через оцінку його конкурентоспроможності [509].

Саме тому, державне регулювання економічних процесів функціонування промислових підприємств повинно бути спрямоване на реалізацію якісно-нового рівня розвитку, заснованого на підтримці цифрових та інноваційно-технологічних трансформацій промислового виробництва, домінантою яких повинно стати масштабне технологічне і програмне оновлення та запровадження випуску високотехнологічної інноваційної продукції в промисловості. За визначенням Диканя В. [4], успішність такої моделі регенерації економічного потенціалу промисловості України, в першу чергу, залежить від якості державної політики підтримки промислового розвитку, зокрема, реалізації ефективного інструментарію стимулювання високотехнологічних зрушень в промисловості та морально-етичного виховання учасників соціально-економічних відносин в державі.

Для промислового розвитку України необхідним є саме посилення основ державного регулювання через стимулювання трансформаційних процесів в комплексі, що дозволить не лише покращити структуру вітчизняної економіки за рахунок розвитку підприємств машинобудування, але й сприятиме:

- зниженню рівня імпортозалежності національної економіки та збільшення розміру бюджетних платежів;
- підвищенню інноваційної активності підприємств та рівня їх сприйнятливості науково-технічних розробок й інновацій;
- підвищенню рівня зайнятості та добробуту працівників, соціальному прогресу та відродженню морально-етичних правил ділової поведінки;

- покращенню інвестиційного клімату в галузі та розширенню джерел фінансування промислового розвитку країни;
- технологічному оновленню бази виробництв та підвищення рівня інновативності промисловості;
- нагромадженню і реалізації науково-технічного потенціалу та підвищенню конкурентоспроможності країни в глобальних рейтингах [102].

Такі трансформації за своєю сутністю є відображенням потреб та інтересів як держави так і підприємств, як основних економічних суб'єктів, тобто економічні інтереси усіх суб'єктів господарства країни як на макро так і на мікро рівні є відображенням їх потреб (рис. 3.21), які можливо забезпечити через інструменти державного регулювання.

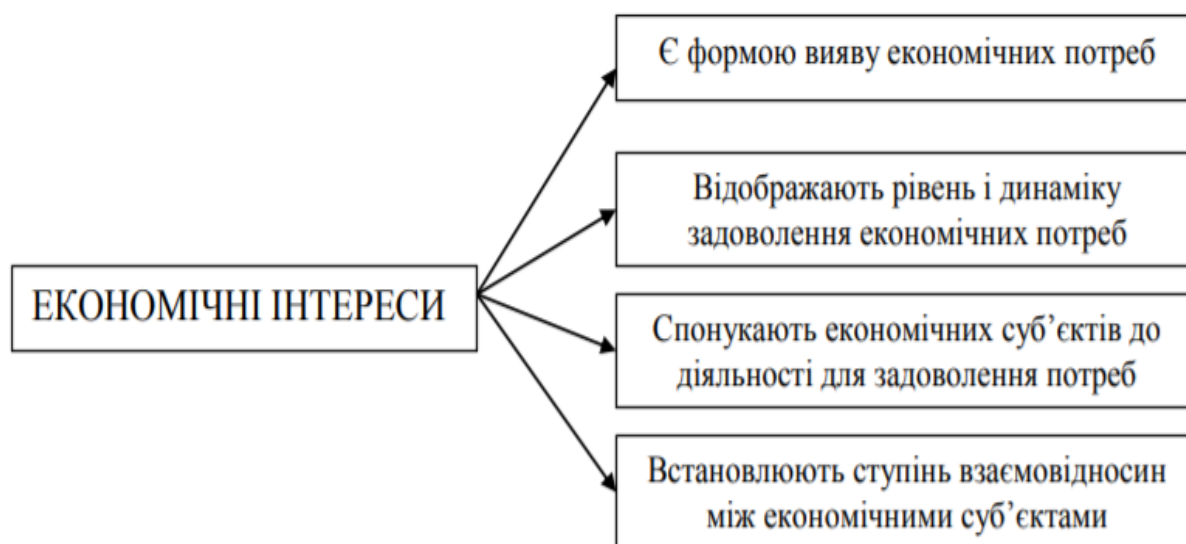


Рис. 3.21. Взаємозв'язок потреб та економічних інтересів [1]

Птащенко Л., визначає, що «економічні інтереси можна інтерпретувати як усвідомлене прагнення суб'єктів господарювання до задоволення економічних потреб, що є об'єктивним спонукальним мотивом їхньої господарської діяльності та взаємодії з іншими економічними суб'єктами» [303]. Зауважимо, що економічні інтереси мають об'єктивне та суб'єктивне відображення: з об'єктивної точки зору вони показують місце і роль суб'єктів господарювання у

системі суспільного поділу праці та економічних відносин та водночас є суб'єктивними оскільки завжди мають своїх носіїв (державу, підприємства чи індивіда). З точки зору потреб суб'єкта інтереси нині розглядають як реальну причину, рушійний фактор соціально-економічних дій, які формують стимули, ідеї та емоції різних соціальних суб'єктів – окремих індивідів, соціальних груп чи класів, які спрямовані на зміну соціально-економічного середовища [420]. Інтереси складаються із таких елементів: об'єктивна необхідність задоволення потреби, можливість задоволення потреби, усвідомлення суб'єктом необхідності та можливостей задоволення потреб [252]. Таким чином, на рівні індивідуального суб'єкта інтереси виступають основним стимулом до дій задля задоволення власних потреб.

Відповідно до сучасних досліджень, економічні інтереси, як детермінанта мають певні характеристики: як і потреби, інтереси суб'єктів завжди знаходяться в русі й спричиняють розвиток; вони є одночасно суб'єктивним (залежать від суб'єкта та його потреб) та об'єктивними, тобто тими, що визначенні економічними законами та змістом економічних відносин; характер та зміст економічних відносин та соціально-економічних систем залежить від рівня задоволеності економічних інтересів суб'єктів [132]. Тобто, економічні інтереси в сукупності із умовами, що на них впливають та потребами, які вони відображають, визначають стимулювання суб'єктів до розвитку та формування потенціалу підприємств, галузі та економіки, тобто є їх стимуляторами. Загрози та виклики, що заважають суб'єктам економічних відносин реалізувати свої економічні інтереси є фактично дестимуляторами їх функціонування та розвитку. В свою чергу, різні суб'єкти економічних відносин можуть мати полярно різні інтереси, які на перший погляд є досить протилежними, суперечливими та не можуть бути задоволені одночасно (рис. 3.22), що потребує узгодження та управління через систему економічного регулювання, в тому числі й державного.

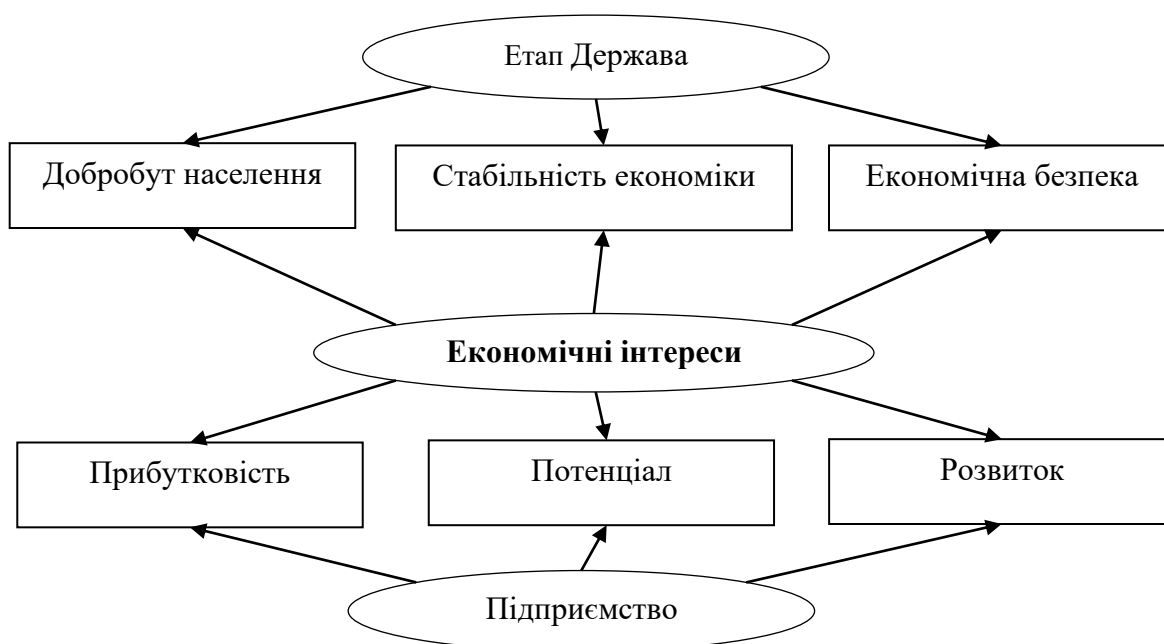


Рис. 3.22. Взаємозв'язок економічних інтересів держави та підприємств
Побудовано автором

Задоволення економічних інтересів підприємств машинобудування можливе через державну політику регулювання їх функціонування та розвитку завдяки визначенню стимуляторів та дестимуляторів. «Узгодження інтересів в сучасній інноваційній макроекономічній системі вимагає врахування нових принципів і форм сучасного регулювання, таких, наприклад, як ефективна взаємно-узгоджена реалізація економічних інтересів, врахування синергетичних ефектів їх взаємодії, розвиток інституту медіаторів, розширення соціального діалогу тощо» [318, с. 82].

Для цього органи державного управління будують свої відносини з підприємствами, використовуючи: - податкову й фінансово-кредитну політику; - державне майно і систему резервів, ліцензії, концесії, лізинг, соціальні, екологічні та інші норми і нормативи; - науково-технічні, економічні та соціальні програми; - договори на виконання робіт і поставок для державних потреб [460].

Розвиток підприємства як соціально-екологічної системи може мати відчутну користь. Соціально-екологічна спрямованість може допомогти підприємству підвищити ефективність та мінімізувати використання ресурсів, тим самим зменшуючи витрати, допомагаючи забезпечити дотримання нормативних вимог, заохочувати залучення працівників та покращити відносини зі споживачами та державою. Це обумовлює необхідність подальших досліджень питань розробки і реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства як соціально-екологічної системи [202] в контексті сталого розвитку і забезпечення формування передумов інтелектуалізації прийняття рішень щодо комбінації складових ресурсного підходу при їхній обмеженості.

Дослідження проблем забезпечення інноваційного розвитку промисловості України та машинобудування як основної її складової державне регулювання та його механізми забезпечення та досягнення належного інноваційного розвитку та неоіндустріальної трансформації включає: 1) фактори прямого впливу, що реалізуються через такі форми державного регулювання як: кредитування; залучення іноземних інвестицій; емісія акцій; бюджетне фінансування; 2) важелі й стимули – регулювання податкових ставок; надання фінансових і податкових пільг; амортизаційні відрахування; 3) фактори непрямого впливу: формування державного нормативно-правового забезпечення; створення галузевих нормативів та стандартів у промисловості [65]. Відповідно до усіх напрямів розвитку економіки в період трансформацій та неоіндустріалізації, економічних інтересів держави та підприємств, доцільно розглядати стимулятори та дестимулятори державного регулювання функціонування і розвитку підприємств машинобудування у таких напрямках: податкове регулювання, грошово-кредитне регулювання, бюджетне регулювання, інвестиційне регулювання, соціальне регулювання, інноваційно-технічне регулювання, безпекове регулювання.

Відображення економічних інтересів держави та підприємства (рис 3.23) через державне регулювання свідчить про те, що в деяких випадках економічні інтереси держави є фактично дестимуляторами розвитку підприємств,

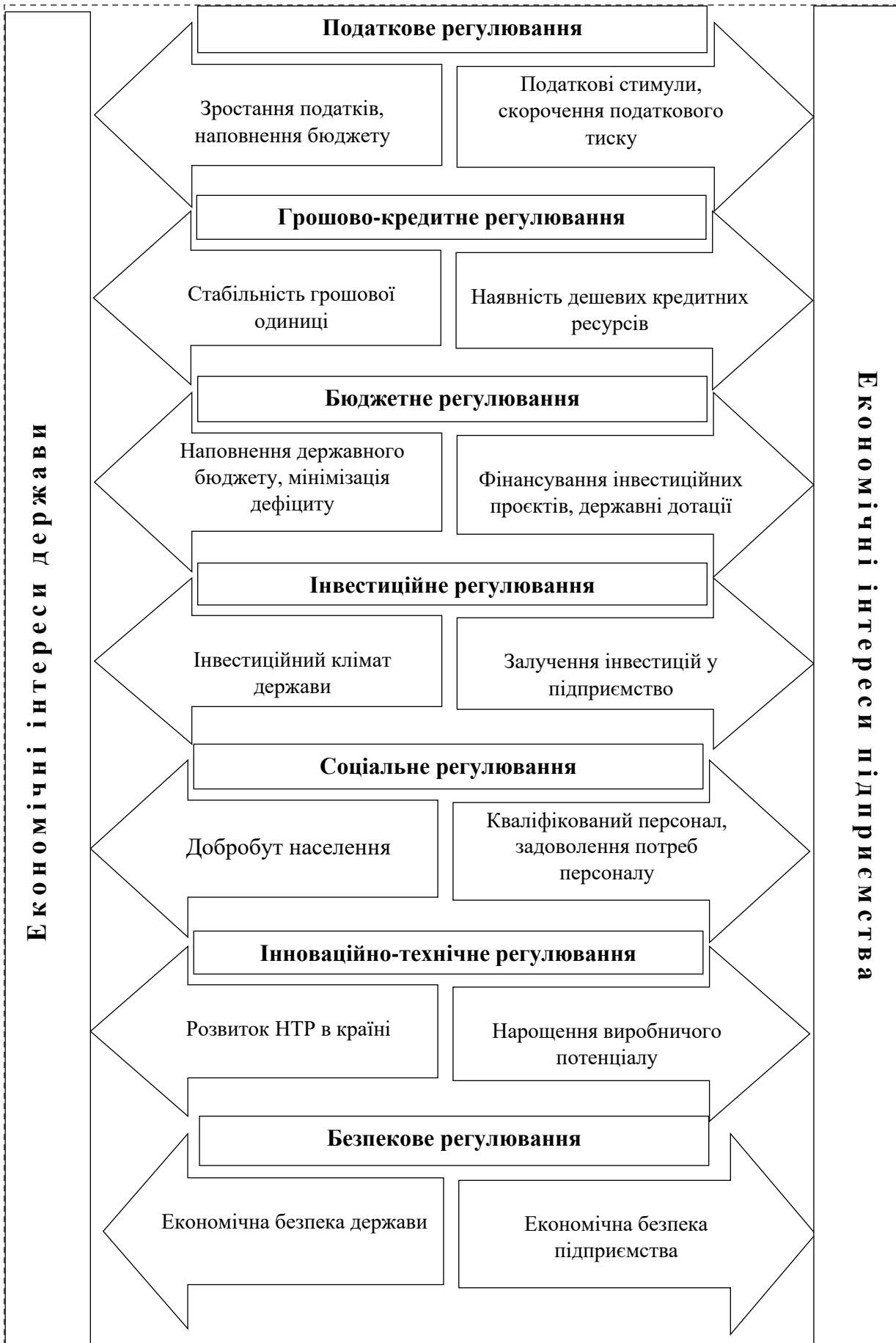


Рис 3.23 Відображення економічних інтересів суб'єктів через державне регулювання

Побудовано автором

наприклад у напрямі податкового регулювання економічним інтересом держави є зростання податків та відповідно наповнення бюджету, проте економічні інтереси підприємств протилежні та полягають в отриманні податкових стимулів (наприклад податкових канікулів) та скороченні податкового тиску (тобто скорочення податків), що прямо протилежне інтересам держави. В деяких випадках інтереси держави відображаються у економічних інтересах підприємств, наприклад, інвестиційне регулювання, де держава прагне до зростання інвестиційного клімату, забезпечення якого буде стимулятором розвитку підприємств та задовольнить його інтереси щодо вкладання інвестицій у підприємство.

Підприємницька діяльність потребує державного регулювання з позиції стимулювання її розвитку, оскільки це сприятиме посиленню соціально-економічного розвитку, забезпечить інтеграцію в світовий економічний простір, прискорить здійснення інституційних змін [271]. Таким чином, завдяки визначеним економічним інтересам держави та підприємств необхідно зауважити, що чинники державного регулювання можуть впливати і як стимулятори, і як дестимулятори функціонування та розвитку підприємств машинобудування. Таким чином, з урахуванням визначених умов діяльності підприємствам машинобудування надзвичайно важко забезпечити свої економічні інтереси та ефективність діяльності.

Слід також зазначити, що для ефективності державного впливу на сферу підприємництва, створення сприятливих умов для розвитку ринкових відносин, забезпечення соціальної спрямованості економіки необхідне створення системи, взаємопов'язаної із елементами державного регулювання та державного управління як різновидів організаційної діяльності держави. Такий підхід вимагає узгодженості актів регулювання й актів управління, форм і методів державного впливу, забезпеченості виконання функцій управління відповідними організаційними структурами та забезпечення економічних інтересів підприємств. Застосування спеціальних економіко-правових механізмів сприятиме розширенню підприємництва на сфері діяльності, де

необхідне і можливе швидке оновлення управлінських і виробничих технологій, опанування нових ринків, переорієнтація на інноваційні товари і послуги. Таким чином, завдяки визначеним економічним інтересам держави та підприємств необхідно зауважити, що чинники державного регулювання можуть мати вплив як стимулятори та дестимулятори функціонування і розвитку підприємств машинобудування.

Істотний вплив на формування механізму державного регулювання має загальне положення економічної системи в країні, оскільки вона визначає умови становлення конкурентного ринку і підприємницького середовища, на які спрямована його дія [278], особливо це актуалізується при застосуванні просторового підходу до встановлення і діагностики взаємозв'язків, підприємницьких характеристик ринків і перспектив самовдосконалення.

Ефективність державного регулювання та сучасного управління підприємством, нарощення його потенціалу визначається своєчасністю реагування на появу дестимуляційних процесів та явищ, можливістю визначати наявні та можливі стимулятори та дестимулятори, адаптуватись до викликів, що виникають у процесах дестимуляції розвитку підприємств, розробляючи при цьому алгоритм подолання негативних впливів та процесів на підприємстві в стратегічній та тактичній площинках. На практиці, підприємствам необхідно здійснювати постійний моніторинг та діагностику інструментів, способів та важелів державного регулювання з точки зору задоволення власних економічних інтересів відносять їх до тих, що стимулюють діяльність та розвиток та до тих, що гальмують їх діяльність та розвиток. При цьому, зважаючи на сучасні трансформації щодо перетворення постіндустріального суспільства на неотехнологічне, підприємствам в першу чергу необхідно звернути увагу на формування інформаційного забезпечення вчасного обґрунтування специфіки впливу визначеної сукупності факторів на кожному підприємстві та запровадження спеціальних управлінських рішень, особливо щодо моніторингу динаміки змін економічних інтересів як самого підприємства, так і зацікавлених суб'єктів.

Податкове регулювання у системі державного економічного регулювання посідає одну із провідних ролей, оскільки відображає зацікавленість держави у розвитку підприємств, оскільки вони є основними платниками податків через які формуються бюджети різних рівнів, забезпечуються робочі місця для громадян, які також будуть сплачувати податки. Зауважимо, що податкові надходження у доходах бюджету країни складають основну частку та коливаються від 76,57% (2015 р.) до 81,76% (2016 р.), що свідчить про те, що податки є основним джерелом доходів державного бюджету. Проте, така значна податкоорієнтованість бюджету спричиняє його залежність від платників податків, у тому числі й підприємств.

Із рис. 3.24 видно, що за розглянутий період податкові надходження зростають пропорційно доходам державного бюджету, проте їх частка у доходах у 2019 р. (80,22%) та 2020 р. (79,10%) скоротилась майже на 2% у порівнянні із 2018 р. (81,22%). Причиною такого скорочення може бути скорочення усіх економічних показників у 2020 році через спалах пандемії раніше невідомого вірусу (COVID-19), що, як прогнозується призведе до найсильнішої економічної кризи за останні десятиріччя.

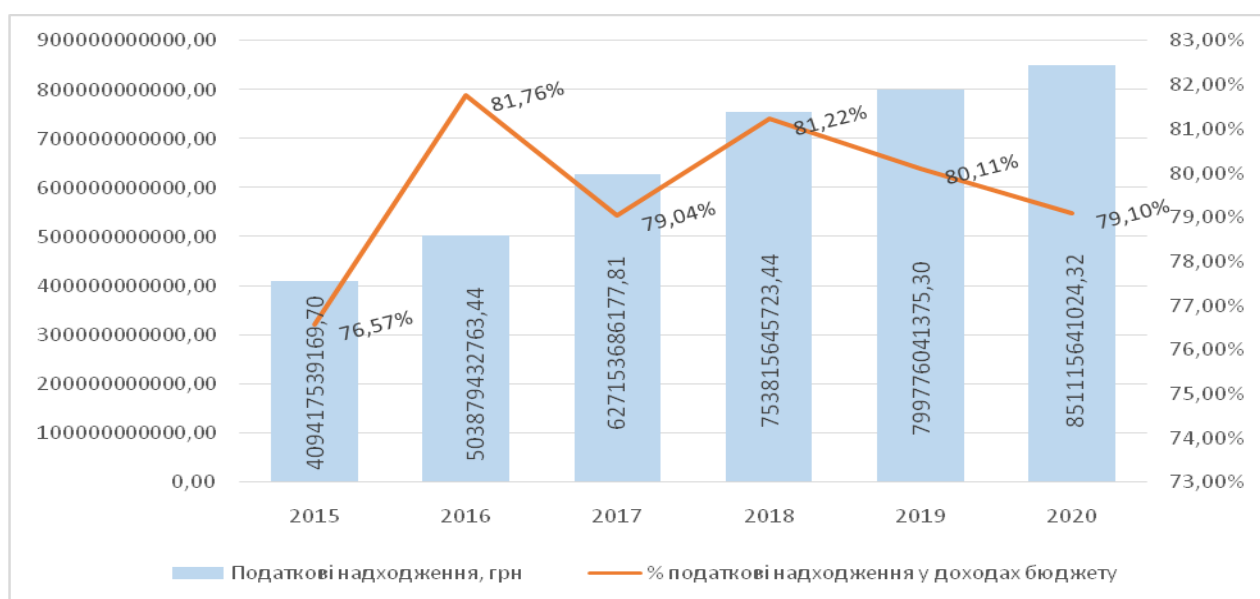


Рис.3.24. Динаміка податкових надходжень у бюджеті держави, 2015-2020 р.р.

Побудовано автором за даними [266]

За даними Державної податкової служби України «найбільшу питому вагу в загальній сумі надходжень до державного бюджету складають надходження з: податку на додану вартість з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) з урахуванням бюджетного відшкодування; податку на прибуток підприємств; податку та збору на доходи фізичних осіб; акцизного податку з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції); рентної плати за користування надрами» [267].

З точки зору підприємств саме зростання податкового навантаження, заплутана система непрямого оподаткування та відшкодування сум сплачених податків є дестимулюючими факторами, що негативно впливають на розвиток підприємств машинобудування в країні. Що стосується безпосередньо підприємств, то вони сплачують прямий податок від власної діяльності у вигляді податку на прибуток підприємств, надходження якого з шість досліджуваних років зросли на третину (рис. 3.25).

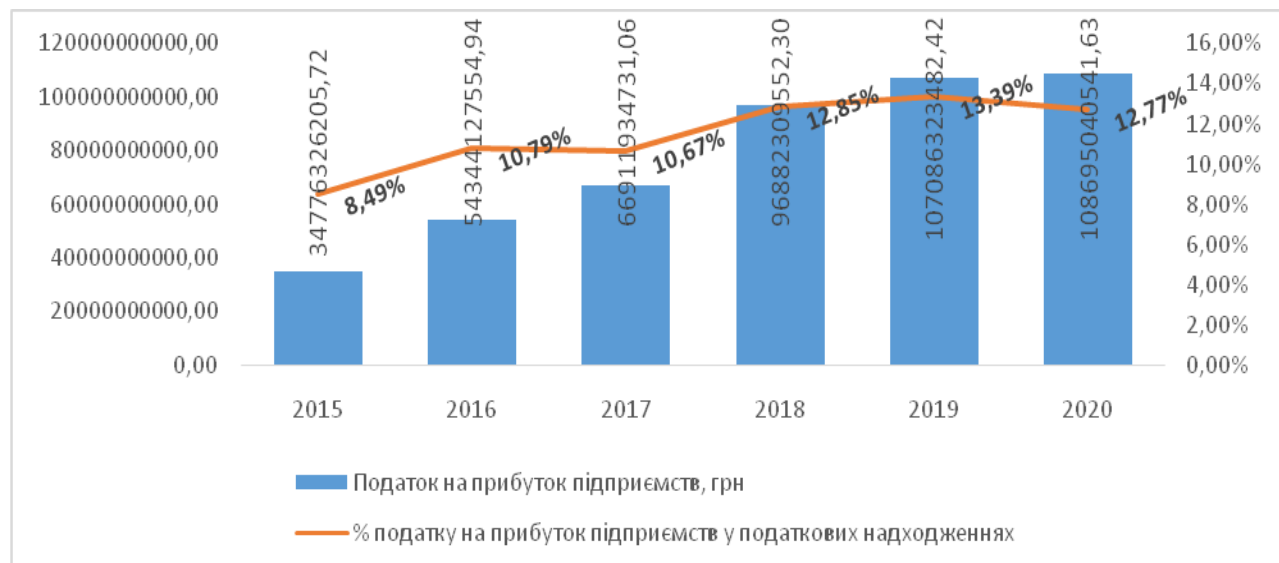


Рис.3.25. Динаміка податку на прибуток підприємств, 2015-2020 р.р.

Побудовано автором за даними [266]

Зростання питомої ваги саме прямого оподаткування діяльності підприємств є одним із стимуляторів їх розвитку, який може бути реалізований через інструменти податкового регулювання, що в майбутньому сприятиме

зрозумілості, відкритості та прозорості ведення підприємницької діяльності. Позитивна динаміка, щодо зростання питомої ваги податку на прибуток підприємств у податкових надходженнях (у 2015 році – 8,49%, у 2019 році – 13,39%, а у 2020 році – 12,77%) свідчить про сприятливі умови щодо використання такого стимулу для розвитку підприємств. Проте, досить складним та суперечливим є проблема зростання частки прямого оподаткування не підвищуючи при цьому ставки прямих податків чи не розширюючи об'єкти та бази оподаткування. Значний податковий тиск на підприємства є дестимулюючим чинником, який буде гальмувати розвиток підприємств машинобудування, їх входження у сучасне неоіндустріальне суспільство.

Грошово-кредитне регулювання, як напрям державного регулювання економічних процесів відіграє важливу роль для кожної країни, оскільки через регулювання грошової пропозиції воно спрямовується на забезпечення ефективного функціонування економіки, основними цілями якої є цінова та курсова стабільність, зростання ВВП та добробуту громадян, забезпечення зайнятості, збалансування платіжного балансу тощо [206]. На мікрорівні грошово-кредитне регулювання дозволяє забезпечувати економічні інтереси підприємств та стимулювати їх через доступні та дешеві кредитні ресурси, зміні курсів валют, регулюванні грошової маси в обігу. Через досить довгий виробничий цикл підприємства машинобудування в Україні потребують дешевих довгострокових кредитів, проте сучасний рівень розвитку банківської системи України, відсутність спеціалізованих банків, які могли б співпрацювати із підприємствами машинобудування не є сприятливими факторами грошово-кредитного регулювання.

Основний інструмент, за допомогою якого центральні банки впливають на рівень інфляції та кредитування, є облікова ставка, про зміну якої ухвалює рішення НБУ. Завдяки процесу впливу ключової процентної ставки на інфляцію, яка називається трансмісійним механізмом монетарної політики Національний банк визначає рівень короткострокових процентних ставок на

міжбанківському ринку, а ті у свою чергу через різні канали(в основному процентний, фондовий та валютний) впливають на сукупний попит і інфляцію, зокрема через зміну очікувань населення та бізнесу [269]. Таким чином НБУ через грошово-кредитне регулювання може впливати на вартість кредитних ресурсів на ринку для підприємств реального сектору економіки. Динаміка облікової ставки НБУ, що наведена на рис.3.26 свідчить про здешевлення кредитів на протязі останніх трьох років, так облікова ставка НБУ скоротилась із 18% у 2018 році (пікове значення за досліджуваний період) до 6% у 2020 році. Відображення такого падіння облікової ставки НБУ має позитивний ефект для підприємств промислового сектору, наприклад на початку 2021 року вартість кредитів для підприємств переробної промисловості в середньому по Україні становила 9,5%, що є одним із найдешевших кредитних ресурсів.

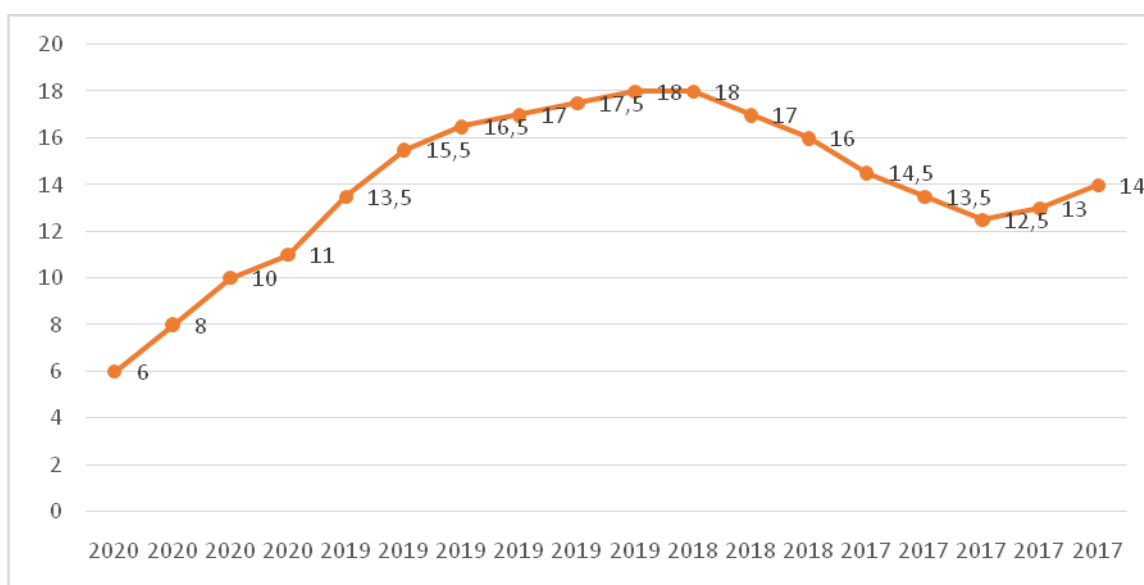


Рис. 3.26. Динаміка облікової ставки НБУ, 2017-2020, %

Побудовано автором за даними [269]

Тобто зниження облікової ставки та скорочення вартості кредитів є стимулюючими чинниками розвитку підприємств машинобудування, що дозволить їм у майбутніх періодах використовувати накопичені кредитні резерви для адаптації до трансформацій економіки країни у цифровому середовищі.

Бюджетне регулювання стосується усіх секторів економіки, у тому числі й діяльності підприємств машинобудівної промисловості, оскільки саме через бюджет відбувається частковий перерозподіл ВВП країни між різними суб'єктами. Саме завдяки бюджетним інструментам, таким як видатки (запозичення, програмне фінансування інвестиційних проєктів, державних та регіональних програм розвитку) Уряд може здійснювати перерозподіл фінансових ресурсів в середині країни, стимулювати чи гальмувати розвиток тієї чи іншої сфери господарства країни, згладити негативні наслідки трансформаційних процесів переходу економічного життя від постіндустріального до цифрового суспільства, а також сприяти розвитку фінансово-господарських, перерозподільних відносин на макро- і мікрорівні, вирівнюванню територіальних соціально-економічних диспропорцій (рис. 3.27). За допомогою бюджету державні та муніципальні органи влади, здійснюючи перерозподіл частини ВВП (ВРП), змінюють структуру суспільного відтворення, впливають на результати господарювання, підтримують макроекономічну рівновагу, здійснюють соціальні перетворення [187]. Сучасні методи бюджетного регулювання дозволяють конкретно спрямовувати кошти в необхідну галузь економіки, верству населення чи регіон.

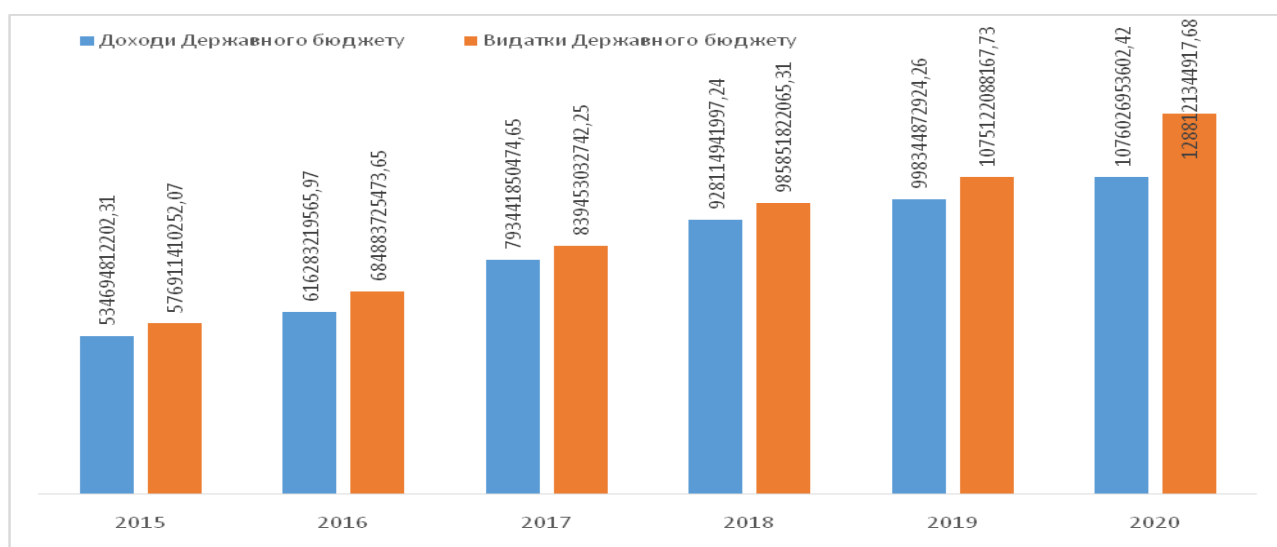


Рис. 3.27. Динаміка доходів та видатків державного бюджету України, 2015-2020 р. р., грн

Побудовано автором за даними [266]

Обсяги державного бюджету, який складається із доходів та видатків з кожним роком збільшуються, про що свідчать дані на рис. 7. Зростання доходів та видатків державного бюджету країни є одним із основних стимуляторів бюджетного регулювання, зокрема й для діяльності підприємств машинобудування. Проте, абсолютне зростання таких показників не свідчить про стимуляцію чи дестимуляцію розвитку підприємств, оскільки на розмір бюджету впливають різноманітні економічні, політичні чи соціальні фактори. З точки зору забезпечення економічних інтересів підприємств зростання видатків є позитивним стимулюючим фактором, оскільки вони будуть спрямовані на розвиток та збереження стабільності в країні (рис. 3.28). Проте з боку держави зростання видатків може призвести до деструктивного впливу та виникнення дефіциту бюджету, що уже є дестимулятором, оскільки для його погашення можуть використовуватись запозичення (сприятимуть зростанню державного боргу та залежності від кредиторів, знижують фінансову стійкість держави тощо) та/або секвестр статей видатків (під який як правило потрапляють статті, що стосуються розвитку реального сектору економіки).

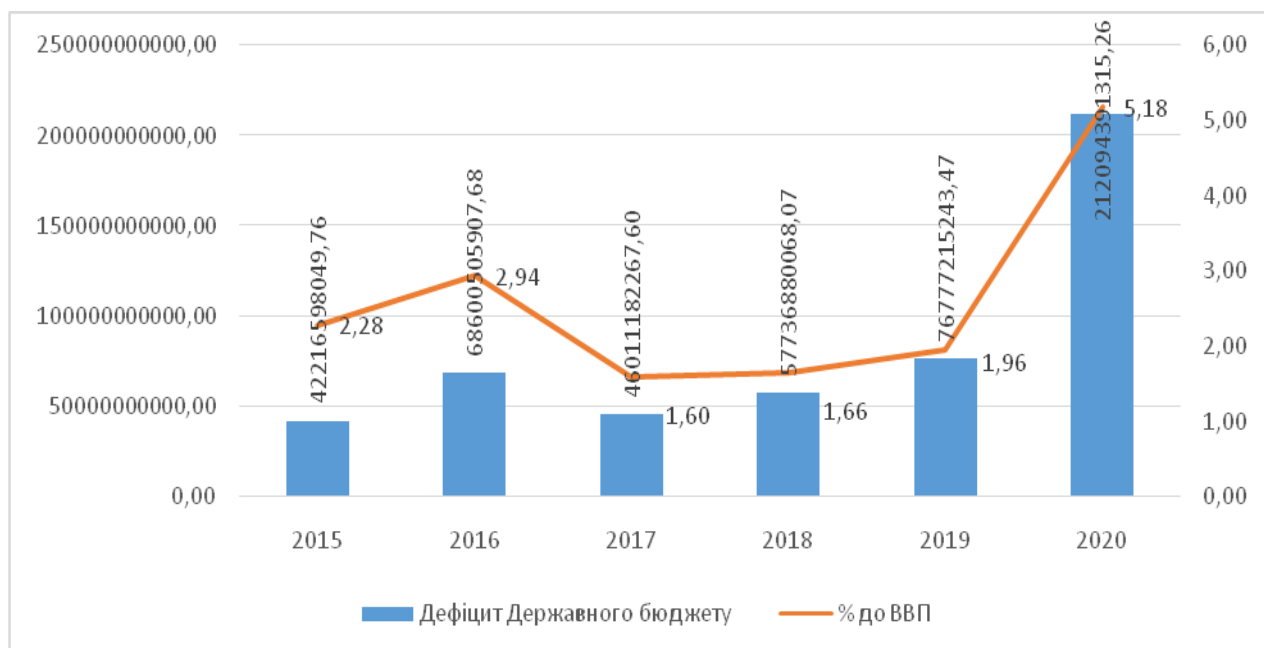


Рис. 3.28. Дефіцит державного бюджету, 2015-2020 р. р.

Побудовано автором за даними [266]

В Україні з 2015 по 2019 роки спостерігався помірний рівень дефіциту державного бюджету у співвідношенні до ВВП (рис. 8), який коливався у прийнятних межах, що позитивним впливали на економічну активність в країні: у 2015 році 2,28% до ВВП, у 2017 році – 1,6%, що позитивно позначалося на виконанні бюджетних зобов'язань та розвитку машинобудівних підприємств. Зниження показників дефіциту державного бюджету мало стимулюючий вплив на реальний сектор економіки, забезпечення його стабільності розвитку. У 2019 році відбулось незначне зростання до 1,96%, яке за сприятливої економічної кон'юнктури, конкурентного ринку в державі дозволило б зберегти стимуляційні процеси на належному рівні, проте у 2020 році у зв'язку із глобальною пандемією, доходи державного бюджету скоротились, видатки зросли (у тому числі й через зменшення ділової активності підприємств), і відповідно рівень дефіциту різко зріс до 5,18%, що за невідповідності бюджетної політики нинішнім викликам є одночасно індикатором та потужним дестимулятором для діяльності та розвитку підприємств в сучасних умовах господарювання.

Проблемні питання, що виявились в результаті дослідження податкового, грошово-кредитного та бюджетного регулювання, такі як перетворення стимуляторів у дестимулятори за останній рік дозволяють зробити висновки, про майбутні швидкі ймовірно негативні зміни у діяльності підприємств машинобудування. Такий дестимулюючий ланцюжок подій щодо діяльності та розвитку підприємств машинобудування може відвозитися й на інвестиційних процесах та їх регулюванні. Інвестиційне регулювання є визначальним щодо розвитку підприємств у майбутніх періодах, забезпеченні в першу чергу інноваційного зростання.

«Державне регулювання інвестиційних процесів може бути забезпечене через реалізацію відповідних функцій: планування та прогнозування інвестиційної діяльності; організації процесів інвестування; координації та стимулювання, мотивування інвестиційних процесів; контролю за інвестиційною діяльністю; оцінки ефективності інвестицій» [65]. Тобто за

своєю сутністю інвестиційне регулювання, інструменти та засоби, що при ньому використовуються апріорі є стимуляторами для підприємств машинобудівної галузі. Оскільки найбільш привабливим та ефективним джерелом інвестицій є саме іноземні інвестиції, а при їх здійсненні іноземні інвестори керуються інформацією, що відображає про інвестиційний клімат в державі, то при дослідженні стимуляторів та дестимуляторів державного регулювання необхідно враховувати місце України у різних кредитних рейтингах. Кредитний рейтинг країн світу є умовним виразом кредитоспроможності об'єкта рейтингування в цілому та/або його окремого боргового зобов'язання за шкалою кредитних рейтингів, що є індикатором здатності об'єкта рейтингування до повернення інвестованих ресурсів, швидкості отримання прибутків.

Суверенний кредитний рейтинг (країни) вказує на рівень ризику інвестиційного середовища країни та використовується інвесторами при пошуку інвестування в певні юрисдикції, а також враховує політичні ризики країни куди плануються вкладення коштів. Визначення рейтингової оцінки відбувається на рівні незалежного міжнародного рейтингового агентства та здійснюється за шкалою, яка прийнята таким агентством.

Наявність кредитного рейтингу для країни є важливою умовою відкритого фінансового ринку і використовується на міжнародному рівні в тому числі при проведенні переговорів з інвесторами і залученні коштів як шляхом публічних розміщень, так і у вигляді синдикованих або приватних розміщень. Тобто у сучасних глобалізаційних умовах розвитку включення країни у міжнародні кредитні рейтинги є передумовою залучення іноземних інвестицій. Існує три найбільших відомих рейтингових агентства: Standard&Poor's, Moody's та Fitch Ratings. Крім найбільших трьох України також співпрацює з японським агентством Rating and Investment Information, Inc. (табл. 3.3.) [176].

Таблиця 3.3.

Показники кредитного рейтингу України у міжнародних агентствах [176]

Рейтингове агентство	Поточний рейтинг		Прогноз	Дата присвоєння рейтингу	Звіт про присвоєння рейтингу
“Fitch Ratings” (Fitch)	B/B	Спекулятивний	Стабільний	26 лютого 2021	Fitch Rating Action Report
“Standard & Poor's” (S&P)	B/B	Спекулятивний	Стабільний	12 березня 2021	S&P Rating Report
“Moody's Investors Service” (Moody's)	B3	Високо спекулятивний	Стабільний	12 червня 2020	Moody's Rating Report
Rating and Investment Information, Inc.* (R&I)	B+	Спекулятивний	Стабільний	3 вересня 2020	R&I Report

Місце України в міжнародних кредитних рейтингах свідчить про наявність дестимуляційних процесів, оскільки вітчизняні показники в рейтингах знаходяться нижче середніх, а деякі агентства оцінюють вітчизняну економіку на рівні передкризового стану (“Moody's Investors Service”). Проте слід зауважити, що попри досить посередні оцінки щодо стану кредитоспроможності та інвестиційного клімату економічна кон'юнктура українського промислового комплексу залишається стабільною та привабливою для зовнішніх інвесторів, про що свідчать показники зростання капітальних інвестицій (рис. 3.29)

Зростання обсягів капітальних інвестицій у промисловість, що відбувається пропорційно із зростанням загального обсягу капітальних інвестицій, попри середні показники кредитного рейтингування свідчить про ефективне державне регулювання інвестиційних процесів. Проте дестабілізуючими факторами в реаліях українського промислового комплексу є наявність регіональних та галузевих диспропорцій, що в умовах трансформації економіки дестимулюючим викликом, який необхідно враховувати.

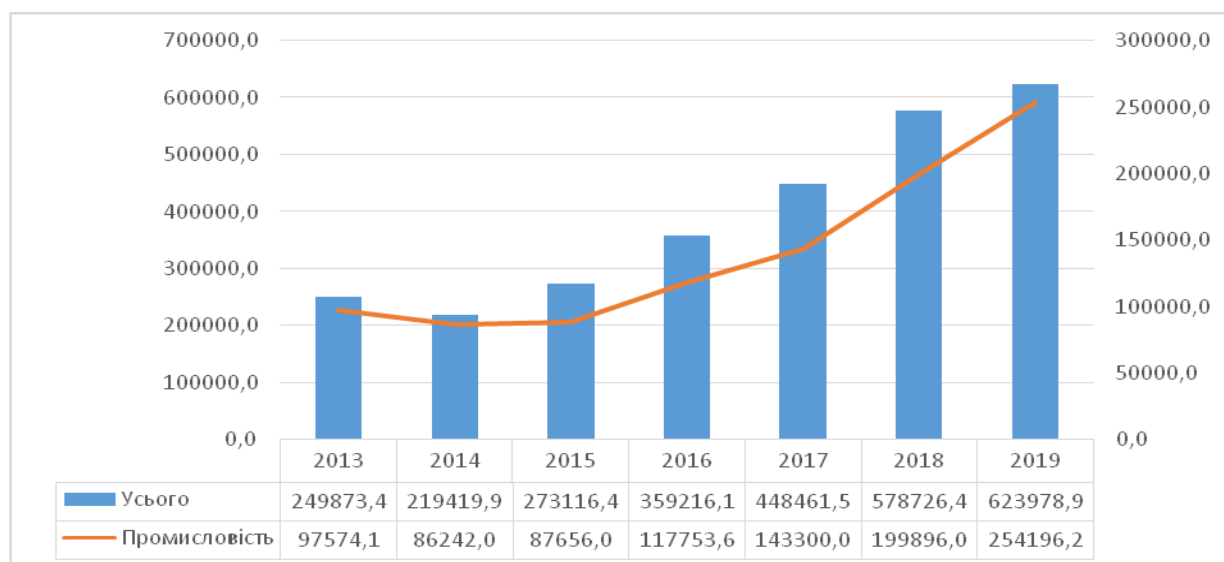


Рис. 3.29. Динаміка обсягів капітальних інвестицій України, 2013-2019 р.р, млн. грн.

Побудовано автором за даними [100]

«Вирівнювання галузевих і регіональних диспропорцій промислового виробництва в Україні вимагає сучасних підходів державної економічної політики з поєднанням інструментарію інноваційного, промислового та територіального розвитку. Для цього Україною може бути адаптовано досвід ЄС з упровадження смарт-спеціалізації, що сприяє формуванню регіональних інноваційних екосистем на основі унікальних для регіону конкурентних переваг. Важливими перешкодами промислового розвитку в Україні залишаються його регіональна поляризованість та глибокі галузеві диспропорції. Так, у 2017 р. шість регіонів України забезпечили 64,4% обсягів створеної в переробній промисловості доданої вартості (Дніпропетровська – 15,7%, Донецька – 9,4%, Запорізька – 8,7%, Київська – 6,5%, Харківська – 6,2%, Полтавська – 6,0%, м. Київ – 11,9%), тоді як частки решти областей не досягали 5%, що засвідчує їх індустріальну відсталість. З іншого боку, навіть в індустріально розвинених регіонах промислові виробництва сконцентровані в межах одного чи декількох великих міст, залишаючи монопрофільну периферію поза межами позитивних економічних імпульсів» [451].

На місце у кредитному рейтингу, а відповідно й на інвестиційний клімат держави впливає також рівень її заборгованості, тобто показник відношення державного боргу до ВВП, високі показники якого мають дестимулюючий характер, а оскільки обсяги державного боргу є досить великими то він потребує постійного управління, що породжує боргове регулювання. Окрім цього боргове регулювання впливає на загальний стан економічної безпеки оскільки його рівень є одним із індикаторів її стану (рис. 3.30). Завдяки вдалому борговому регулюванню запозичені кошти держава може використовувати не лише як джерело фінансування дефіциту державного бюджету, а спрямовувати їх на інвестиційні проєкти інноваційного розвитку підприємств машинобудування, нарощення їх потенціалу.

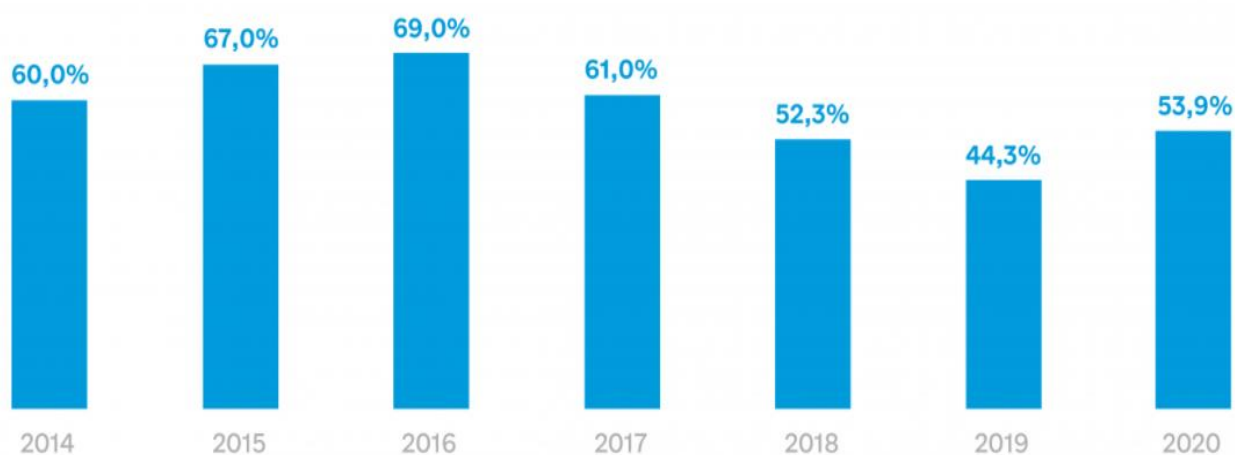


Рис. 3.30 Динаміка державного боргу до ВВП 2014-2020

Побудовано автором за даними [56]

Зростання державного боргу є одним із основних макроекономічних дестимуляторів розвитку підприємств, оскільки впливає на інші сфери регулювання (зокрема бюджетне та інвестиційне), наприклад зростання боргу у 2015 та 2016 роках до 67,% та 69% відповідно свідчило про проблеми у фінансуванні дефіциту державного бюджету, зменшенні видатків на інноваційну діяльність та спрямування їх на погашення державного боргу. Високий рівень державного боргу буде мати наслідки не лише у момент

утворення, обслуговування та повернення, але й у стратегічному вимірі, адже майже половина обсягу нагромадженого боргу є довгостроковий активами. У контексті інноваційного розвитку підприємств машинобудування, боргове регулювання сприяє залученню фінансових ресурсів через державні програми запозичень.

Інноваційно-технічне регулювання в сучасних умовах розвитку підприємств виходить вищий рівень врахування та впливу стимуляторів та дестимуляторів, оскільки України як і інші країни світу перебуває у активній фазі впровадження інструментів та засобів Індустрії 4.0. у тому числі й у підприємства машинобудівної галузі. «Інноваційно-технологічний розвиток економіки країни – процес, значною мірою керований за умови якісної та ефективної державної політики його спрямування та супроводу, де водночас діє й низка внутрішніх та зовнішніх, керованих та некерованих факторів та умов. Відповідно, їх ідентифікація та врахування при формуванні державної політики технологічної модернізації національної економіки дозволяє забезпечити її вищу ефективність та тіснішу наближеність до досягнення стратегічних завдань і мети регулювання, знизити умови непередбачуваності, а також нівелювати ймовірні ризики та загрози» [465]. Виявлення особливостей інноваційних трансформацій в умовах стрімкого поширення досягнень Індустрії 4.0 має особливу актуальність для промисловості України як пострадянської країни з потужним виробничим потенціалом. Історичною передумовою для цього є те, що процеси неоіндустріалізації в нашій країні проходять складніше, ніж в інших країнах, не обтяжених спадщиною радянських промислових гігантів, що за технологічним рівнем належать до Індустрії 2.0. [188]. Саме тому одним із проявів дестимуляторів у галузі машинобудування є порівняно низький рівень інноваційної активності підприємств, що пояснюється довгим виробничим циклом, та призводить до явища за якого машинобудування із перетворення у провідну галузь інновацій залишається на рівні розвитку 90-х років ХХ ст.

Рівень інноваційної діяльності машинобудівних підприємств досить складно назвати задовільним, оскільки потреби в інноваціях в переважній

більшості вони задовольняють за рахунок імпорту інновацій чи необхідного для них устаткування, а не через продукування власних інноваційних розробок, що підтверджується тенденціями наведеними на рис.3.31, що спостерігається на протязі 10 років.

Так, частка промислових підприємств що впроваджували інновації за досліджуваний період коливалась в межах 11,5-16,6%, а кількість машинобудівних підприємств які впроваджують інновації взагалі з кожним роком скорчується, що свідчить про проблеми інноваційного розвитку та неефективність інноваційного регулювання. Проте, слід зауважити, що світовою практикою впровадження інновацій, зокрема й через Start-Up технології відбувається на рівні Smart-підприємств, які можуть забезпечувати власну діяльність у формі малих чи мікропідприємств, які у зв'язку із неузгодженістю законодавства з 2015 року не враховуються у офіційну статистику впровадження інновацій на промислових підприємствах.

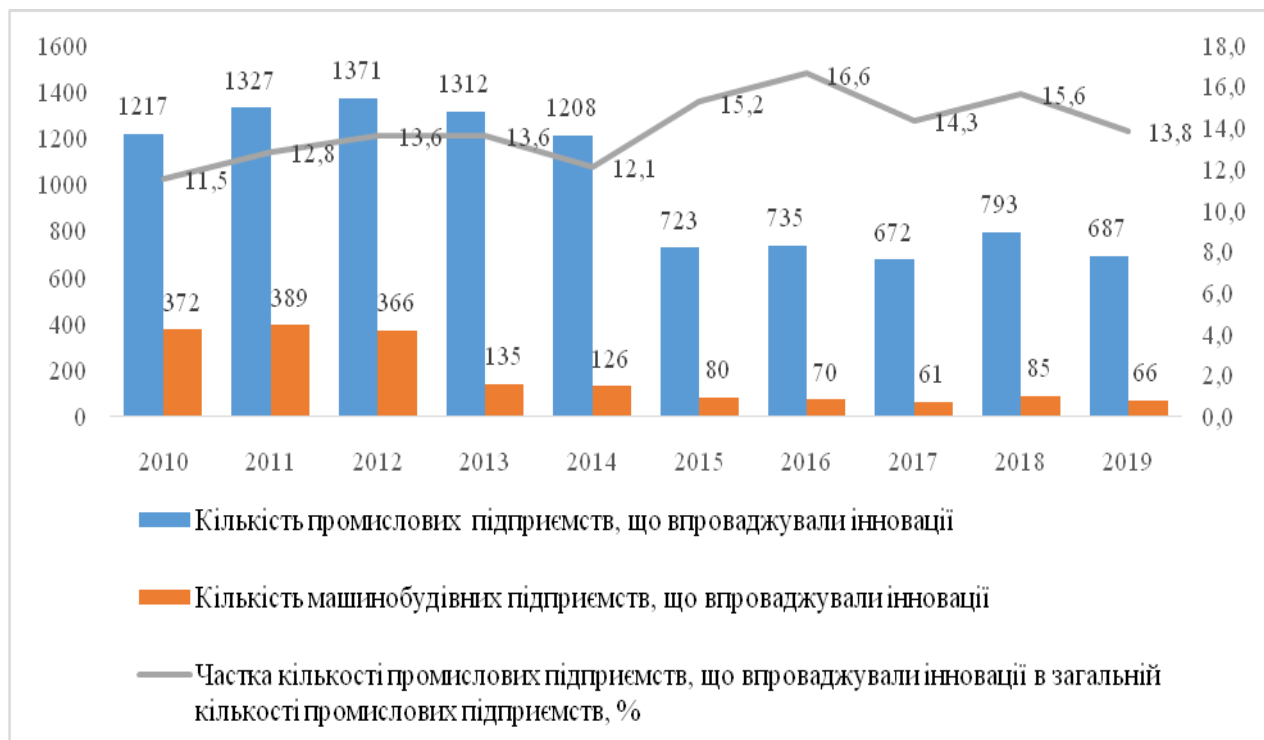


Рис. 3.31. Кількість промислових та машинобудівних підприємств, що впроваджували інновації за видами економічної діяльності

Побудовано автором за даними [248]

З цього можна зробити висновки що падіння статистичних показників, які відображають інноваційну активність підприємств машинобудування пов'язане не лише із проблемами їх впровадження, але й із відображення інформації у статистичних збірниках та зміну методології щодо цього.

Стимулятором державного регулювання інноваційно-технічного напрямку є видатки з Державного бюджету на фундаментальні та прикладні дослідження у галузях економіки, зростання яких має характер стимуляторів розвитку промисловості, у тому й підприємств машинобудування (рис. 3.32). Саме видатки з державного бюджету на фундаментальні та прикладні дослідження у галузях економіки дозволяють стимулювати інноваційний розвиток підприємств, маючи стабільний безповоротний адресний характер.

Проте, як свідчать наведені дані за 2015-2020 роки видатки на прикладні та фундаментальні дослідження з державного бюджету скорчуються попри і так незначну частку (від 0,168% до 0,114%), що в свою чергу є відображенням інноваційно-технологічного регулювання держави через прямі інструменти впливу. В сучасних умовах інноваційних трансформацій значну роль державному регулюванні інновацій відіграє цифровізація підприємств, або Індустрія 4.0, яка по суті є четвертою науковою революцією.

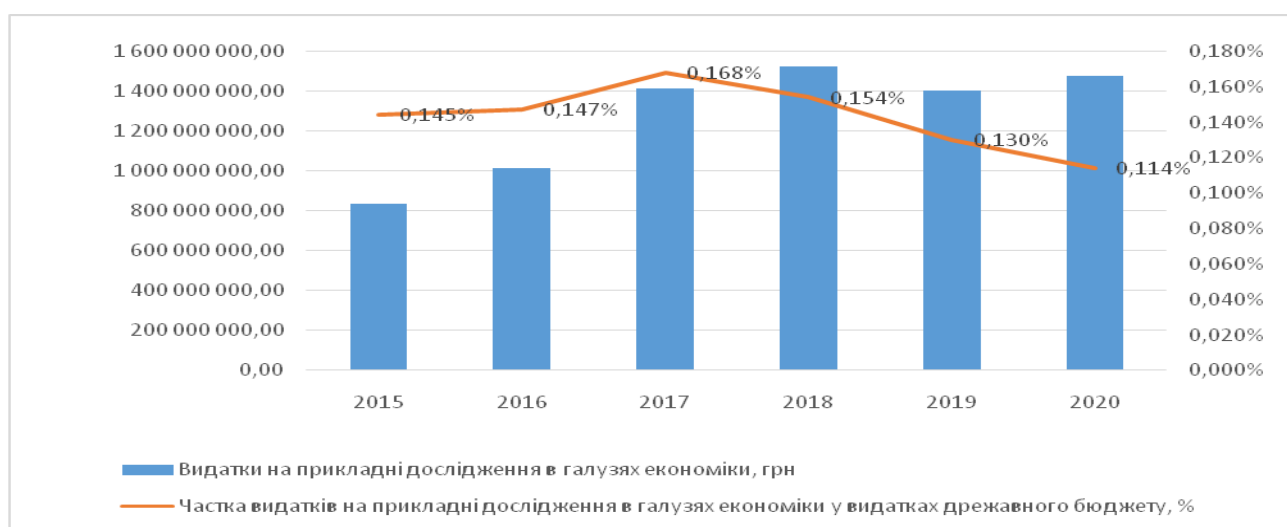


Рис. 3.32. Динаміка витратків на прикладні та фундаментальні дослідження, 2015-2020 р.р.

Побудовано автором за даними [266]

Ефективність інноваційних трансформацій Індустрії 4.0 залежить від того, якою мірою безпосередні учасники, тобто держава та підприємства, зацікавлені у швидкому та економічно ефективному впровадженні нових технологій у виробництво. «Значну роль відіграють методи та форми стимулювання їх праці з боку держави, але з іншого боку, в цифровій економіці важливим є не сам інноваційний процес, а його комерційний результат, який відображається в оновленні асортименту продукції, наданні нових споживчих якостей, розширенні ринку, зниженні витрат, підвищенні конкурентоспроможності, одержанні прибутку» [188].

Інноваційно-технічне державне регулювання також проявляється через формування інформаційних передумов інноваційного розвитку підприємств, яке ґрунтується на визначенні у суб'єктів-носіїв економічних інтересів, наявних і можливих суперечностей при творенні нового продукту, нової вартості, якостей при задоволенні потреб сторін виробничо-комерційного процесу. Можливості і здатності підприємства щодо розв'язання суперечностей при реалізації економічних інтересів щодо участі у розподілі і перерозподілі обмежених ресурсів спираються на ієрархію системи економічних інтересів при створенні технологічних платформ (рис.3.33) як основи узгодженої взаємодії учасників при дії економічних законів та врахуванні специфіки діяльності окремих напрямів бізнесу.

Реалізація цього інтересу передбачає вибір правильної ринкової стратегії, забезпечення конкурентоздатності, а при необхідності - переміщення капіталу в інші об'єкти власності, де він може принести більший дохід. Інтерес власника передбачає також ефективне поточне використання капіталу з метою отримання задовільної норми прибутку в кожен певний момент. Головне, що характеризує власника - його турбота про перспективу, адже саме цього вимагає зростання власності [143], особливо, через посилення елементів наявного потенціалу та із використанням конкурентних переваг. У контексті інноваційних перетворень галузі машинобудування України в умовах посилення технологічних викликів діджиталізації економіки державне

регулювання соціальних процесів може вирішити ряд дестимуляційних впливів, перетворивши їх у стимулятори розвитку та функціонування підприємств.

Економічні інтереси	Розвиток наукомісткого виробництва і продуктів	Зростання доходів та надходжень від видів діяльності
	Використання переваг конкурентних переваг	Посилення платіжної і організаційної дисципліни
	Реалізація переваг просторової спеціалізації праці	Стимулювання використання інноваційних технологій
	Розробка забезпечення системи інтелектуалізації праці при створенні відносин власності і адаптації до змін	
	Оновлення і реструктуризація відносин при здійсненні інноваційної діяльності	
Соціальні інтереси	Пришвидщення розвитку техніки і технологій	Розв'язання суперечностей при задоволенні професійного розвитку
	Підвищення продуктивності праці	Корегування процедур узгодження інтересів учасників інноваційної діяльності
	Створення високотехнологічних робочих місць	
Науково – технічні інтереси	Залучення і лізинг передових зарубіжних і вітчизняних технологій у модернізацію і оновлення	Підвищення ефективності комерціалізації нових розробок і дифузії
	Вчасне забезпечення розподілу інноваційних благ при модернізації і оновленні	Пришвидщення інноваційних і дослідницьких процесів
	Взаємодія суб'єктів інноваційної діяльності у відповідності з дією загальних та специфічних економічних законів інноваційного оновлення	

Рис. 3.33. Ієрархія системи економічних інтересів при створенні технологічних платформ

Одним із основних стимуляторів соціального регулювання є видатки державного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення (рис. 3.34).

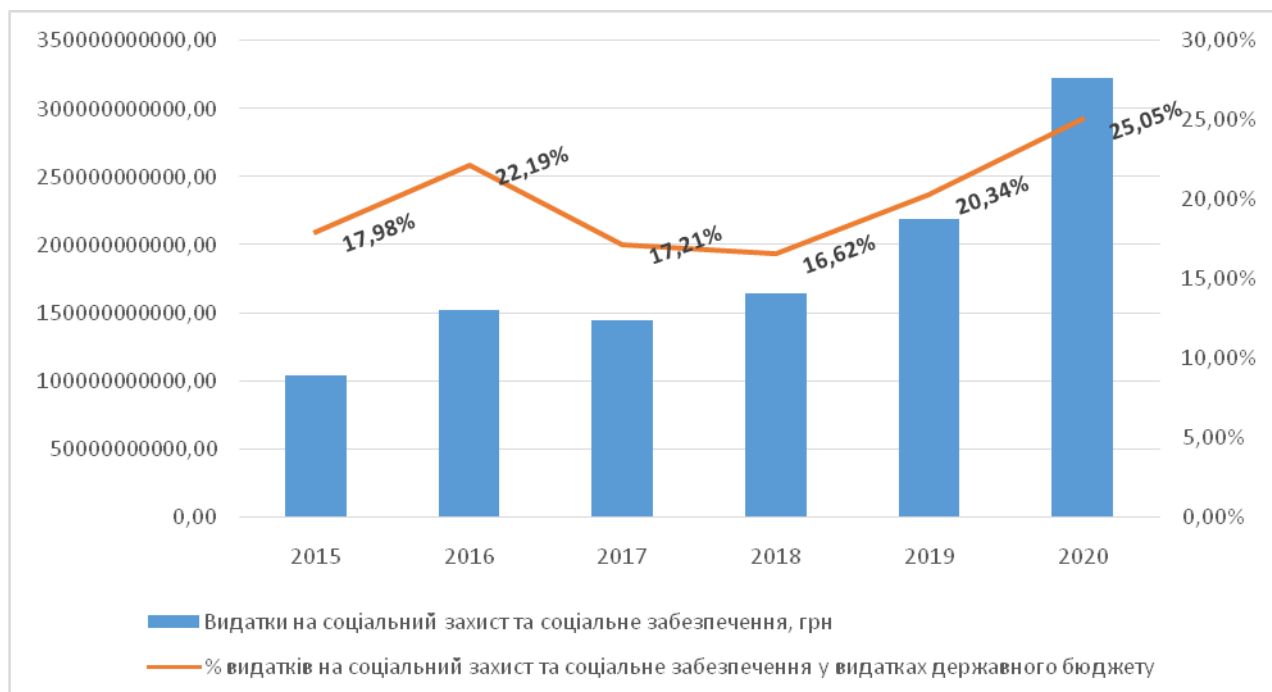


Рис. 3.34. Динаміка витратів на соціальний захист та соціальне забезпечення, 2015-2020 р.р.

Побудовано автором за даними [266]

Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення забезпечують населення необхідними фінансовими ресурсами у трансформаційних динамічних процесах перетворення та реформування економіки. Зростання частки витратів на соціальний захист та соціальне забезпечення у державному бюджеті із 17,98% у 2015 році до 20,34% у 2019 році свідчить про стабільність даного державного регулювання та потенціал, який було частково задіяно кризовому 2020 році, коли у зв'язку із глобальною пандемією значна кількість підприємств призупиняла власну діяльність, а соціальний захист набув нового значення подоланні її дестимулюючого впливу. У галузі машинобудування, по аналогії із агропромисловим комплексом, можливе виростання державних гарантій та захисту населення наприклад для сезонної роботи через систему

соціального захисту безробітних. Таким чином, уміле державне регулювання соціальної сфери дозволить підприємствам машинобудування підтримувати високий рівень кваліфікації працівників, не втрачати їх під час кризових періодів власного функціонування.

Усі досліджені напрями державного регулювання їх стимулятори та дестимулятори сприяють формуванню соціально-економічного потенціалу підприємства, який є носієм і джерелом виникнення та оновлення економічних інтересів, особливо, при забезпеченні інноваційного розвитку, відтворенні та поширенні новітніх неповторних конкурентних переваг, посилення його здатності зберегти стейхолдерів і вчасно задовольняти їхні інтереси (рис. 3.35). Оскільки економічні інтереси виникають у просторах функціонування підприємств, носять комплексний характер, бо поєднані у взаємодоповнюючі групи, то їхнє виявлення, визначення напряму дії і задоволення вимагає їхнього пов'язання із складовими економічного потенціалу та в різному ступеню можуть бути задоволені.



Рис. 3.35. Складові поточних економічних інтересів підприємства та їхні характеристики

Удосконалено автором на підставі [242, с. 136-137]

Здійснення моделювання динаміки зовнішніх і внутрішніх економічних процесів підприємства, встановити і моніторити системний зв'язок окремих факторів та складових конкурентоспроможності, що дозволяє забезпечувати адекватність прийняття рішень щодо змін і підвищує ефективність управління.

Процес опрацювання передумов реалізації стратегії формування організаційної культури має ґрунтуватись на формулюванні змісту кожної з них, проведення класифікації на необхідних для прийняття рішень ознаках, аналізу можливого ресурсного забезпечення з метою досягнення запланованих показників діяльності підприємства, перспектив його розвитку [18, с. 90-91].

Аналіз і дослідження факторів виникнення кризових процесів на підприємстві дозволить перешкоджати їх появі, реагувати швидко на появу кризи та розробляти ефективну систему управління (попередження) кризовими процесами, що сприятиме стабільній роботі підприємства, а отже, стабільним прибуткам, а також збереженню позицій на ринку.

Таким чином, дослідження стимуляторів та дестимуляторів державного регулювання діяльності та розвитку підприємств машинобудування дозволяє зробити висновок про їх зв'язок із економічними інтересами держави та підприємств, через синергічне поєднання яких в умовах інноваційних трансформацій відбуваються процеси перетворення стимуляторів на дестимулятори та навпаки. Така гнучкість та адаптивність умов та показників розвитку підприємств машинобудування свідчить про неоднозначність забезпечення їх економічних інтересів через їх постійний рух та зміну.

Висновки до розділу 3

Проведено дослідження чинників впливу на нарощування економічного потенціалу підприємств машинобудування шляхом поглибленого аналізу тенденцій розвитку галузі. На підставі проаналізованих обсягів реалізованої продукції підприємств машинобудівної галузі встановлено необхідність управління економічним потенціалом підприємств машинобудування шляхом

аналізу показників витрат на виробництво їх продукції. Враховано та досліджено вплив інфляційних процесів, які відбуваються в країні на забезпечення процесів діджиталізації виробничого потенціалу для формування просторово-орієнтованого управління економічним потенціалом машинобудівних підприємств. Аргументовано необхідність урахування фінансового потенціалу як основи ресурсного забезпечення діяльності підприємств машинобудування під час управління їх економічним потенціалом.

На підставі визначених і розглянутих основних макроекономічних передумови формування та розвитку економічного потенціалу підприємств машинобудування України охарактеризовано рівень економічного потенціалу машинобудівних підприємств на основі дослідженні частки переробної промисловості у ВВП країни. Дослідження динаміки індексу промислової продукції України за 2013–2020 рр. дозволило встановити позитивну динаміку кількості суб'єктів господарювання машинобудівної галузі за 2013- 2019 рр. Розглянуті основні тенденції глобальних ринків машинобудівного виробництва відображають економічний потенціал підприємств галузі та передумови його змін. Встановлено наявність потенціалу розвитку галузі у вигляді наявної і модернізованої виробничої бази, можливості її оновлення та оновлення для створення продукції на основі вітчизняних науково-дослідних розробок задля підвищення ефективності виробництва і продажів у вибраних просторах.

Опрацювання глобальних та національних економічних зрушень встановлено, що перед управлінням машинобудівних підприємств принципово нові завдання, вирішення яких вимагає проведення комплексної діагностики умов їх функціонування. Динамічність та складність ринкових процесів, які супроводжують діяльність машинобудівних підприємств, потребують системного підходу до аналізу зовнішнього та внутрішнього просторів, аналізу змін в динаміці вибраних показників та встановлення пріоритетних напрямів економічного розвитку. Необхідність інтенсифікації формування та розвитку економічного потенціалу підприємств машинобудування України зумовлюється також важливістю переходу до шостого технологічного укладу,

ознаки якого можна бачити у ряду розвинених держав світу. При цьому, значний знос основних виробничих фондів, недостатність внутрішніх та зовнішніх інвестицій в модернізацію обладнання та технологій, низький рівень якості продукції, незначний приріст об'ємів продажів, і, як наслідок, низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції на міжнародних ринках гальмують не лише подальший розвиток галузі, а й підтримання її економічного потенціалу на достатньому рівні.

Проаналізовано напрями забезпечення державного регулювання підприємств у сфері формування системи економічних знань щодо функціонування регіональної економіки з позиції виникнення, формування, реалізації, узгодження та балансування економічних інтересів. Виявлений взаємозв'язок економічних інтересів і потреб як підприємства, так і держави, які можна забезпечити через інструменти державного регулювання. Обґрунтовано, що сучасні тенденції забезпечення інноваційного розвитку промисловості України та машинобудування (як основної її складової) зумовлені як загальнонаціональним вектором економічного розвитку, так і специфікою, ресурсним потенціалом, потребами регіону та ступенем його залученості в інноваційні процеси відповідно до світових трендів.

З урахуванням визначених умов діяльності підприємствам машинобудування обґрунтована необхідність забезпечувати власні економічні інтереси та ефективність діяльності. Встановлено, що для ефективності державного впливу на сферу підприємництва, створення сприятливих умов для розвитку ринкових відносин, забезпечення соціальної спрямованості економіки необхідне створення системи, взаємопов'язаної із елементами державного регулювання та державного управління як різновидів організаційної діяльності держави. Такий підхід вимагає узгодженості актів регулювання й актів управління, форм і методів державного впливу, забезпеченості виконання функцій управління відповідними організаційними структурами та забезпечення економічних інтересів підприємств.

Встановлено, що стратегічний характер ведення господарської діяльності дозволяє сформувати конкурентне середовище, в якому навіть попри зміни, ризики та невизначеність підприємства можуть розвиватись опираючись на власний потенціал та сприяючи неоіндустріалізації. Таким чином, цифровізація та неоіндустріалізація та їх стратегічний характер опираються в першу чергу на інноваційну діяльність підприємств, особливо в галузі промисловості, яка водночас є досить важко адаптованою до швидкості змін та впровадження нових технологій, які стосуватимуться виробничих процесів.

Таким чином, дослідження стимуляторів та дестимуляторів державного регулювання діяльності та розвитку підприємств машинобудування дозволяє зробити висновок про їх зв'язок із економічними інтересами держави та підприємств, через синергічне поєднання яких в умовах інноваційних трансформацій відбуваються процеси перетворення стимуляторів на дестимулятори та навпаки. Аналіз і дослідження факторів виникнення кризових процесів на підприємстві дозволить перешкоджати їх появі, реагувати швидко на появу кризи та розробляти ефективну систему управління (попередження) кризовими процесами, що сприятиме стабільній роботі підприємства, а отже, стабільним прибуткам, а також збереженню позицій на ринку. Така гнучкість та адаптивність умов та показників розвитку підприємств машинобудування свідчить про неоднозначність забезпечення їх економічних інтересів через їх постійний рух та зміну.

Основні наукові положення, які подано у даному розділі роботи, відображено в наукових працях автора за списком використаної літератури [359, 364, 367, 371, 376, 382, 383, 385, 388].

РОЗДІЛ 4 ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОЇ СТРУКТУРНОЇ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ПАРАДИГМИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ

4.1. Теоретико-методичний підхід до обґрунтування пріоритетів та інструменти забезпечення використання економічного потенціалу підприємств

Макроекономічні передумови та внутрішньо-господарська діяльність підприємств дозволяє зробити висновок, що економічний потенціал підприємств є складним поняттям. Сучасні процеси змін в економіці країни, що спонукають перебудову економічних інтересів та потреб господарюючих суб'єктів свідчать про зміни у формуванні економічного потенціалу та його складових. Оскільки економічний потенціал підприємства є важливим напрямом його функціонування, то й виділення та обґрунтування його складових дозволить провести ґрунтовний аналіз та оцінку функціонування машинобудівних підприємств.

Підходи щодо становлення та розвитку економічного потенціалу промислових підприємств з урахуванням його складових спираються на конкурентні можливості за наступними напрямками, а саме: дослідження конкурентних зрушень відповідно до змін ключових факторів розвитку; активізація інновативних напрямів розвитку в основних складових економічного потенціалу та його конкурентних перевагах, які обумовлюють необхідність їх адаптації до змінних чинників; оцінювання та обґрунтування доступного ступеню невизначеності та направленість загроз чинників на фінансову стійкість підприємства як передумови переорієнтації на якісно нові види продукції.

Доцільно заважити, що у певному галузевому та регіональному середовищі складається модель взаємодії ресурсів (як основи економічного потенціалу підприємства), конкурентного середовища ринку та сучасних

інновацій (у тому числі й цифрових), з умовою їх доступності, що дозволяє обрати та обґрунтувати найбільш доцільний варіант сценарію розвитку інноваційної складової економічного потенціалу підприємства. Разом з тим, слід вважати, що впровадження інновінгу доцільно й оптимально у всіх складових за необхідністю при раціоналізації технологічних процесів, їхнього обслуговування, кадрового забезпечення, системи управління із застосуванням цифрових технологій.

Визначення імперативів розвитку економічного потенціалу підприємства та напрямів управління ним як складним економічним явищем неможливе без вивчення його внутрішньої будови. В умовах постійних змін цифровізованого суспільства, адаптацій до інноваційних процесів Індустрії 4.0. для промислових підприємств важливе значення має елементний склад його економічного потенціалу та характер зв'язків між його елементами. Для характеристики внутрішньої будови, відображення певного взаємозв'язку складових частин цілого використовується поняття структури, тому майже кожне дослідження потенціалу підприємства торкається його структуризації. При цьому необхідно зауважити, що підприємства різних масштабів та галузей діяльності мають різну структуру економічного потенціалу. Однак у науковій думці теоретично існують певна сукупність взаємопов'язаних базових елементів-складових економічного потенціалу, а відсутність будь-якого з них унеможлиблює діяльність підприємства як економічного суб'єкта [175], тобто сутність економічного потенціалу опирається на основу функціонування систем підприємства з однієї точки зору, відсутність яких унеможлиблює його розвиток з іншої. Як економічної категорії базова структура «потенціалу» для усіх суб'єктів та об'єктів економічного середовища однакова, та залежить від [33]:

- 1) рівня втілення (наявний потенціал та потенціал розвитку);
- 2) рівня використання (реалізований та нереалізований);
- 3) доцільності існування невикористовуваного потенціалу (резерв та надлишок).

Проте, постійний розвиток наукової думки, динамічність середовища існування та функціонування економічних суб'єктів (у тому числі й підприємств) зумовлює необхідність врахування при визначенні структури потенціалу цих умов, а також інтересів суб'єктів економічних відносин. Тобто, потенціал залежить від рівня втілення, ступінь використання, доцільності існування невикористаного потенціалу та рівня задоволення інтересів (рис.4.1).

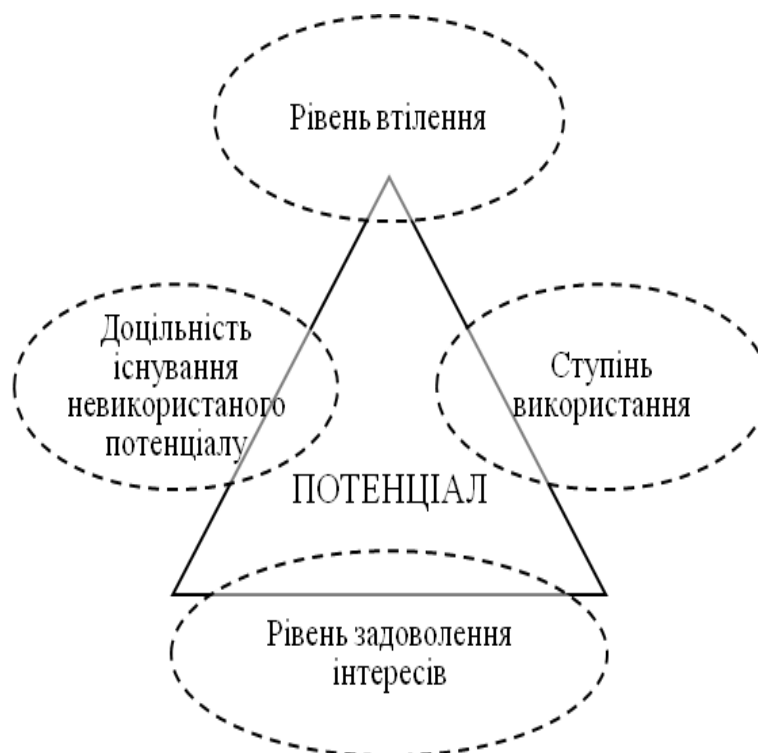


Рис. 4.1. Потенціал як єдність чотирьох залежностей

Складові економічного потенціалу підприємств можуть формуватися за різними науковими підходами, серед яких можна виділити три основні функціональний, ресурсний, та змішаний (рис. 4.2).

За функціонального підходу поділ на складові елементи потенціалу підприємства здійснюється за видами діяльності підприємства: основні (постачання, виробництво, збут) та допоміжні (складання звітності, зберігання продукції, обслуговування виробничих фондів тощо).

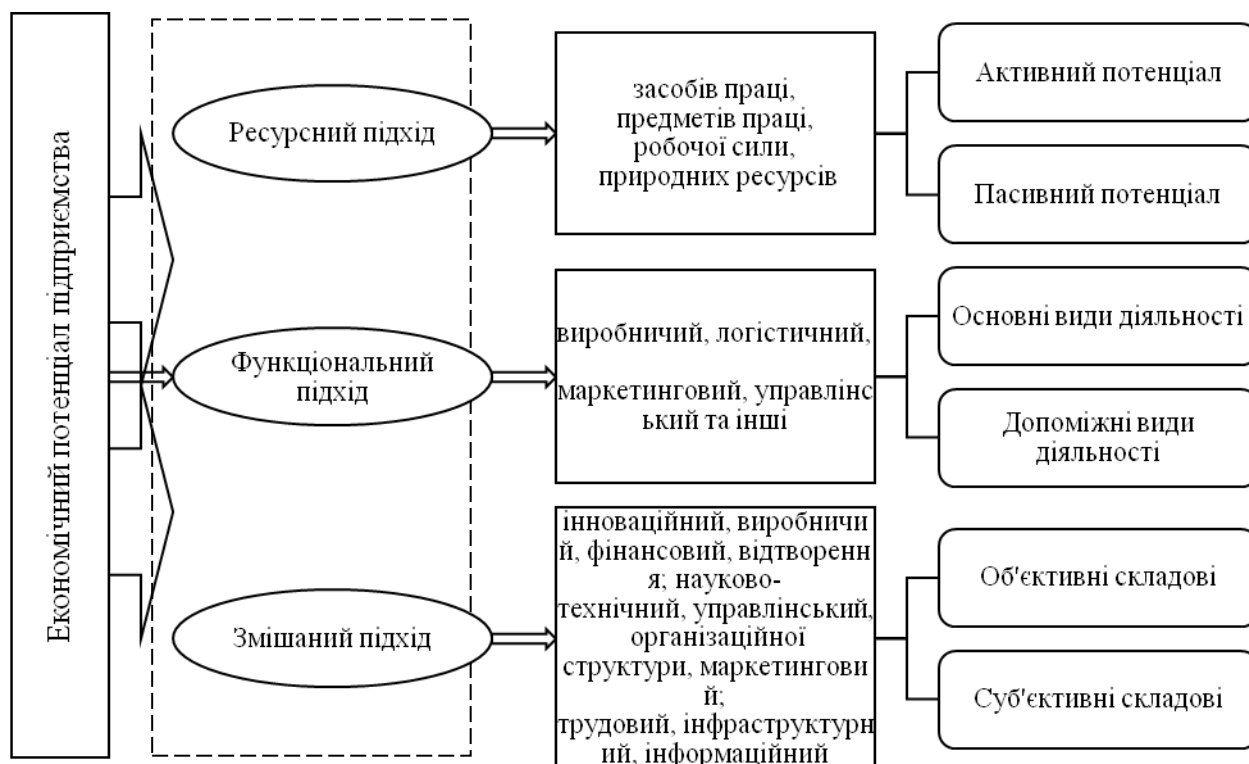


Рис. 4.2. Підходи до визначення складових економічного потенціалу підприємства

Використовуючи такий підхід, виділяють елементи: виробничий, логістичний, маркетинговий, управлінський та інші потенціали. Структура економічного потенціалу підприємства може збігатися з організаційною структурою підприємства, а може не збігатися. Елементи економічного потенціалу у цьому випадку аналізуються за показниками, що характеризують якість, рівень виконання функції (виду діяльності), а елементи економічного потенціалу аналізують за показниками, що відображають рівень виконання певних видів діяльності (функцій): чим більший рівень виконання функцій, тим вищий економічний потенціал підприємства.

Ресурсний підхід передбачає виділення структурних елементів за видами і характером ресурсів. За такого підходу в структурі може виділятися найбільша кількість складових: засоби праці, предмети праці, робоча сила та природні ресурси [195]. Різні дослідники розглядають різну кількість складових. У одному випадку до його складу рекомендується включати тільки засоби праці, в іншому – засоби праці і робочу силу, в третьому – засоби праці,

робочу силу і природні ресурси, які застосовуються в процесі виробництва, в четвертому – засоби праці, робочу силу і предмети праці. Складовими елементами нижчого рівня є трудовий, природний, інвестиційний та інноваційний потенціали. Важливим питанням є виділення активної і пасивної частин економічного потенціалу залежно від ступеня залучення в господарську діяльність [33]. Активну частину економічного потенціалу становлять ресурси, які на момент обліку залучені в діяльності підприємства і визначають результат його використання. Пасивна частина представлена ресурсами, які є в наявності, обліковані та не задіяні в господарській діяльності. Такий поділ необхідний для оцінювання рівня залучення і використання ресурсів підприємством. Варто зазначити, що ресурси підприємства є основою формування його потенціалу. Вони мають такі складові: кадрову, фінансову, матеріальну, просторову, технологічну, інформаційну та репутаційну. Кожна виділена складова являє собою елемент системи можливостей підприємства [175].

Відповідно до змішаного підходу розрізняють декілька критеріїв поділу структури на складові елементи. Найпоширенішим є поєднання ресурсного та функціонального підходів, елементами виділяють ресурси підприємства та функції. Так, до елементів потенціалу підприємства належить все, що пов'язане з функціонуванням і розвитком підприємства. Зокрема, виділяють об'єктні та суб'єктні складові. Об'єктні складові пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства. Вони споживаються і відтворюються в тій чи іншій формі в процесі функціонування. До них належать: інноваційний, виробничий, фінансовий та потенціал відтворення. Суб'єктні складові пов'язані із суспільною формою їх виявлення. Вони не споживаються, а є загальноекономічним, загальногосподарським чинником раціонального споживання об'єктних складових. До них належать: науково-технічний потенціал, управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління і маркетинговий потенціал. Окремо виділяють у структурі потенціалу трудовий, інфраструктурний та інформаційний потенціали, які не підпадають під зазначену класифікацію складових

потенціалу підприємства і їх не можна однозначно зарахувати до суб'єктних чи до об'єктних складових [140]

У своїх дослідженнях Коваль Л. Визначає, що «формуючи загальну структуру економічного потенціалу підприємства, потрібно врахувати такі класифікаційні ознаки, як елементний склад, функціональна сфера виникнення, спектр врахованих можливостей і спрямованість діяльності підприємства, а також міра реалізації потенціалу» [152]. У той же час науковець наголошує, що приналежність підприємства до конкретної галузі впливає на формування складових економічного потенціалу на рівні окремого підприємства. Саме тому формування складових економічного потенціалу підприємств машинобудівної галузі має певні особливості та має враховувати специфіку діяльності даних підприємств, передумови розвитку галузі, макроекономічні чинники функціонування вітчизняних машинобудівних підприємств.

У сучасних реаліях ведення господарської діяльності при формуванні складових економічного потенціалу промислових підприємств значну роль відграють детермінанти, що впливають на їх виділення із загального економічного потенціалу (рис. 4.3).

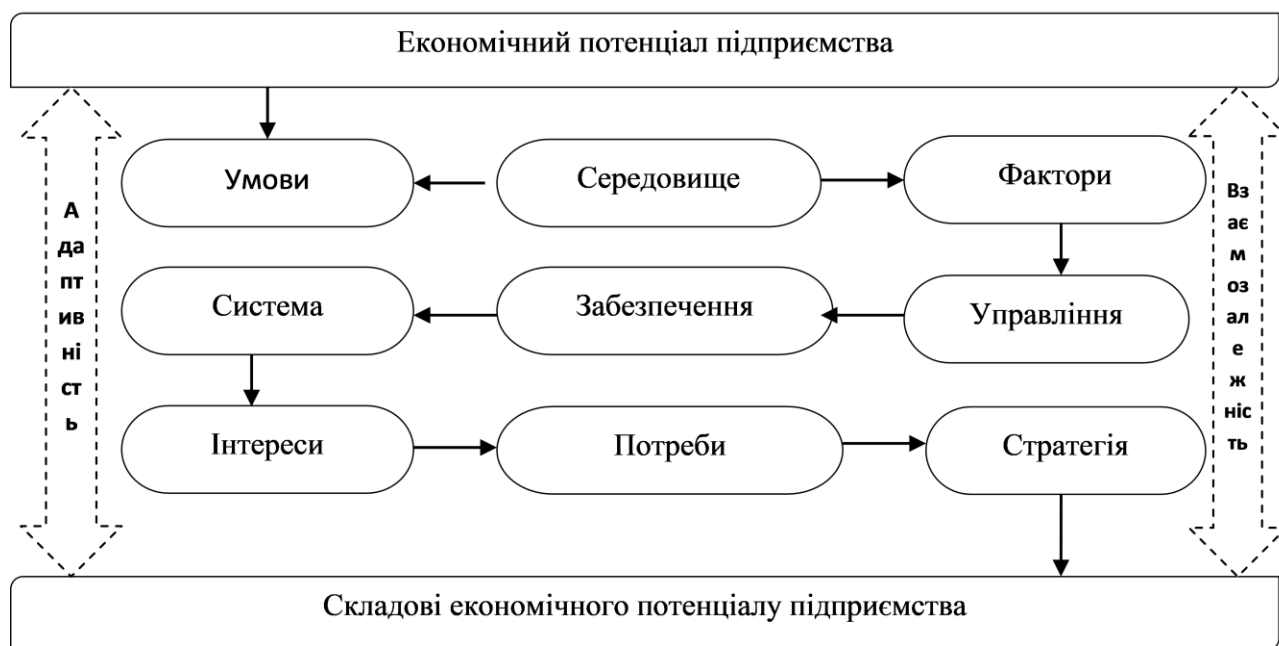


Рис. 4.3. Детермінанти формування складових економічного потенціалу промислових підприємств

Основними детермінантами є: умови, в яких здійснює свою діяльність підприємство та які необхідно враховувати при формуванні економічного потенціалу; середовище, яке поділяється на внутрішнє та зовнішнє та визначає просторові характеристики окремих складових економічного потенціалу; фактори як категорія впливу середовища та умов на складові економічного потенціалу; управління, як основа керування підприємством та визначення на напрямів його розвитку, у тому числі й формування економічного потенціалу; забезпечення умов, середовища та управління та ресурсів, які визначатимуть систему функціонування підприємства; система, яка діє на підприємстві, враховує попередні детермінанти та може змінюватись під їх впливом; інтереси, як основа діяльності будь якого економічного суб'єкта; потреби підприємства та споживачів, задоволення яких дозволить сформувати потенціал; стратегія, якою буде керуватись підприємство у найближчі часові періоди та цикли.

Важливо зауважити, що характерними ознаками формування складових економічного потенціалу підприємств машинобудування є адаптивність та взаємозалежність усіх виділених детермінант. Поєднання зазначених детермінантів дозволяють сформувати складові економічного потенціалу, що будуть відповідати вимогам сучасності та матимуть важливу характеристику – здатність швидкої адаптації до новітніх економічних процесів. Запропоновані детермінанти формування складових економічного потенціалу можуть бути розширені або поглиблені, що спонукатиме до актуалізації даного напрямку досліджень. В сучасних динамічних умовах ведення господарської діяльності, враховуючи зміни у формуванні споживчого попиту та відповідно до нього врівноваження пропозицій виробників визначальним імперативом формування складових економічного потенціалу вважаємо економічні інтереси, оскільки процеси їх задоволення мають постійний вплив на діяльність та розвиток підприємств. Таким чином, пропонуємо сформувати наступні складові економічного потенціалу машинобудівних підприємств (рис. 4.4) як:

компетентісно-функціональна; реструктуризаційно-модернізаційна;
інновінгово-інтелектуальна; ринково-відтворювальна.

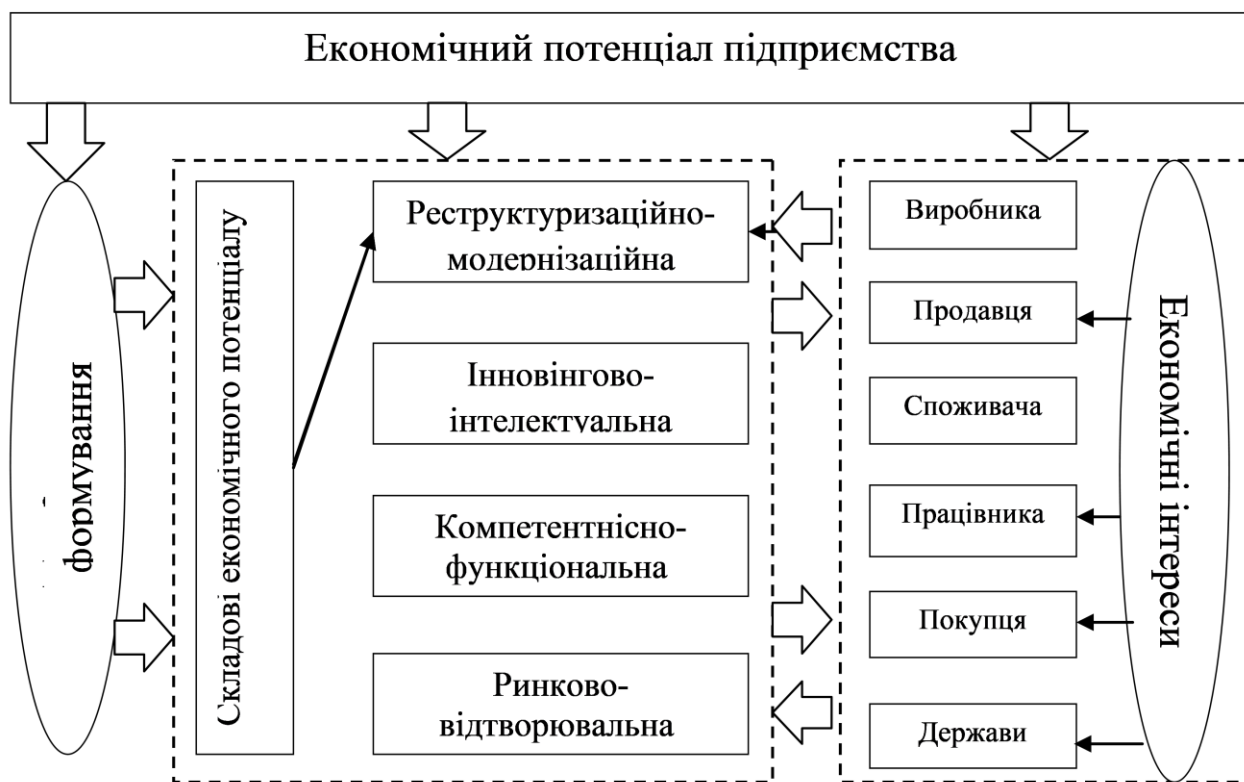


Рис. 4.4 Складові економічного потенціалу підприємств та їх взаємозв'язок із економічними інтересами

Запропоновані складові економічного потенціалу машинобудівних підприємств відображають змінний та адаптивний характер економічних інтересів усіх суб'єктів. Розкриваючи особливості формування та управління кожної із запропонованих складових економічного потенціалу підприємств можна вирішити проблему створення концепції просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства в умовах модернізаційних змін. Реструктуризаційно-модернізаційна складова економічного потенціалу підприємства є основою потенціалу підприємства, оскільки відображає виробничі потужності, спроможність підприємства до змін у напрямі модернізації виробництва та реструктуризації організації підприємства. Основними складовими елементами реструктуризаційно-модернізаційної

складової є потенціал виробничих потужностей, ресурсний потенціал, організаційний потенціал, модернізаційний потенціал, сировинний потенціал, фінансовий потенціал. Реструктуризаційно-модернізаційна складова економічного потенціалу підприємства в сучасних умовах забезпечує спроможність підприємства до формування, використання та впровадження складових елементів інших запропонованих складових економічного потенціалу (рис. 4.5).

Усі складові елементи реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу підприємства сформувалися на основі загальних детермінант економічного потенціалу (рис. 4.3) та під впливом специфічних умов, середовища та інтересів, що притаманні машинобудівним підприємствам в реаліях сучасного ведення діяльності. Основним умовами є наявність постійних змін, адаптацій та всеохоплюючої неоіндустріалізації, які формують внутрішнє та зовнішнє середовище та визначають інтереси, що мають ключовий вплив на формування елементів реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу підприємства. Якщо розглядати складові елементи, то потенціал виробничих потужностей характеризує здобутки, можливості та спроможності підприємства до виробництва продукції машинобудування чи надання послуг у даній галузі [279].

Ресурсний потенціал підприємства у контексті реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу є основою забезпечення процесів його формування, оскільки саме в забезпеченості ресурсами вбачається першоджерело можливостей формування потенціалу будь якого економічного суб'єкта.

У контексті забезпечення сталого розвитку підприємств в Україні пропонується розглядати елементний склад ресурсного потенціалу підприємства через призму взаємодії тріади складових (соціальної, екологічної, економічної компонент), тобто з врахуванням процесу трансформації внутрішньої (економічної) та екологічної складової (природно-ресурсні компоненти) в соціальну складову (задоволення суспільних потреб) за умов



Рис. 4.5 Схема врахування елементів реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу підприємства при просторово-процесному управлінні потенціалом

спроможності, готовності та здатності суб'єкта господарювання використовувати наявні ключові можливості – ресурсні (природні, трудові, економічні тощо), організаційні, компетентнісні (маркетингові, інвестиційно-технологічні, управлінські тощо). Метою цього трансформування є забезпечення стану, здатного до адаптування до змін макро- та мікросередовища, підвищення ефективності функціонування як підприємств,

так і національного господарства в цілому з урахуванням можливості перетворення екологічних обмежень в економічні переваги, забезпечення збалансування тріади складових сталого розвитку завдяки інструментам управління, які спроможні ефективно реагувати на посилення зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих чинників [196].

Організаційний потенціал підприємства як елемент складової економічного потенціалу дозволяє забезпечити організацію модернізаційних змін у виробництві. Відповідно модернізаційний потенціал відображає здатність підприємства сприймати різні напрями модернізації в умовах неоіндустріалізації, адаптуватися до цифрових трендів та реалій. Не менш важливим є сировинний потенціал машинобудівних підприємств, оскільки доступ до дешевої та якісної сировини дозволяє здійснювати реструктуризацію виробництва у короткі строки та зі мінімальними втратами виробничих можливостей підприємства. Саме від сировини, з якою має можливість працювати підприємство залежить якість виробленої продукції, а від її територіального розміщення можливості до швидкого реагування на зміну кон'юнктури ринків збуту продукції. Для реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу підприємства у сучасних капіталістичних умовах ключовим є наявність сформованого фінансованого потенціалу, який дозволяє залучати необхідні фінансові ресурси, що можуть бути основою модернізаційних змін.

Інновінгово-інтелектуальна складова економічного потенціалу підприємства відображає здатність підприємства до розвитку з урахуванням інноваційних, цифрових та інформаційних трендів, які відображаються у інтелектуальній діяльності зацікавлених суб'єктів у структурі підприємства (рис. 4.6). Основним умовами, що формують інновінгово-інтелектуальну складову економічного потенціалу підприємства є інноваційний розвиток, ризиковість та адаптивність, що визначають інноваційність внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. При цьому основними носіями

економічних інтересів є власники, які зацікавлені у розвитку підприємства, споживачі та саме підприємство.

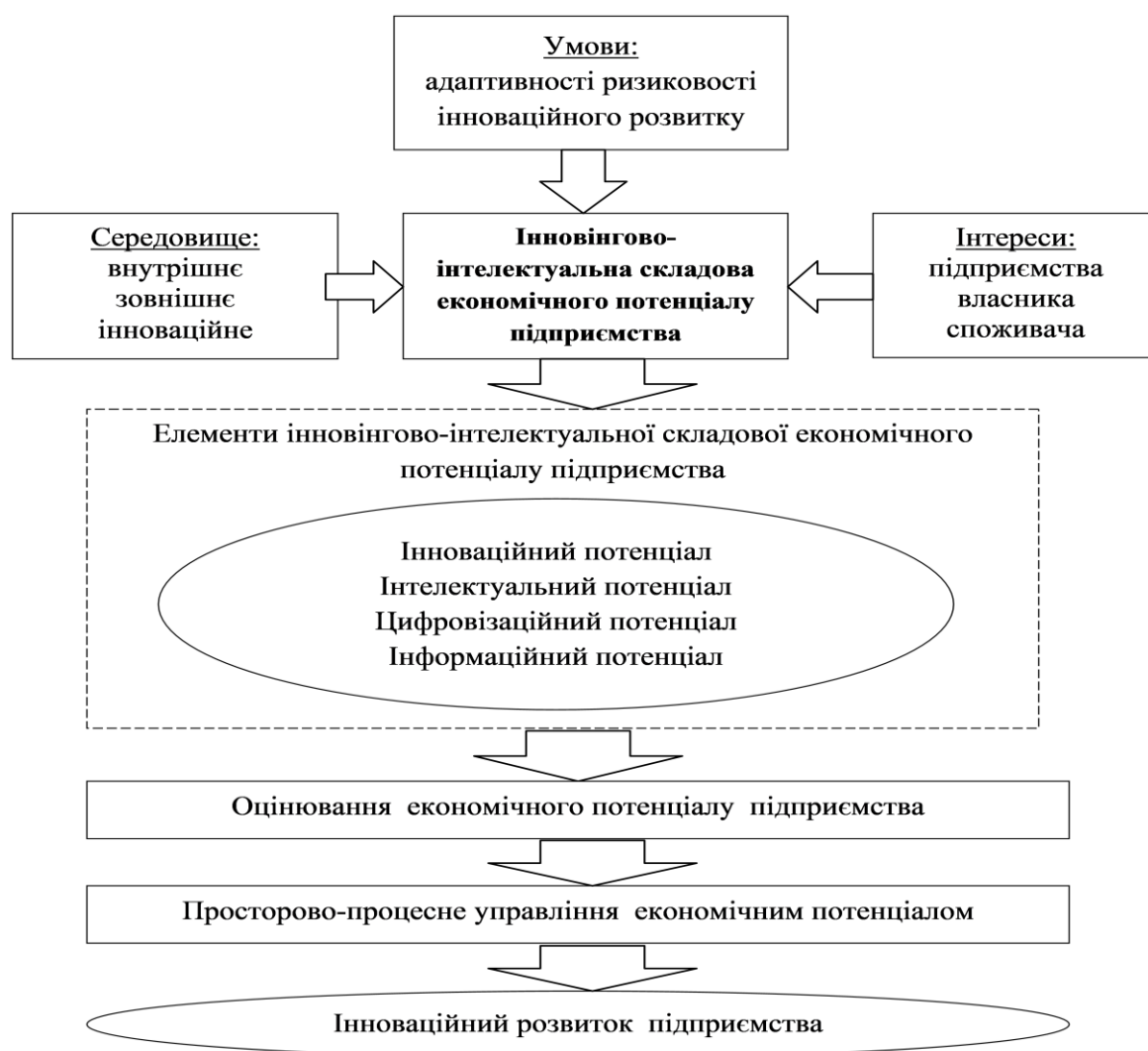


Рис. 4.6. Модель врахування елементів інновігово-інтелектуальної складової економічного потенціалу підприємства при просторово-процесному управлінні потенціалом

Основними джерелами розвитку відкритих систем є внутрішні суперечності, що як проявляються, так і локалізуються через застосування управлінських впливів щодо відновлення взаємозв'язків та застосування самоорганізації складових економічного потенціалу, гармонізацію елементів зовнішнього середовища та нівелювання загроз, які спричинені. Дунська А.Р. Вона розглядає розвиток підприємства у трьох основних аспектах: 1) технічний

(науково-технічний) розвиток - спрямований на підвищення якості продукції, технологій, послуг шляхом впровадження технічних та технологічних інновацій; 2) ринковий розвиток - спрямований на розширення кола споживачів, збільшення частки ринку, якості сегменту тощо; 3) організаційний розвиток – здебільшого орієнтований на розвиток конкретного працівника, визначеної групи, вдосконалення системи управління та процесів її організації тощо. Кожен із зазначених аспектів розвитку є інноваційним, тому цілком можна стверджувати, що основним елементом процесу розвитку підприємства є інновації та нововведення. Технічний розвиток базується на технічних та технологічних інноваціях, тоді як ринковий та організаційний типи розвитку базуються на організаційних та управлінських інноваціях [109].

Дослідження структури інноваційного потенціалу підприємства показує відсутність його однозначного теоретичного трактування як у вітчизняній, так і зарубіжній літературі. Дослідження показало, що вчені переважно концентрують свої знання на вивченні лише окремих сторін інноваційного потенціалу, тому його специфічні визначення інколи мало корелюють між собою. Так, «ефективність інноваційного процесу залежить від стану інноваційного потенціалу підприємства, основу якого складають фінансові, матеріальні, кадрові, інтелектуальні, інфраструктурні і інші ресурси» [16]. В більшості визначень домінує трактування сутності інноваційного потенціалу як економічної наукової категорії: або як сукупність ресурсів, або як здатність господарської системи випускати інноваційну продукцію, або як можливість виробничих сил досягти певного ефекту.

В сучасній науковій думці поступово сформувалися різноманітні підходи щодо категорії «інноваційний потенціал» серед яких основними є (рис. 4.7):

комплексний підхід – інноваційний потенціал визначається як спроможність підприємства чи іншої господарюючої одиниці до здійснення комплексу завдань та процесів формування, використання, впровадження інновацій з метою постійного розвитку;

ресурсний підхід – сукупність наявних інноваційних ресурсів підприємства;

системний підхід – інноваційний потенціал розглядається як підсистема цілісної системи підприємства, в якій він взаємопов'язаний з іншими елементами економічного потенціалу підприємства [328];

цільовий підхід – спроможність господарюючого суб'єкта до впровадження досягнень науково-технічного прогресу та цифрового розвитку в конкретні продукти, послуги, товари; розробляти та успішно реалізовувати інноваційні проекти нової, наукомісткої конкурентоспроможної продукції, яка задовольнятиме потреби та інтереси споживачів; та як наслідок дасть змогу забезпечити досягнення інноваційних цілей підприємства.

Запропоновані підходи до визначення сутності управління «інноваційного потенціалу та до його складових, особливості процесу управління інноваційним потенціалом (в т.ч. формування та розвитку), класифікація показників та вибір методів його оцінювання в цілому дуже відрізняються. В більшості наукових підходів суть управління інноваційного потенціалу трактується як комплекс дій і методів, що характеризуються здатністю управляючої системи реагувати на зміну зовнішнього середовища» [76]. Оновленні інноваційного потенціалу загальною мірою обумовлює можливості підприємства підтримувати інноваційну діяльність, та управління даною діяльністю стає однією з його найбільш пріоритетних стратегічних завдань підприємств в умовах конкурентного середовища функціонування.

В сучасних умовах діяльності підприємство може досягти високих результатів лише у випадку цілеспрямованості на пошуку нових форм організації виробництва, виготовлення та продажу нових видів продукції, завоювання нових ринків збуту товарів та послуг, тобто на активізацію інноваційної діяльності. «Нині вважається, що головним фактором створення інноваційного продукту та його використання, впровадження на ринку господарюючими суб'єктами є інноваційний потенціал [328], тобто саме наявність інноваційного потенціалу дає змогу підприємствам досягти

поставлених завдань та стратегічних цілей, а саме: оптимізувати витрати виробництва, наростити обсяги конкурентоздатної продукції та як результатів зростання прибутків, а як наслідку – розширити власну діяльність, зайняти конкурентні позиції на ринку, досягти стійкого розвитку».

Не менш важливим складовим елементом інновітивно-інтелектуальної складової економічного потенціалу підприємства є інтелектуальний потенціал. З точки зору формування за відображення інтересів різних суб'єктів інтелектуальний потенціал може забезпечуватись на різних рівнях: країни, господарюючих суб'єктів та індивіда. Інтелектуальний потенціал країни – це можливість інноваційного розвитку економіки на основі використання інтелектуальних ресурсів. На підприємствах інтелектуальний «потенціал формується під впливом держави, ринку та працівників, тобто попит на інновації стимулює бізнес до інноваційної діяльності, а державна інноваційна політика сприяє формуванню у вітчизняних підприємствах інтересів до стимулювання інноваційної інтелектуальної праці окремих працівників, які через мотивацію індивідів-працівників призводять до мобілізації інтелектуального потенціалу» [251]. Інтелектуальний потенціал у контексті формування інновітивно-інтелектуальної складової економічного потенціалу підприємства має інтегральний характер, оскільки відображає здатність індивідів до інтелектуального забезпечення економічного потенціалу підприємства, розвитку креативної інноваційної економіки із використанням інтелектуальних ресурсів окремих економічних суб'єктів під впливом макро та мікро середовища.

Розвиток сучасного суспільства та його темпи спричинили виникнення новітніх економічних категорій, до яких однозначно можемо віднести «економічну цифровізацію», яка є частиною діяльності будь якого промислового підприємства. Сьогодні цифровізація суспільства призвела до структурних змін у методах, способах та засобах ведення господарської діяльності та призвало до формування нового типу економічних систем: цифрової економіки. У наукових дослідженнях цифрову економіку трактують,

як «глобальну систему економічних та соціальних заходів, що здійснюються через інтернет, мобільну та сенсорну мережу». Оскільки цифровізація є частиною будь якого середовища діяльності економічних суб'єктів, то у сою чергу «потенціал цифровізації бізнес-середовища базується на можливостях, отриманих від доступу до віртуального простору та характеризується збільшенням продажів, підвищенням продуктивності та освіченості працівників, зниженням окремих статей витрат, підвищенням конкурентоспроможності бізнесу» [459]. Тобто потенціал цифровізації бізнес-середовища впливає на діяльність та формування економічного потенціалу підприємств. У контексті формування інновітивно-інтелектуальної складової економічного потенціалу підприємства цифровізаційний потенціал відображає здатність та готовність підприємства та його складових (управлінців, працівників, відділів) до впровадження цифрових інструментів, методів ведення господарської діяльності під впливом цифрових трендів у масштабах підприємства для оптимізації реагування на зміни у зовнішньому середовищі, підвищення його конкурентоздатності, зміцнення позицій на ринку.

До складових елементів інформаційного потенціалу підприємства включають: «інформаційні, інтелектуальні та інші нематеріальні активи, які включають: знання та досвід працівників; технічна документація; економічна інформація; права власності на продукцію інтелектуальної праці; програмне, інформаційне та ін.. забезпечення комп'ютерних інформаційних систем тощо» [128]. Поряд із цифровізаційним потенціалом одним із складових елементів інновітивно-інтелектуальної складової економічного потенціалу підприємства є інформаційний потенціал, який є сукупністю інформаційних ресурсів (у тому числі й даних на цифрових носіях) та здатності систем діяльності підприємства до їх використання, які забезпечують йому тривалий розвиток у зовнішньому середовищі на основі продукування, накопичення та використання даних та знань.

Компетентнісно-функціональна складова економічного потенціалу підприємства відображає економічні інтереси працівників, управлінців та

покупців в умовах функціональності, розвитку та стійкості підприємства у внутрішньому та зовнішньому середовищі щодо забезпечення його функціонального призначення та стратегічних цілей розвитку через відображення у компетенціях працівників усіх рівнів підприємства (рис. 4.8). Відповідно охоплення даної складової дозволяє виділити наступні елементи: індивідуальний потенціал працівника, управлінський потенціал, HR-потенціал, мотиваційний потенціал.

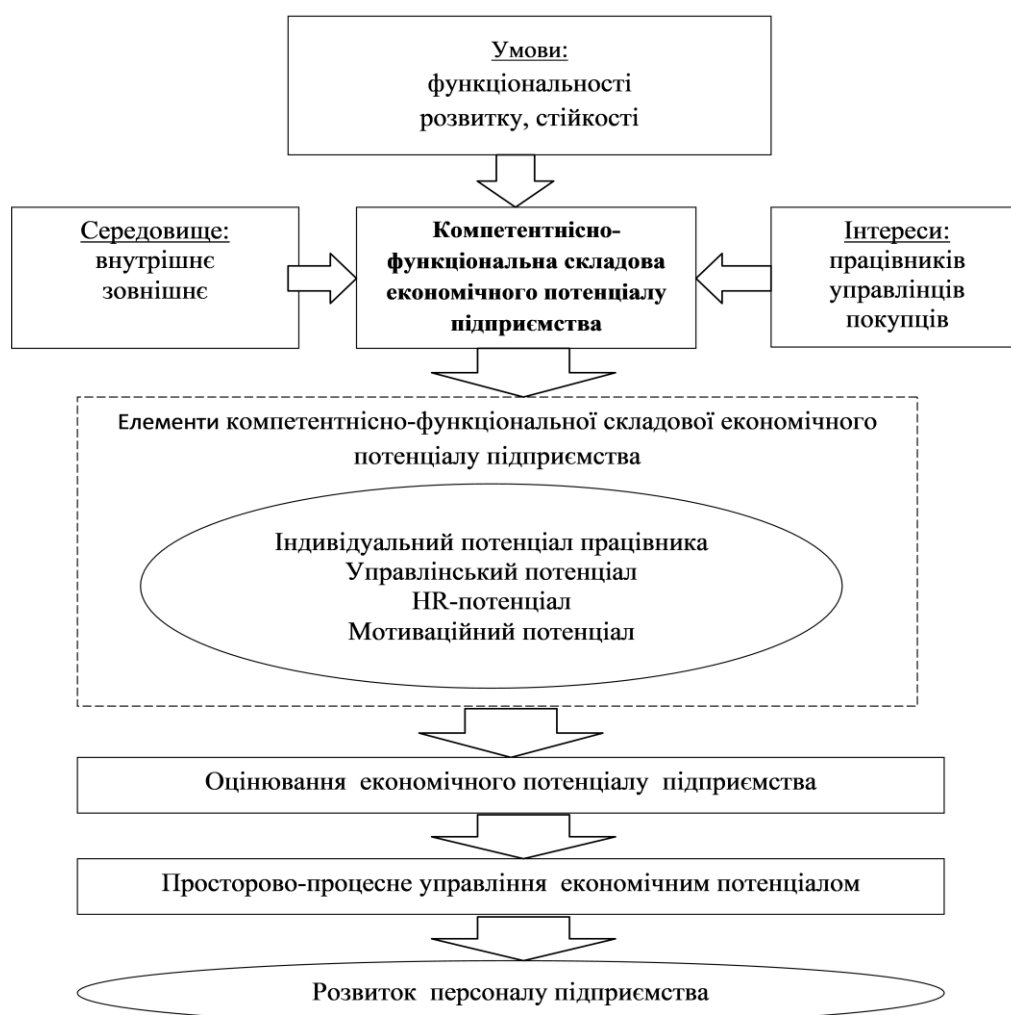


Рис. 4.8. Схема врахування елементів компетентісно-функціональної складової економічного потенціалу підприємства при просторово-процесному управлінні потенціалом

Основою формування елементів компетентісно-функціональної складової економічного потенціалу підприємства є його персонал, від якого

залежить будь яка діяльність підприємства як господарюючого суб'єкта. На нашу думку, вихідним базисом компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу підприємства є саме індивідуальний потенціал працівника, який відображає здатність кожного індивіда до здійснення тієї чи іншої діяльності на підприємстві та є першим рівнем формування інших складових елементів потенціалу [186].

Тобто, індивідуальний потенціал працівника – це індивідуальні компетентнісні, психологічні, інтелектуальні, фізіологічні, освітньо-професійні та інші можливості працівника, які можуть бути використані чи використовуються задля трудової діяльності з метою задоволення індивідуальних інтересів та інтересів підприємства; це здатності індивіда до виконання визначених функцій у господарській діяльності підприємства. На індивідуальний потенціал працівника опираються управлінський, мотиваційний та HR-потенціал підприємства.

Управлінський потенціал відображає функціональну наповненість елементів компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу підприємства до можливостей здійснювати управління господарюючим суб'єктом в умовах просторово-орієнтованих економічних систем.

Управлінський потенціал – це сукупність компетенцій, знань, вмінь, творчих інтелектуальних здібностей та спроможності до організаційної діяльності керівників усіх рівнів управління, які формуються та використовуються індивідуально ними для забезпечення конкурентоздатного, ефективного, стійкого функціонування підприємства. Складовими управлінського потенціалу можуть бути творчий потенціал, професійно-кваліфікаційний потенціал та організаційна спроможність керівника [280]. Відповідно, управлінський потенціал відображає не лише наявність переліку конкретних умінь, навичок, компетентностей, але й здатності керівника до прийняття господарських рішень та організації їх виконання, що впливає на розвиток підприємства.

HR-потенціал, як складовий елемент компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу підприємства формується на основі індивідуального потенціалу працівників та здатностей підприємства до формування наявних потенціалів трудових ресурсів у межах компетенцій відповідних структурних підрозділів. Визначення поняття HR-потенціалу у науковій думці засвідчує наявність таких підходів до його детермінації, як результативний, соціально-біологічний, структурний, функціональний, ресурсний та комплексний. Комплексний підхід «розкриває його зміст як «еволюційну, інтегральну особливу характеристику сукупності наявних та перспективних здібностей, можливостей працівників, що можуть бути реалізовані у процесі трудових відносин, задовольняючи потреби, інтереси та забезпечуючи реалізацію стратегічних цілей підприємства» [397]. Характерними рисами HR-потенціал підприємства як елемента компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу підприємства є: комплексне відображення якісних характеристик персоналу (професійно-кваліфікаційної, психологічної, фізіологічної та індивідуальної компонент); здатність формувати нові якості та компетенції, що виникають при цільовому об'єднанні особистостей та колективів в процесі їх трудової взаємодії та врахування її потенційних можливостей; залежність від сукупності умов та середовища, які забезпечують його реалізацію.

Ключовими інструментами системи забезпечення HR-потенціалу підприємства у контексті холістичного управління є інтелектуалізація діяльності персоналу, бізнес-процесів які її забезпечують та основних складових комерційно-виробничої діяльності підприємства. Інтелектуалізація управління HR-потенціалу підприємства може відбуватись в єдиному просторі господарювання підприємства із використанням цифрового та інформаційного забезпечення, побудованого на інноваційно–технологічній основі, елементи якого постійно взаємодіють між собою задля досягнення ефективності управлінських рішень, що сприятиме можливості застосування холістичного управління на підприємстві [24]. Тобто HR-потенціал підприємства відображає

здатності до забезпечення управлінського та індивідуального потенціалу працівників в умовах змін, адаптивності та інтелектуалізації.

Мотиваційний потенціал відображає рівень управління персоналом на підприємстві та його здатність до стимулювання та мотивації персоналу до виконання стратегічних цілей та завдань [154]. Мотиваційний потенціал, як складовий елемент компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу підприємства відтворює функціональну спроможність управлінського та HR-потенціалу до розвитку індивідуальних компетентностей, інтелектуальних здібностей персоналу через використання інструментів стимулювання. Мотиваційний потенціал підприємства базується на забезпеченні функцій управління та відіграє стратегічну роль у формуванні економічного потенціалу підприємства в умовах постійних адаптацій та змін неіндустріального суспільства.

Загалом, компетентнісно-функціональна складова економічного потенціалу підприємства потребує відображення постійних змін, здатності адаптуватися до них, основою чого є усвідомлення необхідності постійного навчання персоналу, як основної складової даного елемента економічного потенціалу. Так, до прикладу, фундаментом для розвитку управлінського потенціалу підприємства є здатності управлінців та керівників до реалізації управлінських процесів: обґрунтування та прийняття управлінських рішень, реалізації функцій менеджменту з метою досягнення стратегічних цілей та завдань підприємства [94]. Таку здатність можна сформувати в результаті постійного навчання, здобуття нових знань, умінь, компетенцій, навичок, досвіду. Розвиток компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу підприємства потребує стратегічного підходу, який буде відповідати наступним критеріям [194]:

- узгодженість та взаємозв'язок стратегічних цілей, завдань, програм із основними складовими економічного потенціалу ;

- виявлення ризиків зниження рівня потенціалу при запровадженні стратегій та розробка адекватних програм їх зниження в процесі впровадження;

– оптимальний час, ресурси та форми впровадження стратегії.

Ринково-відтворювальна складова економічного потенціалу підприємства базується на економічних інтересах споживачів, які зацікавлені у якості та доступності продукції, стейкхолдерів, які зацікавлені у ефективному функціонуванні підприємства та керівників, які прагнуть до зростання прибутків в умовах ризиковості, розвитку та конкуренції (рис. 4. 9).

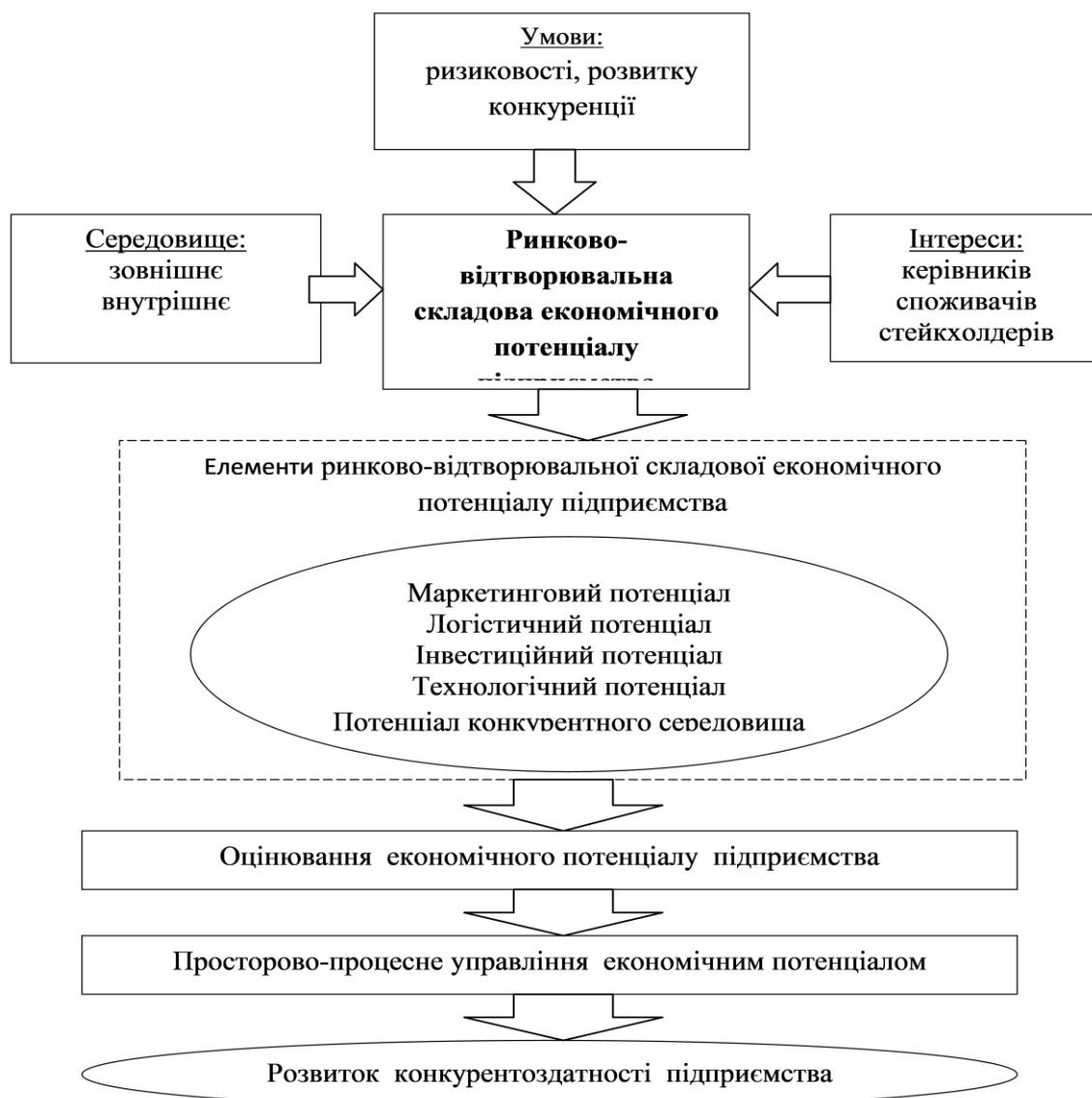


Рис. 4.9. Схема врахування елементів ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу підприємства при просторово-процесному управлінні потенціалом

До складових елементів ринково-відтворювального потенціалу відносимо: маркетинговий потенціал, логістичний потенціал, інвестиційний потенціал, технологічний потенціал, потенціал конкурентного середовища. Основною метою використання ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу підприємства є розвиток конкурентоздатності підприємства.

Одним із елементів ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу підприємства є маркетинговий потенціал, який характеризує наявну інформацію про ринкове середовище, його потреби, зміни темпи розвитку тощо. Проте, у науковій думці прийнято вважати, що маркетинговий потенціал підприємства, з одного боку, є структурним елементом його бізнес-потенціалу, а з іншого – системою виробничих, інвестиційних, фінансових та організаційних можливостей підприємства у забезпеченні ефективного збуту продукції на засадах оптимізації ланцюгів розподілу [117].

До прикладу, Кучер В. В. і Кучер О. В. характеризують маркетинговий потенціал як «можливість застосування різноманітних маркетингових ресурсів, що є частиною ресурсів підприємства та спрямовані на забезпечення його ефективної маркетингової діяльності» [185]. Тобто, у контексті ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу підприємства маркетинговий потенціал відображає сукупність процесів діяльності підприємства, які забезпечують можливості формування інформаційної бази про потреби, інтереси споживачів, виявити необхідний обсяг та якість виробленої продукції.

Серед елементів ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу підприємства, особливо промислового, важливою складовою є саме логістичний потенціал, який відображає збалансованість динамічних систем ресурсного забезпечення, їх використання та транспортування, ефективність використання яких визначає можливості промислових підприємств створювати нову вартість для забезпечення стійкого розвитку. Логістичний потенціал нині відображає здатність учасників каналів до швидкого та із мінімальними

витратами ресурсів переміщення товарів до будь якого місця призначення, що залежить від того на скільки раціонально та обґрунтовано побудована система товароруку, форма і структура каналів розподілу на рівні підприємства [46], оскільки темпи розвитку підприємств, реагування їх на нові зміни потребують постійних пошуків нових транспортних каналів та учасників.

Дослідження сучасних наукових підходів до визначення сутності логістичного потенціалу дозволив виявити його специфічні характеристики:

- наявність оптимізаційних та/або інтеграційних можливостей;
- стратегічна та/або оперативна націленість;
- формування в ланках виробничо-технологічного ланцюга та/або виробничо-логістичного ланцюга;
- виробничі та/або виробничо-обслуговуючі використовувані ресурси;
- залежність логістичного потенціалу від умов та середовища підприємства.

У внутрішній будові економічного потенціалу логістичний потенціал відображає загальну здатність підприємства реалізовувати оптимізаційні (натуральні, вартісні й часові) та інтеграційні властивості логістики завдяки координації діяльності функціональних підрозділів під час організації руху матеріальних, фінансових, інформаційних ресурсів за стадіями виробничо-логістичного ланцюга [448]. Тобто, логістичний потенціал підприємства базується на здатності систем його функціонування до взаємодії та організації ресурсного забезпечення, а також доповнює маркетингову складову через розробку каналів збуту продукції.

Інвестиційний потенціал, як елемент ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу підприємства сукупність прихованих інвестиційних ресурсів, джерел, можливостей, засобів, запасів, які під впливом зовнішніх або внутрішніх факторів інвестиційного середовища. Він формується та починає взаємодіяти з іншими елементами ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу підприємства для вирішення поставлених стратегічних цілей та завдань з метою розвитку підприємства[122].

Інвестиційний потенціал є індикатором розвитку та економічного зростання підприємства та його ринкової позиції, оскільки відображає результати його діяльності у передніх періодах, здатність підприємства до забезпечення прибутковості у довготривалому періоді. Інвестиційний потенціал, у сукупності із фінансовим потенціалом відіграє важливу роль у розвитку інших складових ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу підприємства за рахунок інвестиційної діяльності. У межах ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу підприємства можна виділити наступні аспекти доцільності розвитку інвестиційний потенціалу підприємства: здатність промисловим підприємством реалізовувати реальні інвестиційні проекти; можливість здійснювати інвестування як додаткового джерела прибутку; спроможність залучати зовнішні інвестиційні ресурси через привабливість економічного становища.

Технологічний потенціал максимальна здатність тепер і в найближчому майбутньому випустити за визначений період часу якісну продукцію певного асортименту, техніко-технологічного рівня і якості на основі створеної системи елементів організаційно-економічної структури, які постійно удосконалюється на інноваційні основі [114]. Поняття технологічного потенціалу можна розглядати, як сукупність поточних та майбутніх можливостей технологічного забезпечення підприємства в умовах досягнення конкурентних переваг [226]. Тобто, технологічний потенціал підприємства характеризується наявністю та використанням обладнання, устаткування, яке відповідає сучасним технологічним вимогам, та є базою для формування інноваційного потенціалу підприємства. Від рівня технологічного потенціалу залежить якість виробництва, його інвестиційна привабливість.

Потенціал конкурентного середовища ґрунтується на інших складових елементах ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу підприємства та відображає ступінь їх використання. Під потенціалом конкурентного середовища підприємства можна розуміти «сукупність зовнішніх і внутрішніх по відношенню до конкурентного середовища

можливостей підприємства, реалізація яких створює конкурентні переваги і забезпечує стійку конкурентну позицію на ринку» [50]. Потенціал конкурентного середовища підприємства об'єднує декілька особливостей:

відображає попередні періоди, тобто сукупність процесів та наслідків, накопичених в процесі становлення підприємства у конкурентному середовищі, які зумовлюють формування можливостей до розвитку та забезпечення стійкості у динамічних умовах змін.;

орієнтується на розвиток системи економічних потенціалів підприємства у майбутніх стратегічних періодах;

характеризує стан практичного використання наявних здатностей, при цьому забезпечує розуміння уже реалізованих та ще нереалізованих можливостей.

Таким чином, важливими умовами формування окремих складових економічного потенціалу є врахування економічних інтересів промислового підприємства, яке дозволяє визначити основні напрями управління економічним потенціалом для досягнення максимального ефекту діяльності підприємства у сучасному суспільстві. Виділивши чотири основні складові елементи економічного потенціалу підприємства, необхідно провести їх дослідження та діагностику, яка дозволить виявити проблемні позиції серед промислових підприємств, або галузь яка потребує розвитку економічного потенціалу.

Виділення саме визначених окремих складових економічного потенціалу підприємства дає можливість до об'єктивного аналізу окремих складових та інтегрування їх показників у майбутньому. Сучасні тенденції наукових пошуків дозволять виявити «слабкі місця» загального економічного потенціалу та згрупувати окремі індивідуальні показники різних елементів складових економічного потенціалу для досягнення конкурентних переваг на ринках.

4.2. Науково-практичний підхід до оцінювання структурної стійкості економічного потенціалу машинобудівних підприємств

Забезпечення економічного потенціалу потребує від керівництва підприємств не лише сформувати відповідне середовища для їх стабільного функціонування, але й визначити підходи щодо оцінювання їх стійкості до змін, які постійно відбуваються в адаптаційно-детермінантних умовах. Структурна стійкість складових економічного потенціалу дозволить підприємствам використовувати потенціал у межах найбільш оптимальних адаптаційно-гармонізованих зрушень, що відбуваються на підприємствах в періоди перетворень та змін. Формування науково-практичного підходу до оцінювання структурної стійкості економічного потенціалу підприємства є системним комплексним процесом, який має забезпечити належний ступінь проведення оцінки економічного потенціалу та структурних зрушень його складових відповідно до умов змін, адаптацій та ризику. Важливо зауважити, що оцінювання структурної стійкості економічного потенціалу підприємства необхідно здійснювати у відповідності до чітко визначених етапів (рис 4.10), які охоплюють усі складові економічного потенціалу та процеси, які їх формують.

На першому етапі теоретико-методичного підходу відбувається визначення цілей оцінки показників економічного потенціалу підприємств, тобто до початку процесу оцінювання економічного потенціалу необхідно чітко сформулювати мету та основні цілі оцінки задля досягнення їх ефективності та оптимальності. Завдяки оцінюванню структурної стійкості економічного потенціалу підприємства можна визначити:

– здатності персоналу господарюючого суб'єкта до справедливого та ефективного розподілу та використання ресурсів та накопичених резервів з метою максимізації доходів та прибутків;

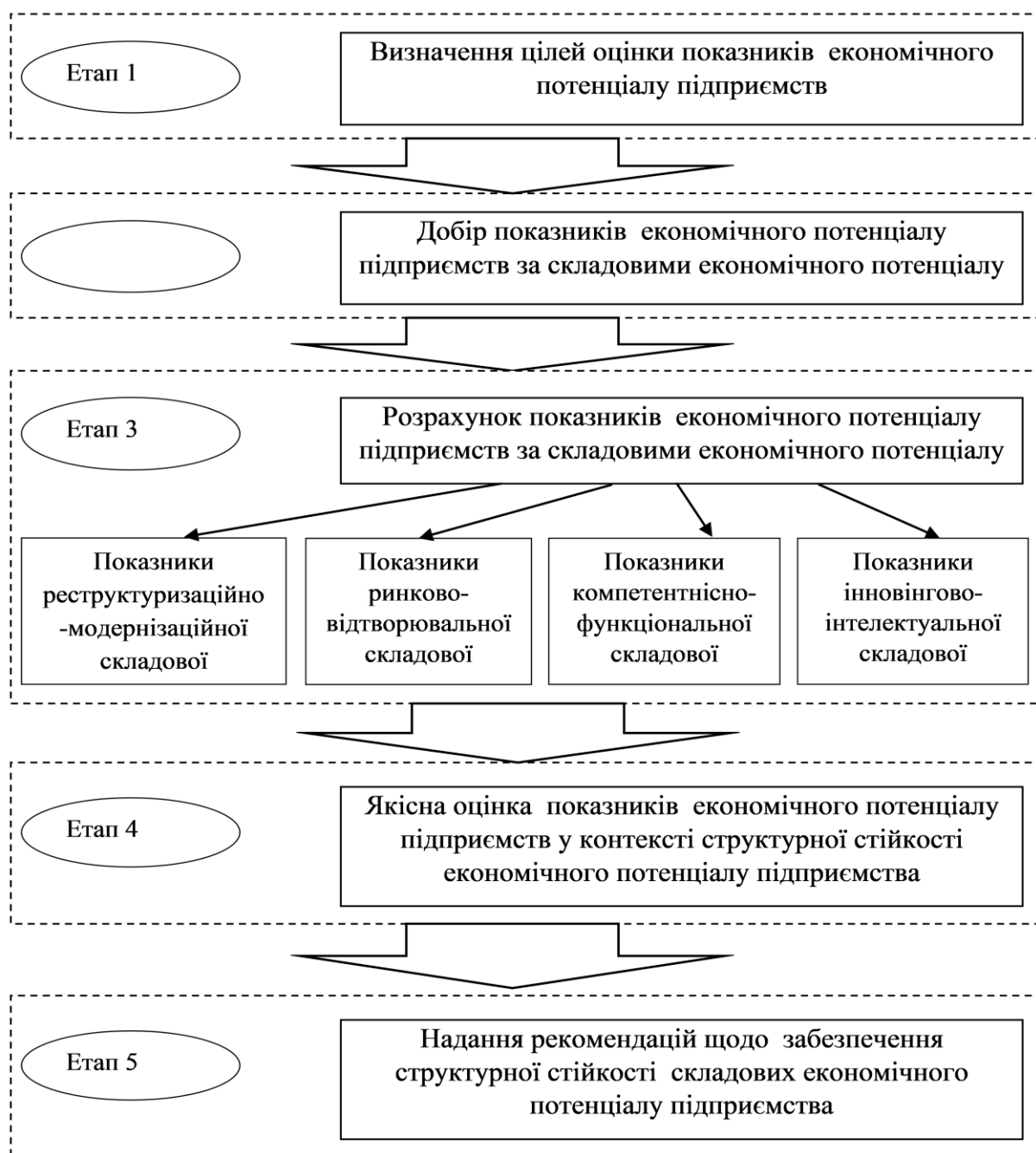


Рис. 4.10. Теоретико-методичний підхід до оцінювання структурної стійкості економічного потенціалу підприємства

– інноваційно-інвестиційні можливості підприємства, які відображаються у циклічно-постійних впровадженнях нових товарів, послуг, засобів праці, матеріалів, технологічних процесів, організаційних форм управління тощо;

- конкретні здатності та можливості підприємства (які можуть бути як реалізовані так і нереалізовані) в певній сфері економічної діяльності відповідно до його галузевої приналежності;
- обсяги ресурсів, резервів та можливостей підприємства, які були залучені та які не були використані у процесі виробництва;
- організаційну структуру та корпоративну культуру підприємства, оптимальність обраних форм загального управління та управління на рівні окремих напрямків діяльності чи підрозділів;
- фінансово-економічне становище підприємства, яке можна визначити ефективністю управління фінансовими ресурсами: оптимальний рівень ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності;
- фінансово-інвестиційні здатності підприємства до нарощування капіталів за рахунок власних, позикових та залучених джерел, їх оптимального розподілу [222].

Другим етапом запропонованого науково-практичного підходу є добір показників економічного потенціалу підприємств за його складовими, тобто визначення показників діяльності підприємства, які відображають процеси формування реструктуризаційно-модернізаційної, ринково-відтворювальної, компетентісно-функціональної та інновінгово-інтелектуальної складових економічного потенціалу та характеризують їх структурну стійкість. Добір показників економічного потенціалу підприємств та їх розподіл за відповідними складовими дозволить сформувати інформаційну базу дослідження, дозволить визначити зміст інформації, який необхідний для застосування відповідних методів оцінювання економічного потенціалу підприємств.

Третім етапом оцінювання структурної стійкості економічного потенціалу підприємства є безпосередній розрахунок показників економічного потенціалу підприємств за складовими економічного потенціалу: реструктуризаційно-модернізаційної, ринково-відтворювальної, компетентісно-функціональної, інновінгово-інтелектуальної. Розподіл

показників економічного потенціалу у межах його складових дозволить конкретизувати стан економічного потенціалу, визначити його «вузькі місця» та виявить здатність кожної окремої складової до структурної стійкості.

Визначивши основні складові економічного потенціалу, які забезпечують просторово-процесне управління економічним потенціалом підприємства, етап розрахунку показників економічного потенціалу підприємств за складовими є одним із найважливіших процесно- та ресурсновитратних етапів, оскільки охоплює усі складові діяльності підприємства.

Провівши кількісну діагностику показників економічного потенціалу відповідно до його складових в умовах ієрархічно-ціленаправленого управління четвертим етапом оцінювання є якісна оцінка показників економічного потенціалу підприємств у контексті забезпечення його структурної стійкості. Якісна оцінка показників дозволить завершити процес оцінювання та визначити основні напрями підвищення структурної стійкості економічного потенціалу досліджуваних підприємств. Оскільки для оцінки структурної стійкості складових економічного потенціалу машинобудівних підприємств використано досить велика вибірка коефіцієнтів та показників, то і якісна їх оцінка не може бути нормована у межах однієї шкали, тому доцільно використовувати якісну експертну оцінку паралельно кількісній об'єктивній оцінці.

П'ятим етапом оцінювання економічного потенціалу є надання рекомендацій щодо забезпечення структурної стійкості складових економічного потенціалу підприємства відповідно до кількісної (етап 3) та якісної (етап 4) оцінки його складових та їх здатності до структурної стійкості.

Оцінювання структурної стійкості реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу підприємства можна розпочати із визначення ключових показників, що відображатимуть основні елементи давньої складової економічного потенціалу: потенціал виробничих потужностей, ресурсний потенціал, організаційний потенціал, модернізаційний потенціал, сировинний потенціал, фінансовий потенціал. До таких показників можемо

віднести: коефіцієнт автономії, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт співвідношення власного та залученого капіталу, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, коефіцієнт довгострокової заборгованості машинобудівних підприємств які відображають стійкість підприємства до системно-інтегрованих змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі (табл. 4.1).

Таблиця 4.1.

Динаміка показників реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу в процесі оцінювання структурної стійкості

Підприємство	2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт автономії					
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	0,13	0,16	0,21	0,25	0,27
ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	0,93	0,92	0,93	0,93	0,93
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,94	0,96	0,97	0,97	0,95
ПАТ «Київський радіозавод»	0,97	0,93	0,91	0,85	0,85
ПАТ «Хартрон»	0,51	0,59	0,61	0,44	0,53
ПАТ «ДАТАГРУП»	0,02	0,19	0,24	0,27	0,27
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	0,82	0,38	0,78	0,90	0,85
ПАТ «Мотор Січ»	0,69	0,65	0,70	0,72	0,71
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	0,59	0,72	0,72	0,71	0,85
ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД»	0,78	0,77	0,67	0,78	0,78
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	0,93	0,89	0,91	0,91	0,89
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	0,60	0,61	0,67	0,76	0,52
ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»	0,47	0,60	0,79	0,88	0,89
Коефіцієнт маневреності власного капіталу					
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	-2,50	-1,57	-0,91	-0,48	-0,26
ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	0,00	0,02	0,02	0,02	0,01
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,85	0,31	0,30	0,29	0,27
ПАТ «Київський радіозавод»	0,72	0,08	0,17	0,06	0,06
ПАТ «Хартрон»	0,13	0,06	-0,09	0,27	0,40
ПАТ «ДАТАГРУП»	-5,02	-3,63	-2,39	-2,01	-1,86
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	0,48	-0,62	0,18	0,27	0,27
ПАТ «Мотор Січ»	1,03	1,13	1,06	0,99	1,01
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	1,31	1,06	1,13	1,16	0,97

Продовження табл. 4.1

1	2	3	4	5	6
ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»	0,87	0,97	1,17	0,95	0,98
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	0,79	0,77	0,75	0,69	0,77
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	1,40	1,35	1,21	0,85	1,51
ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»	1,72	1,34	0,89	0,81	0,83
Коефіцієнт співвідношення власного та залученого капіталу					
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	0,14	0,20	0,26	0,33	0,36
ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	13,98	12,17	0,99	12,67	13,61
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	15,91	23,92	28,51	30,36	17,89
ПАТ «Київський радіозавод»	28,15	12,69	9,76	0,22	0,06
ПАТ «Хартрон»	1,03	1,44	1,58	0,97	1,24
ПАТ «ДАТАГРУП»	0,02	0,25	0,34	0,38	0,38
ПАТ «Київський завод «РАДАР»	4,15	2,01	5,53	8,15	4,63
ПАТ «Мотор Січ»	0,75	0,77	0,82	0,84	0,84
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	0,70	0,85	0,78	0,79	0,92
ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»	0,85	0,82	0,71	0,82	0,83
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	0,96	0,92	0,94	0,98	0,95
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	0,70	0,64	0,68	0,79	0,57
ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»	0,69	0,89	0,87	0,96	0,96
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами					
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	-0,56	-0,45	-0,32	-0,19	-0,10
ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	0,04	0,17	0,22	0,17	0,10
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	2,77	0,88	0,90	0,90	0,83
ПАТ «Київський радіозавод»	2,13	0,50	0,63	0,26	0,25
ПАТ «Хартрон»	0,12	0,08	-0,17	0,17	0,32
ПАТ «ДАТАГРУП»	-8,40	-5,07	-3,20	-2,96	-2,30
ПАТ «Київський завод «РАДАР»	0,68	-0,62	0,39	0,70	0,60
ПАТ «Мотор Січ»	0,56	0,52	0,59	0,62	0,61
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	0,48	0,63	0,64	0,67	0,82
ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»	0,68	0,69	0,57	0,69	0,71
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	0,90	0,84	0,87	0,86	0,85
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	0,53	0,53	0,59	0,62	0,38
ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»	0,34	0,51	0,69	0,82	0,87
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості					
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	0,87	1,06	1,33	1,46	1,00
ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	1,14	0,64	0,83	1,18	1,14
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	2,43	1,56	1,74	1,87	1,18
ПАТ «Київський радіозавод»	1,68	0,72	0,69	1,34	1,35

Продовження табл. 4.1

1	2	3	4	5	6
ПАТ «Хартрон»	2,56	1,83	1,19	0,48	0,89
ПАТ «ДАТАГРУП»	0,42	1,07	1,01	0,27	0,38
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	0,51	1,73	2,26	1,51	0,40
ПАТ «Мотор Січ»	0,42	0,36	0,82	0,64	0,52
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	0,92	1,37	0,68	1,07	0,77
ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»	0,73	0,86	0,55	0,83	0,86
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	4,40	3,35	5,15	9,56	3,76
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	0,54	0,78	0,70	0,36	0,53
ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»	0,30	1,12	0,59	1,89	1,61
Коефіцієнт довгострокової заборгованості машинобудівних підприємств					
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	4,97	3,42	2,31	1,72	1,12
ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,04	0,01	0,01	0,01	0,01
ПАТ «Київський радіозавод»	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ПАТ «Хартрон»	0,40	0,47	0,41	0,30	0,26
ПАТ «ДАТАГРУП»	33,64	3,01	1,98	1,57	1,59
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
ПАТ «Мотор Січ»	0,08	0,16	0,15	0,14	0,15
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	0,15	0,15	0,08	0,09	0,07
ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»	0,08	0,06	0,06	0,06	0,05
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	0,04	0,03	0,04	0,07	0,06
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	0,14	0,05	0,03	0,05	0,09
ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»	0,33	0,32	0,09	0,09	0,06

Коефіцієнт автономії демонструє структурну стійкість економічного реструктуризаційно-модернізаційної складової потенціалу підприємства у контексті просторового управління, відображаючи автономність власного капіталу відносно пасивів підприємства. Зазначимо, що показник автономії має коливатись у межах 0,4-0,6 та прямувати до 1. Так, найбільшу структурну стійкість та автономність показують ПАТ «Меридіан» ім. С.П. Корольова, де значення коефіцієнта варіюється у межах стабільних 0,92-0,93. А також ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод», де значення показника автономії становить 0,94-0,97.

Також високу автономність реструктуризаційно-модернізаційної складової потенціалу підприємства показує ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод», де значення коливаються у межах 0,89-0,93. Проблемами, щодо забезпечення структурної автономії відображаються дані розрахунків коефіцієнту автономії показують ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод», де він коливається від 0,13 до 0,27 та ПАТ «ДАТАГРУП», де коефіцієнт у 2016 році становив критичні 0,02, а у 2020 році зріс до задовільних 0,27. Такі низькі значення коефіцієнту автономії свідчать про проблемні аспекти просторового управління реструктуризаційно-модернізаційною складовою економічно потенціалу, зокрема у структурі її власного капіталу та пасивів. Скорочення коефіцієнту автономії відбулося у ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН» (до 0,52 у 2020 р.), ПАТ «Хартрон» (до 0,44 у 2019 р.) та ПАТ «Київський завод «РАДАР»» (до 0,85 у 2020 р.), проте у жодному із підприємств значення показника не досягли задовільного чи критичного, а демонструють структурно-організаційні та системно-інтегровані зміни.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу відображає мобільність потенціалу власного капіталу підприємства, його здатність до маневрування в умовах структурно-організаційних змін. Позитивне значення коефіцієнта показує достатність власних фінансових ресурсів для фінансового забезпечення необоротних активів та частини оборотних [151]. Від'ємне значення коефіцієнта показує, що в результаті управлінських рішень власний капітал та довгострокові залучені кошти, які є основою структурної стійкості реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу підприємства були використані для фінансування необоротних активів, і як наслідок для фінансового забезпечення оборотних активів необхідно використати позикові джерела фінансування, як результат відбувається зниження фінансово-структурної стійкості підприємства. Отже, на таких підприємствах як ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» та ПАТ «ДАТАГРУП» власний капітал та довгострокові залучені кошти витрачені на необоротні активи, скільки їх показники коливаються у межах від -2,50 до -

0,26 (ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод») та від -5,02 до -1,86 (ПАТ «ДАТАГРУП»). Проте у показниках відбуваються позитивні зміни до їх зростання, що свідчить про адаптивно-гармонізаційну політику управління економічним потенціалом та зміну вектору використання довгострокових стратегічних фінансових ресурсів на даних підприємствах. Протилежною ситуація щодо коефіцієнту маневреності власного капіталу є у ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН», ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор», де показник коливається в межах від 1,72 (2016 р.) до 0,81 (2019 р.), що свідчить про високий рівень вкладення коштів у оборотний капітал, який дозволяє швидкими темпами реагувати на компресійно-регресійні процеси у середовищі підприємств, тобто забезпечувати високий рівень структурної стійкості реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу підприємства. Проте, звертаємо увагу на тенденції до скорочення даного показника на цих підприємствах у досліджуваний період, що свідчить про адаптації структури капіталу підприємств до реалій їх діяльності.

Коефіцієнт співвідношення власного та залученого капіталу є індикатором структурної стійкості декількох елементів реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу підприємства водночас, оскільки відображає рівень організованості підприємства, його здатності до розподілу фінансових ресурсів відповідно до забезпечення оптимальності структури капіталу та його використання на модернізаційні потреби. Дані розрахунків коефіцієнта свідчать, що деякі підприємства недотримуються оптимальності співвідношення власного та залученого капіталу, надаючи перевагу власним ресурсам. Так, наприклад ПАТ «Меридіан» ім. С.П. Корольова, ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод», ПАТ «Київський завод «РАДАР» значно перевищують оптимальне значення коефіцієнта (від 30,36 до 2,01), що з боку забезпечення структурної фінансової стійкості є позитивним, а з іншого такий високий показник свідчить про відсутність диверсифікації ресурсів та у окремих випадках може призвести до її втрати у

зв'язку зі змінами кон'юнктури ринку, проблем з постачанням, виведенням власного капіталу, тощо. Тобто, відзначимо, що такі надвисокі значення є ризиковими щодо забезпечення оптимальності структурної стійкості елементів реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу підприємства. Прикладом цього є показники ПАТ «Київський радіозавод», де у 2016 р. коефіцієнт співвідношення власного та залученого капіталу становив 28,15, у 2018 р. скоротився до 9,76, а у 2019 році зменшився до критичного 0,22 і продовжуючи падати у 2020 році становить кризові 0,06. Тобто ПАТ «Київський радіозавод» із надстійкого поля структурної стійкості за п'ять досліджуваних років зменшився до кризового рівня, який не відповідає оптимальності сучасних викликів.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами є індикатором здатності підприємства забезпечувати діяльність власними коштами, не звертаючись до кредиторів. Тобто, коефіцієнт відображає власний незалежний фінансовий потенціал підприємства у межах реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу. Зростання показника свідчить про зростання структурної стійкості реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу. Для досліджуваних підприємств характерною особливістю значення даного показника є відносна стійкість майже усіх підприємств, за винятком ПАТ «ДАТАГРУП» (у 2016 р. - 8,4) та ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» (-0,6 у 2016 р.), де наявні проблеми із забезпеченістю основних процесів підприємства власними оборотними активами, що знижує як структурну стійкість підприємств так і їх ліквідність та здатність до адекватного та завчасного реагування на ресурсозабезпечуючі, структурно-організаційні зміни та адаптації до них. Водночас, ПАТ «Хартрон» перебуваючи у межах оптимальності коефіцієнту забезпеченості власними оборотними коштами у 2016-2017 та 2019-2020 р.р у 2018 році мав проблеми із власними оборотними коштами, про що свідчить значення коефіцієнта -0,17. Проте підприємство уже у 2019 році змогло наростити власну забезпеченість структурної стійкості реструктуризаційно-

модернізаційної складової економічного потенціалу. ПАТ «Київський завод «РАДАР» також у 2017 році мав проблеми із власною забезпеченістю структурної стійкості реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу, а значення показника скоротилось до -0,62. Найвищий рівень власної забезпеченості структурної стійкості реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу показують ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод» (0,83-2,77), ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод» (0,85-0,9), що свідчить про те, що дані підприємства забезпечують оптимальний рівень співвідношення власного оборотного капіталу забезпечуючи собі нарощення структурної стійкості економічного потенціалу.

Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості є індикативним показником структурної стійкості реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу підприємств, що свідчить про здатність та можливість підприємств до структурно-організаційного розподілу кредиторської та дебіторської заборгованості. Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості відображає потенціал підприємства до використання дебіторської заборгованості, як джерела структурної стійкості реструктуризаційно-модернізаційної складової, яка дозволить у разі виникнення кризових процесів покрити кредиторську заборгованість підприємства, або у разі її відсутності створить реальні резерви для розвитку. Даний показник є відображенням організаційного потенціалу реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу підприємств, оскільки виявляє ступінь організованості обороту дебіторської та кредиторської заборгованостей. Оцінка коефіцієнту ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод» свідчить про те, що дебіторська заборгованість перевищує кредиторську у 2,43 рази у 2016 р. та у 1,18 разів у 2020 році, тобто на підприємстві є значний потенціал та запас структурної стійкості. Досить високі показники у ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод», де коефіцієнт коливається в межах 3,35-9,56, що водночас свідчить про наявний запас

структурної стійкості та загрози, щодо неповернення дебіторської заборгованості і у разі цього проблеми щодо покриття її кредиторськими запозиченнями. Найнижчий рівень показника у ПАТ «ДАТАГРУП» (2016 р., 2019 р, 2020 р.) та ПАТ «Мотор Січ» де у всі досліджувані роки кредиторська заборгованість перевищує дебіторську: 2016 р. – 0,42, 2017 р. – 0,36, 2018 р. – 0,82, 2019 р. – 0,64, 2020 р. – 0,52. ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор» у 2016 р. та 2018 р. також демонстрували перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською (0,3 та 0,59 відповідно), що зменшувало його структурну стійкість реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу.

У контексті просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства коефіцієнт довгострокової заборгованості машинобудівних підприємств свідчить про можливість стратегічного розвитку підприємства, відображає здатність підприємств до реструктуризаційно-модернізаційних процесів, які за своєю сутністю є відображенням стратегічного розвитку та потенціалу підприємств. Прагнення підприємств до залучення довгострокових фінансових ресурсів зумовлене необхідністю пристосовуватись до системно-інтегрованого управління казуально-детермінованого розвитку. Майже усі досліджувані підприємства проявляють малу активність до залучення інструментів довгострокової заборгованості, окрім ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод», де показник коливається від 4,97 у 2016 р. до 1,12 у 2020 р. та ПАТ «ДАТАГРУП», де показник коливається від 33,64 у 2016 р. до 1,59 у 2020 р. Скорочення даного коефіцієнта у цих підприємствах свідчить про те, що на протязі п'яти останніх періодів їм вдалося погасити довгострокову заборгованість. Високі показники давного коефіцієнта впливають на ліквідність активів підприємства, здатність їх до саморозвитку. Скорочення коефіцієнта довгострокової заборгованості машинобудівних підприємств також може свідчити про зростання капіталізації підприємств, тобто збільшення власного капіталу.

Оцінювання показників структурної стійкості ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу доцільно проводити у напрямі визначення рентабельності [106], яка відображає можливості та здатності підприємств до забезпечення таких елементів потенціалу підприємства як маркетинговий, логістичний, інвестиційний, технологічний та потенціал конкурентного середовища через провадження основної діяльності, отримання доходів та позитивних фінансових результатів. Серед різноманіття показників рентабельності нами було обрано три ключові індикативні показники: рентабельності активів, рентабельності власного капіталу та рентабельності продукції, які найбільш повно відображають стан структурної стійкості ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу в умовах просторово-процесного управління.

Рентабельність активів як показник ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу в процесі оцінювання структурної стійкості (табл. 4.2) відображає результативність залучених активів підприємства до його основної діяльності та нарощення їх потенціалу.

Відповідно до табл. 4.2. можемо зробити висновок про неоднорідність підприємств машинобудування за рентабельністю активів та їх впливом на структурну стійкість ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу. Так, найнижчий рівень рентабельності активів мають ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»: -4,42% у 2016 р. та 0,11% у 2020 р., активи якого у 2016 р. були збитковими; ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова: 0,17% у 2016 р., 1,07% у 2020 р., активи якого мають досить критичний рівень рентабельності, запасу структурної стійкості не відбувається; ПАТ «Київський радіозавод»: 0,14% у 2016 р., 0,16 у 2020 р. , що свідчить про стабільність , проте відсутність потенціалу активів підприємства; ПАТ «ДАТАГРУП»: у 2016 р. збитковість активів на рівні -9,76%, а найвищий рівень рентабельності у 2017 р. – 7,35%, який до 2020 року знову скоротився до 1,21% ; ПАТ «Київський завод «РАДАР» у 2016 р. рентабельність активів 0,06% проте через нарощення активів, використання інструментів системно-

інтегрованого та адаптивно-гармонізованого управління у 2020 р. рентабельність активів зросла до 39,23%.

Таблиця 4.2.

Динаміка рентабельності активів як показника ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу в процесі оцінювання структурної стійкості у 2016 – 2020 рр., %

Підприємство	2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	-4,42	3,73	6,29	4,86	0,11
ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	0,17	0,44	0,79	0,90	1,07
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	10,82	6,23	2,52	2,61	2,62
ПАТ «Київський радіозавод»	0,14	0,02	0,33	0,13	0,16
ПАТ «Хартрон»	5,42	2,06	2,31	1,12	2,11
ПАТ «ДАТАГРУП»	-9,76	7,34	6,82	5,09	1,21
ПАТ «Київський завод «РАДАР»	0,06	0,46	4,07	1,84	39,23
ПАТ «Мотор Січ»	25,13	25,38	28,69	16,78	15,39
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	3,69	19,74	19,62	30,12	6,32
ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»	30,44	39,42	40,51	54,24	46,95
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	23,91	36,20	39,60	20,24	34,65
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	42,03	36,82	41,11	24,01	22,68
ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»	33,77	58,72	27,93	20,61	9,16

Водночас такі підприємства як ПАТ «Мотор Січ», ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД», ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН» демонструють високі показники рентабельності активів як для галузі машинобудування, що пов'язано із зростанням та змінами в управлінні інвестиційного та маркетингового елементів ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу підприємств.

Наступним показником, який відображає структурну стійкість ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу є рентабельність власного

капіталу (табл. 4.3), оскільки вона є відображенням потенціалу власного капіталу підприємства у процесах здійснення основної діяльності у контексті системно-інтегрованого управління економічним потенціалом підприємства через активізацію використання власного капіталу у посиленні значення елементів ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу підприємства.

Таблиця 4.3.

Динаміка рентабельності власного капіталу як показника ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу в процесі оцінювання структурної стійкості у 2016 – 2020 рр., %

Підприємство	2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	-35,12	22,70	29,87	19,39	0,40
ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	0,19	0,47	0,86	0,97	1,15
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	11,50	6,49	2,61	2,70	2,77
ПАТ «Київський радіозавод»	0,14	0,02	0,37	0,15	0,19
ПАТ «Хартрон»	10,67	3,50	3,78	2,55	3,96
ПАТ «ДАТАГРУП»	-557,56	39,23	28,20	18,68	4,47
ПАТ «Київський завод «РАДАР»	0,08	1,20	5,24	2,05	46,36
ПАТ «Мотор Січ»	23,89	12,53	14,12	5,86	9,68
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	-5,83	15,13	18,34	25,53	2,03
ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»	11,02	12,70	10,34	11,76	13,23
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	19,09	40,56	30,14	8,63	25,05
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	22,95	23,30	2,61	3,98	3,07
ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»	8,28	38,95	23,57	14,69	3,66

Як і попередній індикатор, рентабельність власного капіталу показує досить різні значення, що забезпечується різними умовами конкурентного середовища діяльності досліджуваних підприємств. Найбільші проблеми у забезпеченні структурної стійкості ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу підприємств мають: ПАТ «Дніпропетровський

агрегатний завод» (у 2016 р -35,12% та скорочення за чотири періоди до 0,4% у 2020 р.); ПАТ «ДАТАГРУП» (-557,56% у 2016 р., та знову скорочення у 2020 р. до 4,47%); ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» (-5,83% у 2016 р. та скорочення до 2,03% у 2020 р.). Зростання рентабельності власного капіталу відбулося на: ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова, ПАТ «Київський завод «РАДАР».

В сучасних реаліях здійснення господарської діяльності необхідно зауважити, що майже на всіх підприємствах у 2020 році відбулось значне скорочення рентабельності власного капіталу у зв'язку із наслідками світової пандемії. Таким чином структурна стійкість ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу до 2019 року залишалась стабільною, проте у 2020 р. значення показника скоротилось, проте не досягло критичних значень. На нашу думку саме завдяки помірно високим значенням рентабельності власного капіталу у попередні періоди у 2020 році деякі підприємства зуміли досягнути позитивного рівня рентабельності.

У таблиці 4.4. представлені результати діагностики рентабельності продукції як показника ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу в процесі оцінювання структурної стійкості. Рентабельність продукції як показник саме ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу підприємства свідчить про активність підприємств у освоєні ринкового середовища. Відображає його здатність до формування маркетингового, інвестиційного та технологічного елементів ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу підприємства.

Серед досліджуваних підприємств критичні значення рентабельності продукції як показника ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу продемонстрували:

– ПАТ «ДАТАГРУП»: у 2016 р. -20,52%, у 2017 р. збільшився до 14,6% , проте до 2020 р. скоротився до 2,54%;

– ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»: -5,25% у 2016 р., зростання до 9,97% у 2019 році та скорочення показника у 2020 р. до 2,07 %;

Таблиця 4.4

Динаміка рентабельності продукції як показника ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу в процесі оцінювання структурної стійкості у 2016 – 2020 рр., %

Підприємство	2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	2,31	7,97	12,87	7,78	1,26
ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	4,44	4,85	4,23	5,05	4,69
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	4,83	21,90	9,93	10,36	10,92
ПАТ «Київський радіозавод»	0,54	0,03	0,09	0,31	0,42
ПАТ «Хартрон»	19,13	9,57	17,88	19,34	8,08
ПАТ «ДАТАГРУП»	-20,52	14,60	9,60	3,06	2,54
ПАТ «Київський завод «РАДАР»	1,04	2,19	12,78	4,55	11,33
ПАТ «Мотор Січ»	24,58	19,38	19,01	10,23	17,07
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	-5,25	8,63	8,84	9,97	2,07
ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»	12,79	11,20	8,22	9,24	13,35
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	24,76	31,30	28,97	14,27	27,59
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	13,67	16,59	2,01	5,35	3,56
ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»	7,85	28,76	36,13	27,05	10,44

– ПАТ «Київський радіозавод»: рентабельність продукції є постійно-низькою та коливається у діапазоні 0,03-0,54%, що у стратегічній перспективі викликатиме проблеми щодо забезпечення структурної стійкості економічного потенціалу.

Про інтенсивність у розвитку ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу свідчать показники ПАТ «Хартрон»: 19,13% у 2016 р., 9,57% у 2017 р., 17,88% у 2018 р., 19,34% у 2019 р. та різке падіння до 8,08% у 2020 р., проте не зважаючи на це завдяки показникам рентабельності продукції у попередні періоди підприємству вдалося зберегти позитивний результат. Високі показники рентабельності продукції також зберігаються у ПАТ «Мотор Січ» (10,23%-24,58%) та ПАТ «Дніпропетровський стрілочний

завод» (14,27%-31,30%), що свідчить про високий рівень структурної стійкості ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу даних підприємств.

Відповідно до сучасних теорій управління економічним потенціалом підприємств [25], показники компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу в процесі оцінювання структурної стійкості доцільно обґрунтувати за двома напрямками: показники оборотності та показники кадрового аналізу. Показники оборотності, які характеризують компетентнісно-функціональну складову економічного потенціалу підприємства в процесі оцінювання його структурної стійкості дозволяють визначити ділову активність управлінського, HR потенціалу підприємства у сучасних умовах системно-інтегрованих змін, які відображають здатність до управління економічним потенціалом. Показниками, які необхідно оцінити у межах дослідження оборотності є: коефіцієнт оборотності обігових коштів, коефіцієнт оборотності запасів, коефіцієнт оборотності власного капіталу, коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності основних засобів.

Коефіцієнт оборотності запасів свідчить про ефективність управління запасами у контексті економічного потенціалу та відображає з якою швидкістю запаси, що є на підприємстві здійснюють оберт за один період (рік). Відповідно до розрахованих даних коефіцієнту оборотності запасів ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» демонструє стійкість: значення коефіцієнта коливається у межах 2,16 у 2020 р. – 2,94 у 2019 році, тобто запаси підприємства здійснюють від 2 до 3 обертів за один рік, що дозволяє свідчить про налагоджені процеси управління компетентнісно-функціональну складову економічного потенціалу. ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова та ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод» також показують помірну стійкість процесів управління запасами, що відображається на їх структурній стійкості компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу.

ПАТ «Київський радіозавод» за досліджуваний період наростили значення коефіцієнту оборотності запасів із 5,97 у 2016 р. до 28,83 у 2020 році, таке зростання показника свідчить про серйозне навантаження на основні засоби підприємства, водночас дозволяє ПАТ «Київський радіозавод» підвищити виручку від реалізації продукції та відповідно наростити фінансовий потенціал. На ПАТ «Хартрон» відбулось скорочення показника, що відображається на зменшеннях доходів та прибутків підприємства, сприятиме зниженню рівня структурної стійкості компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу (рис. 4.5).

Таблиця 4.5.

Динаміка показників оборотності компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу в процесі оцінювання структурної стійкості у 2016 – 2020 р.р.

Підприємство	2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт оборотності обігових коштів					
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	1,31	1,18	1,24	1,43	1,09
ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	1,75	1,64	2,25	1,21	3,40
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	1,25	1,02	1,02	1,15	1,10
ПАТ «Київський радіозавод»	1,03	2,86	2,01	2,84	2,98
ПАТ «Хартрон»	0,80	5,85	0,12	0,03	0,88
ПАТ «ДАТАГРУП»	5,24	4,93	3,82	3,91	3,63
ПАТ «Київський завод «РАДАР»	0,46	0,55	1,06	1,20	0,97
ПАТ «Мотор Січ»	0,94	0,57	0,70	0,58	0,56
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	0,85	1,65	1,84	2,20	1,02
ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»	1,01	1,17	1,08	1,34	1,02
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	0,98	1,28	1,38	0,87	1,17
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	1,20	1,04	1,07	0,87	0,57
ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»	0,61	1,01	0,74	0,67	0,42

Продовження табл. 4.5

1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт оборотності запасів					
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	2,74	2,14	2,42	2,94	2,16
ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	2,20	1,98	2,86	1,00	5,04
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	3,18	2,07	1,82	1,84	1,33
ПАТ «Київський радіозавод»	5,97	7,97	11,61	24,58	28,83
ПАТ «Хартрон»	5,61	39,47	0,63	0,05	1,79
ПАТ «ДАТАГРУП»	521,53	447,94	513,95	330,43	247,19
ПАТ «Київський завод «РАДАР»	0,51	0,67	1,29	1,50	1,52
ПАТ «Мотор Січ»	1,31	0,79	1,05	0,74	0,84
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	2,41	4,96	3,13	4,39	2,59
ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»	1,27	1,54	1,50	1,76	1,38
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	5,20	6,85	4,99	3,03	5,53
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	2,17	2,48	2,47	1,26	1,58
ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»	1,34	2,24	1,38	1,20	0,72
Коефіцієнт оборотності власного капіталу					
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	5,81	4,16	3,51	3,58	2,73
ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	0,13	0,16	0,23	0,21	0,28
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,38	0,36	0,35	0,37	0,36
ПАТ «Київський радіозавод»	0,35	0,45	0,56	0,67	0,68
ПАТ «Хартрон»	0,88	4,43	0,06	0,04	1,13
ПАТ «ДАТАГРУП»	31,31	3,54	2,85	2,65	2,94
ПАТ «Київський завод «РАДАР»	0,32	0,55	0,50	0,46	0,44
ПАТ «Мотор Січ»	0,97	0,65	0,74	0,57	0,57
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	1,11	1,75	2,08	2,56	0,98
ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»	0,88	1,13	1,26	1,27	0,99
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	0,77	0,99	1,04	0,60	0,91
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	1,68	1,41	1,29	0,74	0,86

Продовження табл. 4.5

1	2	3	4	5	6
ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»	10,6	1,35	0,65	0,54	0,35
Коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості					
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	5,15	5,52	4,42	4,32	3,97
ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	9,30	10,07	13,04	8,10	15,87
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	7,12	6,40	7,05	8,04	8,51
ПАТ «Київський радіозавод»	6,96	10,61	8,91	5,34	5,33
ПАТ «Хартрон»	2,60	12,91	0,32	0,15	3,58
ПАТ «ДАТАГРУП»	6,53	6,74	6,23	14,66	8,72
ПАТ «Київський завод «РАДАР»	5,95	7,06	11,23	14,45	5,64
ПАТ «Мотор Січ»	6,24	5,09	3,47	4,09	4,9
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	2,37	6,08	9,94	8,38	12,98
ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»	6,24	5,58	5,21	6,74	5,15
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	4,21	3,31	3,13	2,28	4,39
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	6,25	3,09	3,87	5,61	1,95
ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»	5,37	6,79	4,44	4,78	4,59
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості					
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	4,48	5,87	5,86	6,32	3,96
ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	10,60	6,40	10,80	9,56	18,17
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	17,32	10,01	12,28	15,04	10,02
ПАТ «Київський радіозавод»	3,06	12,19	25,34	21,82	2,23
ПАТ «Хартрон»	6,63	23,56	0,38	0,07	3,18
ПАТ «ДАТАГРУП»	2,71	7,20	6,31	3,96	3,31
ПАТ «Київський завод «РАДАР»	3,06	12,19	25,34	21,82	2,23
ПАТ «Мотор Січ»	2,62	1,83	2,83	2,59	2,55
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	2,19	8,36	6,76	8,98	9,95
ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»	4,57	4,78	2,86	5,58	4,42
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	18,54	11,09	16,14	21,81	16,05

Продовження табл. 4.5

1	2	3	4	5	6
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	3,37	2,41	2,72	1,99	1,03
ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»	1,61	7,59	2,62	9,05	7,42
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)					
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	2,84	2,59	2,86	3,21	2,46
ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	0,42	0,53	0,79	0,72	0,96
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,78	0,61	0,59	0,61	0,58
ПАТ «Київський радіозавод»	5,97	7,97	11,61	24,58	28,83
ПАТ «Хартрон»	42,89	27,68	4,66	0,12	4,07
ПАТ «ДАТАГРУП»	1,51	1,77	1,90	1,82	2,25
ПАТ «Київський завод «РАДАР»	0,63	1,09	2,17	2,27	2,46
ПАТ «Мотор Січ»	2,38	1,64	2,14	1,70	1,77
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	3,84	7,30	9,59	13,87	5,31
ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»	7,30	9,90	13,25	12,07	9,68
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	2,68	4,23	4,17	1,71	2,98
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	12,48	12,50	10,16	2,32	2,60
ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»	3,68	5,60	2,05	1,90	1,34

У межах оптимальності коефіцієнта працює ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод», де він коливається від 3,03 до 6,85. Значне скорочення значення відбулось на ПАТ «Мотор Січ» та ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор», як прямий наслідок проблем із управлінським потенціалом даних суб'єктів господарювання.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості є показником, який свідчить про налагодженість роботи підприємства із власними клієнтами, тобто визначає управлінський та мотиваційний елементи структурної стійкості компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу підприємства, та показує скільки разів за визначений період покупці погасили

свою заборгованість перед підприємством. Особливістю якісного аналізу даного показника є те, що необхідно враховувати специфіку підприємств машинобудування, які у переважній більшості працюють за попередніми домовленостями та контрактами. Тобто коливання значень коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості свідчить про проблеми у встановленні зв'язків із клієнтами, глибокими кризами в конкурентному середовищі. До прикладу майже усі значення даного показника у 2020 році різко скоротились у досліджуваних підприємств, причиною чого є кризові процеси у економіці країн, що спричинені глобальною пандемією. Найбільші проблеми із оборотністю дебіторської заборгованості ПАТ «Хартрон»: у 2018 р. – 0,32, у 2019 р. – 0,15, що є загрозовим показником структурної стійкості компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу підприємства.

Для визначення рівня структурної стійкості компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу підприємства обов'язковим елементом є кадровий аналіз персоналу та його компетенцій, для чого нами було обрано два показники: продуктивність праці, який відображає участь кадрів у діяльності підприємства та коефіцієнт плинності кадрів, який характеризує наявні процеси трансформації компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу підприємств (табл. 4.6).

За продуктивністю праці найвищий рівень структурної стійкості компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу демонструють:

– ПАТ «ДАТАГРУП» : у 2016 р. - 857,42, у 2017 р. - 811,50, у 2018 р. - 869,62, у 2019 р. - 913,45, у 2020 р. - 906,43, що вказує на зростання доходів підприємства та підвищення ролі кожного працівника у максимізації прибутків; зростання продуктивності праці є резервом підвищення структурної стійкості не лише компетентнісно-функціональної складової, але й інших складових економічного потенціалу;

Таблиця 4.6.

Динаміка показників кадрового аналізу компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу в процесі оцінювання структурної стійкості у 2016 – 2020 р.р.

Підприємство	2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6
Продуктивність праці					
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	131,98	163,43	186,00	199,48	163,80
ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	213,98	191,85	260,81	195,67	182,52
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	192,09	192,64	182,85	196,77	195,60
ПАТ «Київський радіозавод»	136,86	193,49	213,63	275,65	261,12
ПАТ «Хартрон»	194,74	291,09	280,80	179,16	165,21
ПАТ «ДАТАГРУП»	857,42	811,50	869,62	913,45	906,43
ПАТ «Київський завод «РАДАР»	181,94	187,52	238,49	108,82	106,30
ПАТ «Мотор Січ»	506,25	397,42	590,47	550,82	664,76
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	421,90	772,68	1039,62	1476,10	610,66
ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»	174,99	230,71	264,31	316,84	288,47
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	1018,12	1684,08	1877,19	1271,28	2340,05
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	789,83	787,51	738,29	527,46	519,30
ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»»	560,69	983,05	687,20	634,43	418,96
Коефіцієнт плинності кадрів					
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	0,05	0,07	0,34	0,63	0,18
ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	0,01	0,01	0,01	0,02	0,03
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,07	0,07	0,06	0,07	0,08
ПАТ «Київський радіозавод»	0,19	0,22	0,28	0,31	0,45
ПАТ «Хартрон»	0,02	0,04	0,10	0,23	0,15
ПАТ «ДАТАГРУП»	0,05	0,05	0,06	0,03	0,05
ПАТ «Київський завод «РАДАР»	0,10	0,09	0,10	0,13	0,06
ПАТ «Мотор Січ»	0,05	0,03	0,04	0,15	0,27

1	2	3	4	5	6
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	0,07	0,02	0,02	0,01	0,04
ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»	0,06	0,07	0,03	0,07	0,07
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	0,01	0,02	0,09	0,07	0,11
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	0,02	0,01	0,02	0,01	0,03
ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»	0,03	0,01	0,01	0,02	0,03

– ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»: у 2016 р. - 1018,12, , у 2017 р. - 1684,08, у 2018 р. - 1877,19, у 2019 р. - 1271,28, у 2020 р. - 2340,05, постійно-стійке зростання продуктивності відображається на прибутковості підприємства, вмотивованості працівників до зростання.

Найгірші показники продуктивності праці у ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» (131,98-199,48) та ПАТ «Київський радіозавод» (136,86-261,12), де є проблеми щодо інструментів підвищення рівня продуктивності праці і відповідно щодо забезпечення структурної стійкості компетентісно-функціональної складової економічного потенціалу. Такі критичні значення потребують вирішення проблем із використанням системно-інтегрованого антикризового управління на стратегічному рівні. Деякі підприємства (ПАТ «Київський завод «РАДАР», ПАТ «Мотор Січ», ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН») за досліджуваний період скоротили рівень продуктивності праці, що свідчить про зниження структурної стійкості компетентісно-функціональної складової економічного потенціалу.

Щодо плинності кадрів (рис. 4.11), то даний показник відображає управлінську політику керівництва, корпоративну культуру, мотиваційний потенціал підприємства та особисто працівників, чим нижча плинність кадрів, тим стійкіший до зовнішніх викликів та загроз економічний потенціал підприємства. Найкращі значення даного показника ДП «Луцький ремонтний

завод «Мотор», ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», ПАТ «Меридіан» ім. С. П. Корольова, де плинність кадрів не перевищує 4% , що свідчить про структурну стійкість компетентісно-функціональної складової економічного потенціалу підприємств.

Найбільшу плинність кадрів ПАТ «Київський радіозавод», ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод», ПАТ «Мотор Січ», що є загрозою структурній стійкості компетентісно-функціональної складової економічного потенціалу підприємств. Даним підприємствам необхідно завдяки ресурсно-модернізаційних та структурно-гармонізаційних інструментів нарощувати компетентісно-функціональний потенціал задля розвитку підприємств у сучасних змінно-адаптивних умовах.

Неоіндустріалізація та активні процеси цифровізації зумовлюють необхідність виділення та оцінювання структурної стійкості інновінгово-інтелектуальної складової економічного потенціалу (табл. 4.7).

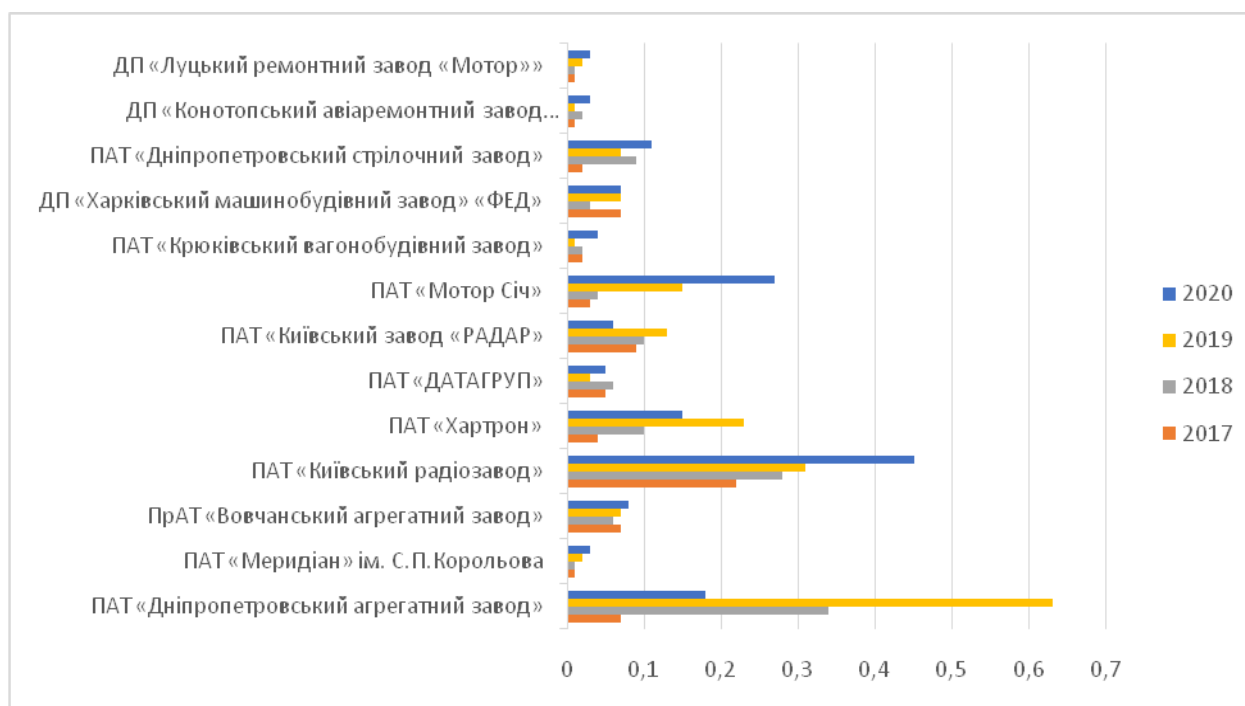


Рис. 4.11. Динаміка коефіцієнту плинності кадрів підприємств машинобудування у 2016-2020 р.р.

Для цього необхідно оцінити рівень зносу основних засобів, ефективності вкладень в технологічні інновації та співвідношення інвестицій в основні засоби та витрат на технологічні інновації. Оцінка структурної стійкості показників інновітивно-інтелектуальної складової економічного потенціалу підприємств є складним процесом у зв'язку із відсутністю інформаційної бази досліджень.

Таблиця 4.7.

Динаміка показників інновітивно-інтелектуальної складової економічного потенціалу в процесі оцінювання структурної стійкості у 2016 – 2020 рр

Підприємство	2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт зносу основних засобів					
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	0,29	0,30	0,20	0,19	0,18
ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	0,08	0,06	0,04	0,04	0,04
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,03	0,08	0,07	0,06	0,05
ПАТ «Київський радіозавод»	0,06	0,06	0,07	0,23	0,24
ПАТ «Хартрон»	1,37	1,24	1,60	0,12	0,16
ПАТ «ДАТАГРУП»	0,28	0,27	0,26	0,22	0,27
ПАТ «Київський завод «РАДАР»	0,05	0,05	0,06	0,06	0,10
ПАТ «Мотор Січ»	0,33	0,38	0,38	0,40	0,49
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	0,49	0,53	0,53	0,54	0,56
ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»	0,76	0,79	0,83	0,81	0,81
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	0,64	0,64	0,59	0,43	0,46
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	0,63	0,67	0,64	0,23	0,34
ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»	0,53	0,53	0,29	0,36	0,44
Коефіцієнт ефективності вкладень в технологічні інновації					
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	2,18	2,01	1,98	1,84	1,88
ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	0	0	0	0	0
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0	0	0	0	0
ПАТ «Київський радіозавод»	0	0	0	0	0
ПАТ «Хартрон»	2,5	2,4	2,3	2,2	1,9

Продовження табл. 4.7

1	2	3	4	5	6
ПАТ «ДАТАГРУП»	0	0	0	0	0
ПАТ «Київський завод «РАДАР»	2,2	1,98	1,88	1,85	1,8
ПАТ «Мотор Січ»	1,2	1,87	2,08	1,05	1,08
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	0,98	0,98	0,88	0,85	0,89
ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»	1,41	1,75	1,45	1,56	1,21
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	0	0	0	0	0
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	1,29	2,05	2,08	2,45	2,54
ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»»	0	0	0	0	0
Коефіцієнт співвідношення інвестицій в основні засоби та витрат на технологічні інновації					
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	0,07	0,08	0,05	0,05	0,04
ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	0	0	0	0	0
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0	0	0	0	0
ПАТ «Київський радіозавод»	0	0	0	0	0
ПАТ «Хартрон»	0,05	0,07	0,03	0,04	0,03
ПАТ «ДАТАГРУП»	0	0	0	0	0
ПАТ «Київський завод «РАДАР»	0,04	0,04	0,03	0,025	0,02
ПАТ «Мотор Січ»	0,02	0,03	0,03	0,02	0,02
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	0,03	0,03	0,04	0,05	0,01
ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»	0,03	0,03	0,02	0,04	0,01
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	0	0	0	0	0
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	0,02	0,04	0,03	0,04	0,02
ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»»	0	0	0	0	0

Коефіцієнт зносу основних засобів свідчить про ступінь зношеності основних засобів на підприємстві, характеризує технологічну здатність підприємства до впровадження цифрових, інноваційних технологій. Критичний ступінь зношеності основних засобів у ПАТ «Хартрон» у 2016-2018 роках, де

він перевищував 1. Проте завдяки вкладенню капіталу у оновлення та модернізацію у 2019 році знос основних засобів ПАТ «Хартрон» становив 0,12, а у 2020 – 0,16. Найоптимальніші результати оцінки зносу основних засобів у контексті аналізу забезпечення структурній стійкості інновінгово-інтелектуальної складової економічного потенціалу підприємств у ПАТ «Вовчанський агрегатний завод», ПАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова, ПАТ «Київський завод «РАДАР», які коливаються у межах 0,03-0,1, що є результатом основної діяльності підприємств. У межах норми (до 0,6) залишаються підприємства ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор», ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод», ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», ПАТ «Мотор Січ», ПАТ «ДАТАГРУП», ПАТ «Київський радіозавод», ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод».

Ефективності вкладень в технологічні інновації та співвідношення інвестицій в основні засоби та витрат на технологічні інновації відображають структурну стійкість інновінгово-інтелектуальної складової економічного потенціалу підприємств через вкладення коштів у технологічні інновації, інвестиції та основні засоби. Для багатьох підприємств машинобудівної галузі саме інновінгово-інтелектуальна складова економічного потенціалу є одним із основних проблемних «місць», оскільки потребує досягнення оптимального рівня модернізаційно-реструктуризаційної, компетентнісно-функціональної та ринково-відтворювальної складових економічного потенціалу.

Таким чином, оцінка структурної стійкості реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу машинобудівних підприємств свідчить про, те що дана складова є досить стійкою оскільки є базою для формування інших складових економічного потенціалу підприємств та просторово-процесного управління ним. Ті підприємства, які мають проблеми щодо структурної стійкості одного із елементів реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу, як правило компенсують високими, або помірними значеннями показників іншого.

Отже, структурна стійкість ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу підприємств машинобудування залишається на доброму рівні, хоча й демонструє різнопланові значення індикативних показників. Зауважимо, що характерною особливістю саме ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу підприємств машинобудування є швидка реакція на зміни ринкового середовища функціонування підприємств, що водночас може як зменшити рівень її структурної стійкості так і дозволяє застосовувати адаптивно-гармонізаційне управління економічним потенціалом у коротких періодах часу.

Таким чином, оборотність основних показників діяльності підприємств дозволяє проаналізувати компетентнісно-функціональну складову економічного потенціалу в процесі оцінювання структурної стійкості, яка відображає здатності підприємства до управління власним потенціалом. Дослідження основних показників оборотності свідчать про наявний економічний потенціал підприємств, проте деякі з них мають проблеми із управлінням дебіторською та кредиторською заборгованістю (ПАТ «Хартрон»).

Оцінивши усі аспекти структурній стійкості компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу підприємств машинобудування можемо зробити висновок про відсутність загальних тенденцій у досліджуваних підприємствах, окрім погіршення показників у 2020 році. Така неоднорідність оцінки даної складової економічного потенціалу підприємства свідчить про, те що кожне розглянуте підприємство має свою унікальну та оптимальну структуру компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу. Отже, можемо зробити висновки, що найнижчий рівень структурній стійкості серед складових економічного потенціалу підприємств машинобудування у інновігово-інтелектуальної складової оскільки вона залежить від стійкості усіх інших складових, особливо у періоди конвергентно-детермінованих змін.

4.3. Науково-практичний підхід до формування просторового позиціонування підприємств в умовах постіндустріального оновлення (кластеризація)

Трансформаційні зміни в економічному середовищі функціонування підприємств машинобудування у контексті виявлення тенденцій формування просторових імперативів розвитку та з огляду на виявлені взаємозв'язки забезпечення економічного потенціалу та інтересів потребують формування адекватного теоретико-методичного обґрунтування пріоритетів та інструментів використання економічного потенціалу підприємств.

Процеси господарювання у кожному підприємстві пов'язані із процесами безперервних структурних трансформацій та адаптацій до них. Підприємства можуть функціонувати та реалізовувати поставлені перед ним стратегічні цілі тільки в тому випадку, якщо його структурно-організаційні трансформації забезпечують відповідний рівень економічного потенціалу та адаптовані змінам та вимогам існуючого економічного середовища.

Вимоги до структурно-організаційних перетворень надходять як з середини підприємства у вигляді потреб у ресурсах, забезпеченні економічних інтересів, необхідності модернізаційних перетворень та очікувань щодо зростання вартості підприємства, так і ззовні у вигляді зростаючих процесів цифровізації, конкуренції, технологічних інновацій, нового законодавства, тиску соціальних факторів. Завдяки наявному економічному потенціалу підприємства здатні проводити системно-інтегровані перетворення як при критичному фінансовому стані, так і з метою профілактики негативного впливу кризових процесів і проведення змін в превентивному порядку для забезпечення адаптаційно-гармонізованих зрушень.

З огляду на те, що процес функціонування кожного підприємства пов'язаний з процесом безперервних трансформацій з метою забезпечення відповідного рівня економічного потенціалу підприємства, управління ним

В основі даного підходу лежить метод головних компонент, застосування якого забезпечує скорочення кількості змінних, проведення їх класифікації та ідентифікації компонент залежно від множини і величини коефіцієнтів кореляції між цими компонентами та вихідними ознаками саме за напрямками адаптивно-гармонізаційних трансформацій, які впливають на економічний потенціал. Алгоритм проведення оцінки економічного потенціалу в системі адаптивно-гармонізаційних трансформацій підприємств має певні етапи (рис. 4.13), що забезпечує здійснення обґрунтованих змін з метою підвищення економічного потенціалу підприємства.



Рис. 4.13. Методичний підхід щодо оцінки економічного потенціалу підприємств в процесі адаптивно-гармонізаційних трансформацій

Постановка мети діагностики економічного потенціалу підприємства здійснюється на першому етапі методично-практичному підході щодо його оцінки в процесі адаптивно-гармонізаційних трансформацій. Метою запропонованого підходу слід позначити діагностування та аналіз економічного потенціалу підприємства як необхідної умови обґрунтування структурно-організаційних трансформацій.

Другий етап характеризується формуванням бази даних про діяльність підприємств, тобто необхідно сформувати інформаційне забезпечення для подальшого діагностування, що носить підготовчий характер, в результаті якого має місце визначення необхідної інформації та вихідних даних, які використовуються для діагностики та аналізу економічного потенціалу. За базову основу при розробці системи показників, що використовуються для діагностики економічного потенціалу машинобудівних підприємств та їх здатності до структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій використовується галузева та міжнародна звітність, яка є у відкритому доступі, враховуються нормативні документи, дані державної статистики, внутрішня звітність підприємств та стандарти, якими вони керуються. В якості кінцевого результату етапу формування бази даних є актуалізація аналітичної інформації.

На третьому етапі здійснюється розрахунок і змістовий відбір показників економічного потенціалу, які визначають здатність до структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій підприємств. При цьому необхідно враховувати чинники, що визначають вибір показників-індикаторів оцінювання діяльності підприємства, у тому числі й його економічного потенціалу, до яких можемо віднести: розмір підприємства та його організаційна структура, мета та цілі підприємства, вид діяльності та спеціалізація, джерела фінансування діяльності, кадрове забезпечення, мотивація [155, 115] та інші. На даному етапі формується система індикаторів економічного потенціалу, використання яких дає можливість виявити особливості функціонування машинобудівних підприємств, проводиться

попередня обробка вихідних даних з метою оцінки однорідності і відсіву аномальних спостережень. Система індикаторів включає групи показників, які були визначені у межах виділення складових економічного потенціалу (рис. 4.14): реструктуризаційно-модернізаційні, ринково-відтворювальні, компетентнісно-функціональні, інновітивно-інтелектуальні.

Оцінка значимості системи індикаторів проводиться з використанням експертних методів по трьом параметрам: інформаційна прозорість, рівень впливу на ефективність функціонування підприємств і ступінь впливу на економічний потенціал. До прикладу, індикаторами компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу підприємств є досить значна кількість показників діяльності підприємств, серед яких чисті фінансові результати, рентабельність, оборотність капіталу, оборотність активів, запасів, продуктивність праці, трансформації кадрів, показники соціального забезпечення, середньооблікова кількість працюючих, фонд оплати праці, витрати на соціальне забезпечення, оборотність обігових коштів, оборотність власного капіталу та інші. Проте, керуючись вищезазначеними параметрами значимості системи індикаторів вважаємо, що в межах компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу доцільно оцінювати саме показники групи ділової активності (оборотність обігових коштів, оборотність запасів, оборотність власного капіталу), оскільки вони характеризують наявний та майбутній потенціал розвитку функціонального наповнення підприємства та персоналу та показники, які характеризують персонал (продуктивність праці, трансформації (плинність) кадрів).

Оцінка ступеня впливу факторів на економічний потенціал проводиться на основі ранжирування кількісних і якісних показників. Кількісна оцінка проводиться на базі статистичних даних, що характеризують внутрішні умови його функціонування з використанням відносних показників. Якісна оцінка - це думка експертів, яка характеризує стан конкурентного змінно-адаптивного середовища, рівень ресурсно-забезпечуючого стану, загальну мотивацію бізнесу на основі задоволення економічних інтересів та рівень безпеки.

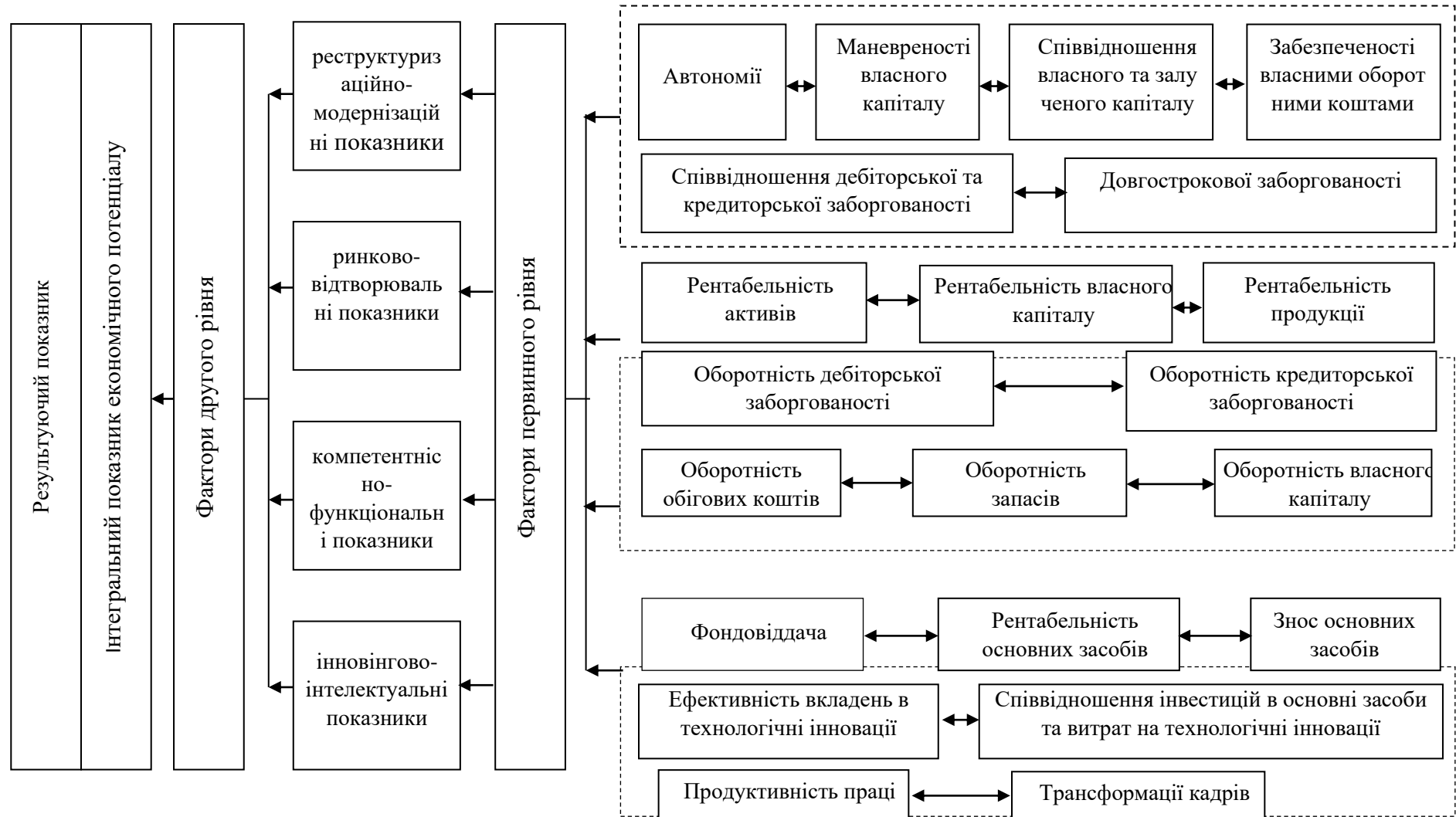


Рис. 4.14. Модель кореляційної залежності інтегрального показника економічного потенціалу від показників реструктуризаційно-модернізаційної, ринково-відтворювальної, компетентісно-функціональної та інновітивно-інтелектуальної складових економічного потенціалу машинобудівних підприємств в умовах структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій

В результаті проведення розрахунків формується багатовимірна система індикаторів, яка характеризує усі складові економічного потенціалу машинобудівних підприємств. Наявність великої кількості факторів знижує адекватність оцінки, ускладнює інтерпретацію результатів. Об'єктивна оцінка економічного потенціалу в цілому по даній безлічі локальних факторів складна, тому доцільно здійснити угруповання факторів на основі методу головних компонент, що дозволяє провести стиснення аналізованого факторного простору, виключити слабку інформативність ряду показників і підвищити релевантність оцінки ефективності.

Розрахунок інтегрального показника економічного потенціалу в умовах структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій з використанням методу головних компонент в кореляційно-регресійному аналізі є наступним четвертим етапом. Заважимо, що макро- та мікросередовище функціонування промислових підприємств та структурно-модернізаційні трансформації зумовлюють процеси кластеризації промислових підприємств, особливо, якщо враховувати необхідність діагностування їх потенціалу. Саме тому, обираючи об'єкти досліджень для проведення оцінки обґрунтування пріоритетів та інструментів забезпечення використання економічного потенціалу підприємств пропонуємо використовувати сегментацію обраних підприємств відповідно до сформованих кластерів.

Методом головних компонент з обраної групи розраховуються загальні складові (головні компоненти), які будуть корелювати з усіма коефіцієнтами. Даний метод має певні переваги: можливість значного збільшення числа елементарних ознак, які приймають участь в аналізі, за умови введення в регресію невеликої кількості тільки значущих головних показників; ортогональність головних компонент запобігає появи ефекту мультиколінійності. Це дозволить зменшити розмірність даних, використовувати необмежену кількість факторів, які впливають на економічний потенціал підприємства, згрупувати найбільш важливі фактори та оцінити їх надійність, побудувати рівняння регресії за допомогою якого здійснюється

прогноз траєкторії економічного потенціалу, визначити межі економічного потенціалу підприємства.

Метод головних компонент дозволяє використовувати першу головну компоненту для побудови узагальнених реструктуризаційно-модернізаційних показників у вигляді лінійної комбінації факторних ознак з ваговими коефіцієнтами, що характеризують взаємозв'язок між факторними ознаками і компонентою [147]. Даний метод має певні переваги: можливість значного збільшення числа елементарних ознак, які приймають участь в аналізі, за умови введення в регресію невеликої кількості тільки значущих головних показників; ортогональність головних компонент запобігає появи ефекту мультиколінійності. Це дозволить зменшити розмірність даних, використовувати необмежену кількість факторів, які впливають на економічний потенціал підприємства, згрупувати найбільш важливі фактори та оцінити їх надійність, побудувати рівняння регресії за допомогою якого здійснюється прогноз траєкторії економічного потенціалу, визначити межі економічного потенціалу підприємства.

$$f_1 = 1/\lambda_1(a_{11} \cdot x_1 + a_{21} \cdot x_2 + \dots + a_{n1} \cdot x_n), \quad (4.1)$$

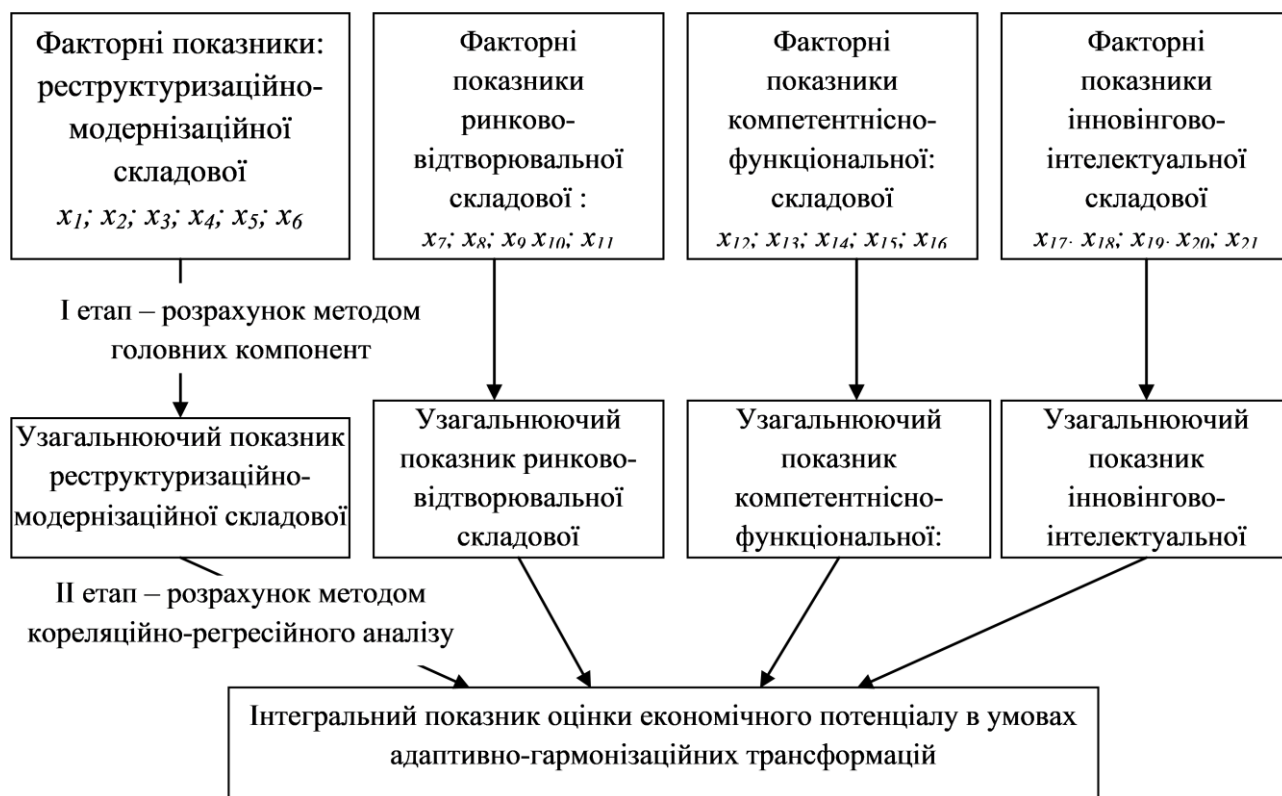
де f_1 – перша головна компонента;

λ_1 – власне значення, яке відповідає 1-й головній компоненті;

a_{11} – питома вага 1-ї компоненти в 1-й змінній;

x_n – факторні ознаки, 1, 2, ..., n.

Отже, виділивши найбільш важливі показники, що характеризують реструктуризаційно-модернізаційної, ринково-відтворювальної, компетентнісно-функціональної та інновінгово-інтелектуальної складових економічного потенціалу підприємства, ґрунтуючись на статистичних даних конкретних підприємств отримуємо інтегральний показник, що дозволяє визначити ступінь економічного потенціалу в умовах структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій (рис. 4.15).



де x_1 – коефіцієнт автономії; x_2 – коефіцієнт маневреності власного капіталу; x_3 – коефіцієнт співвідношення власного та залученого капіталу; x_4 – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами; x_5 – коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості; x_6 – коефіцієнт довгострокової заборгованості; x_7 – рентабельність активів x_8 – рентабельність власного капіталу x_9 – рентабельність продукції x_{10} – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; x_{11} – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; x_{12} – коефіцієнт оборотності обігових коштів; x_{13} – коефіцієнт оборотності запасів x_{14} – коефіцієнт оборотності власного капіталу x_{15} – коефіцієнт продуктивності праці x_{16} – коефіцієнт трансформації кадрів x_{17} – фондівдача; x_{18} – рентабельність основних засобів; x_{19} – коефіцієнт зносу основних засобів; x_{20} – ефективність вкладень в технологічні інновації; x_{21} – співвідношення інвестицій в основні засоби та витрат на технологічні інновації.

Рис. 4.15. Комбіноване використання метода головних компонент та кореляційно-регресійного аналізу

Аналіз структури економічного потенціалу машинобудівних підприємств, який проведено в дисертації дозволив виділити наступні блоки показників:

- реструктуризаційно-модернізаційні;
- ринково-відтворювальні;
- компетентнісно-функціональні;
- інновінгово-інтелектуальні.

Кожна складова характеризується конкретним набором статистичних показників. Так як економічний потенціал машинобудівних підприємств характеризується досить великою кількістю показників, одночасний аналіз яких являє собою вельми складний і трудомісткий процес, тому доцільно сконцентрувати інформацію, висловлюючи велику кількість вихідних ознак через меншу кількість більш ємних внутрішніх характеристик. При цьому передбачається, що найбільш ємкі характеристики є одночасно найбільш узагальнюючими.

Для формування скороченого набору показників проводимо відбір з вихідного набору найбільш інформативних змінних - представників блоків, що грають вирішальну роль в формуванні відповідного інтегрального показника економічного потенціалу машинобудівних підприємств. Для відбору показників по аналізованих блокам використовувався метод головних компонент, що дозволяє перейти від опису визначених вимірюваних ознак до опису їх меншим числом максимально інформативних змінних, що відображають найбільш суттєві властивості економічної потенціалу машинобудівних показників.

За вихідними показниками за допомогою програмного пакета **SPStatistics** розраховано кореляційну матрицю факторів впливу на реструктуризаційно-модернізаційну складову економічного потенціалу підприємств (табл. 4.8).

Звертаємо увагу на зв'язок узагальнюючого показника оцінки реструктуризаційно-модернізаційну складову економічного потенціалу з безліччю факторів. Значення коефіцієнтів x_3 и x_6 мають значення менше 0,2. Отже, дані фактори цілком можуть бути виключені з подальшого дослідження через слабкий зв'язок з результуючим показником.

Таблиця 4.8

Кореляційна матриця факторів впливу на реструктуризаційно-модернізаційну складову економічного потенціалу підприємств

Показники	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
x_1	1					
x_2	0,419247	1				
x_3	0,696877	0,191653	1			
x_4	0,695073	0,776051	0,469522	1		
x_5	-0,4873	-0,9921	-0,22578	-0,7752	1	
x_6	0,27786	0,269317	0,34948	0,43145	-0,27292	1

З огляду на результати кореляційного аналізу, вважаємо, що існує необхідність проведення факторного аналізу системи показників, який дозволить скоротити їх кількість і оцінити вплив кожного фактору на реструктуризаційно-модернізаційну складову інтегрального показника оцінки економічного потенціалу в умовах структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій.

З метою скорочення числа пояснювальних змінних, які найбільш істотно впливають на компонент скористаємося методом головних компонент та визначимо вагові коефіцієнти на основі МГК з використанням пакету **Gretl 1.7.1**. Значення стандартизованих показників, що характеризують реструктуризаційно-модернізаційну складову економічного потенціалу підприємств відповідних кластерів наведені у табл. 4.9.

Таблиця 4.9

Нормалізовані значення показників реструктуризаційно-модернізаційної
складової економічного потенціалу машинобудівних підприємств

змінні рік	Коефіцієнт автономії, x_1	Коефіцієнт маневреності власного капіталу, x_2	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, x_4	Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, x_5
1	2	3	4	5
Кластер 1.				
ПрАТ «ДНПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»				
ПАТ «Мотор Січ»				
2016	0,884211	0,093072	0,813511	0,911797
2017	0,852632	0,075371	0,810894	0,906511
2018	0,8	0,062809	0,807802	0,898998
2019	0,757895	0,054625	0,80471	0,895381
2020	0,736842	0,050438	0,802569	0,90818
Кластер 2.				
ПАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА				
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»				
2016	0,042105	0,045489	0,799239	0,895938
2017	0,052632	0,045108	0,796147	0,918197
2018	0,042105	0,045108	0,794957	0,91291
2019	0,042105	0,045108	0,796147	0,903172
2020	0,042105	0,045299	0,797812	0,904285
Кластер 3.				
ПрАТ "ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД"				
ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»				
2016	0,031579	0,029311	0,734301	0,868392
2017	0,010526	0,039589	0,779258	0,892599
2018	0	0,039779	0,778782	0,88759
2019	0	0,03997	0,778782	0,883973
2020	0,021053	0,04035	0,780447	0,903172
Кластер 4.				
ПАТ «Київський радіозавод				
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»				
2016	0	0,031785	0,749524	0,88926
2017	0,042105	0,043967	0,788297	0,915971
2018	0,063158	0,042254	0,785205	0,916806
2019	0,126316	0,044347	0,794006	0,89872
2020	0,126316	0,044347	0,794244	0,898442

Продовження табл. 4.9

1	2	3	4	5
Кластер 5.				
ПАТ «Хартрон»				
2016	0,484211	0,043015	0,797336	0,864775
2017	0,4	0,044347	0,798287	0,885086
2018	0,378947	0,047202	0,804234	0,902894
2019	0,557895	0,04035	0,796147	0,922649
2020	0,463158	0,037876	0,792578	0,911241
Кластер 6.				
ПАТ «ДАТАГРУП»				
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»				
2016	1	1	1	0,924318
2017	0,821053	0,114579	0,92079	0,906233
2018	0,768421	0	0,876308	0,907902
2019	0,736842	0,083746	0,870599	0,928492
2020	0,736842	0,080891	0,8549	0,925431
Кластер 7.				
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»				
ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»				
2016	0,157895	0,036353	0,74334	0,921814
2017	0,621053	0,05729	0,848002	0,887869
2018	0,2	0,042063	0,844434	1,025042
2019	0,073684	0,04035	0,788773	1,018364
2020	0,126316	0,04035	0,814938	1

Для переходу до головних компонентів визначаємо власні значення кореляційної матриці (табл. 4.10).

Таблиця 4.10.

Власні значення для матриці кореляцій

Головні компоненти	Власні значення	% загальної дисперсії
1	2,2160	0,5540
2	1,0293	0,2573
3	0,5893	0,1473
4	0,1653	0,0413

Зазначимо (табл. 4.10), що перша та друга головні компоненти (чинник 1, 2) пояснює 81% загальній варіації. Визначаємо власні вектори кореляційної матриці (табл. 4.11), які характеризують зв'язок між змінними і головними компонентами (чинниками).

Таблиця 4.11

Власні вектори кореляційної матриці

змінні \ фактори	F ₁	F ₂
x_1	0,527	-0,273
x_2	0,552	-0,018
x_4	0,636	0,079
x_5	0,112	0,959
Власні числа, λ_j	2,2160	1,0293
Ваги факторів, %	55,40	25,73

Внесок першої компоненти в сумарну дисперсію множини показників становить 55,40%, другої – 25,73%. Разом дві компоненти пояснюють 81,13% сумарної варіації, що свідчить про високий ступінь факторизації.

Визначивши взаємозв'язок головних чинників з вихідними змінними, можна зробити наступні висновки.

Компонента F_1 включає в себе такі показники як: коефіцієнт автономії (x_1), коефіцієнт маневреності власного капіталу (x_2), коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами (x_4)

Втора компонента F_2 характеризується таким показником, як співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (x_5).

Якщо взяти сумарну дисперсію за одиницю, то внесок кожного з цих компонентів становитиме приблизно 0,60 та 0,40. Ці значення можна прийняти за вагові коефіцієнти компонент. Контрольна сума цих ваг буде $0,6 + 0,4 = 1$.

Вагові коефіцієнти α_{ij} розраховуються за формулою [75]:

$$a_{ij} = \frac{c_{ij} |d_{ij}|}{\sum c_{ij} |d_{ij}|} \quad (4.2)$$

де d_{ij} – факторні навантаження;

c_{ij} – внесок j -ї компоненти в сумарну дисперсію множини показників i -ї ознаки.

Розрахунок вагових коефіцієнтів наведено у таблиці 4.12.

Таблиці 4.12

Розрахунок вагових коефіцієнтів

Показник	F ₁	F ₂	0,6	0,4	Вага
x_1	0,527		0,307		0,184
x_2	0,552		0,322		0,193
x_4	0,636		0,371		0,223
x_5		0,959		1	0,4
Сума	1,715	0,959	1	1	1

Узагальнюючий показник реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу $I_{PMI(ES)}$, що є складовим інтегрального показника оцінки економічного потенціалу в умовах структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій машинобудівних підприємств визначається за формулою (4.3):

$$I_{PMI(ES)} = 0,184 \cdot x_1 + 0,193 \cdot x_2 + 0,222 \cdot x_4 + 0,4 \cdot x_5. \quad (4.3)$$

Інтерпретація впливу складових на узагальнюючий показник реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу наступна: найбільший вплив на узагальнюючий показник має коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, при його збільшенні на 1% узагальнюючий показник збільшиться на 40,0%, збільшення коефіцієнту забезпеченості власними оборотними коштами на 1,0% призведе до збільшенню узагальнюючого показника на 22,2%, збільшення коефіцієнту маневреності власного капіталу на 1,0% сприятиме збільшенню узагальнюючого показника на 19,3%, збільшення коефіцієнту автономії на 1,0% дозволить збільшити узагальнюючий показник на 18,4%.

Узагальнюючий показник ринково-відтворювальної складової ($I_{PB(EC)}$), компетентнісно-функціональної складової ($I_{KF(EC)}$), інновінгово-інтелектуальної складової ($I_{II(EC)}$), що є складовим інтегрального показника оцінки економічного потенціалу в умовах структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій машинобудівних підприємств, інтерпретуються аналогічно та представлені в табл. 4.13.

За допомогою множеного регресійного моделювання проведено розрахунок інтегрального показника економічного потенціалу n -го підприємства у t -му періоді, розрахунок і оцінка адекватності моделі представлено у додатку В, Г, Д, Е рівняння має вигляд (4.4):

$$I_{EC}^n(t) = -0,08 + 0,03I_{PM} + 0,25I_{P6} + 0,19I_{KF} + 0,54I_{II} \quad t = 1, \dots, 36 \quad (4.4)$$

де t – число рівнів динамічного ряду.

Інтерпретація впливу складових на інтегрального показника оцінки економічного потенціалу наступна: найбільший вплив на інтегральний показник має узагальнюючий показник інновінгово-інтелектуальної складової, при його збільшенні на 1% інтегральний показник економічного потенціалу

Таблиця 4.13

Узагальнені показники складових економічного потенціалу

Складова економічного потенціалу	Узагальнені показники складових економічного потенціалу
Узагальнюючий показник реструктуризаційно-модернізаційної складової	$I_{PM(EC)} = 0,184 \cdot x_1 + 0,193 \cdot x_2 + 0,222 \cdot x_4 + 0,4 \cdot x_5.$
Узагальнюючий показник ринково-відтворювальної складової	$I_{PB(EC)} = 0,47 \cdot x_7 + 0,29 \cdot x_8 + 0,24 \cdot x_9.$
Узагальнюючий показник компетентнісно-функціональної складової	$I_{KF(EC)} = 0,22 \cdot x_{10} + 0,34 \cdot x_{11} + 0,21 \cdot x_{12} + 0,23 \cdot x_{15}$
Узагальнюючий показник інновінгово-інтелектуальної складової	$I_{I(EC)} = 0,4 \cdot x_{17} + 0,29 \cdot x_{19} + 0,31 \cdot x_{20}.$

збільшиться на 54,0%, збільшення узагальнюючого показника ринково-відтворювальної складової на 1,0% призведе до збільшенню інтегрального показника на 25%, збільшення узагальнюючого показника компетентнісно-функціональної складової на 1,0% сприятиме збільшенню інтегрального показника на 19,0%, збільшення узагальнюючого показника реструктуризаційно-модернізаційної складової на 1,0% дозволить збільшити інтегральний показник на 3%.

На п'ятому етапі оцінюється рівень економічного потенціалу в умовах структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій машинобудівного підприємства на основі використання формули Стерджесса [172], яка дозволяє провести розподіл значення рівнів на відповідні групи (рис.4.16).

На п'ятому етапі оцінюється рівень економічного потенціалу в умовах структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій машинобудівного підприємства на основі якісної інтерпретації отриманих результатів [440], яка дозволяє провести розподіл значення рівнів на відповідні групи:

– Високий рівень економічного потенціалу свідчить про високі показники рентабельності, отриманий прибуток дозволяє розширювати діяльність, стабільний стан, який забезпечує запас стійкості у довгостроковому періоді.

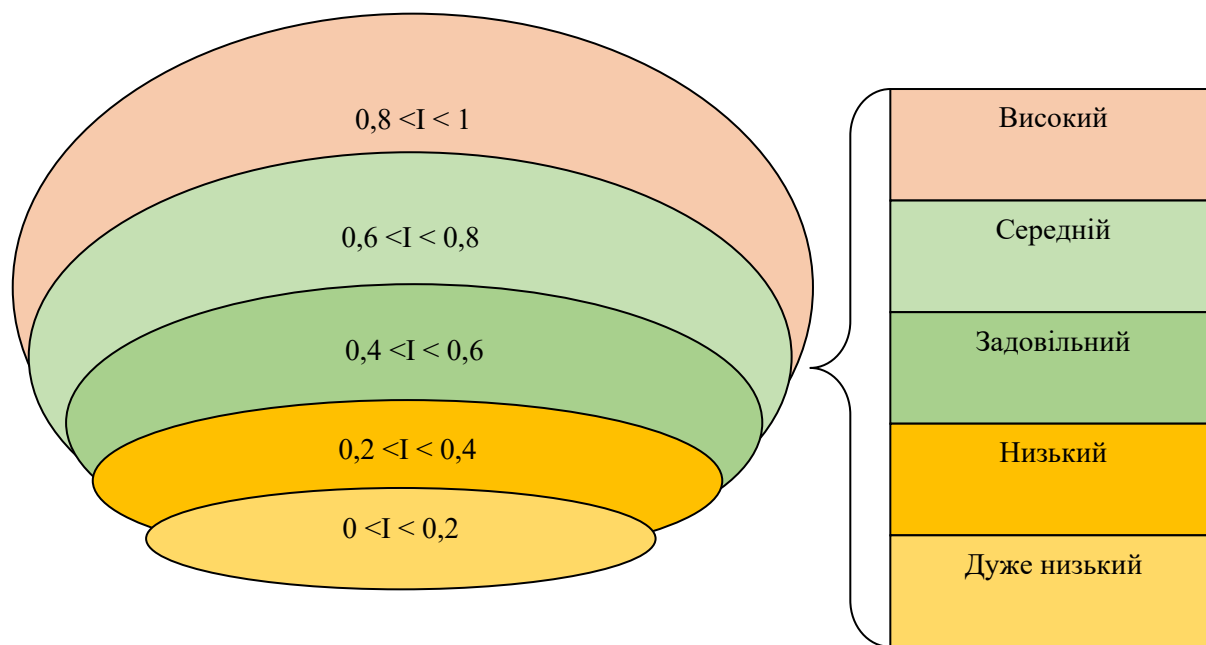


Рис. 4.16 Рівні економічного потенціалу в умовах структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій машинобудівного підприємства

– Середній рівень економічного потенціалу, для якого є характерним достатній обсяг ресурсів, однак не повністю використовуються можливості розвитку, підприємство стабільно отримує прибуток, стабільний стан, але наявного рівня ресурсів недостатньо для збільшення частки підприємства на ринку.

– Рівень економічного потенціалу задовільний, тобто підприємство отримує прибуток, але операційна діяльність є збитковою, ресурсне забезпечення задовольняє потреби в неповній мірі, нестабільний стан.

– Низький рівень економічного потенціалу підприємства: недостатнє ресурсне забезпечення та низький рівень використання ресурсів, низький рівень фінансової стійкості, високий рівень вірогідності настання кризового стану.

– Дуже низький рівень Підприємство збиткове, неефективно використовуються ресурси підприємства, необґрунтовано високий рівень витрат, кризовий стан.

Якісна інтерпретація інтегрального показника оцінки економічного потенціалу в умовах структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій машинобудівного підприємства надано в табл. 4.14.

Шостий етап передбачає розробку інструментів забезпечення використання економічного потенціалу підприємств в контексті стратегії управління економічним потенціалом в процесі структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій підприємства, яка полягає у визначенні основних інструментів управління економічним потенціалом підприємств у межах стратегічного підходу відповідно до отриманих результатів діагностування рівня економічного потенціалу досліджуваних підприємств, які будуть відповідати ієрархічно-цілеспрямованій політиці підвищення економічного потенціалу. У той же час розробка інструментів забезпечення використання економічного потенціалу підприємств супроводжується вибором домінуючих факторів впливу виходячи із стратегічних цілей цілеспрямованих на якісні зміни їх функцій і властивостей на основі управлінських впливів зовнішнього і внутрішнього характеру на всі елементи стратегії управління і їх взаємозв'язку для забезпечення ефективного функціонування і забезпечення економічного потенціалу в довгостроковій перспективі [281], [300]. Стратегія управління економічним потенціалом підприємства являє собою спільне бачення його майбутнього, показників розвитку і стійкості на основі реалізації різних структурно-організаційних та

Таблиця 4.14

Якісна характеристика рівнів оцінки економічного потенціалу в умовах структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій машинобудівного підприємства

Рівень економічного потенціалу	Елементи економічного потенціалу	Опис	Характеристика стану підприємства відповідно до встановленого рівня економічного потенціалу
1	2	3	4
Високий $0,8 < I < 1$	реструктуризаційно-модернізаційна	Економічний стан високоефективний	Високий рівень економічного потенціалу свідчить про високі показники рентабельності, отриманий прибуток дозволяє розширювати діяльність, стабільний стан, який забезпечує запас стійкості у довгостроковому періоді
	ринково-відтворювальна	Збалансована товарна, цінова, збутова політика	
	компетентнісно-функціональна	Висока ділова активність	
	інновінгово-інтелектуальна	Значні витрати на інновації	
Середній $0,6 < I < 0,8$	реструктуризаційно-модернізаційна	Економічний стан забезпечується стабільними техніко-економічними показниками	Середній рівень економічного потенціалу, для якого є характерним достатній обсяг ресурсів, однак не повністю використовуються можливості розвитку, підприємство стабільно отримує прибуток, стабільний стан, але наявного рівня ресурсів недостатньо для збільшення частки підприємства на ринку
	ринково-відтворювальна	Стабільне просування товару на ринок, споживачі лояльні до продукції підприємства	
	компетентнісно-функціональна	Забезпечується розвиток і досягнення поставлених цілей у різних напрямках діяльності	
	інновінгово-інтелектуальна	Достатній обсяг витрат на інновації	
Задовільний $0,4 < I < 0,6$	реструктуризаційно-модернізаційна	Економічний стан характеризується низькими значеннями фінансово-економічних показників	Рівень економічного потенціалу задовільний, тобто підприємство отримує прибуток, але операційна діяльність є збитковою, ресурсне забезпечення задовольняє потреби в неповній мірі, нестабільний ста
	ринково-відтворювальна	Не достатньо збалансована товарна, цінова, збутова політика	
	компетентнісно-функціональна	забезпечується задовільна активність, поставлені цілі реалізуються у значущих для підприємства напрямках діяльності	
	інновінгово-інтелектуальна	Незначний обсяг витрат на інновації	

Продовження табл. 4.14

1	2	3	4
Низький $0,2 < I < 0,4$	реструктуризаційно-модернізаційна	Значення показників нестабільні	Низький рівень економічного потенціалу підприємства: недостатнє ресурсне забезпечення та низький рівень використання ресурсів, низький рівень фінансової стійкості, високий рівень вірогідності настання кризового стану
	ринково-відтворювальна	Низький конкурентний потенціал, положення на ринку нестабільне	
	компетентнісно-функціональна	спостерігається зниження активності, поставлені цілі реалізуються тільки у деяких напрямках діяльності	
	інновінгово-інтелектуальна	Мінімальні витрати на інновації	
Дуже низький $0 < I < 0,2$	реструктуризаційно-модернізаційна	Характеризується відхиленнями у виробничо-господарській діяльності, випуск продукції ведеться нерегулярно, збут раніше виробленої продукції не здійснюється	Підприємство збиткове, неефективно використовуються ресурси підприємства, необґрунтовано високий рівень витрат, кризовий стан
	ринково-відтворювальна	Збут раніше виробленої продукції не здійснюється, економічні зв'язки ненадійні	
	компетентнісно-функціональна	Не забезпечується розвиток, досягнення поставлених цілей у різних напрямках діяльності	
	інновінгово-інтелектуальна	Відсутні витрати на інновації	

адаптивно-гармонізаційних трансформацій, в основі яких лежить програма дій з організації та забезпечення економічного потенціалу, заснованих на концепції, принципах та процесі стратегічних перетворень, технології їх здійснення, використанні потенціалу і ресурсів підприємства і досягненні поставлених цілей функціонування.

Особливістю економічного потенціалу є те, що він за своєю сутністю є стратегічним ресурсом, який необхідно враховувати під час визначення стратегічних цілей та завдань. У науковій теорії поняття «стратегічний розвиток потенціалу підприємства» розглядається як «здатність до зростання його фактичних можливостей через реалізацію внутрішніх резервів розвитку та можливостей зовнішнього середовища, які б дозволили забезпечити реалізацію стратегічних цілей розвитку підприємства з метою досягнення незалежності від зміни кон'юнктури ринку та адаптації до факторів макросередовища» [442].

Тобто, при розробці інструментів просторово-процесного управління економічним потенціалом необхідно враховувати зміни у зовнішньому мікро та макро середовищі, які постійно на нього діють. Підхід до процесів формування економічного потенціалу підприємства на основі стратегічного економічного розвитку підприємства із урахуванням циклічності та змінності економічних процесів дає змогу розглядати потенціал підприємства як один із об'єктів управління.

Тобто, інструменти забезпечення використання економічного потенціалу підприємств мають бути розроблені із врахуванням казуально-детермінованих понять циклічності розвитку, відповідно одним із основних інструментів, які можна запропонувати є модель стратегічної спіралі кластерного розвитку економічного потенціалу підприємств машинобудування (рис 4.17). Перед формуванням моделі зауважимо, що у межах галузі машинобудування функціонує досить значна кількість (за об'ємами та структурою) підприємств, які, формуючи стратегічне управління економічним потенціалом у межах казуально-детермінованих умов, необхідно кластеризувати за певними ознаками, тобто сформувати кластер, який буде рухатись по спіралі потенціалу.

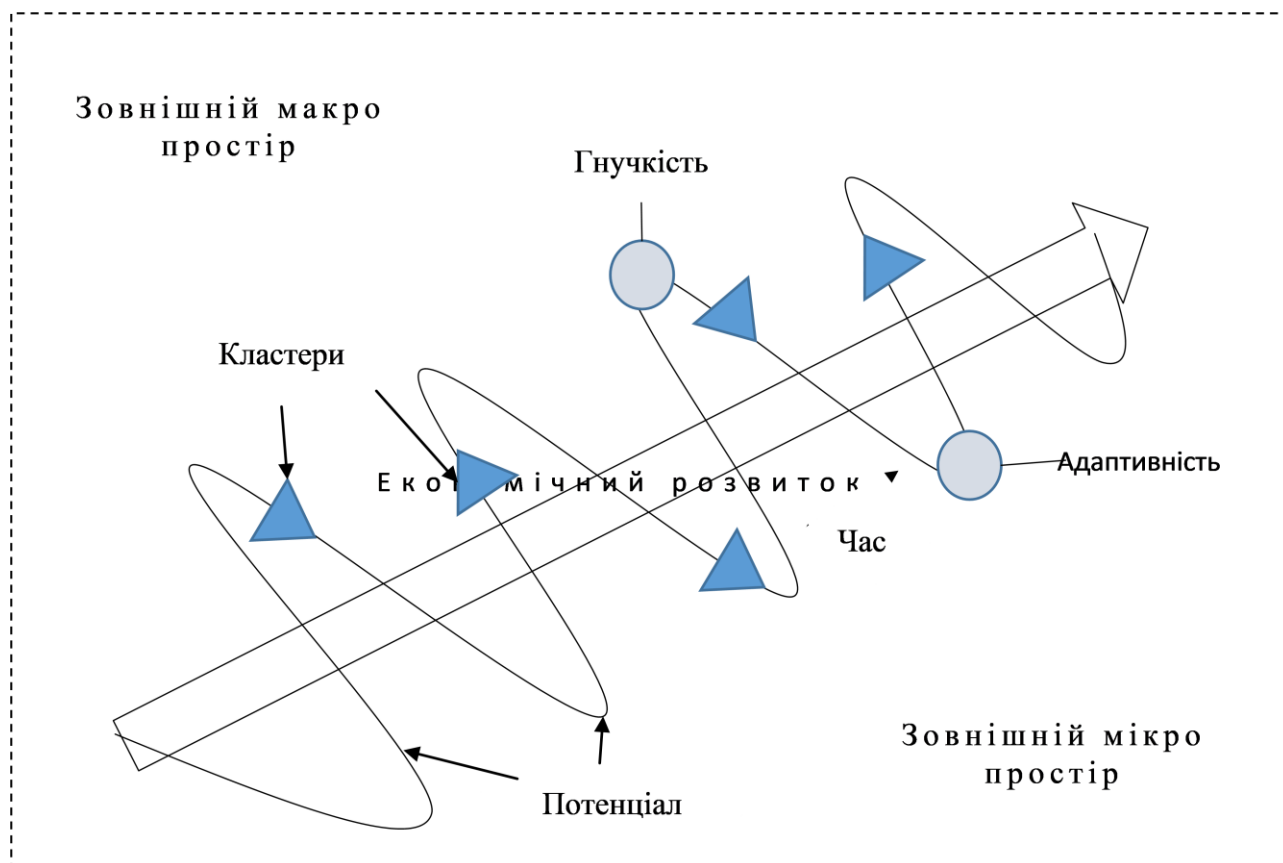


Рис. 4.17. Модель стратегічної спіралі кластерного розвитку економічного потенціалу підприємств машинобудування

Обґрунтовуючи запропоновану модель, необхідно зауважити, що кластери рухаються по спіралі економічного потенціалу, яка визначається вектором економічного розвитку підприємства перебуваючи в зовнішньому макро та мікро середовищі. Водночас на спіраль потенціалу діють сили гнучкості та адаптивності, визначаючи завиток спіралі. Широкі проміжки між завитками спіралі свідчать, що гнучкість та адаптивність діють, а кластери рухаючись по спіралі потенціалу маючи стабільність та стійкість. Вузькі проміжки між завитками спіралі скорочують тривалість, яку кластер долає для досягнення піку економічного розвитку, проте кластери можуть досягати шоківих станів, збільшувати ризики втрати стійкості.

Проте пологість спіралі потенціалу має значну залежність від часу: чим вузьчі завитки, тим вони гостріші, а отже спіраль втрачає гнучкість та адаптивність. Таким чином, модель стратегічної спіралі кластерного розвитку

економічного потенціалу підприємств машинобудування показує, що підприємства можуть приймати за основу як мінімум два альтернативних варіанти управління потенціалом: швидкий та повільний, які мають свої переваги та недоліки.

Модель стратегічної спіралі кластерного розвитку економічного потенціалу підприємств машинобудування є одним із інструментів забезпечення управління економічним потенціалом підприємств, яка дозволяє прогнозувати рух підприємств (у межах кластерів) до економічного розвитку, необхідність використання різних методів управління при повільній чи швидкій політиці використання та забезпечення економічного потенціалу.

Відповідно до проведених розрахунків, найбільший вплив на рівень економічного потенціалу підприємств в умовах трансформаційних змін має інновінгово-інтелектуальна складова, тобто для управління економічним потенціалом необхідно залучати інструменти інновінгового характеру, які відповідно будуть найбільш ефективними. Одним із таких інструментів є схема прийняття рішення про управління потенціалом підприємства на засадах інновінгу (рис. 4.18). Проведення аналізу видів діяльності підприємств дає можливість виокремити чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, які найбільше впливають як на розробку, так і на впровадження стратегії, виборі методів стратегічного оцінювання та визначення конкурентного статусу.

Також важливим є узгодження темпів оновлення, адаптації вибраних складових економічного потенціалу, а також розробити послідовний, паралельно-послідовний графік гармонізації параметрів і компетенцій персоналу задля подальшого уникнення простоїв і браку у виробництві продукції з метою запланованого виходу її на ринок. Зауважимо, що такий підхід постійно мотивує для пошуку нових рішень, підвищуючи конкурентоспроможність підприємства та сприяє його розвитку в умовах структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій.

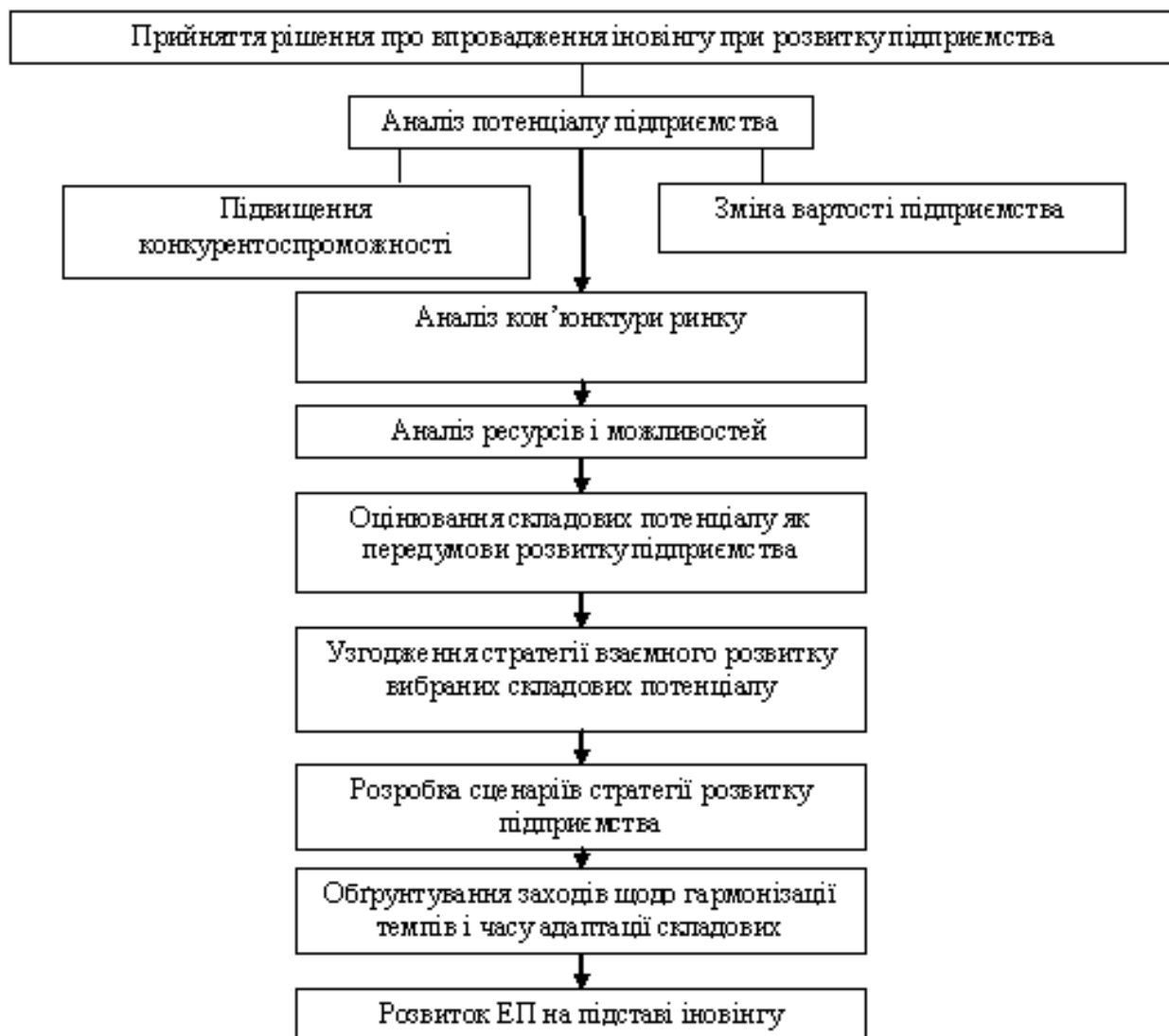


Рис. 4.18. Схема прийняття рішення про управління потенціалом підприємства на засадах інновацій

Також можна додати, що при збільшенні ефективності підприємства, керівництво прагне не тільки підвищити якість продукції, зменшити витрати, але й розраховує отримати деякий фінансовий результат. Тому можна стверджувати, що підвищити ефективність можна якщо:

- наявні елементи компетентісно-функціональної складової економічного потенціалу, зокрема на підприємстві є достатня кількість ресурсів для проведення виробничих чи управлінських змін;

– для підприємства, яке використовує інновігово-інтелектуальний елемент економічного потенціалу темпи росту фінансових показників будуть вищими в короткостроковій перспективі, ніж у конкурентів. Вивчення напрацювань у сфері оцінки конкурентоспроможності, у межах забезпечення та управління економічного потенціалу підприємства показало, що

– оцінка конкурентоспроможності підприємства (продукції) за величиною комплексного показника конкурентоспроможності конкретних товарів на конкретних ринках на основі середніх і відносних величин;

– оцінка конкурентоспроможності підприємства (продукції) за величиною комплексного показника на основі поєднання показника конкурентоспроможності товарів і показників ефективності організаційно-економічного механізму управління підприємством;

– оцінка конкурентоспроможності підприємства (продукції) за інтуїтивними характеристиками конкурентного статусу на основі прикладних моделей.

Водночас використання запропонованої схеми дозволить забезпечити розвиток та підтримку ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу: підтримку існуючих позицій підприємства на ринку, підвищення конкурентоспроможності та забезпечення економічної безпеки. Доцільно використовувати взаємне поєднання розвитку підприємства, адаптації (оновлення) його економічного потенціалу на еволюційній стратегічній і інноваційній політиці, але пошук інновацій (через обмеженість фінансових ресурсів, неможливість гармонізувати грошові потоки) зосереджується на заходах для зниження собівартості продукції з метою зниження її ціни та збереження рівня конкурентоспроможності.

У результаті проведеного дослідження очевидно, що економічний потенціал підприємства, як об'єкт його системи забезпечення діяльності за однакових умов можна використовувати з різним ступенем ефективності. Запропоновано методичний підхід щодо оцінки економічного потенціалу підприємств в умовах структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій (рис. 4.19).

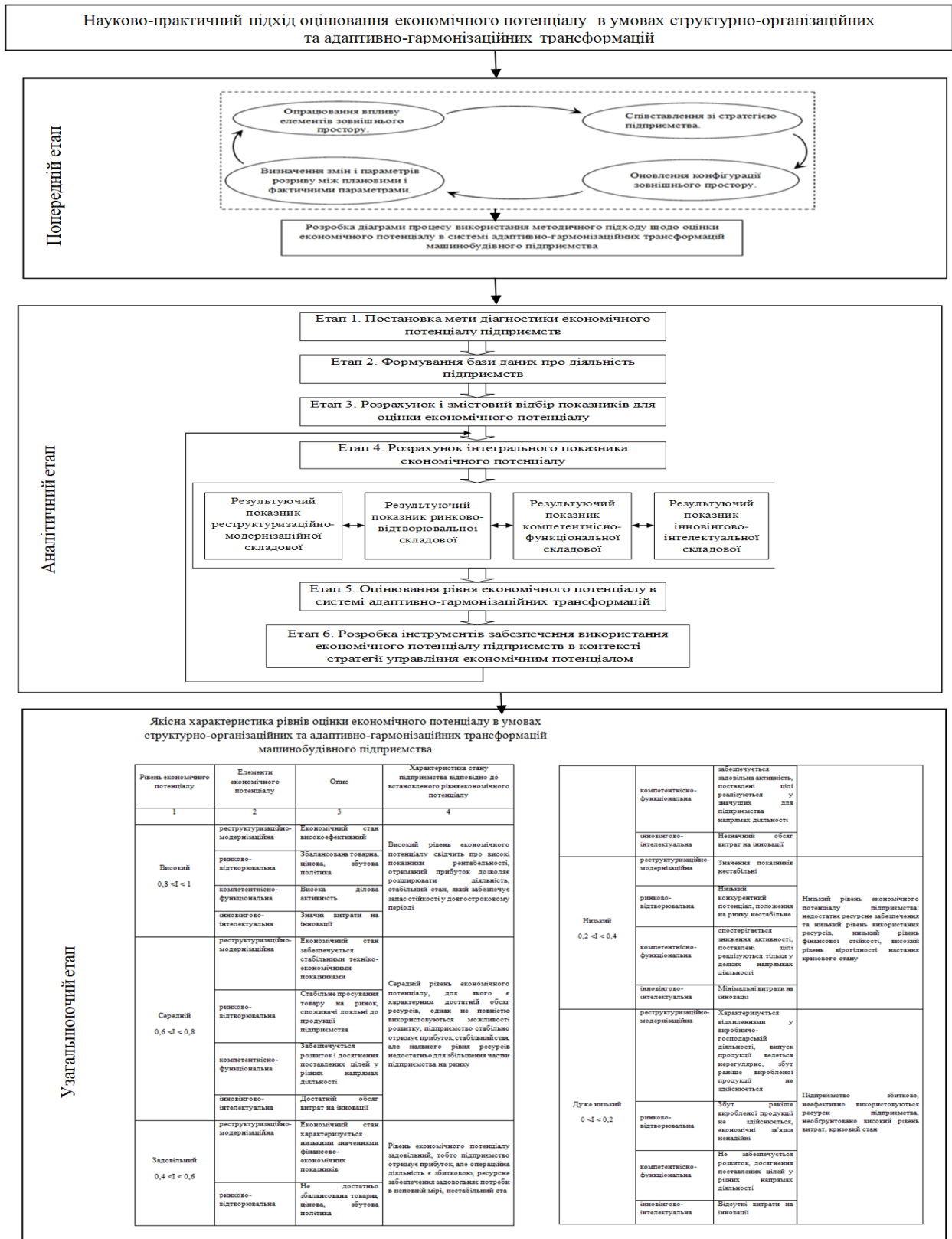


Рис. 4.19. Схема науково-практичного підходу оцінювання економічного потенціалу в умовах структурно-організаційних і адаптаційно-гармонізаційних трансформацій

Передбачена комплексна діагностика по визначеним складовим економічного потенціалу підприємства: реструктуризаційно-модернізаційна, ринково-відтворювальна, компетентнісно-функціональна та інновінгово-інтелектуальна, кожен з яких аналізується в трьох аспектах, а саме, ресурси, можливості і компетенції.

На базі оцінок окремих складових економічного потенціалу підприємства формується його інтегральний показник з використанням методу головних компонент та кореляційно-регресійного аналізу. Застосування викладених методичних розробок на практиці дозволяє: сформулювати розуміння поточного стану і тенденцій у розвитку підприємства; виділити проблеми, що стоять перед підприємством; сформулювати управлінські рішення для забезпечення належного рівня економічного потенціалу підприємства; порівнювати підприємства між собою. Аналіз економічного потенціалу підприємства дозволяє отримати як комплексну оцінку, так і приватні оцінки складових економічного потенціалу підприємства. На підставі такого глибокого дослідження аналітик може виявити проблеми підприємства. Далі необхідно приймати управлінські рішення щодо підвищення економічного потенціалу шляхом розробки стратегії управління економічним потенціалом в процесі структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних трансформацій підприємства. Запропоновано різні інструменти стратегічного управління економічним потенціалом, які базуються на принципах адаптивності, гнучкості та кластеризації підприємств однієї галузі та інновінгового управління, що сприятиме посиленню конкурентних переваг досліджених підприємств.

Висновки до розділу 4

Встановлено, що важливими умовами формування окремих складових економічного потенціалу є врахування економічних інтересів промислового підприємства, яке дозволяє визначити основні напрями управління економічним потенціалом для досягнення максимального ефекту діяльності

підприємства у сучасному суспільстві. Запропонувавши сформувати чотири основні складові елементи економічного потенціалу підприємства (реструктуризаційно-модернізаційна, інновінгово-інтелектуальна, компетентісно-функціональна, ринково-відтворювальна) необхідно провести їх дослідження та діагностику, яка дозволить виявити проблемні позиції серед промислових підприємств, або галузь яка потребує розвитку економічного потенціалу. Виділення саме визначених окремих складових економічного потенціалу підприємства дає можливість до об'єктивного аналізу окремих складових та інтегрування їх показників у майбутньому. Обґрунтовані складові економічного потенціалу підприємств з урахуванням економічних інтересів запропоновано враховувати при здійсненні діагностики економічного потенціалу та сформувати на їх основі науково-методичний підхід до аналізу економічного потенціалу підприємств машинобудування. На підставі узагальнення сучасних тенденцій наукових пошуків дозволили виявити «слабкі місця» загального економічного потенціалу та згрупувати окремі індивідуальні показники різних елементів складових економічного потенціалу у відповідні простори задля досягнення синергетичного ефекту використання і адаптації ресурсів та конкурентних переваг на ринках.

Визначені основні складові економічного потенціалу забезпечують просторово-процесне управління економічним потенціалом підприємства, разом з тим, етап розрахунку показників економічного потенціалу підприємств за складовими є одним із найважливіших етапів, оскільки охоплює усі складові діяльності підприємства. Забезпечення економічного потенціалу потребує від керівництва підприємств не лише сформувати відповідне середовища для їх стабільного функціонування, але й визначити підходи щодо оцінювання їх стійкості до змін, які постійно відбуваються в адаптаційно-детермінантних умовах. Структурна стійкість складових економічного потенціалу дозволить підприємствам використовувати потенціал у межах найбільш оптимальних адаптаційно-гармонізованих зрушень, що відбуваються на підприємствах в періоди перетворень та змін. Формування і впровадження науково-практичного

підходу до оцінювання структурної стійкості економічного потенціалу підприємства є системним комплексним процесом, який забезпечує належний ступінь оцінювання економічного потенціалу та структурних зрушень його складових відповідно до умов змін, необхідних вчасних адаптацій. Обґрунтовано, що оцінювання структурної стійкості економічного потенціалу підприємства необхідно здійснювати у відповідності до чітко визначених етапів, які охоплюють усі складові економічного потенціалу та процеси, які їх формують. Доведено, що вітчизняні підприємства потребують формування підходів щодо управління інноваційним потенціалом, яке буде мати випереджувачий характер, що дозволить забезпечити їм належний розвиток та конкурентоспроможність.

Запропоновані основи концептуального підходу до управління випереджувачим розвитком інноваційного потенціалу підприємств та виявлені й описані основні його елементи: економічні інтереси, знання, інтелектуальний капітал, інноваційний потенціал та управління інноваційним потенціалом. Визначені основні аспекти впливу середовища, ризиків, факторів та інноваційних трансформацій на управління інноваційним потенціалом підприємства, здатності до його використання та відтворення в умовах постійних змін.

Обґрунтовано, що процеси господарювання у кожному підприємстві пов'язані із безперервними структурно-організаційними трансформаціями та адаптаціями до них. Економічний потенціал підприємства потребує постійного моніторингу його стану та резервів. Розроблено теоретико-методичний підхід до формування, оцінювання та удосконалення економічного потенціалу підприємств через інтеграцію елементів і методів в умовах структурно-організаційних трансформацій. Методологічною основою є використання відповідних методів та інструментів щодо оцінювання економічного потенціалу підприємств: експертних методів для визначення основних тенденцій економічного потенціалу; головних компонент в кореляційно-регресійному аналізі для формування інтегрального показника економічного потенціалу в

умовах структурно-організаційних трансформацій. Розроблено і запропоновано використати теоретико-методичний підхід, який дозволяє оперувати значним масивом різних за обсягами даних та визначати структурно-організаційні взаємозв'язки між показниками, які визначають локальні складові економічного потенціалу та його забезпечення і створюють потрібний простір в певний період функціонування підприємства. Передбачена комплексна діагностика по визначених складовим економічного потенціалу підприємства: реструктуризаційно-модернізаційна, ринково-відтворювальна, компетентнісно-функціональна та інновінгово-інтелектуальна, кожен з яких аналізується в трьох аспектах, а саме, ресурси, можливості і компетенції. Застосування викладених методичних розробок на практиці дозволяє: сформувати розуміння поточного стану і тенденцій у розвитку підприємства; виділити проблеми, що стоять перед підприємством; сформувати управлінські рішення для забезпечення належного рівня економічного потенціалу підприємства; порівнювати підприємства між собою. Аналіз економічного потенціалу підприємства дозволяє отримати як комплексну оцінку, так і приватні оцінки складових економічного потенціалу підприємства, фахівці зможуть виявити проблеми підприємства та запропонувати шляхи їх вирішення.

Основні наукові положення, які подано у даному розділі роботи, відображено в наукових працях автора за списком використаної літератури [362, 368, 379, 381, 386, 394, 477, 534].

РОЗДІЛ 5 КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ПРОСТОРОВО-ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

5.1. Концепція інтегрованого підходу формування ефективного просторово-процесного управління економічним потенціалом в умовах неотехнологічного відтворення

Трансформація ринкових відносин обумовлює формування перспектив розвитку підприємств та ґрунтується на рівні наявного і перспективного економічного потенціалу, його здатності до вчасного відтворення і оновлення через взаємне доповнення складових в просторі, часі. Динамічні зміни зовнішнього середовища обмежують можливість здійснення довгострокової діяльності через здійснення інноваційного підходу до розвитку, реалізацію відповідних проектів, застосування технології інтелектуалізації праці.

Визначення чинників, які детермінують складові і наповнення економічного потенціалу задля підвищення конкурентоспроможності і здійснення соціально-відповідальної діяльності є дієвим інструментом прийняття управлінських рішень. Слід зазначити, що «соціальна відповідальність разом з іншими факторами забезпечує сталий розвиток підприємства й бізнесу в цілому в довгостроковій перспективі шляхом поєднання інтересів власників, суспільства, держави та інших груп» [167, С. 619]. Вона є частиною визначення і підтримання економічних інтересів підприємства як в контексті розвитку, так і забезпечення економічного функціонування, підвищення результатів діяльності, необхідності реалізації переваг просторово-процесного підходу управління відповідно до потреби розвитку у визначених умовах функціонування.

Органічне поєднання економічного потенціалу, економічних інтересів та економічних пріоритетів дозволяє гармонізувати розвиток, масштаби діяльності, вартісну оцінку як підприємства, так і бізнес-процесів, ресурсну забезпеченість комерційно-виробничої діяльності і соціально-ринковий імідж підприємства, підвищити інвестиційну привабливість та сприятиме здійсненню просторової орієнтації управлінських рішень.

На сучасному динамічному ринку, де одні технології швидко перевершують інші, продукти та послуги застарівають за досить короткий час, успішними стають ті підприємства, які постійно створюють і поширюють нові знання і це швидко перетворюється на якісно нові технології та продукти. Це дозволяє створити простір діяльності підприємства, який характеризується інноваційним наповненням та є найціннішим активом і передумовою інноваційного розвитку задля досягнення сильних конкурентних переваг на мінливому конкурентному ринку товарів і послуг в даний час і адаптуватися до майбутніх конкурентних змін.

В умовах неотехнологічного відтворення організаційно-управлінські інновації займають провідне місце при формуванні просторово-процесного управління підприємством у його розвитку на підставі новітніх технологій у напрямки діяльності і удосконаленні економічного потенціалу. Створення умов для впровадження просторово-процесного управління має стратегічне значення, що пов'язано з підвищенням ролі інноватизації управління як основної передумови розвитку економічного потенціалу підприємства. Основним завданням підтримання стабільності діяльності сучасних підприємств є забезпечення їхнього безперервного розвитку, зміцнення позицій на ринку та створення довгострокових конкурентних переваг.

Так, на думку Прохорової В. В., Залуцької Х. Я «управлінську інновацію слід трактувати як креатив-комплекс ініціативних (відомих та оригінальних) ідей та заходів забезпечення раціоналізації бізнес процесів підприємства усіх напрямків та рівня діяльності з технологічного, організаційного та економічного аспектів, спрямованих на максимальну результативність їх

здійснення, забезпечивши, тим самим, максимальний додатковий ефект для стратегічного розвитку підприємства в сучасних неотехнологічних умовах функціонування» [298, с. 151].

З позиції соціальної відповідальності і ініціатив розглядає задоволення інтересів стратегічних груп як роль керівництва в удосконаленні якості управління розглядає Камишникова Е.В., а саме, що «забезпечення більш тісного взаємозв'язку стратегічних соціальних ініціатив з ключовими бізнес-процесами компанії і формулювання її місії і довгострокових цілей з орієнтацією на задоволення потреб стратегічних груп стейкхолдерів призводить до інтеграції стратегічних елементів корпоративної соціальної відповідальності в корпоративну і бізнес-стратегію. При цьому генерування рішень з найважливіших питань стратегічного управління керівників відповідних функціональних підрозділів стає прерогативою вищого керівництва компанії, тому що саме воно відповідає перед суспільством і групами стейкхолдерів за прийнятті рішення» [135].

Задля розвитку підприємства Фролова Л. В., Єрмак С. О., Іванчук К. О. пропонують «формуванню інноваційний простір та його зміни, зауважуючи, що площа інноваційного простору може змінюватися в процесі розвитку підприємства, оскільки межі інноваційного простору визначаються не постійними величинами. Це обумовлено динамізмом зовнішніх умов господарювання, зміна яких корегує інноваційний простір забезпечення інноваційного розвитку підприємства. Забезпечення інноваційного розвитку підприємства має супроводжуватися постійним моніторингом відповідності стану підприємства визначеній площині інноваційного простору, що має на меті завчасне розпізнавання збудників, які можуть призвести до виходу підприємства за межі інноваційного простору» [421]. Динамічність просторово-процесного управління економічного потенціалу сприяє підтриманню меж визначених просторів, вчасному визначенню загроз взаємному їх порушенню, запобіганню руйнування через корегування його складових, а також зовнішній простір – реалізуючи адаптаційні або випереджаючі зміни.

Разом з тим, «інтегрована система управління включає системи, що працюють в єдиному інформаційному просторі, що не тільки забезпечує інформаційну актуальність, ефективність, цілісність та надійність, а й полегшує взаємодію та обмін інформацією між системами [332, с. 46]. Оскільки інтегрована структура піддається впливу зовнішніх і внутрішніх факторів і сама є динамічною, вона може викликати такі явища, як флуктуація - локальне порушення, що загрожує загальному балансу системи, а також поліфуркації - руйнування, розпад системи - через порушення загального балансу». Збалансованість системи економічного потенціалу підтримується функціональним наповненням його складових, що дозволяє застосовувати просторово-процесне управління із його інтеграційними характеристиками за рівнями, просторами, процесами.

Створення необхідного стратегічного ефекту просторово-процесного управління можливе на підставі визначення та описання інтеграційних функцій виробничих підприємств: арбітражної, організаційної, мотиваційної, вирішення (нівелювання) конфліктів, відтворювальної. Ці функції дадуть змогу побудувати різні рівні та характеристики інтегрована система управління та відображають їхні основні інтеграційні властивості. Ефективність інтеграції бізнес-одиниць залежить від того, на скільки ефективно вони поєднані та реалізовані. Разом з тим, траєкторію розвитку визначають Раєвнева О.В., Чанкіна І.В. «як напрям розвитку, що описується комплексом показників та характеристик, ототожнюючи поняття вектору й траєкторії розвитку. Траєкторія розвитку інноваційного простору визначається відповідно до обраного вектору і характеризує шлях, за яким відбувається зміна якісного стану підприємства. Опис траєкторії розвитку дозволяє визначити наскільки близько в процесі інноваційного розвитку підприємство наблизиться до меж інноваційного простору та розробити перелік заходів запобігання втрати рівноважного стану або його відновлення» [306]. Стійкість економічного потенціалу обумовлює підтримання його складових у визначеній конфігурації, необхідній пропорціональній структурі, наповнення необхідними ресурсами

здля реалізації визначеної функціональної стратегії та забезпечення можливості вчасного їхнього перерозподілу при змінах у зовнішніх просторах.

Таким чином, врахування зазначених особливостей ключових елементів просторового та процесного підходу шляхом консолідації переваг та побудова єдиного підходу до управління дозволяє здійснити елімінацію недоліків і негативних впливів на діяльність підприємства, оскільки зосереджує управлінський фокус на просторово-процесній структурі підприємства. «Посиленню зв'язків і зменшенню розривів між складовими сприяє застосування конвергентного підходу в управління, який спирається на органічне поєднання можливостей інформаційних технологій із особливостями побудови просторово-цифрової економіки, регіональних ринків і багатофункціональної продукції при здійсненні перетину передових досягнень в якості технології, організації, плануванні, опрацюванні нових комунікацій, а також можливості переходу на різні платформи інноваційного співробітництва. Слід зазначити, що саме конвергентність як основа розвитку, так і просторово-циркулярної економіки може стикнутись із певною необхідністю узгодження елементів і зв'язків системи задля уникнення їхньої антагоністичності та забезпечення сумісності з метою збереження її цілісності та створення передумов для розвитку» [26]. На мікрорівні доцільно виділяти рівні інтегрованості систем управління, зокрема: частково інтегровані (системи управління, які певною мірою досягають своєчасності і повноти досягнення встановлених цілей, оскільки серед локальних систем, які вони об'єднують, є такі, що не здатні якісно виконувати покладені на них функції і ефективно взаємодіяти з іншими підсистемами); високоінтегровані (системи управління, які забезпечують своєчасність і повноту досягнення встановлених цілей за рахунок якісного виконання функцій локальними системами управління та їх ефективною взаємодією). Тобто, чим більшим є вплив локальних систем на досягнення цілей організації, тим вищим рівнем інтегрованості характеризується її система управління [82, с. 42].

Просторово-процесне управління економічним потенціалом підприємства ґрунтується на сильних якостях і сторонах, що створює підґрунтя для подальшого розвитку на підставі їх внутрішньої інтеграції із збереження цільових настанов і визначених границь. Тому, під просторово-процесним управлінням економічним потенціалом слід розуміти управлінський процес, який через впливи організує в просторі і часі бізнес-процеси по перетворенню ресурсів з фактичної у перспективну здатність реалізувати стратегію та відображає інтегральну спроможність для підтримки розвиткових процесів і конкурентоспроможності товарів і послуг при задоволенні потреб ринку на встановленому рівні.

Просторово-процесне управління пов'язує дві або більше систем, що забезпечує певні гарантії в безперервному функціонуванні підприємства спираючись на адаптивність, оскільки може змінюватись залежно від набору управлінських впливів для підвищення ефективності діяльності. Інтеграція складових і збереження підприємства як функціонуючої системи має ґрунтуватись на вчасному використанні дієвих методів і підходів просторово-процесного управління залежно від специфіки ринкової ситуації і наявного (резервного) потенціалу. Багатоаспектність впливу зовнішнього простору обумовлює визначення складових забезпечення зовнішнього простору, а саме: зміст економічних інтересів; розширення кількості відносин, тенденції змін ринків, сегментів, потреби; вимоги постіндустріального розвитку; інтелектуалізація цифрових технологій (рис. 5.1). До того ж це вимагає впровадження інновацій в різних функціонально наповнених сферах таких як, технологічні [217], які зосереджуються на внесенні змін у виробничий процес, організаційні інновації – це модернізація стратегії просування продукції підприємства, інновації управлінські – це модернізація методів, принципів, засобів і форм управління бізнес-процесами з метою підвищення ефективності діяльності підприємства. Управлінські інновації є не що інше, як нові управлінські технології, адміністративні процеси і організаційні структури. Це

може бути, наприклад, запровадження нових методів організації праці, структуризації завдань, розподілу ресурсів, системи винагороди.

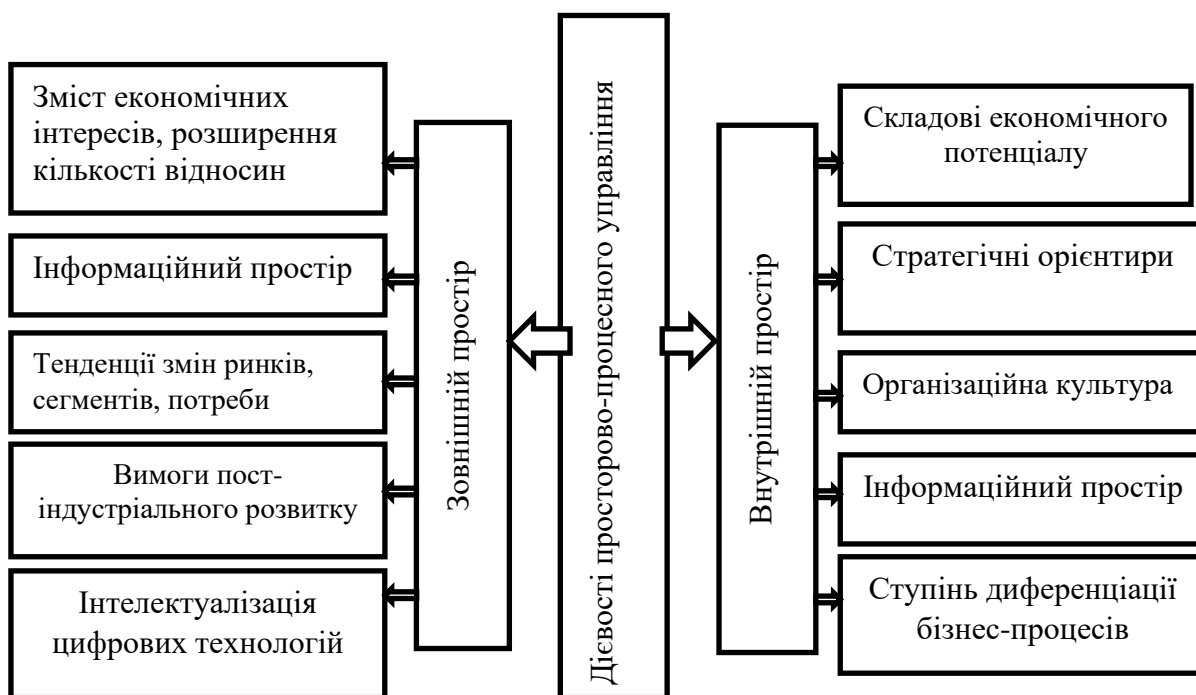


Рис. 5.1. Забезпечення дієвості просторово-процесного управління підприємства

Взаємообумовненість і інтеграційні можливості інформаційного простору і організаційної поведінки дозволяють інтенсифікувати отримання нової інформації щодо вузьких місць в діяльності підприємства, сформувати моделі оновлення компетенцій робітників, технології їхнього професійного самовираження та участі в обґрунтуванні технологічної основи постіндустріального оновлення. Разом з тим, при розробці стратегії інноваційного розвитку як передумови збереження підприємства як господарського суб'єкта необхідно ретельно визначити горизонт і межі планування, виділити етапи, а також можливості вибору напрямків інноваційного розвитку, оскільки це обумовлено ущільненням інформаційного простору. Як свідчить практика, «розробка інноваційної стратегії підприємства

вимагає великих витрат фінансових, інтелектуальних та інших ресурсів, як на етапі розробки і затвердження, так і в процесі реалізації» [87, с. 277].

Формування просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства включає такі заходи (рис. 5.2): визначення структури потенціалу і проведення її модифікації; створення умов для здійснення циклічності інтеграції і оновлення змістовного наповнення внутрішніх просторів; аналіз конкурентних сильних і слабких сторін; вивчення можливих методів діагностики, оцінка можливих елементів та їх конвергенції; розкриття синергетичної дії елементів; комплексна оцінка конкурентоспроможності підприємства; розробка загальної та функціональних стратегій нарощування потенціалу та розвитку.

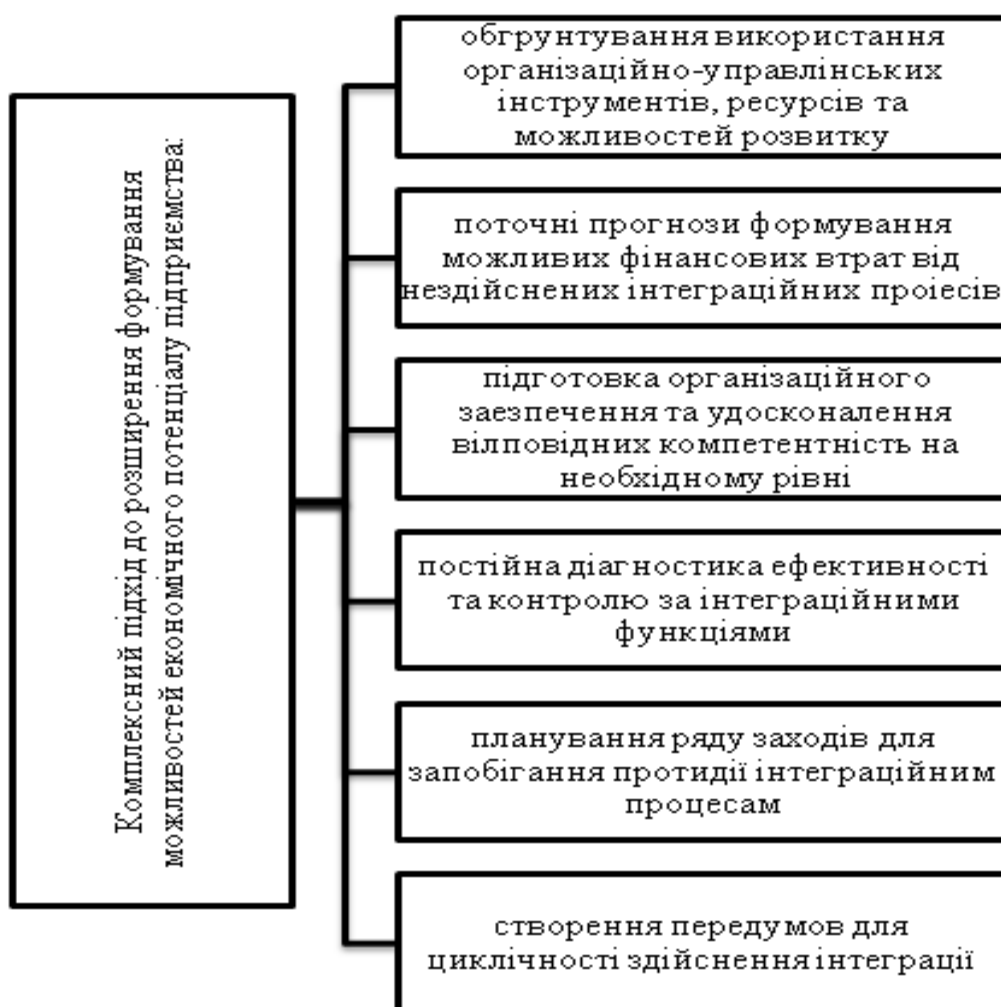


Рис. 5.2. Складові комплексного підходу формування можливостей економічного потенціалу підприємства в інтеграційному процесі

Оскільки провідну роль у забезпеченні інноваційного розвитку відіграє обґрунтування меж інноваційного простору, то знаходження верхньої і нижньої границі динамічної рівноваги, дозволить реалізувати такі заходи щодо здійснення інтеграції складових економічного потенціалу, які забезпечать рівновагу на визначений період окремих з них та здійснити зміну насиченості інших задля нівелювання протиріч і запобігання опору інтеграційним процесам. «Розвиток інноваційного простору передбачає наявність декількох значень показників, яких може досягати підприємство в процесі свого розвитку. Межі розвитку інноваційного простору можуть визначатися з огляду на закономірність еквіфінальності системи, тобто оцінювання граничних можливостей підприємства» [422].

Таким чином, збалансування зовнішніх і внутрішніх можливостей підприємства, постійна актуалізація економічних інтересів в сучасних умовах господарювання дозволяє формувати таку архітектуру інтеграційного підходу забезпечення ефективного просторово-процесного управління потенціалом, яка на підставі його змістовного наповнення через простір і процеси поєднати ще сценарний підхід і проектне управління. Це сприятиме вчасно реагувати на наповнення складових економічного потенціалу, адаптації до високо конкурентних ринків, мотивувати персонал до удосконалення компетенцій і впроваджувати інноваційні процеси задля здійснення розвитку і ведення соціально-відповідального бізнесу (рис. 5.3).

Основою концепції є розроблений і запропонований інтегрований підхід ефективного просторово-процесного управління економічним потенціалом ґрунтується на виділенні двох етапів, які відбуваються циклічно, формування просторів при їх кількісно-якісному наповненні, що відбувається при розширенні сегменту ринку і збільшенні точок дотику до зовнішнього простору, що потребує адаптації складових економічного потенціалу і технології прийняття управлінських рішень, які забезпечать інтегровану цілісність. Наступний етап включає якісну інтеграцію відповідних процесів в середині підприємства через здійснення відтворення, оновлення технології і

використання нових матеріалів, зміни в організації праці, інтелектуалізацію цифрових технологій в управлінні, що забезпечує отримання нової якості виробничих відносин.

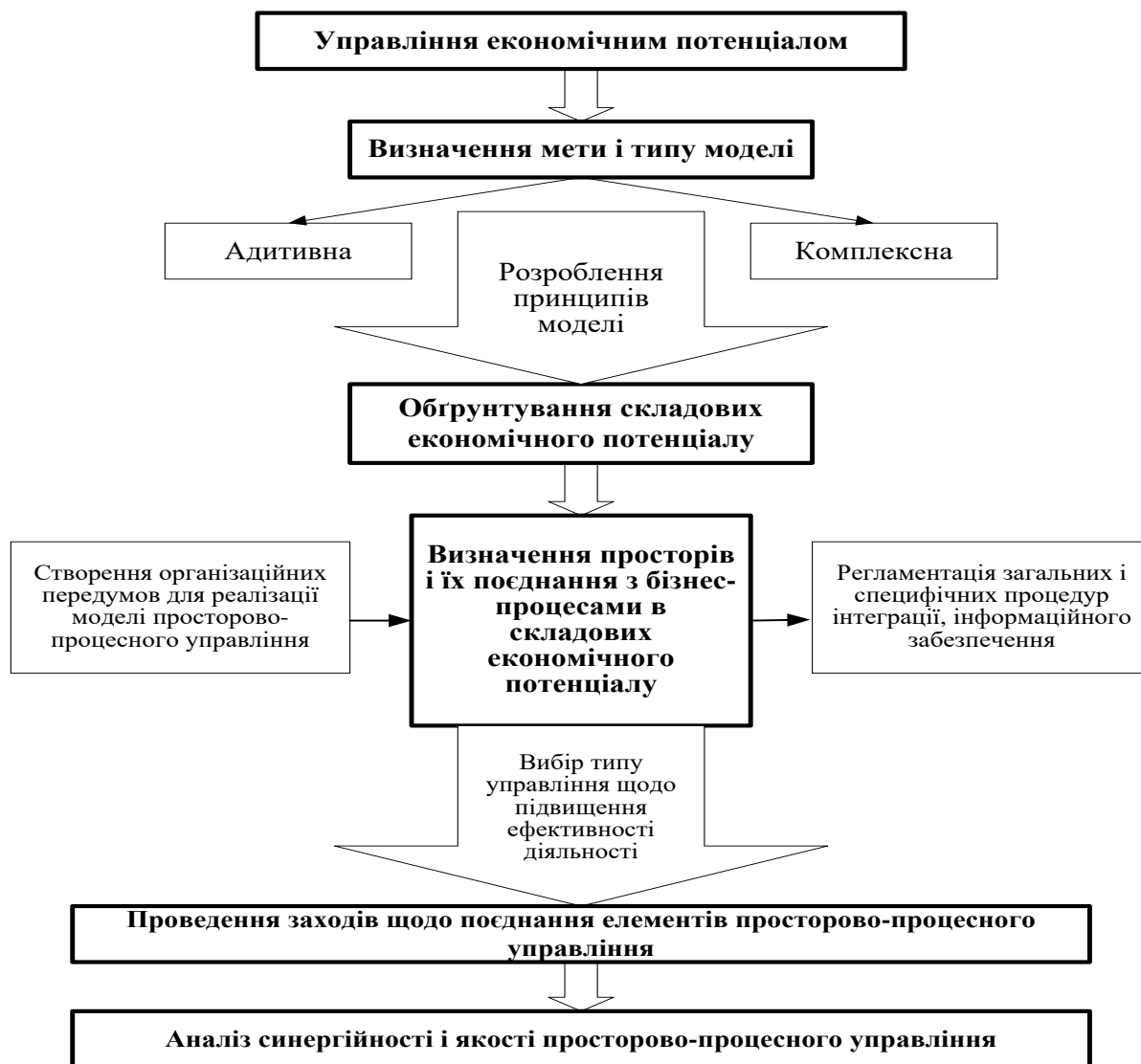


Рис. 5.3. Схема розробки моделі просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства

Пропонує виділити два пріоритетні прикладні бінарні завдання В. Микитенко [237], які потребують розв'язання в просторово-процесному управлінні, а саме: – визначити та обґрунтувати типовий комплекс політик просторового управління природно-ресурсними активами (стратегічний

інструментарій); – розробити базовий управлінський інструментарій процесного типу та визначити ключові площини недостатньо вивчених зрізів функціонування мета простору економіки країни.

Разом з тим, формування інтегрованого підходу до визначення стратегічних орієнтирів і напрямків нарощування потенціалу сприяє адаптації системи планування до регулювання рівня конкурентоспроможності на різних сегментах (через гармонізацію по них отримання виручки від реалізації з позиції дотримання постійного надходження на встановленому рівні) і без необхідності не збільшувати певні складові економічного потенціалу (рис. 5.4).

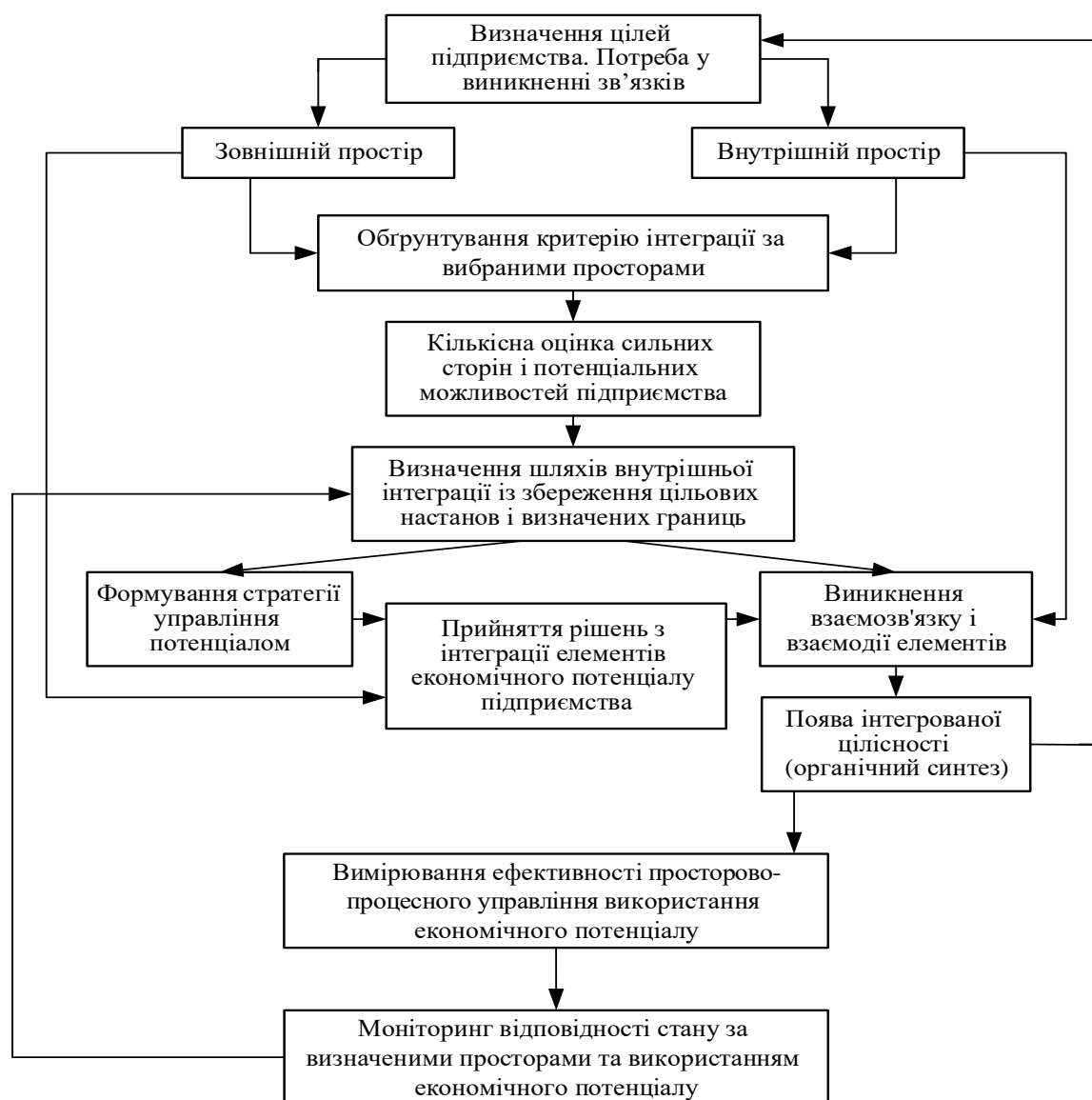


Рис. 5.4. Основні етапи інтеграційного підходу формування просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства

Проведення моніторингу ринку з позиції його темпів розширення (звуження), впровадження нових підходів з діджиталізації, знанієвої орієнтації технологій виробництва, що скорочує собівартість та (або) операційного часу виготовлення продукції, а також здійснення діагностики дозволяє акумулювати інформацію та визначати шляхи удосконалення вибраних складових економічного потенціалу. «До ексклюзивних інноваційно-інвестиційних стратегій мікроекономічних систем, на думку авторів слід віднести: по-перше, стратегії креативного, прогресивного, конкурентного розвитку мікроекономічних систем; по-друге, функціональні інноваційно-інвестиційні стратегії, до яких можуть бути віднесені – логістичні, фінансові, кадрові, продуктові та інші стратегії; по-третє, стратегії трансформації, реструктуризації та адаптації; по-четверте, стратегії інноваційно-технологічного оновлення» [532]. Після фіксації стану зовнішнього простору як основи розвитку підприємство розглядає з позиції достатності внутрішні ресурси, можливості та обмеження (сильні та слабкі сторони) щодо адаптації, або розвитку на обраній основі і ступеня неотехнологічного відтворення. Передумовою для здійснення до цього етапу є узгодження внутрішніх ресурсів із зовнішніми загрозами та можливостями.

Таким чином, збалансування зовнішніх і внутрішніх можливостей підприємства, постійна актуалізація економічних інтересів в сучасних умовах господарювання дозволяє формувати таку архітектоніку інтеграційного підходу забезпечення ефективного просторово-процесного управління потенціалом, яка на підставі його змістовного наповнення через простір і процеси поєднати ще сценарний підхід і проектне управління. Це сприятиме вчасно реагувати на наповнення складових економічного потенціалу, адаптації до високо конкурентних ринків, мотивувати персонал до удосконалення компетенцій і впроваджувати інноваційні процеси задля здійснення розвитку і ведення соціально-відповідального бізнесу.

Для забезпечення дієвості просторово-процесного управління та спираючись на необхідність органічного поєднання задля досягнення цілей

підприємства доцільно впроваджувати інтеграційний підхід. Саме він сприятиме взаємному доповненню елементів економічної системи, якою є підприємство, з однієї сторони, соціальною, ринковою, з другого. Оскільки інтеграція є передумовою як збільшення, так і розвитку, то ґрунтується на поєднанні обособлених і вже існуючих (нових) частин в ціле, або їх вбудову у спроектовану структуру для отримання нової якості діяльності, продукту, послуги. Також інтеграція може відбуватись при відновленні єдності структур, просторів, процесів і вони набувають нових якостей в структурно-логічній схемі створення доданої вартості.

Оскільки, однією із конкурентних переваг і передумов розвитку підприємства є організаційна культура, то вплив на неї створює підґрунтя для реалізації адаптаційних стратегій, посилення інтелектуалізації праці, формування позитивного клімату в колективі. Реалізація його інтересів відбувається через економічні, соціальні, психологічні механізми, які здатні створити творчий і функціональний клімат на підприємстві, укріплювати конкурентно-іміджеві позиції у зовнішньому середовищі. Так, «для ефективного управління організаційною культурою доцільним є здійснення комплексу послідовних процесів: – відбір нових працівників з мотивацією, ціннісним ставленням до праці, нормами поведінки, близькими до організаційної культури підприємства; – інформування працівників про цінності та стандарти діяльності підприємства; – стимулювання та заохочення працівників, поведінка яких є нормою, зразком або стандартом для інших; – поточне управління організаційною культурою» [17, С.114]. Саме корпоративна культура в інтеграції з організаційною поведінкою дозволяють створювати умови для досягнення консенсусу інтересів зацікавлених сторін, нівелювати або зменшувати опір змінам при змінах стратегій, організаційної структури, типів і методів управління підприємством. На підставі застосування просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства створюються умови для впровадження інтеграційного підходу просторово-процесного управління потенціалом підприємства (рис. 5.5).



Рис. 5.5. Етапи здійснення інтеграційного підходу просторово-процесного управління потенціалом підприємства

Управління економічним потенціалом підприємства є динамічним процесом, який пов'язаний із використанням великої кількості різноманітної інформації та характеризується постійними змінами параметрів і показників, що відображають стан просторів зовнішнього і внутрішнього його просторів. Завдяки інформаційним процесам система управління здатна правильно взаємодіяти із зовнішнім простором, координуючи взаємозв'язок між чинниками внутрішнього простору через елементи економічного потенціалу

для реалізації встановлених цілей. Щоб вирішити проблеми спільного використання інтегрованої системи просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства між різними користувачами інформаційного забезпечення, що дозволяє удосконалювати його наповнення через актуалізацію інформації за просторами.

Високий рівень інформаційного забезпечення та ефективність інтегрованої системи управління доводить наявність високоінтегрованої системи управління економічним розвитком на підставі задіяння необхідних елементів економічного потенціалу, якщо рівень показників їх є низьким, то система управління економічним розвитком застосовується частково. Тобто ця система неспроможна забезпечити своєчасну та повну реалізацію поставлених цілей і реалізувати переваги в організації і плануванні бізнес-процесів.

Ступінь оновленості і інтегрованості залежить саме від складових економічного потенціалу, його здатності до насичення новим якісним змістом при підтриманні цілісності при здійсненні комерційно-виробничого процесу, а також здатність керуючої системи активізувати внутрішні можливості і інтенсивність змін визначаються здатністю елементів до інтеграції. Тому структурні зміни, що відбуваються в сучасній економіці, і посилення конкуренції на ринках вимагають необхідності в зосередженні на ефективному використанні всіх можливостей, які створюються, і ресурсів, які залучаються підприємством для заповнення визначених просторів і здійснення безперервної діяльності.

Запропонований інтегрований підхід формування ефективного просторово-процесного управління економічним потенціалом в умовах неотехнологічного відтворення ґрунтується на забезпеченні дієвості просторово-процесного управління підприємства, складових комплексного підходу формування можливостей економічного потенціалу підприємства в інтеграційному процесі, схемі розробки моделі просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства, визначених етапах його побудови (рис. 5.6). Розроблені елементи як єдине ціле дозволяє за потреби

впливати на зовнішній і внутрішній простір, обирати необхідні елементи економічного потенціалу і інтегрувати їх задля оптимізації використання ресурсів, забезпечення здійснення управлінських інновацій, розвиток здатностей змінювати складові при стратегізації.



Рис. 5.6. Загальна схема процесу забезпечення ефективного просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства

Багаторівневий характер оптимізаційних процесів діяльності підприємств при актуалізації складових потенціалу і специфіка об'єкту впливу за просторовою структурою потребує залежно від переважної кількості ключових елементів підтримання його конкурентоспроможності.

Забезпечити достатню швидкість реагування та мінімізацію потенційних негативних впливів. На основі «представленої сутнісної характеристики сформуємо перелік ключових особливостей інтегрування процесно-функціонального підходу в існуючу управлінську систему підприємств:

- забезпечення розгорнутої якісної декомпозиції загального процесу управління підприємством як у напрямку просторово-функціональних характеристик системи, так і щодо результативнодинамічної взаємодії виробничо-технічних та управлінських операцій;

- визначення чинників ефективності інтеграційних процесів з урахуванням синергетичного ефекту цілого» [1, с. 57];

- чітка регламентація та документація ієрархій відповідальності та необхідних кваліфікаційних і компетентнісних характеристик учасників процесів, а також форм контрольних заходів;

- уникнення дублювання управлінських функцій або накладання сфер відповідальності;

- оптимізація бізнес-процесів як одного з аспектів організаційного розвитку, коли ряд дій приймається власником процесу для виявлення, аналізу та покращення існуючих бізнес-процесів на підприємстві у відповідності з поставленими цілями і завданнями [2, с. 65];

- створення внутрішньо організаційного механізму ініціації та послідовної реалізації процесних поліпшень.

Перелічені складові є елементами концепції формування ефективного просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства в умовах неотехнологічного відтворення на основі інтеграційного підходу (рис. 5.7).

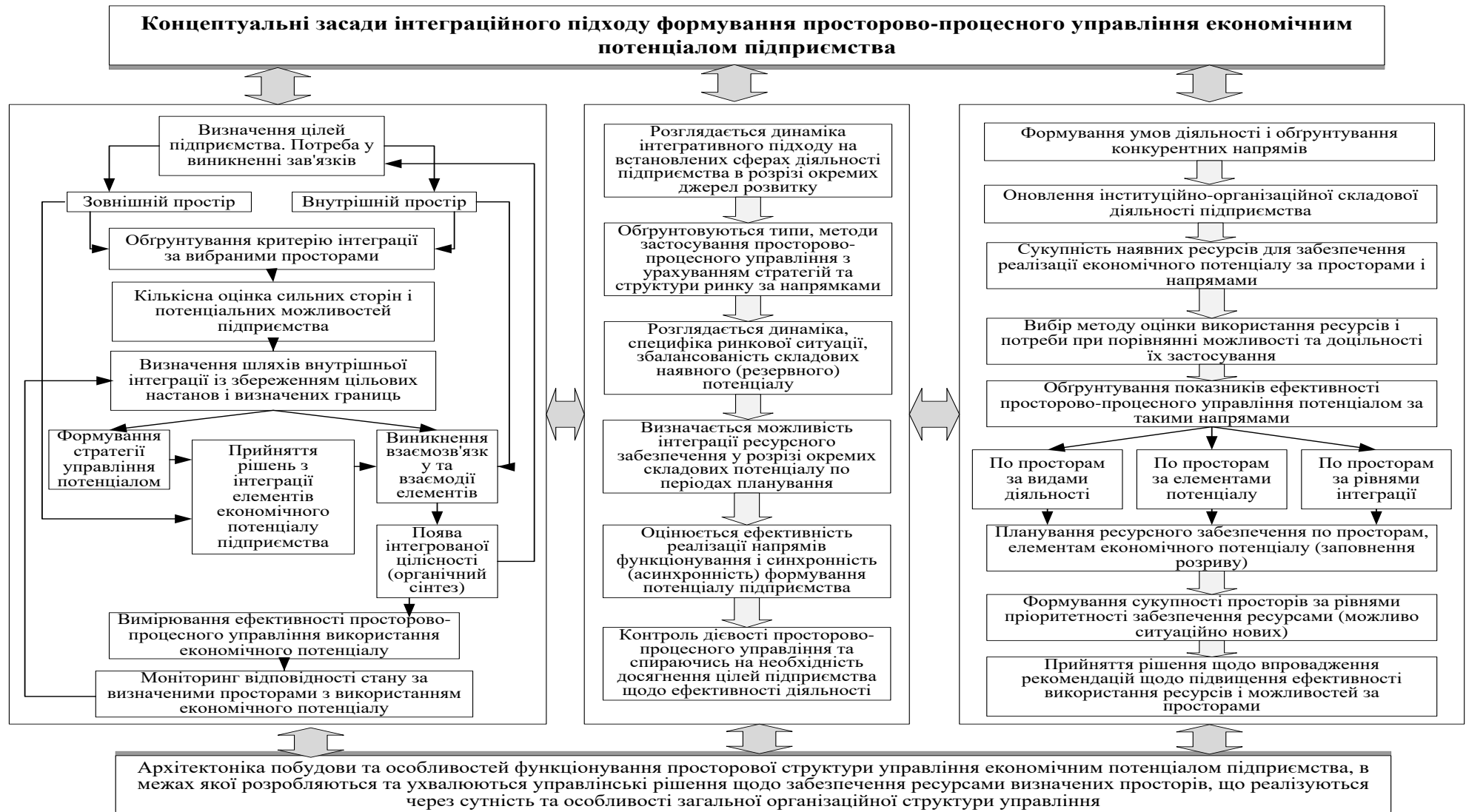


Рис.5.7. Концепції формування ефективного просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства в умовах неотехнологічного відтворення на основі інтеграційного підходу

Однією із властивостей інтегрований підхід забезпечення ефективного просторово-процесного управління економічним потенціалом є синергічність, що дозволяє сформулювати і реалізувати однакові правила для учасників простору і ініціативно-вільний вибір бізнес-процесів, які можуть бути туди включені в залежності від масштабів економічного потенціалу, конкурентних напрямів, розмірів сегменту ринку.

Якість простору може бути змінена через збільшення і зменшення, звуження і через насичення ресурсами у визначеній комбінації складових наявного економічного потенціалу. Залежно від зміни розміру і вартості підприємства будуть відбуватись як уточнення змісту економічних інтересів відповідно до розширення кількості і параметрів суб'єктів відносин, так і структура економічного потенціалу залежно від галузі, попиту, рівня технологічного оснащення, ступеня обмеженості ресурсного забезпечення, розгалуженості і диференціації бізнес-процесів, встановлених рівнів просторів (табл. 5.1). Це спирається на необхідність удосконалення системи планування можливо, навіть, на підставі застосування проектного управління, що дозволить більш чітко розподілити необхідні для здійснення комерційно-виробничої діяльності за стратегічними орієнтирами і відповідними напрямками, просторами і процесами.

Як зазначають А. Розман та І. Денисенко, «ситуаційне управління просторами підприємств повинно здійснюватися на основі наступних базисних принципів, зокрема: – гнучкості – управління з урахуванням динамічного, різноманітного й складного оточення, що дозволяє швидко змінюватися; – відкритості – необхідність взаємодії з середовищем; – зворотного зв'язку – своєчасне розуміння і реагування на вимоги ринку; – необхідної різноманітності – підвищення ступеня варіативності пропонованого підприємством продукту; – рефлексивності – формування реакцій на періодичні ризики середовища» [314, с. 58].

Таблиця 5.1

Рівні просторів підприємства при просторово-процесному управлінні
економічним потенціалом

Рівень	Сутність процесу інтеграції
Зовнішній простір: глобальний, макро	Довгострокове (стратегічне). Створення сприятливих умов для реалізації конкурентних переваг різних напрямів бізнесу та територіях країн, на яких вони розташовані. Формуванні інтегрованих просторів як окремого суб'єкта зовнішньоекономічних взаємовідносин.
Зовнішній простір - мікро	Регулярне планування при визначенні змін, яке забезпечує головні напрямки неодноразових дій підприємства. Формуванні просторів відповідно до інтересів зовнішніх стейхолдерів.
Просторові об'єднання	Ситуаційне планування і організація. оптимальне поєднання підприємств різних галузей на основі трансформації просторово-секторальної структури його економіки і конкурентних інтересів; оптимізація вибору місця розташування (локалізації) підприємств різних видів, розмірів, галузей і форм власності.
Внутрішній простір підприємства, підрозділів	Широта охоплення простору планування Стратегічні плани розвитку, які визначають загальні цілі підприємства та спрямовані на його позиціонування з погляду зовнішнього простору. Формування локальних і комплексних просторів економічного потенціалу.
Специфіка планування	Директивне: за високого ступеня невизначеності та необхідності підтримання гнучкості управління з метою реагування на неочікувані зміни.

Архітектоніка будови та особливостей функціонування просторової структури управління економічним потенціалом підприємства, в рамках якої розроблятимуться та ухвалюватимуться управлінські рішення щодо забезпечення ресурсами визначених просторів, реалізується через сутність та особливості загальної організаційної структури управління.

Організаційна структура просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства – це упорядкована сукупність взаємопов'язаних

елементів системи просторів і процесів, що визначає поділ праці і службові обов'язки і зв'язки між структурними підрозділами і працівниками апарату управління щодо підготовки, прийняття і реалізації управлінських рішень по організаційному закріпленні просторів і бізнес-процесів, які доцільно в них включити на певний час відповідно до вибраних цілей і напрямів розвитку. Вона організаційно закріплює функції за структурними підрозділами (працівниками) і регламентує потоки інформації в інтегрованій системі управління. До цього ж необхідно оновити зміст функцій працівників в оновлені організаційній структурі відповідно до стадії і темпах впровадження переваг постіндустріального розвитку.

Оскільки, в просторово-процесному управлінні однією із складових здійснення комерційно-виробничої діяльності є бізнес-процеси, то важливим етапом при формуванні організаційного забезпечення стає визначення їхнього наповнення, ступеня диференціації, рівня витрат і можливої створеної доданої вартості. Так, при побудові такої структури управління витратами найбільший ефект можна отримати при локальному застосуванні просторово-процесного підходу, що пояснюється двома умовами:

- управління витратами бізнес-процесів має бути цілеспрямованим, чого можна досягти завдяки реалізації всіх управлінських функцій;

- здійснюючи управління витратами бізнес-процесів, усі спеціалісти, інтегруючи компетенції для забезпечення їх якості, мають реальну можливість створення раціональних організаційних просторів і структур управління як за рівнями, так і за просторами.

В умовах просторово-процесного підходу розробка та ухвалення управлінських рішень щодо витрат має враховувати такі передумови:

- для управління витратами і результатами визначених бізнес-процесів необхідна розробка системи оптимізації по ступіню їх деталізації (агрегації) і розрахунок ефективності;

- встановлення рівнів управління, пов'язаних із застосуванням у бізнес-процесах ресурсів (матеріальних, трудових, інформаційних тощо);

- в управлінні просторами доцільно узгоджувати і оновлювати конкретні функціональні обов'язки для працівників всіх структурних підрозділів, узгодити і залансувати на підставі взаємної обумовленості потребу у нових знаннях, компетенціях відповідно до архітектоніки просторів.

Разом з тим, потребує врахування цифровізація бізнес-процесів управління економічним потенціалом по підсистемах підприємства, що має відбуватись із використанням зіставного програмного забезпечення для віддзеркалення результатів здійснення технологічних операцій за послідовними бізнес-процесами, а також виробничої діяльності в цілому. Такого ж підходу потребує і комерційна діяльність, в межах якої виділяються вже інші бізнес-процеси, які здебільшого схожі як для виробничого, так і споживчого попиту. Адаптивність просторово-процесного управління економічним потенціалом здійснюється відповідно до його основних елементів, серед яких інновітивно-інтелектуальний, оскільки через нього підприємство формує перспективи розвитку, що обумовлює потребу в актуалізації інших елементів. Втім, цифровізація є наслідком активного розвитку інтелектуального бізнесу, то і саме цифрова трансформація бізнес-процесів інновітивно-інтелектуальної складової є першочерговим завданням діяльності підприємств, які прагнуть змінюватись відповідно до темпів як оновлення інформаційних технологій, так і впровадження їх у діяльність підприємств, формування перспективного економічного потенціалу.

Відповідно, «цифрова трансформація на вітчизняних підприємствах здійснюється трьома послідовними етапами [156]: аналіз бізнес-процесів та стратегічних можливостей підприємства та його потенціалу; формування компетентної команди, що впроваджуватиме структурно-організаційні зміни; оцінка результатів цифровізації». Оскільки, рушійною силою як просторової, так і цифрової економіки та цифровізації підприємств є насамперед людський капітал (тобто знання, таланти, навички, досвід та інтелект людей), то розвиток інтелектуального потенціалу не можливий без трансформації та адаптації до цифрових трендів. Швидке поширення цифрових технологій

робить цифрові навички (компетенції) фахівців підприємств вирішальними при прийнятті рішення серед інших форм забезпечення підвищення результативності діяльності. Так, «цифровізація та крос платформеність наразі є основними тенденціями на ринку праці в цілому і при формуванні просторів підприємства і його економічного потенціалу, що обумовило взаємну інтегрованість для підвищення результативності діяльності. Вміння працювати з цифровими технологіями поступово стає необхідним для більшості спеціалізацій та є основою здійснення інтелектуалізації потенціалу прогресивних підприємств. При цифрових трансформаціях інтелектуалізація потенціалу важливо розуміти, що технології прийшли не для того, щоб конкурувати з людьми, а щоб допомогти їм стати ще більш ефективними та продуктивними» [478], тобто цифрові технології є наступним етапом підвищення ефективності всіх сфер діяльності підприємств.

До основних прийомів цифрових трансформацій інтелектуалізації капіталу в сфері управління процесами створення, комерціалізації та використання об'єктів інтелектуальної власності відносяться наступні [278]: використання евристичного підходу до збору вихідних даних для вирішення завдання; використання системно-когнітивного підходу до моделювання об'єктів інтелектуальної власності у вигляді концептуальної моделі завдання, що подається в категоріях причинно-наслідкових відносин в логіці методу представлення моделей знань; застосування методів подання знань (способів і прийомів) структуризації інформації, які дозволяють узагальнювати і систематизувати економічну інформацію засобами інтелектуальних інформаційних технологій для формалізованого представлення вихідних даних завдання в комп'ютерній системі; застосування інтелектуальних інформаційних технологій, що реалізують способи комп'ютерного моделювання знань, активізує інтелектуальні можливості економіста при прийнятті управлінських рішень на основі зниження невизначеності і, як наслідок, ризику неадекватних і неефективних рішень в процесі аналізу багатоаспектних економічних процесів і ситуацій.

Пріоритетні напрями цифровізації бізнес-процесів і просторів при управлінні елементами економічного потенціалу підприємства запропоновані на рис. 5.8, впровадження яких дозволить підприємству забезпечити адаптивність елементів потенціалу, його зростання та розвиток, які будуть впливати на діяльність підприємства у стратегічних умовах та відображати масштаби діяльності підприємств.



Рис. 5.8. Напрями цифровізації бізнес-процесів і просторів при управлінні економічним потенціалом підприємства

Таким чином, для підвищення конкурентоспроможності підприємств у період цифрових трансформацій адаптивність просторово-процесного управління необхідно спрямувати на поглиблення використання та збереження ефективності інтелектуалізації економічного потенціалу через наступні напрями: створення інформаційних баз даних, впровадження програмного забезпечення, модернізація технічного забезпечення, адаптація організаційної структури, впровадження цифрових технологій, цифровізація виробничих процесів, налагодження цифрових каналів комунікації.

Визначені основні аспекти цифровізації бізнес-процесів і просторів при управлінні елементами економічного потенціалу підприємства, через етапи їх здійснення, що дозволяє вчасно здійснювати зміни відповідно до динаміки просторів та удосконалювати їх характеристики. Запропоновані напрями цифровізації бізнес-процесів і просторів можна впроваджувати у практичну діяльність, що дозволить максимізувати результати діяльності підприємства, створювати перспективні напрями бізнесу з оптимізованою організаційною структурою, заснованої на просторах і процесах в управлінні економічним потенціалом, вчасно її змінювати через адаптацію до оновлених перспектив розвитку, можливих інтегральних просторів між підприємствами для створення об'єднань різного типу.

Система управління підприємства в основу побудови якої закладається просторово-процесний підхід характеризується певною динамічною поведінкою і більш гнучким реагуванням на внутрішні та зовнішні впливові процеси, розподілом відповідальності між учасниками процесу та їх загальною зацікавленістю у швидкому обміні ресурсами, саморегулюванням, орієнтацією на потреби споживача, спрощенням процедур організації та координації діяльності, підвищеним контролем якості кінцевого товару, що створює значні переваги, які можуть бути використані підприємством для ведення активної конкурентної боротьби та досягнення успіху.

5.2. Збалансований механізм формування стратегії машинобудівного підприємства в умовах трансформацій та просторово-процесного управління в умовах неоіндустріального розвитку

Розробка організаційно-економічного механізму (ОЕМ) є основою формування стратегії управління економічним потенціалом в процесі структурних перетворень. Узгодженість етапів формування стратегії

управління економічним потенціалом машинобудівних підприємств досягається наявністю механізму її розробки, під яким слід розуміти систему організаційно-економічних методів, інструментів і прийомів, що забезпечують ефективний рух інформаційних потоків для прийняття управлінських рішень та досягнення відповідного рівня економічного потенціалу машинобудівних підприємств в умовах структурних перетворень (рис. 5.9). Застосування збалансованого підходу дозволяє здійснити гармонізацію елементів механізму як системи, яка включає організаційний, економічний елемент, об'єкт, предмет, забезпечення його практичної реалізації.

В якості об'єктів управління виступають функціональні підсистеми підприємства і його структурні елементи. До суб'єктів управління відносять стейхолдерів, під якими розуміють індивідууми або організації, які можуть вплинути на діяльність підприємства або порушити інтереси підприємств в процесі їх діяльності. Цілі, інтереси і мотиви стейхолдерів виявляються в результаті мотиваційних досліджень, інформаційною базою яких є опитування експертів підприємства і стейхолдерів. Різноманітність елементів потребує збалансування також взаємозв'язків задля їх врахування для досягнення мети і задоволення інтересів зацікавлених сторін, які суттєво відрізняються в залежності від місця в організаційній структурі.

Останнім часом вплив стейхолдерів на економічний потенціал машинобудівних підприємств зростає. Підприємство може збалансувати їх інтереси і цілі на підставі аналізу стейхолдерів, який включає ідентифікацію та систематизацію, збір інформації про них, виявлення цілей і критеріїв оцінки їх досягнення, силу та сферу впливу, стратегії взаємодії між собою і виробити стратегії взаємодії підприємства з кожним з них. Одним з етапів в створенні збалансованого організаційно-економічного механізму формування стратегії управління економічним потенціалом підприємства є процес формування цілей досягнення відповідного його рівня шляхом використання системи показників, які необхідно враховувати для формування стратегії.

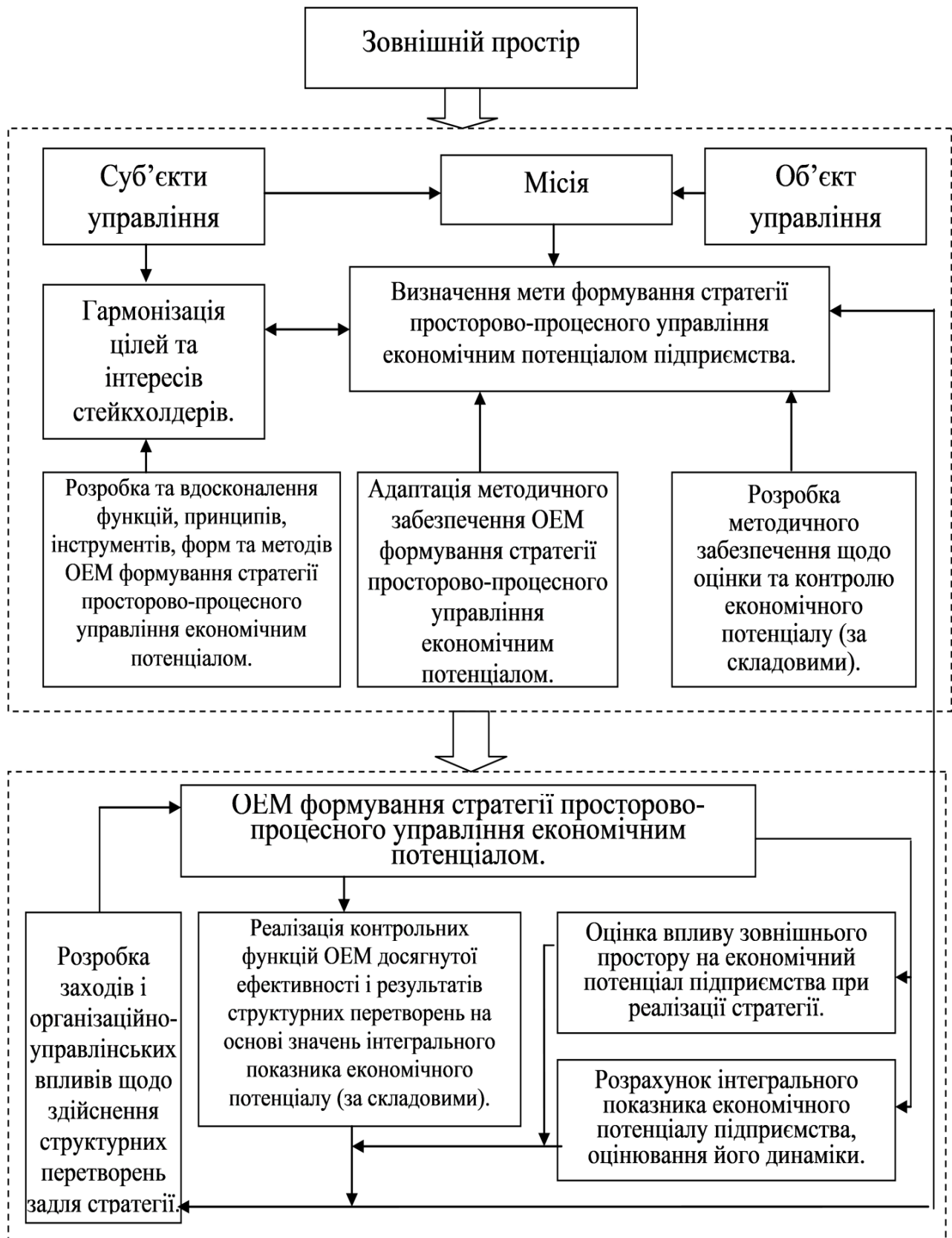


Рис. 5.9 Збалансований організаційно-економічний механізм формування стратегії управління економічним потенціалом машинобудівних підприємств в процесі структурних перетворень

Альянс з ключовими стейкхолдерами забезпечує баланс інтересів і підвищує економічну стійкість як фактору забезпечення ефективності структурних перетворень. Під збалансуванням цілей стейкхолдерів слід розуміти такий характер взаємодії між ними, при якому цілі підприємства зрозумілі і прийняті всіма стейкхолдерами, не викликають протидії, сприймаються ними як власні і всі дії стейкхолдерів спрямовані на реалізацію стратегічних цілей. При цьому важливими факторами, що впливають на наявні ресурси підприємства та визначають його економічний потенціал можуть бути джерелами впливу в управлінні та стають інтересами і метою стейкхолдерів.

Збалансована взаємодія з ключовими стейкхолдерами підвищує рівень економічного потенціалу підприємства в умовах впливу змінного зовнішнього середовища, що особливо важливо в управлінні не фінансовими ризиками, що входять в сферу соціальної відповідальності підприємства перед стейкхолдерами. Зазначимо, що гармонізація цілей стейкхолдерів є основою механізму формування стратегії управління економічним потенціалом на базі збалансованої системи показників і виконує важливі функції, а саме, сприяє підвищенню рівня задоволеності стейкхолдерів і досягненню стратегічних цілей механізму.

При формуванні стратегії управління економічним потенціалом машинобудівних підприємств необхідно на початковому етапі виявити існуючі проблеми їх функціонування і визначити стратегічні цілі та пріоритети їх розвитку, а також основні ресурси для її реалізації, які згодом будуть основою створення системи критеріїв оцінки результатів реалізації обраної стратегії.

Отже, стратегічні цілі слід визначити як цілі, які забезпечують відповідний рівень економічного потенціалу машинобудівних підприємств та повинні бути побудовані з урахуванням базових принципів багатоваріантності ресурсного забезпечення та чітко розподілені за такими рівнями: стратегічні цілі визначають головні пріоритети стратегічного розвитку машинобудівних підприємств; тактичні цілі являють собою цілі досягнення яких є певним етапом у реалізації стратегічних цілей; оперативні цілі – це цілі, які є підставою

для досягнення тактичних цілей управління економічним потенціалом машинобудівних підприємств.

До загальних принципів, які притаманні збалансованому організаційно-економічному механізму формування стратегії управління економічним потенціалом машинобудівних підприємств відносять наступні: самостійності, відповідальності, самофінансування, адекватності механізму, гнучкості, випереджаючого управління, оперативного реагування та раціональності. Слід виділити індивідуальні принципи, які характерні даному механізму, серед яких:

- темпоральності, що обумовлено безперервними процесами структурних перетворень у часі і просторі, що впливає на подальший розвиток підприємства шляхом збільшення його економічного потенціалу, особливо в період високих темпів інфляції та можливих структурних перетворень;

- інтерферентності інтернальних (внутрішніх) і екстернальних (зовнішніх) ефектів від структурних перетворень, що проявляється в якісній зміні економічних відносин зі стейкхолдерами, шляхом збалансування інтересів підприємств, кредитно-банківських організацій як основних постачальників фінансових ресурсів, держави, що реалізує методи впливу на економічний потенціал через оподаткування;

- варіантності структурних перетворень, які є основою стратегії управління економічним потенціалом і відображають основні напрямки його діяльності;

- різноманітності джерел фінансування підприємства. Процес управління економічним потенціалом підприємства шляхом формування стратегічної платформи має безперервний характер і повинен бути спрямований на досягнення стратегічних цілей за допомогою структурних перетворень, які визначають комбінації капіталу за джерелами і обсягами фінансування та змінюється під впливом появи у економічних суб'єктів нових інвестиційних потреб;

- інтеграції оцінки результатів впливу зовнішніх і внутрішніх факторів і каналів комунікації, які формують очікування стейкхолдерів. Динаміка

розвитку зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства обумовлює трансформацію чинників забезпечення його економічного потенціалу і характеризується певними показниками. При цьому зовнішні чинники є некерованими і впливають на формування очікування підприємств на ринку, а також на внутрішні чинники, змінюючи їх кількісну оцінку і визначення необхідності збалансування. У зв'язку з цим оптимальна модель управління підприємством залежить від вибору ключових внутрішніх чинників і кількісних індикаторів, що відображають цільові установки;

– інформаційної невизначеності, який посилюється в процесів глобалізації економіки та призводить до тісного взаємозв'язку зовнішніх чинників з внутрішніми та впливають на економічний потенціал через проведення структурних перетворень, причому найбільш складними для аналізу є зовнішні фактори, внаслідок скрутного або відсутності їх кількісного виразу;

– збалансованості результатів через взаємозв'язок факторів економічного потенціалу, які визначають необхідність збалансування за строками та необхідністю залучення фінансових ресурсів для структурних перетворень, що дозволяє сформуванню стратегію управління економічним потенціалом підприємства.

Для отримання достовірних результатів необхідно також збалансування методів OEM формування стратегії управління економічним потенціалом підприємства, які являють собою сукупність прийомів цілеспрямованого впливу суб'єкта управління на керований об'єкт, що забезпечує координацію їх дій в процесі виконання функцій управління для досягнення економічного потенціалу. У машинобудуванні довгі роки переважали адміністративні, командні методи управління на шкоду економічним, що відповідало принципам побудови та функціонування командно-адміністративної економіки. На сьогоdnішньому етапі збільшується роль економічних методів управління, що свідчить про дієвість ринкових відносин в економіці. До основних інструментів реалізації економічних методів управління відносяться податки, ціни, ліцензії,

мита, бюджетне фінансування тощо. Як звісно, за джерелами мобілізації фінансових ресурсів розрізняють зовнішнє і внутрішнє фінансування, за правовим статусом інвесторів – власний і позиковий капітал (рис. 5.10).

Збалансований організаційно-економічний механізм формування стратегії управління економічним потенціалом машинобудівних підприємств передбачає здійснення ряду функцій до яких слід віднести:

– прогнозування діяльності машинобудівних підприємств на основі моніторингу і аналізу їх поточного стану з урахуванням тенденцій інформатизації і особливостей діджиталізації функціонування при оптимізації фінансово-виробничого циклу;

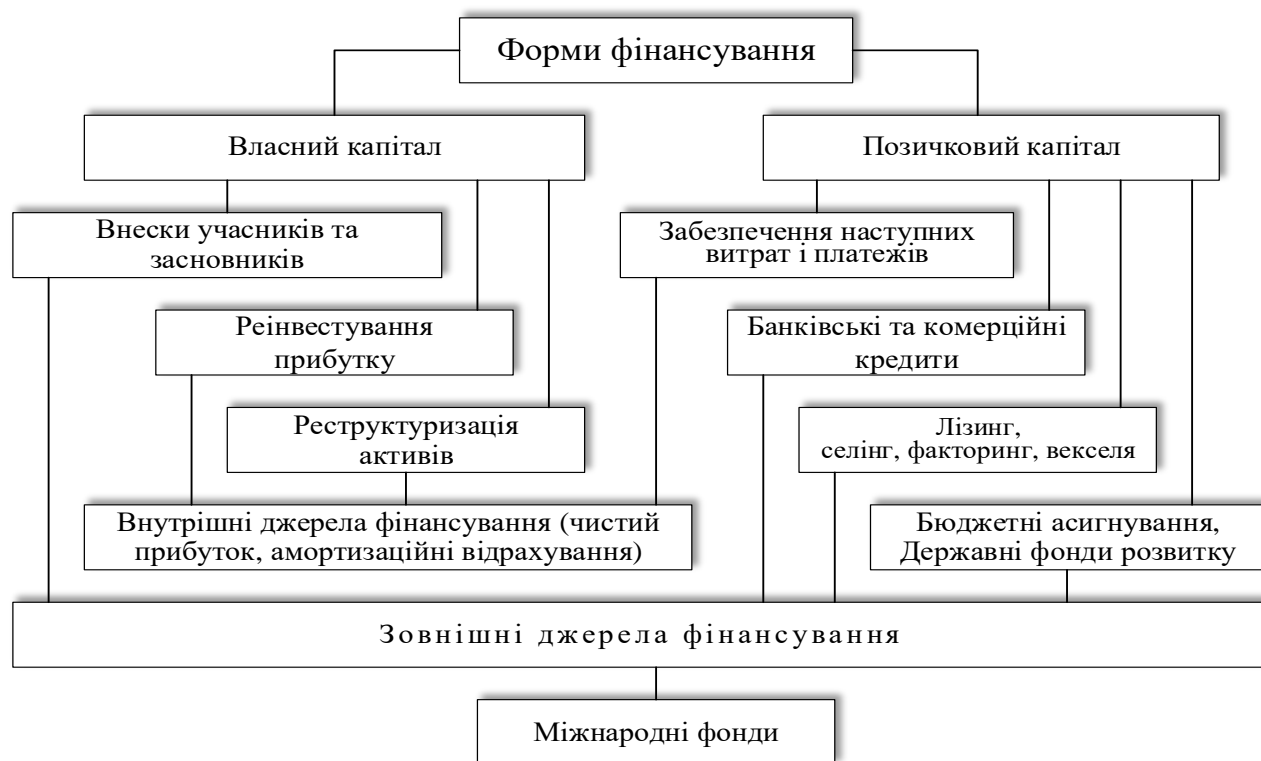


Рис. 5.10. Форми фінансування підприємств в процесі структурних перетворень Джерело: удосконалено автором за [108]

– цілепокладання при визначенні перспектив підвищення рівня економічного потенціалу підприємств при гармонізації складових і обґрунтуванні джерел фінансування із стратегічних позицій;

– вибір методів та інструментів управління, визначення ступеня участі зацікавлених осіб в розподілі матеріальних, фінансових і трудових ресурсів на підставі ресурсозбереження і формуванні основ цифрової економіки в структурообумовлюючих процесах;

– збалансування мотивації персоналу підприємства до розвитку компетенцій при відповідності до стратегічного набору і перспектив розширення ринку;

– координація діяльності стейхолдерів (суб'єктів управління), інших зацікавлених осіб у підвищенні рівня економічного потенціалу підприємства;

– соціальний контролінг з боку стейхолдерів за результатами господарювання відповідних підприємств задля реалізації концепції соціально відповідального бізнесу.

За допомогою визначених інструментів встановлюються пропорції формування, розподілу фінансових ресурсів, досягнення відповідного економічного потенціалу, що дозволяє відобразити систему економічних інтересів, дестимулюючи одні сфери діяльності та стримуючи інші.

На підвищення економічного потенціалу підприємства крім внутрішніх факторів вплив мають зовнішні фактори його функціонування серед яких доцільно виділити політико-правові, економічні, технологічні, природно-екологічні, циклічності (рис. 5.11). Технологічні фактори а саме, науково-технічний процес має великий вплив на виробництво в цілому та інноваційну діяльність зокрема. Варто особливо виділити наступні два чинники, які впливають на ефективність функціонування підприємства, його економічний потенціал: рівень розвитку науково-технічного прогресу; швидкість науково-технічного прогресу. Друга група чинників - це економічні фактори. Загальна економічна ситуація в країні, система економічних показників має прямий вплив на стабільність функціонування підприємства, його інноваційність, формування економічного потенціалу та визначають можливі напрями структурних перетворень. Так, висока інфляція скорочує купівельну спроможність споживачів, рівень процентних ставок на капітал може зробити

вигідними або не вигідними джерела зовнішнього фінансування структурних перетворень на підприємстві.



Рис. 5.11. Середовище функціонування підприємства

На економічний потенціал впливає курс валют, що виражається в тому, що більшість вітчизняних підприємств залежать від імпортного обладнання. Тобто основні фонди підприємства, його технічне оснащення, модернізуються за рахунок продукції, яка закуповується у інших країн, ціна на яку визначається в євро, доларах. З урахуванням ситуації на валютному ринку і динаміки курсу гривні, ціни на таку продукцію різко зросли, і багато підприємств вже не можуть дозволити собі купувати нове обладнання і вдосконалювати виробничий процес, що гальмує розвиток їх економічного потенціалу.

Політико-правові фактори визначають державну політику в сфері інноваційного розвитку, а також стан правового середовища функціонування підприємства. Основними факторами в цій групі є: рівень розвитку

законодавчої бази; рівень розвитку національного ринку джерел фінансування; ступінь зацікавленості регіональних органів влади в економічному розвитку підприємств; рівень політичної стабільності в країні; ступінь корумпованості державних структур.

Група природно-екологічних факторів. В сучасних умовах дана група має високу ступінь актуальності і чинить серйозний вплив на машинобудівне виробництво. До даної групи факторів можна віднести: наявність природних ресурсів; доступність природних ресурсів; стан екологічних показників і рівень розвитку системи державного контролю в галузі охорони навколишнього середовища. Наявність природних ресурсів стимулює виробництво, спрощує виробничий процес. У той же час наростаючі екологічні проблеми і введення нових, більш суворих норм законодавства в сфері захисту навколишнього середовища провокують виникнення нових витрат виробництва, пов'язаних із застосуванням природозберігаючих технологій. Фактори циклічності впливають на ефективність функціонування підприємства, його економічний потенціал на який найбільший вплив мають середньохвильові та довгохвильові коливання. Механізм зміни фаз економічного циклу характеризується темпами і структурою накопичення капіталу, коливаннями середньої норми прибутку. Структурна криза, криза перевиробництва і безробіття, відповідні фази економічної кризи, створюють умови, при яких отримання високої норми прибутку неможливо без структурних перетворень.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що фактори макросередовища впливають на економічний потенціал підприємства та визначають можливі структурні перетворення, проте сила і специфіка цього впливу неоднорідні. Для того, щоб дізнатися, які умови безпосередньо впливають на економічний потенціал підприємства, здійснюємо аналіз факторів макросередовища (рис. 5.12) методом кваліметрії шляхом розрахунку інтегрального показника.

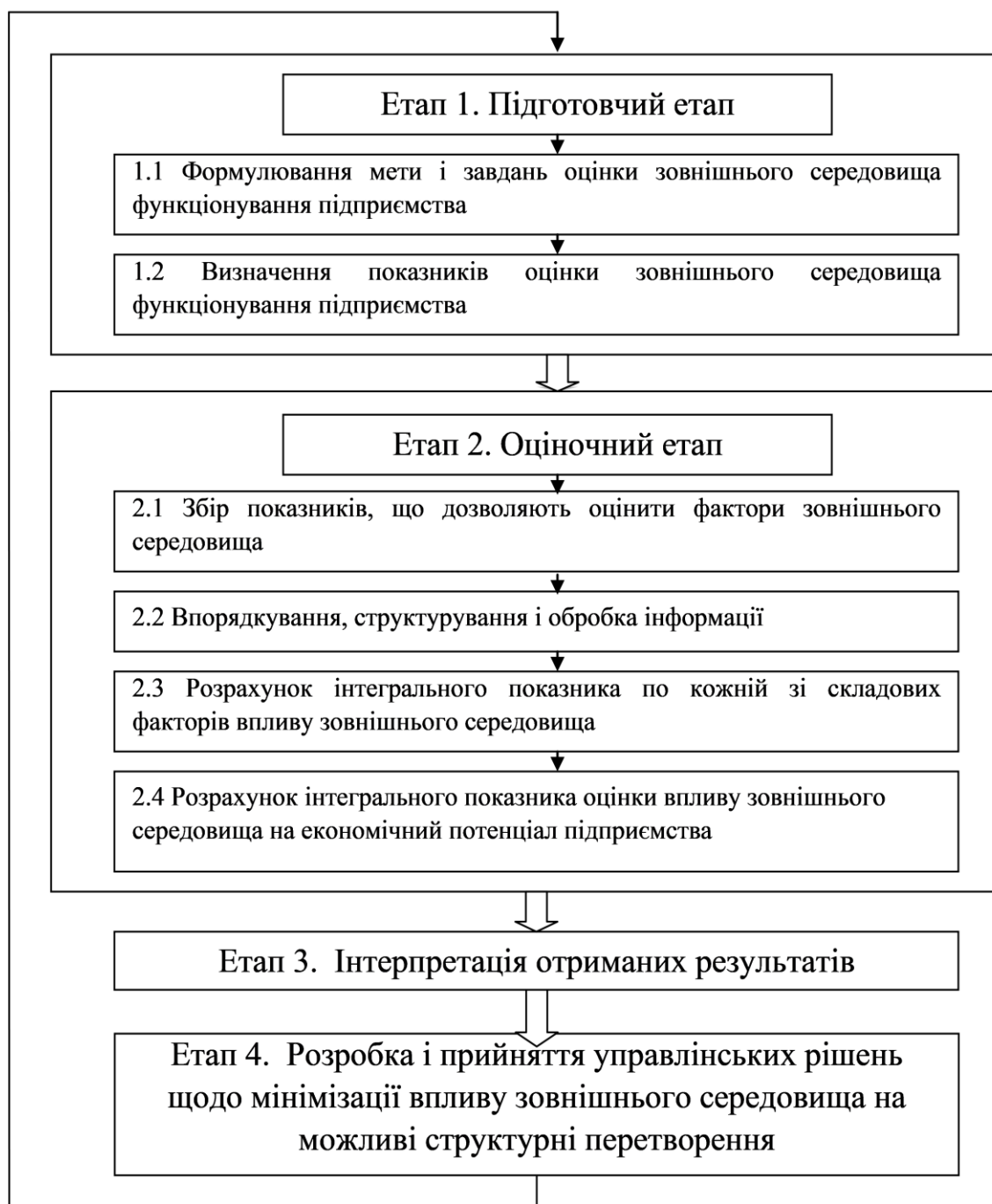


Рис. 5.12. Науково-методичний підхід щодо визначення інтегрального показника значимості впливу зовнішнього простору на економічний потенціал підприємства в процесі структурних перетворень

Реалізація науково-методичного підходу визначення інтегрального показника значимості впливу зовнішнього середовища на економічний потенціал підприємства в процесі структурних перетворень передбачає декілька етапів. На підготовчому етапі формулюється мета і завдання оцінки

зовнішнього середовища функціонування підприємства, визначаються показники, що використовуються для його оцінки.

Оціночний етап є другим етапом, на якому здійснюється збір показників, які дозволяють оцінити фактори зовнішнього середовища, а також впорядковується, структурується і обробляється інформація, що використовується для оцінки зовнішнього середовища. Здійснюється розрахунок інтегрального показника по кожній групі факторів впливу зовнішнього середовища та інтегральний показник оцінки впливу зовнішнього середовища на економічний потенціал підприємства шляхом використання кваліметричного методу. В якості експертів виступають керівники відділів машинобудівних підприємств. Визначення інтенсивності впливу факторів зовнішнього середовища на економічний потенціал підприємства та вірогідності їх виникнення здійснюється за п'ятибальною системою оцінок.

Для забезпечення зіставності характеристик, що входять до складу інтегрального показника оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на економічний потенціал підприємства здійснюється їх нормування за допомогою формули (5.1) та (5.2) [75].

Для показників, максимальне значення яких є якнайкращим нормування здійснюється за допомогою формули (5.3):

$$K_i = \frac{\alpha_{\max} - \alpha_i(x)}{\alpha_{\max} - \alpha_{\min}}, \quad 0 \leq \alpha_i \leq 1, \quad (5.1)$$

де α_i – показник, що нормується;

$\alpha_i(x)$ – середнє (фактичне) значення показника;

α_{\max} – максимальне значення показника;

α_{\min} – мінімальне значення показника.

Для показників, мінімальне значення яких є якнайкращим нормування здійснюється за допомогою формули (5.2):

$$K_i = \frac{\alpha_i(x) - \alpha_{\min}}{\alpha_{\max} - \alpha_{\min}}, \quad 0 \leq \alpha_i \leq 1, \quad (5.2)$$

Нормовані показники задовольняють вимогам без розмірності, загальному початку відліку всіх показників, єдиному інтервалу зміни [75].

Ступінь узгодженості експертів оцінюється за допомогою коефіцієнта конкордації Кендала [86] (5.3):

$$W = \frac{12 \cdot S}{n^2 \cdot (m^3 - m)}, \quad (5.3)$$

де S – сума квадратів відхилень суми рангів кожного об'єкту експертизи від середнього арифметичного рангів;

n – число експертів;

m — число об'єктів експертизи.

При $0,4 \leq W < 0,6$ якість оцінки визнається задовільною [75].

Нормовані показники задовольняють вимогам безрозмірності, загальному початку відліку всіх показників, єдиному інтервалу зміни. У рамках даної роботи нормування проводиться в інтервал $[0;1]$.

Інтегральний показник оцінки впливу зовнішнього середовища на економічний потенціал підприємства розраховується наступним чином (5.4):

$$I_{\text{серед.функц.}} = \sum_{i=1}^n K_i \cdot I_i, \quad (5.4)$$

де I_i – інтегральні показники рівня впливу i -го фактора середовища функціонування підприємства (технологічного, економічного, природно-екологічного, політико-правового фактора, фактора циклічності);

K_i – значимість впливу i -го фактору середовища функціонування підприємства.

Інтерпретація отриманих результатів щодо впливу зовнішнього середовища на економічний потенціал підприємства в системі структурних перетворень відбувається на основі використання формули Стерджесса [172], яка дозволяє провести розподіл значення рівнів на відповідні групи (рис. 3.5), якісна інтерпретація інтегрального показника надано в табл. 5.2.

Таблиця 5.2

Якісна інтерпретація інтегрального показника впливу зовнішнього середовища на економічний потенціал в системі структурних перетворень підприємств

Інтервали оцінок	Якісна оцінка	Змістовий опис
$0,8 < I < 1$	Дуже високий рівень негативного впливу, деструктивний вплив	Фактори зовнішнього середовища дуже негативно впливають на економічний потенціал підприємства
$0,6 < I < 0,8$	Підвищений рівень негативного впливу, деструктивний вплив	Фактори зовнішнього середовища негативно впливають на економічний потенціал підприємства
$0,4 < I < 0,6$	Середній рівень впливу	Фактори зовнішнього середовища значно впливають на економічний потенціал підприємства
$0,2 < I < 0,4$	Низький рівень впливу	Фактори зовнішнього середовища не значно впливають на економічний потенціал підприємства
$0 < I < 0,2$	Дуже низький рівень впливу, стимулюючий вплив	Фактори зовнішнього середовища позитивно впливають на економічний потенціал підприємства

В основі формування стратегії управління економічним потенціалом підприємства лежать структурні перетворення в умовах постіндустріального розвитку (рис. 5.13), які багато в чому залежать від джерел фінансування,

наявного економічного потенціалу, впливу факторів зовнішнього середовища та зони, в якій знаходиться підприємства в динаміці.

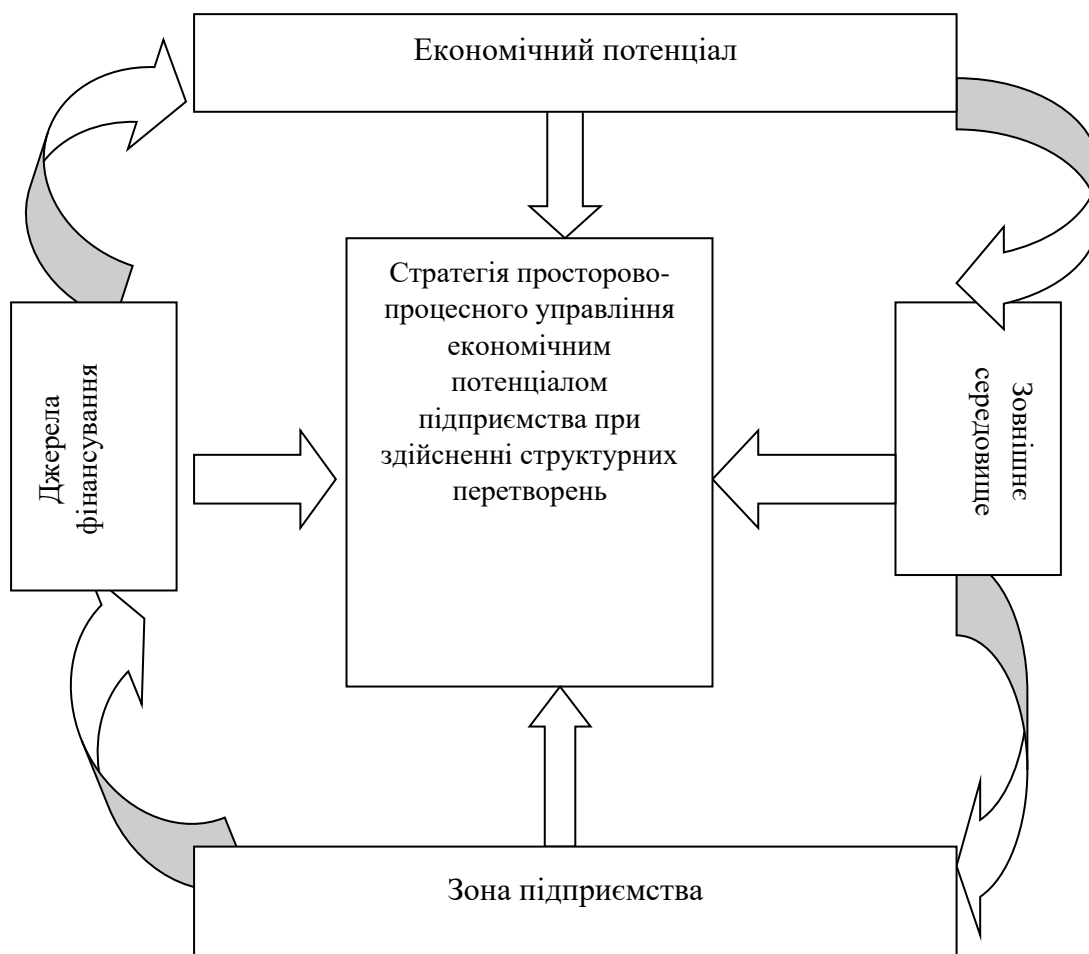


Рис. 5.13. Формування стратегії управління економічним потенціалом підприємства в процесі структурних перетворень

Для вибору формування ефективної стратегії управління економічним потенціалом підприємства залежно від рівня його економічного потенціалу, ступеня впливу зовнішнього середовища та форми фінансування запропоновано використання кубу зон підприємств (рис. 5.14), що являє собою зміст наступного етапу розробленого організаційно-економічного механізму формування стратегії управління економічним потенціалом машинобудівних підприємств в процесі структурних перетворень.

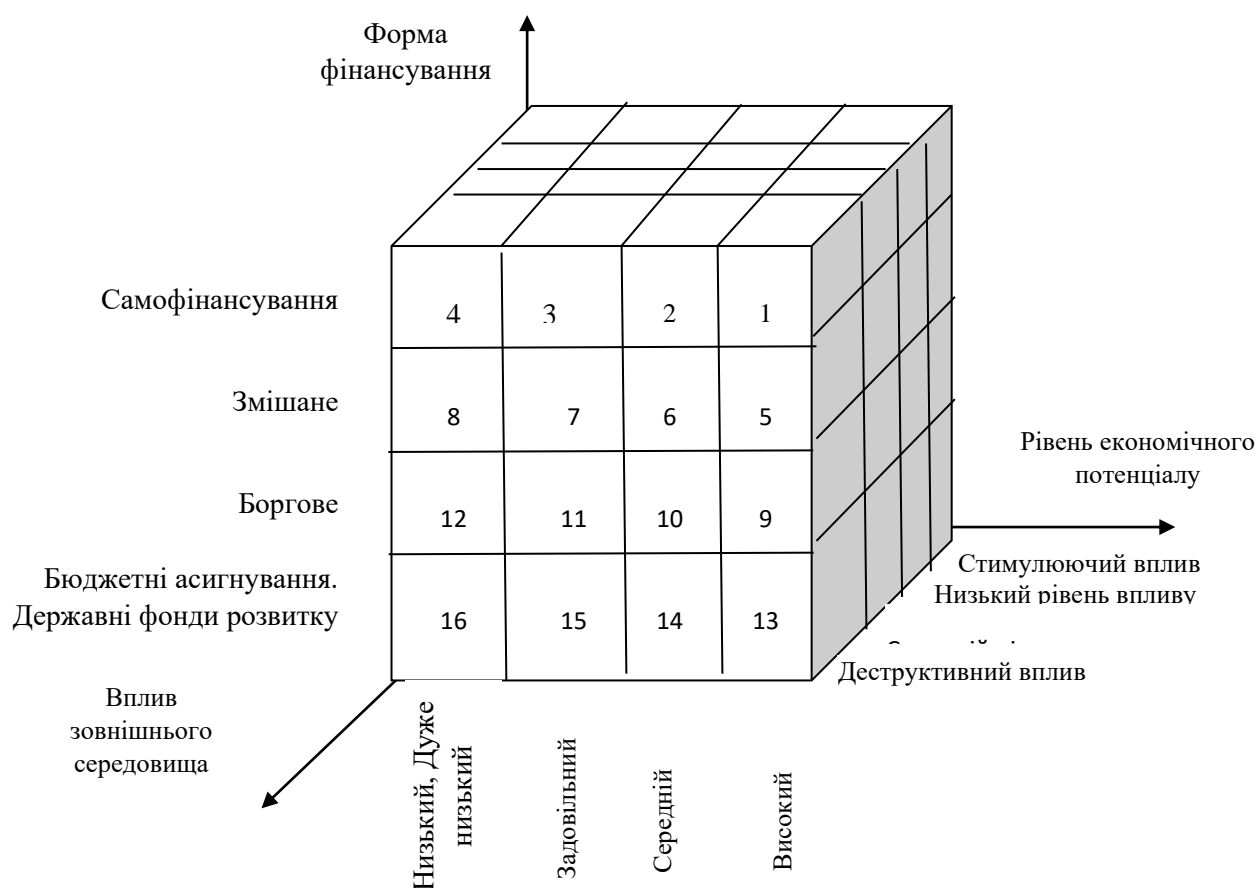


Рис.5.14 Позичонування машинобудівних підприємств в залежності від впливу зовнішнього середовища, форми фінансування та рівня їх економічного потенціалу

Вибір ефективної стратегії управління економічним потенціалом підприємства здійснюється на підґрунті виділених зон, які характеризують рівень економічного потенціалу, використовувану форму фінансування та напрям впливу зовнішнього середовища (табл. 5.3) на можливість залучення фінансових ресурсів, що дозволяє підвищити якість фінансових рішень щодо забезпечення розвитку машинобудівних підприємств в умовах структурних перетворень. Слід зазначити, що високий рівень економічного потенціалу свідчить про здатність підприємства ефективно використовувати весь комплекс джерел фінансування – як власних, так і залучених. Якщо макросередовище спричиняє деструктивний вплив, то стратегія повинна бути спрямована на підтримку економічного потенціалу через підвищення ефективності

використання власних джерел фінансування (зона 1) або залучених державних фондів розвитку та бюджетних асигнувань, що передбачено проектом Закону України «Про державну промислову політику» [293] (зона 13).

Таблиця 5.3

Стратегія управління економічним потенціалом підприємства
машинобудівних підприємств

Вид стратегії	Зони підприємства															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Стратегія прискореного розвитку ЕП	■				■				■				■			
Стратегія стабільного розвитку ЕП		■				■				■				■		
Стратегія стриманого розвитку ЕП			■				■				■				■	
Стратегія виживання				■				■				■				■

Формування стратегії управління економічним потенціалом підприємства в процесі структурних перетворень в умовах середнього впливу зовнішнього середовища передбачає змішане фінансування, цільовою спрямованістю якого є утримання високого рівня економічного потенціалу та відповідає зоні 5. В умовах низького або стимулюючого впливу зовнішнього середовища підприємствам доцільно окрім використання власних ресурсів активно залучати додаткові фінансові ресурси та інвестиції з метою підтримки досягнутого високого рівня економічного потенціалу шляхом оптимізації структури капіталу та мінімізації його вартості. У поєднанні з високим значенням ефекту

фінансового важелю доцільно сприяти переходу до зони 5 та 9 (якщо можливості використовувати зовнішні джерела фінансування зберігаються).

Стратегія прискореного росту економічного потенціалу підприємства, яка притаманна зоні 1, 5, 9, 13 (табл. 5.3) являє собою стратегічний план підприємства, який охоплює стратегічні сфери його діяльності. Основною ознакою даної стратегії є наявність зростання, збільшення частки ринку, підвищення темпів росту виробництва. Цей тип стратегії вимагає для її реалізації великих маркетингових зусиль. Можливі також спроби здійснення горизонтальної інтеграції шляхом встановлення контролю над конкурентами: стратегія розвитку ринку, що полягає в пошуку нових ринків для вже виробленого продукту; стратегія розвитку продукту, що передбачає вирішення завдання зростання за рахунок виробництва нового продукту, який буде реалізовуватися на вже освоєному підприємством ринку. Отже, реалізація даної стратегії пов'язана з поглинанням та злиттям, у тому числі з поглинанням конкурентних підприємств, посиленням контролю над структурами, які виконують розподіл і продаж; залучення нових споживачів, з розробкою нових видів продукції. Особлива увага при цьому приділяється зростанню економічної доданої вартості.

Деструктивний вплив макросередовища при середньому рівні економічного потенціалу обумовлює використання зони 2, що характеризується стабілізаційним фінансуванням тобто підвищення рівня економічного потенціалу за рахунок активного та ефективного використання власних джерел коштів або державних фондів розвитку та бюджетних асигнувань, що дозволить мінімізувати вірогідність зниження економічного потенціалу в процесі структурних перетворень (зона 14). При середньому впливі зовнішнього середовища і рівні економічного потенціалу доцільно використання змішаного фінансування (власні фінансові ресурси, інвестиції, лізинг та інше), що дозволить підвищити економічний потенціал підприємства (зона 6). За умови низького або стимулюючого впливу з боку макросередовища і середнього рівня економічного потенціалу, підприємство повинно у повному

обсязі використовувати свої можливості, також ефективним напрямом є активне залучення додаткових фінансових ресурсів та інвестицій з метою підвищення рівня його економічного потенціалу. У даному зв'язку доцільна зона 6 на базі додаткового залучення зовнішніх ресурсів (змішане фінансування) або зона 10, яка обумовлює використання фінансових та комерційних кредитів (зростання частки позикового капіталу).

Стратегія стабільного розвитку економічного потенціалу підприємства, в основі якої лежать зони 2, 6, 10, 14 (табл. 5.3) акцентує увагу на більш важливих напрямках його діяльності та їх підтримки. Реалізація даної стратегії веде до можливого суттєвого підвищення значень критеріїв досягнення цілей над рівнем попереднього року. Стандартність продукції спрощує контроль за якістю та полегшує автоматизацію виробництва. В процесі реалізації даної стратегії відбувається витиснення з ринку інших підприємств-конкурентів. Подібна стратегія застосовується підприємствами, які динамічно розвиваються, а це досягається в умовах активного використання інновацій.

Наявний низький рівень економічного потенціалу характеризується та визначається низькою ефективністю використання наявних джерел фінансування, тому стратегія повинна бути спрямована на зростання рівня економічного потенціалу. Якщо при цьому зовнішнє середовище надає можливості до активного залучення ресурсів, то доцільним є зона 7 (за умови зміни форми фінансування на змішане) або зона 11 (якщо фінансування боргове). Однак в цьому випадку стратегія повинна враховувати ризики щодо зменшення економічного потенціалу та переходу до кризового стану. За умови несприятливого впливу з боку макросередовища, стратегія повинна бути орієнтована на власні джерела фінансування та підвищення ефективності їх використання, її цільова спрямованість – перехід до зони 3, отже, передбачається поступове скорочення частки залученого капіталу, зниження ризику подальшого зменшення економічного потенціалу та підвищення ефективності використання власних коштів. Якщо підприємство відповідає напряму державної промислової політиці щодо підтримки відповідних

напрямів бізнесу та доцільного використання фінансових ресурсів державних фондів розвитку та бюджетних асигнувань (зона 15).

Стратегія стриманого розвитку економічного потенціалу підприємства (зона 3, 7, 11, 15) (табл. 5.3) передбачає зосередження і підтримку існуючих напрямків діяльності підприємства. Для цієї стратегії цілі встановлюються від досягнутого рівня. Дана стратегія спрямована на ефективне забезпечення виробничих процесів і приросту активів, що забезпечують обмежене зростання обсягів виробництва і реалізації продукції. Залежно від напрямку розвитку економічного потенціалу розрізняють стратегії органічного і інтегрованого зростання. Якщо за результатами оцінки підприємство знаходиться в складному фінансовому стані, а саме низький або дуже низький економічний потенціал, при цьому маючи високий рівень залежності від залученого капіталу, стратегія повинна носити антикризовий характер та бути спрямована на підвищення рівня економічного потенціалу (зона 12). Деструктивний вплив зовнішнього середовища характеризується наявністю низького рівня економічного потенціалу з використанням бюджетного фінансування, то стратегія повинна мати антикризовий характер та бути спрямована на недопущення його банкрутства (зона 16). Якщо підприємство використовує змішану форму фінансування, а також спостерігається низький або дуже низький рівень економічного потенціалу, при цьому відбувається низький рівень впливу на діяльність підприємства зовнішнього середовища (зона 8), то стратегія повинна бути спрямована на вдосконалення структури капіталу підприємства. Використання власного капіталу для фінансування своєї діяльності в умовах стимулюючого впливу макросередовища але при цьому підприємство має низький/дуже низький рівень економічного потенціалу (зона 4), то в цьому випадку підприємству необхідно дотримуватися стратегії спрямованої на покращення значень складових економічного потенціалу.

Стратегія виживання в основі якої лежить зона 4, 8, 12, 16 (табл. 5.3) характеризується наявністю кризового стану на підприємстві. При цьому відбувається оновлення асортименту продукції, здійснюється переорієнтація на

нові ринки. Дана стратегія полягає в тому, що накопичений прибуток минулих років, а також позикові кошти інвестуються в існуючий бізнес. Таким способом досягається нарощування виробничих потужностей, збільшення числа працюючих і, відповідно, обсягу реалізації продукції і послуг. Якщо за результатами діагностики підприємство знаходиться в складному фінансовому стані, а саме низький або дуже низький економічний потенціал, при цьому маючи високий рівень залежності від залученого капіталу, стратегія повинна в першу чергу носити антикризовий характер та бути спрямована на недопущення його банкрутства.

Отже, практична реалізація стратегії управління економічним потенціалом підприємства вимагає подолання системних протиріч в галузі, які є відображенням відсутності промислової політики держави і адекватних заходів державної підтримки машинобудівних підприємств у визначенні перспективи їх сталого розвитку. При сформованій диференціації галузей в економічній системі держави необхідно відновити господарські та галузеві пропорції, повернутися до використання можливостей стратегічного планування, визначити точки економічного зростання в довгостроковій перспективі з урахуванням різноманіття функцій і системоутворюючої ролі машинобудівного підприємства в сучасній багаторівневої економіці.

Управління економічним потенціалом спрямоване на досягнення визначених цілей підприємства, тобто за своєю сутністю має стратегічний характер. Стратегічна орієнтація підприємства - складний процес, що вимагає виконання комплексу операцій в строго визначеної послідовності: аналіз і оцінка середовища діяльності підприємства, формування стратегічної платформи, оцінку і контроль її реалізації. Рішення проблеми формування стратегічної платформи управління економічним потенціалом машинобудівних підприємств в процесі структурних перетворень пов'язано з розробкою відповідного механізму.

Таким чином, організаційно-економічний механізм формування стратегії управління економічним потенціалом машинобудівних підприємств в процесі

структурних перетворень – це система відносин між суб'єктами і об'єктом управління, яка заснована на використанні сучасних інструментів управління і спрямована на регулювання діяльності підприємства в рамках прийнятої стратегічної платформи управління економічним потенціалом підприємства.

Слід зазначити, що при впровадженні в практичну діяльність запропонованого організаційно-економічного механізму формування стратегії управління економічним потенціалом машинобудівних підприємств дозволить: досягати спільної мети щодо визначеного відповідного економічного потенціалу на основі розвитку окремих його елементів; ефективно організувати процеси планування і стратегічного розвитку виробничої та інноваційної діяльності підприємства; своєчасно забезпечити стратегічний розвиток на підґрунті використання різних видів ресурсів; скоординувати роботу всіх елементів механізму для досягнення відповідних цілей та підвищення рівня інтеграції; забезпечити практичну реалізованість різних видів нововведень на основі впровадження інновацій; створити організаційні та економічні передумови підвищення інноваційної активності машинобудівного підприємства.

5.3. Моделювання процесів рефлексивного процесно-просторового управління складовими економічного потенціалу на підприємствах

У процесі функціонування підприємства об'єктивно існує ймовірність відхилення параметрів, що характеризують його результативність, обумовлена зміною факторів зовнішнього навколишнього середовища (технологічних, економічних, природно-екологічних, політико-правових, факторів циклічності та ін.), а також внутрішніх факторів (неефективна фінансово-економічна діяльність, ринкова і ділова активність, інноваційність і т.п.). Коли ці відхилення не виходять за гранично допустимі межі, вони не становлять

серйозної загрози для результативності функціонування підприємства і нівелюються тактичними діями щодо його управління. Однак коли вони приймають небезпечний характер, настає кризовий стан підприємства, що пов'язане зі зниженням його економічного потенціалу і падінням конкурентоспроможності.

В сучасних умовах підприємство постійно змушене пристосовуватися до зростаючої нестабільності зовнішнього середовища. Це об'єктивно вимагає, щоб кожне підприємство шукало свій напрям розвитку в процесі структурних перетворень відповідно до вимог ринку, тобто, формувало та забезпечувало відповідний економічний потенціал шляхом використання ефективних форм застосування капіталу, нових економічно ефективних технологій виробництва, нових форм доведення продукції до ринку, а саме, формувало стратегію управління економічним потенціалом підприємств в процесі структурних перетворень, (рис. 5.15), яка являє собою сукупність перспективних завдань, що необхідно виконувати для досягнення поставлених цілей.

Для кожного підприємства характерна діяльність, що супроводжується впливом цілої низки факторів зовнішнього середовища, що на сьогоднішній день відрізняється високим ступенем невизначеності і складності, що визначає необхідність аналізу зовнішніх чинників, як напрямків здатних відобразити специфіку потенціалу підприємств на сьогоднішній день. В цілому зовнішнє середовище підприємства характеризується всією сукупністю факторів, які впливають на його діяльність, а саме: конкуренти, споживачі, постачальники, урядові установи, фінансові організації, джерела трудових ресурсів, а також культура, наука, стан суспільства і природні явища.

Розуміння причин, що призвели до зміни зовнішнього середовища, дозволяє підприємству ефективно управляти власними внутрішніми змінами, постійно бути налаштованим на інновації і тим самим забезпечувати сильні конкурентні позиції. У зв'язку з цим стає актуальною задача визначення зовнішніх чинників, що впливають на ефективність діяльності машинобудівних підприємств.

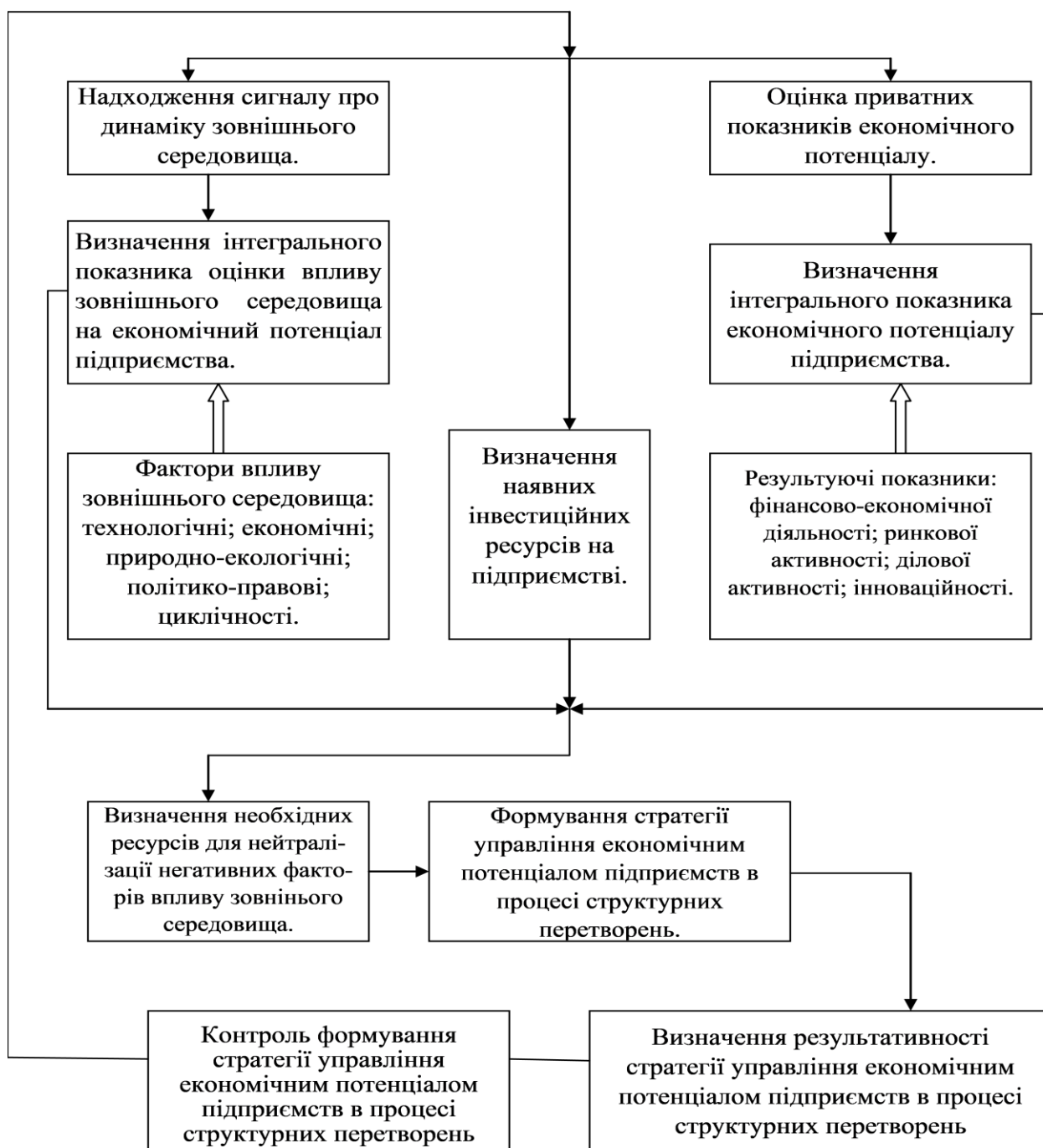


Рис. 5.15 Структурно-логічна модель формування стратегії управління економічним потенціалом підприємств в процесі структурних перетворень

Реалізація принципу визначення прийнятної рівня ризиків негативної зміни зовнішнього середовища визначає необхідність аналізу його впливу, що представлено в розділі 5.2. В табл. Ж.1, Ж.3, Ж.5, Ж.7, Ж.9, Ж.11 додаток Ж та

табл. 5.4, 5.5 представлено визначення інтенсивності впливу факторів зовнішнього середовища на економічний потенціал підприємства. Підсумки розрахунку вірогідності виникнення негативних факторів зовнішнього середовища представлено в табл. Ж.2, Ж.4, Ж.6, Ж.8, Ж.10, Ж.12, Додаток Ж та табл. 5.4, 5.5

Таблиця 5.4

Інтенсивність впливу, вірогідність виникнення та значимість впливу факторів зовнішнього середовища

Фактори зовнішнього середовища	Інтенсивність впливу, (j)	Вірогідність виникнення, (v)	Значимість впливу, (k)
Технологічні	0,2551	0,5000	0,1276
Економічні	0,2449	0,5000	0,1224
Природно-екологічні	0,1327	0,0833	0,0111
Політико-правові	0,2653	0,5000	0,1327
Циклічності	0,1020	0,4167	0,0425

Технологія розрахунку інтегрального показника оцінки впливу зовнішнього середовища на економічний потенціал підприємства передбачає використання кваліметричного методу аналізу, підсумки розрахунку представлено в табл. 5.5.

Відповідно до табл. 5.5, значимість впливу технологічних факторів становить 0,1276 (12,8%). За результатами розрахунку, саме технологічні фактори мають найбільший негативний вплив (0,4339). Отже, рівень розвитку науково-технічного прогресу та швидкість науково-технічного прогресу не відповідають сучасним вимогам, які необхідні для забезпечення конкурентоспроможності підприємства як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку.

Таблиця 5.5

Технологія розрахунку інтегрального показника оцінки впливу зовнішнього середовища на економічний потенціал підприємства

Фактори зовнішнього середовища	Інтенсивність впливу, (j)	Вірогідність виникнення, (v)	Значимість впливу, (k)
1. Технологічні фактори зовнішнього середовища			0,1276
1.1 Рівень розвитку науково-технічного прогресу	0,6	3,667	2,2002
1.2 Швидкість науково-технічного прогресу	0,4	3	1,2
Інтегральний показник впливу технологічних факторів ($I_{тех.}$)			0,4339
2. Економічні фактори зовнішнього середовища			0,1224
2.1 Система економічних показників	0,29310345	0,6	0,1759
2.2 Темпи інфляції	0,31034483	0,5	0,1552
2.3 Рівень процентних ставок на капітал	0,12068966	0,4	0,0483
2.4 Курс валют	0,27586207	0,7	0,1931
Інтегральний показник впливу економічних факторів ($I_{екон.}$)			0,0701
3. Природно-екологічні фактори зовнішнього середовища			0,0111
3.1 Наявність природних ресурсів	0,28571429	0,3	0,0857
3.2 Доступність природних ресурсів	0,12698413	0,6	0,0762
3.4 Стан екологічних показників	0,28571429	0,73	0,2086
3.5 Рівень розвитку системи державного контролю в галузі охорони навколишнього середовища	0,3015873	0,3	0,0905
Інтегральний показник впливу природно-екологічних факторів ($I_{пр.екл.}$)			0,0051
4. Політико-правові фактори зовнішнього середовища			0,1327
4.1 Рівень розвитку законодавчої бази	0,25242718	0,5556	0,1402
4.2 Рівень розвитку національного ринку джерел фінансування	0,11650485	0,583335	0,0679
4.3 Ступінь зацікавленості регіональних органів влади в економічному розвитку підприємств	0,15533981	0,583335	0,0906
4.4 Рівень політичної стабільності в країні	0,21359223	0,416667	0,0889
4.5 Ступінь корумпованості державних структур	0,26213592	0,666665	0,1748
Інтегральний показник впливу політико-правових факторів ($I_{пол.прав.}$)			0,0746
5. Фактори циклічності			0,0425
5.1 Темпи накопичення капіталу	0,5	4	2
5.2 Структура накопичення капіталу	0,20833333	4,25	0,8854
5.3 Середня норма прибутку	0,29166667	2,75	0,8021
Інтегральний показник впливу факторів циклічності			0,1567
Інтегральний показник оцінки впливу зовнішнього середовища на економічний потенціал підприємства ($I_{зов.серед.}$)			0,7404

За думкою експертів, значимість впливу економічних факторів становить 0,1224 (12,24%). Найбільший вплив має курс національної валюти (0,1931), який не стимулює експорт національної продукції, система економічних показників (капітальні інвестиції у підприємства машинобудівної галузі України, експорт та імпорт машинобудівної продукції України, внутрішні витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт, загальний обсяг витрат за напрямками інноваційної діяльності машинобудівних підприємств та інші) значимість впливу яких становить 0,1759 також негативно впливає на економічний потенціал машинобудівних підприємств. В цілому, відповідно до розрахунку (табл. 5.5) інтегральний показник впливу економічних факторів становить 0,0701.

На економічний потенціал машинобудівних підприємств, відповідно наданим розрахункам, впливають природно-екологічні фактори зовнішнього середовища, значимість впливу яких становить 0,0111 (1,11%). Значення інтегрального показника становить 0,0051 (0,51%), отже дані фактори незначно впливають на економічний потенціал підприємств. Політико-правові фактори мають максимальне значення впливу на стан економічного потенціалу підприємств – 0,1327 (13,27%). До того, найбільший вплив оказує ступінь корумпованості державних структур (0,1748) та рівень розвитку законодавчої бази, значимість впливу – 0,1402. Слід відмітити, що значення інтегрального показника впливу політико-правових факторів становить 0,0746, а саме незважаючи на політичну нестабільність, на достатньо високу ступень корумпованості державних структур підприємства нівелюють негативний вплив даних факторів. Фактори циклічності, на думку експертів, мають незначну значимість впливу – 0,0425 (4,25%), серед яких структура накопичення капіталу – 0,8854, середня норма прибутку – 0,8021. Інтегральний показник впливу факторів циклічності становить 0,1567, отже, фактори циклічності негативно впливають на економічний потенціал

Таким чином, за проведеними розрахунками інтегральний показник оцінки впливу зовнішнього середовища на економічний потенціал

підприємства становить 0,7404 і відповідно до табл. 5.5 дозволяє зробити висновок – фактори зовнішнього середовища негативно впливають на економічний потенціал підприємства та подальший його розвиток.

Рівень потенціалу, характеризуючи наявний стан системи, обумовлений тісною взаємодією фінансово-економічної діяльності, ринкової та ділової активності, інноваційності системи та багато в чому визначає стратегію управління ним в процесі структурних перетворень. Проводимо визначення динаміки рівня економічного потенціалу досліджуваних підприємств.

Відмітимо, що у ПрАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» (табл. 5.6) в 2016 р. та в 2020 р. спостерігається *середній* рівень економічного потенціалу (значення інтегрального показника – 0,60, 0,647 відповідно), але в 2017 – 2019 рр. економічний потенціал знижено до задовільного рівня.

Таблиця 5.6

Значення результуючих показників та інтегрального показника економічного потенціалу ПрАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
Результуючий показник фінансово-економічної діяльності	0,725976	0,714054	0,698253	0,686793	0,686756
Якісна характеристика	Середній	Середній	Середній	Середній	Середній
Результуючий показник ринкової активності	0,56873	0,430753	0,375027	0,422576	0,514154
Якісна характеристика	Задовільний	Задовільний	Низький	Низький	Задовільний
Результуючий показник ділової активності	0,787269	0,767671	0,718442	0,795716	0,94022
Якісна характеристика	Середній	Середній	Середній	Середній	Високий
Результуючий показник інноваційності	0,680814	0,700017	0,722169	0,74146	0,738516
Якісна характеристика	Середній	Середній	Середній	Середній	Середній
Інтегральний показник економічного потенціалу	0,601182	0,572977	0,56118	0,597822	0,646582
Якісна характеристика	Середній	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Середній

Негативний вплив має результируючий показник ринкової активності (0,57). В 2017 – 2019 рр. підприємство має задовільний рівень економічного потенціалу (значення інтегрального показника знаходиться в межах 0,56 – 0,5978). На зменшення показника вплинула негативна динаміка щодо результируючого показника *фінансово-економічної діяльності* (зменшення з 0,73 в 2016 р. до 0,69 в 2019 р.) та *ринковою активності* (зменшення з 0,57 в 2016 р. до 0,38 в 2018 р.), що обумовлено зниженням рентабельністю активів, скороченням обсягу чистого фінансового результату (прибутку). зниженням ефективності використання активів, зростанням обсягів заборгованості.

Отже, в 2017 – 2019 рр. підприємство має невиправдано високу дебіторську заборгованість, недостатньо ефективно використовує власний капітал, низька рентабельність активів та продукції, зниження рентабельності власного капіталу у 2020 р. В 2020 р. значення інтегрального показника економічного потенціалу збільшується і відповідає середньому рівню (0,65). Позитивний вплив має збільшення ділової активності підприємства, а саме, з 0,72 в 2018 р. до 0,94 в 2020 р., за рахунок, переважно, зростання оборотності власного капіталу.

Зазначимо, що в 2016 – 2020 рр. на ВАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова (табл. 5.7) інтегральний показник економічного потенціалу знаходиться в межах 0,4288 – 0,4371, що відповідає задовільному значенню.

Показник ринкової активності (0,4957 в 2016 р., 0,4849 в 2019 р.), фінансово-економічної діяльності (0,55 в 2016 р., 0,555 в 2020 р.), ділової активності (0,567 в 2017 р., 0,555 в 2020 р.), інноваційності (0,49 в 2016 р., 0,508 в 2020 р.) також мають задовільне значення. Не зважаючи на збільшення обсягу чистого фінансового результату (прибутку), позитивну динаміку рентабельності активів, рентабельності власного капіталу, підприємство має постійно низький рівень рентабельності продукції, що негативно впливає на ринкову активність підприємства.

Таблиця 5.7

Значення результуючих показників та інтегрального показника економічного потенціалу ВАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
Результуючий показник фінансово-економічної діяльності	0,552333	0,562414	0,558098	0,554467	0,555318
Якісна характеристика	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний
Результуючий показник ринкової активності	0,495688	0,490643	0,490606	0,484859	0,485178
Якісна характеристика	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний
Результуючий показник ділової активності	0,545325	0,566686	0,479997	0,529251	0,55307
Якісна характеристика	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний
Результуючий показник інноваційності	0,490154	0,493821	0,517523	0,497496	0,507539
Якісна характеристика	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний
Інтегральний показник економічного потенціалу	0,428787	0,433867	0,430056	0,427054	0,437108
Якісна характеристика	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний

Фінансово-економічна діяльність не сприяє підвищенню економічного потенціалу підприємства, оскільки не достатньо ефективно використовує власний капітал (коефіцієнт маневреності власного капіталу продовж 2014 – 2018 рр. становить 0,0 – 0,02 що не відповідає нормативному значенню, нераціональне співвідношення дебіторської та кредиторської. Не зважаючи на прискорення обертання обігових коштів, збільшення обсягів чистого доходу від реалізації та зменшення дебіторської заборгованості, спостерігається зниження коефіцієнту оборотності власного капіталу, це обумовило задовільну ділова активність. ВАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова не раціонально використовують фінансові ресурси, не оновлюють основні засоби, що не сприяє підвищенню його інноваційності.

На ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод» (табл. 5.8) з 2016 р. по 2020 р. спостерігається підвищення рівня економічного потенціалу з низького до

середнього (значення інтегрального показника збільшилося з 0,376 в 2016 р. до 0,446 в 2020 р.).

Таблиця 5.8

Значення результуючих показників та інтегрального показника економічного потенціалу ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
Результуючий показник фінансово-економічної діяльності	0,521839	0,539612	0,535603	0,534193	0,546189
Якісна характеристика	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний
Результуючий показник ринкової активності	0,385876	0,335741	0,44092	0,43758	0,434282
Якісна характеристика	Низький	Низький	Задовільний	Задовільний	Задовільний
Результуючий показник ділової активності	0,390088	0,397254	0,496489	0,481085	0,420376
Якісна характеристика	Низький	Низький	Задовільний	Задовільний	Задовільний
Результуючий показник інноваційності	0,499138	0,389578	0,330601	0,392472	0,394385
Якісна характеристика	Задовільний	Низький	Низький	Низький	Низький
Інтегральний показник економічного потенціалу	0,375775	0,305974	0,427156	0,436762	0,446066
Якісна характеристика	Низький	Низький	Задовільний	Задовільний	Задовільний

Позитивний вплив має зростання результуючого показника ринкової активності з 0,386 в 2016 р. до 0,43 в 2020 р., що свідчить про більш збалансовану товарну, цінова, збутова політика. В 2018 – 2020 рр. також підвищується ділова активність (з 0,39 в 2016 р. до 0,496 в 2018 р., 0,42 в 2020 р.), незначне покращення фінансово-економічного стан (з 0,52 в 2016 р. до 0,546 в 2020 р.).

Підвищення ринкової активності обумовлено ростом доходу від реалізації продукції, прибутку та зменшенням собівартості продукції що позитивно вплинуло на рентабельність продукції, її конкурентоздатність. На збільшення ділової активності позитивно вплинуло підвищення оборотності

дебіторської заборгованості, що вказує на зростання обсягів чистого доходу від реалізації та зменшення дебіторської заборгованості, використання кредиторської заборгованості для фінансування власних дебіторів, а також інших активів. Але спостерігається низька інноваційність, яка до того, зменшується (0,499 в 2016 р., 0,394 в 2020 р.). підприємство не оновлює обладнання, що призводить до погіршення стану матеріально-технічної бази підприємства. Отже, підприємство ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод» не забезпечує свій розвиток у різних напрямках діяльності, не впроваджує в достатньому обсязі інновації, в той же час економічний стан забезпечується стабільними техніко-економічними показниками.

На ПАТ «Київський радіозавод» (табл. 5.9) з 2018 р. по 2020 р. спостерігається підвищення рівня економічного потенціалу з низького до задовільного (значення інтегрального показника збільшилося з 0,376 в 2016 р. до 0,446 в 2020 р.).

Таблиця 5.9

Значення результуючих показників та інтегрального показника економічного потенціалу підприємства ПАТ «Київський радіозавод»

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
Результуючий показник фінансово-економічної діяльності	0,528233	0,557623	0,560814	0,567558	0,5675
Якісна характеристика	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний
Результуючий показник ринкової активності	0,388065	0,392159	0,518677	0,519457	0,518528
Якісна характеристика	Низький	Низький	Задовільний	Задовільний	Задовільний
Результуючий показник ділової активності	0,556729	0,560676	0,578212	0,588786	0,589473
Якісна характеристика	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний
Результуючий показник інноваційності	0,393964	0,394459	0,540917	0,573723	0,589713
Якісна характеристика	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний
Інтегральний показник економічного потенціалу	0,375775	0,305974	0,427156	0,456762	0,446066
Якісна характеристика	Низький	Низький	Задовільний	Задовільний	Задовільний

Позитивний вплив на динаміку економічного потенціалу має зростання результуючого показника ринкової активності з 0,388 в 2016 р. до 0,52 в 2020 р., що свідчить про більш збалансовану товарну та збутову політику. В 2018 – 2020 рр. також підвищується інноваційність (з 0,38 в 2016 р. до 0,446 в 2020 р.), незначне покращення фінансово-економічного стану (значення результуючого показника збільшилося з 0,53 в 2016 р. до 0,57 в 2020 р.). Підвищення ринкової активності обумовлено збільшенням ефективності використання активів підприємства (спостерігається збільшення значення рентабельності активів), власного капіталу (збільшення рентабельності власного капіталу).

На збільшення ділової активності (з 0,557 в 2016 р. до 0,589 в 2020 р.) позитивно вплинуло підвищення оборотності обігових коштів, оборотності запасів, але також погіршується розрахунки з постачальниками, споживачами (товарний кредит використовується на власні потреби), а саме, підприємство за рахунок дебіторської заборгованості погашають кредиторську. Спостерігається підвищення інноваційності ПАТ «Київський радіозавод» (з 0,394 в 2016 р. до 0,589 в 2020 р.), підприємство оновлює обладнання, що призводить до поліпшенню стану матеріально-технічної бази підприємства. Ріст загальної рентабельності свідчить про зростання обсягу прибутку, який отримують підприємства на кожну грошову одиницю інвестованих в основні засоби коштів, тобто про підвищення ефективності капіталовкладення.

Позитивна тенденція притаманна динаміці рівня економічного потенціалу ПАТ «ДАТАГРУП» (табл. 5.10) з низького рівня у 2016 р. до середнього рівня в 2020 р.

Так, в 2016-2017 рр. на підприємстві спостерігається низький рівень економічного потенціалу (значення інтегрального показника – 0,44 в 2016 р.; 0,49 в 2017 р.). Негативний вплив має результуючий показник ринкової активності (зміна з 0,357 до 0,4469) та результуючий показник інноваційності (0,34 в 2016 р.; 0,37 в 2017 р.). В 2018 р. підприємство має задовільний рівень економічного потенціалу (значення інтегрального показника дорівнює 0,458).

Таблиця 5.10

Значення результуючих показників та інтегрального показника економічного потенціалу підприємства ПАТ «ДАТАГРУП»

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
Результуючий показник фінансово-економічної діяльності	0,620315	0,613413	0,618534	0,656244	0,63298
Якісна характеристика	Середній	Середній	Середній	Середній	Середній
Результуючий показник ринкової активності	0,357176	0,446942	0,397394	0,401141	0,454672
Якісна характеристика	Низький	Низький	Низький	Задовільний	Задовільний
Результуючий показник ділової активності	0,349456	0,34504	0,438812	0,616431	0,613572
Якісна характеристика	Низький	Низький	Задовільний	Середній	Середній
Результуючий показник інноваційності	0,340764	0,376248	0,42358	0,703526	0,736553
Якісна характеристика	Низький	Низький	Низький	Середній	Середній
Інтегральний показник економічного потенціалу	0,446785	0,491031	0,457719	0,597921	0,629728
Якісна характеристика	Низький	Низький	Задовільний	Середній	Середній

На зростання показника вплинула позитивна динаміка щодо результуючого показника ділової активності (зростання з 0,34 в 2017 р. до 0,43 в 2018 р.), за рахунок зростання обсягів прибутку, ефективності використання власного капіталу. В 2019-2020 рр. значення інтегрального показника економічного потенціалу збільшується і відповідає середньому рівню (зростання до 0,598 в 2019 р. та 0,629 в 2020 р.). Позитивний вплив має зростання ділової активності підприємства до 0,61 в 2020 р., за рахунок, переважно, зростання оборотності власного капіталу.

На ПАТ «Хартрон» спостерігається позитивна тенденція щодо динаміки інтегрального показника економічного потенціалу підприємства (табл. 5.11).

Позитивний вплив має результуючий показник ринкової активності (0,85) та результуючий показник фінансово-економічної діяльності (0,85).

Таблиця 5.11

Значення результуючих показників та інтегрального показника економічного потенціалу підприємства ПАТ «Хартрон»

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
Результуючий показник фінансово-економічної діяльності	0,968727	0,740096	0,699091	0,716412	0,711151
Якісна характеристика	Високий	Середній	Середній	Середній	Середній
Результуючий показник ринкової активності	1,0000	0,350671	0,389245	0,447415	0,494405
Якісна характеристика	Високий	Низький	Низький	Задовільний	Задовільний
Результуючий показник ділової активності	0,751943	0,766944	0,761225	0,737076	0,743851
Якісна характеристика	Середній	Середній	Середній	Середній	Середній
Результуючий показник інноваційності	0,653822	0,654349	0,656011	0,762935	0,747729
Якісна характеристика	Середній	Середній	Середній	Середній	Середній
Інтегральний показник економічного потенціалу	0,694995	0,528938	0,537163	0,605214	0,610041
Якісна характеристика	Середній	Задовільний	Задовільний	Середній	Середній

В 2017 – 2018 рр. підприємство має задовільний рівень економічного потенціалу (значення інтегрального показника знаходиться в межах 0,52 – 0,53). На зменшення показника вплинула негативна динаміка щодо результуючого ринковою активності (зменшення з 0,85 в 2016 р. до 0,38 в 2018 р.). Отже, в 2017 – 2018 рр. підприємство має невиправдано високу дебіторську заборгованість, недостатньо ефективно використовує власний капітал, низька рентабельність активів та продукції, зниження рентабельності власного капіталу. В 2019-2020 рр. на підприємстві значення інтегрального показника економічного потенціалу збільшується і відповідає середньому рівню (зростання з 0,60 в 2019 р. та 0,61 в 2020 р.). Позитивний вплив має зменшення ринкової активності підприємства, а саме, з 0,38 в 2018 р. до 0,49 в 2020 р., за рахунок, переважно, зростання оборотності власного капіталу.

На ПАТ «Київський завод «РАДАР»» (табл. 5.12) впродовж 2016 – 2019 рр. спостерігається задовільний рівень економічного потенціалу (значення інтегрального показника знаходиться в межах 0,51 – 0,56), в 2020 середній (значення інтегрального показника у 2020 р. склало – 0,61).

Таблиця 5.12

Значення результуючих показників та інтегрального показника економічного потенціалу підприємства ПАТ «Київський завод «РАДАР»»

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
Результуючий показник фінансово-економічної діяльності	0,569816	0,668735	0,642399	0,603799	0,611946
Якісна характеристика	Задовільний	Середній	Середній	Середній	Середній
Результуючий показник ринкової активності	0,516032	0,505151	0,408662	0,478151	0,459802
Якісна характеристика	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний
Результуючий показник ділової активності	0,562303	0,564071	0,533019	0,524562	0,661948
Якісна характеристика	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Середній
Результуючий показник інноваційності	0,667346	0,743878	0,759712	0,761981	0,733218
Якісна характеристика	Середній	Середній	Середній	Середній	Середній
Інтегральний показник економічного потенціалу	0,514307	0,575217	0,552956	0,568788	0,611217
Якісна характеристика	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Задовільний	Середній

На збільшення показника вплинула позитивна динаміка щодо результуючого показника ділової активності (збільшення з 0,56 в 2016 р. до 0,66 в 2020 р.) та інноваційності (збільшення з 0,667 в 2016 р. до 0,73 в 2020 р.). Спостерігається зниження ринкової активності підприємства не достатньо збалансована товарна, цінова, збутова політика. Підвищення ділової активності виникло за рахунок більш ефективного використання активів підприємства шляхом оптимізації структури оборотного капіталу, зростання чистого фінансового результату (прибутку), ефективності використання запасів та

більш оптимального використання наявних фінансових ресурсів. Інноваційність підприємства середня, але в 2020 р. спостерігається зниження, що вказує на зростання частки зношених основних засобів у загальній їх вартості та така тенденція може негативно вплинути на економічний потенціал.

Аналіз економічного потенціалу досліджених підприємств дозволив зробити висновок, що такі підприємства, як ВАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова, ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод», ПАТ «Київський радіозавод» мають задовільний рівень економічного потенціалу, у таких підприємств, як ПрАТ «Дніпропетровський агрегатний завод», ПАТ «ДАТАГРУП», ПАТ «Хартрон», ПАТ «Київський завод «РАДАР»» простежується позитивна тенденція, а саме, на підприємствах збільшено економічний потенціал до середнього рівня.

Як зазначалося, джерелами фінансування підприємств (рис. 5.7) є власний капітал, позикові та залучені ресурси, а також ресурси міжнародних фондів, державних фондів розвитку та бюджетне фінансування, які впливають на фінансово-економічний стан, ринкову та ділову активність, інноваційність, можливість протистояння нестабільності зовнішнього середовища.

В табл. 5.13 наведено структура джерел фінансування досліджуваних машинобудівних підприємств за розділами пасиву форми №1 «Баланс» (власний капітал, довгострокові зобов'язання, поточні зобов'язання) в розрізі основних системоутворюючих складових.

Продовж аналізованого періоду на ПрАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» в процесі фінансування своєї діяльності використовують позикові кошти (у 2016 р. їх частка складає 87,41%, у 2017 р. – 83,56%, у 2018 р. – 78,94%, у 2019 р. – 74,96%, у 2020 р. – 73,47%) але спостерігається зменшення їх частки, так у 2020 р. переважну частину у позиковому капіталі складають короткострокові зобов'язання. Збільшення власного капіталу з 12,59% у 2016 р. до 26,54% у 2020 р. було викликано за рахунок зростання суми нерозподіленого прибутку.

Виділення основних джерел фінансування машинобудівних підприємств, %

Підприємство	Джерело фінансування	рік				
		2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	Власний капітал	12,59	16,44	21,07	25,05	26,54
	Довгострокові зобов'язання	62,63	56,23	46,62	43,12	29,77
	Короткострокові зобов'язання	24,78	27,33	32,32	31,84	43,70
ВАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	Власний капітал	93,32	92,41	92,60	92,68	93,16
	Довгострокові зобов'язання	4,71	4,60	4,46	4,33	4,22
	Короткострокові зобов'язання	1,96	2,99	2,94	2,99	2,63
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	Власний капітал	94,09	95,99	96,61	96,81	94,71
	Довгострокові зобов'язання	3,74	0,98	0,63	0,79	1,15
	Короткострокові зобов'язання	2,17	3,03	2,76	2,40	4,14
ПАТ «Київський радіозавод»	Власний капітал	96,57	92,70	90,70	85,15	84,72
	Довгострокові зобов'язання	0	0	0	0	0
	Короткострокові зобов'язання	3,43	7,30	9,30	14,85	12,28
ПАТ «ДАТАГРУП»	Власний капітал	1,75	18,70	24,19	27,26	27,17
	Довгострокові зобов'язання	76,16	63,68	53,36	44,14	44,54
	Короткострокові зобов'язання	22,09	17,63	22,45	28,60	28,30
ПАТ «Хартрон»	Власний капітал	50,84	58,99	61,28	43,82	53,37
	Довгострокові зобов'язання	20,34	27,78	25,00	24,13	17,35
	Короткострокові зобов'язання	28,82	13,23	13,71	32,05	29,29
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	Власний капітал	81,81	38,13	77,59	89,81	84,63
	Довгострокові зобов'язання	0,26	0,12	0,12	0,31	0,89
	Короткострокові зобов'язання	19,44	18,87	13,92	10,70	17,39

На ПАТ «ДАТАГРУП» спостерігається зростання частки власного капіталу з 1,75% у 2016 р. до 27,17% у 2020 р., що підвищує його фінансову незалежність. Переважну частину в джерелах фінансування займає позиковий капітал, при цьому частка довгострокових зобов'язань зменшилась з 76,16% у

2016 р. до 44,54% у 2020 р., частка короткострокових зобов'язань складає у 2020 р. – 28,30%.

На ПАТ «Хартрон» у 2018 р. найбільшу частку у фінансуванні його функціонування та розвитку займає власний капітал – 61,28%, спостерігається зростання частки позикового капіталу з 38,71% у 2018 р. до 46,43% у 2020 р. Основним джерелом фінансування ВАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова, ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод», ПАТ «Київський радіозавод», ПАТ «Київський завод «РАДАР»» у 2016-2020 рр. виступає власний капітал, частка якого у 2020 р. дорівнює більше 95%.

Аналіз джерел мобілізації фінансових ресурсів досліджуваних підприємств показав, що власний капітал є основним ресурсом фінансування функціонування та розвитку підприємств, що обумовлюється доступністю та простотою його залучення, а також забезпеченням високого рівня фінансової незалежності від контрагентів (табл. 5.13), в той же час, структура фінансових ресурсів протягом 2016– 2020 рр. зазнавала значних змін та демонструвала нестабільність. В табл. 5.14 представлено взаємозв'язок між формою фінансування та рівнем економічного потенціалу машинобудівних підприємств. Зазначимо, для машинобудівних підприємств з борговою формою фінансування однаковими є частки підприємств, що мають середній та задовільний рівень економічного потенціал. В той же час, серед підприємств, що використовують змішану форму рівень економічного потенціалу є середнім. В структурі підприємств, що використовують переважно власні кошти, найвищою є частка підприємств з задовільним рівнем економічного потенціалу, отже наявні фінансові ресурси у даних підприємствах використовуються неефективно.

Таким чином, прослідковується тенденція, відповідно до якої машинобудівні підприємства, які практично повністю знаходяться на самофінансуванні, мають задовільний або низький рівень економічного потенціалу (ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод», ПАТ «Київський радіозавод», ВАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова, ПАТ «Київський радіозавод»).

Таблиця 5.14

Матриця взаємозв'язку рівня економічного потенціалу підприємства та форми фінансування

Форма фінансування	Рівень економічного потенціалу			
	Високий	Середній	Задовільний	Низький, дуже низький
Боргове	–	1.ПрАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» (2016 р., 2020 рр.) 2. ПАТ «ДАТАГРУП» (2019-2020 рр.)	1.ПрАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» (2017-2019 рр.) 2. ПАТ «ДАТАГРУП» (2018 р.)	1. ПАТ «ДАТАГРУП» (2016-2017 рр.)
Змішане	–	1. ПАТ «Хартрон» (2016, 2019-2020 рр.)	1 ПАТ «Хартрон» (2017-2018 рр.)	–
Самофінансування	–	4. ПАТ «Київський завод «РАДАР»» (2020 рр.)	1. ВАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова (2016-2020 рр.) 2. ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод» (2018-2020 рр.) 3. ПАТ «Київський радіозавод» (2018-2020 рр.) 4. ПАТ «Київський завод «РАДАР»» (2016-2019 рр.)	1. ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод» (2016-2017 рр.) 2. ПАТ «Київський радіозавод» (2016-2017 рр.)
Бюджетне фінансування, державні фонди розвитку	Не використовується			

У той же час машинобудівні підприємства, які використовують змішану або боргову форми фінансування, навпаки відносяться до середнього рівня

економічного потенціалу та простежується тенденція щодо покращення економічного потенціалу (ПАТ «ДАТАГРУП», ПрАТ «Дніпропетровський агрегатний завод», ПАТ «Хартрон»). Але в сучасних економічних умовах додаткове залучення зовнішніх джерел фінансування машинобудівних підприємств не завжди приводить до підвищення їх економічного потенціалу, що обумовлює подальше переважне використання ними власних джерел фінансових ресурсів (ПАТ «Київський завод «РАДАР»»).

Проведений наліз показав, що для досліджуваних машинобудівними підприємств переважним джерелом фінансування є власні ресурси, але саме бюджетне фінансування та державні фонди розвитку можуть бути головним компонентом стійкого розвитку машинобудівних підприємств, однак основою цього повинно бути максимально ефективне їх використання, формування заходів щодо оптимізації структури капіталу.

Виникає необхідність сформувати стратегію управління економічним потенціалом підприємств в процесі структурних перетворень, що дозволить підвищити якість управлінських та фінансових рішень щодо забезпечення стійкого їх розвитку. Визначено, що рівень економічного потенціалу машинобудівних підприємств протягом 2016-2020 рр. був нестабільним та змінювався в динаміці за роками, що вплинуло на склад та фінансову інтерпретацію, в табл. 5.15 наведено вихідні дані для позиціонування обраних машинобудівних підприємств в кубі стратегій.

Для підвищення економічного потенціалу або підтримки на необхідному рівні підприємствам необхідно сформувати відповідну стратегію, яка враховувала би наявний і потенціальний економічний потенціал, можливості його позитивної зміни з позиції зростання через адаптацію до змін і реалізації просторого управління, джерела фінансування діяльності та зовнішнє середовище.

Таблиця 5.15

Вихідні дані для позиціонування машинобудівних підприємств в кубі
стратегій

Підприємства	Рік	Рівень економічного потенціалу	Форма фінансування	Рівень впливу структурних перетворень в економіці	Зона
ПрАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	2016	середній	Боргове	Підвищений рівень негативного впливу, деструктивний вплив	10
	2017	задовільний	Боргове		11
	2018	задовільний	Боргове		11
	2019	задовільний	Боргове		11
	2020	середній	Боргове		10
ВАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова	2016	задовільний	Самофінансування		3
	2017	задовільний	Самофінансування		3
	2018	задовільний	Самофінансування		3
	2019	задовільний	Самофінансування		3
	2020	задовільний	Самофінансування		3
ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	2016	низький	Самофінансування		4
	2017	низький	Самофінансування		4
	2018	задовільний	Самофінансування		3
	2019	задовільний	Самофінансування		3
	2020	задовільний	Самофінансування		3
ПАТ «Київський радіозавод»	2016	низький	Самофінансування		4
	2017	низький	Самофінансування		4
	2018	задовільний	Самофінансування		3
	2019	задовільний	Самофінансування		3
	2020	задовільний	Самофінансування		3
ПАТ «ДАТАГРУП»	2016	Низький	Боргове	12	
	2017	Низький	Боргове	12	
	2018	Задовільний	Боргове	11	
	2019	Середній	Боргове	10	
	2020	Середній	Боргове	10	
ПАТ «Хартрон»	2016	середній	змішана	6	
	2017	задовільний	змішана	7	
	2018	задовільний	змішана	7	
	2019	середній	змішана	6	
	2020	середній	змішана	6	
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	2016	задовільний	Самофінансування	3	
	2017	задовільний	Самофінансування	3	
	2018	задовільний	Самофінансування	3	
	2019	задовільний	Самофінансування	3	
	2020	середній	Самофінансування	2	

Отже, на основі вихідних даних (табл. 5.15) в дослідженні на рис. 5.16 наведено позиціонування ПрАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» в кубі стратегій.

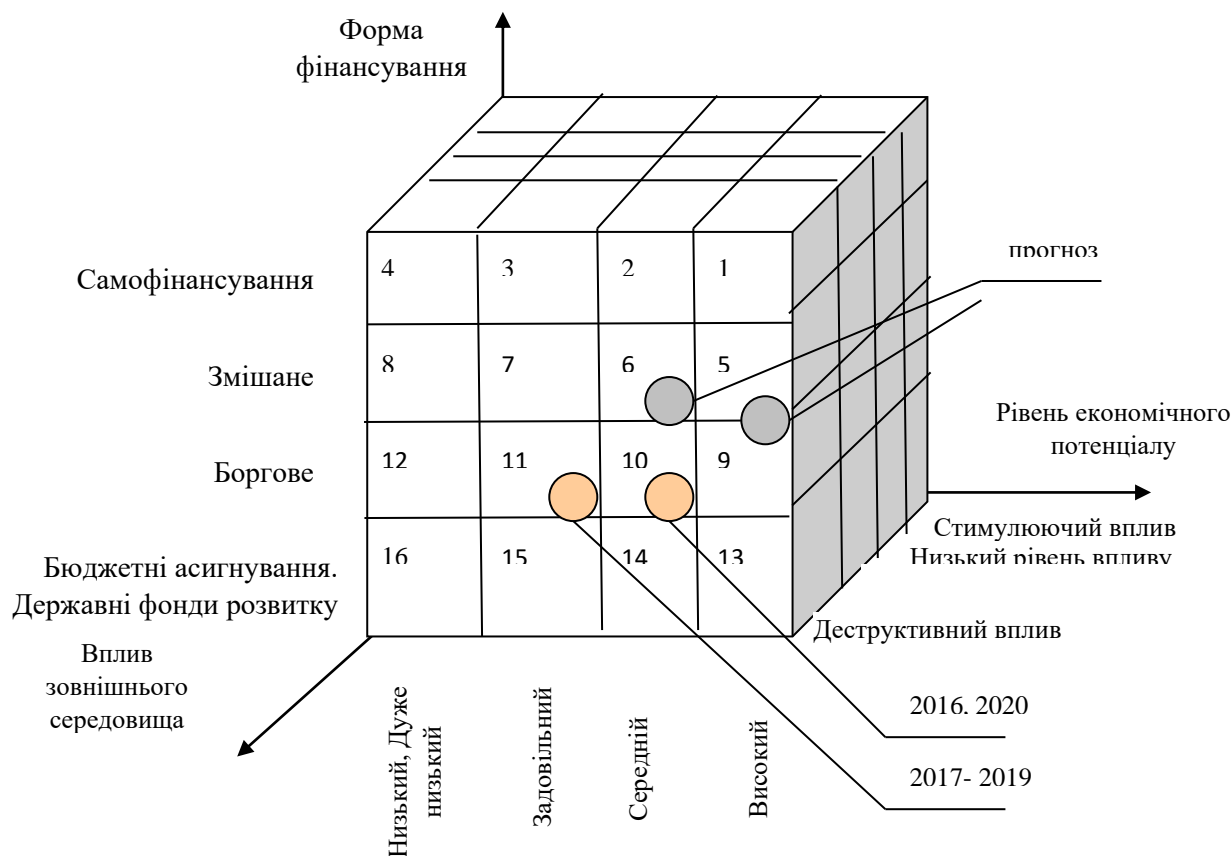


Рис. 5.16 Позиціонування ПрАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» в процесі формування стратегії управління економічним потенціалом

На рис. 5.16 наведено позиціонування ПрАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» в кубі стратегії управління економічним потенціалом, так у 2016 та 2020 рр. підприємство займає 10 зону, а у 2017-2019 рр. – 11 зону для яких є характерним боргове фінансування своєї діяльності та переважно задовільний рівень економічного потенціалу. Оскільки стратегія управління економічним потенціалом спрямована, в першу чергу, на вибір ефективного фінансування, то у зв'язку з цим для розрахунку доцільно збільшити суму власних коштів, що, в свою чергу, призведе до зростання показників, які характеризують економічний потенціал та відповідно до зменшення

негативного впливу зовнішнього середовища. Це дозволить здійснити перехід до стратегії стабільного розвитку економічного потенціалу підприємства (зона 6) або до стратегії прискореного росту (зона 5), дане положення підприємство може досягнути за рахунок витиснення з ринку інших підприємств-конкурентів, активного використання інновацій для підвищення рівня економічного потенціалу та підвищення ефективності управління впливу з боку зовнішніх загроз та ризиків при реалізації вибраної стратегій в умовах неоіндустріального розвитку та модернізації складових економічного потенціалу.

Дані, що представлені в табл. 5.15 дозволить позиціонувати ВАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова в кубі стратегій (рис. 5.17).

Для ВАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова (рис. 5.17) продовж 2016-2020 рр. характерною є стратегія стриманого розвитку економічного потенціалу (зона 3), що свідчить про задовільний рівень економічного потенціалу та використання при фінансуванні своєї діяльності власного капіталу та оптимізації структури капіталу за обраними критеріями, при наявності деструктивного впливу макросередовища середовища, склад якого обумовлена дією постіндустріального розвитку з урахуванням тенденцій діджиталізації і інтелектуалізації управлінської та інших видів праці. Проте для покращення рівня економічного потенціалу ВАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова доцільно перейти до стратегії стабільного розвитку економічного потенціалу підприємства (зона 2). Даної стратегії підприємство зможе досягнути за рахунок забезпечення виробничих процесів і приросту активів, що призведе до зростання обсягів виробництва і реалізації продукції. При використанні змішаного фінансування (стратегії стабільного розвитку економічного потенціалу підприємства – зона 6) більш ефективно використовуються власні ресурси та додатково отримується фінансовий прибуток, який в свою чергу направляється на підвищення конкурентоспроможності підприємства шляхом росту якості та обсягу продукції.



Рис. 5.17 Позичонування ВАТ «Меридіан» ім. С.П.Корольова в процесі формування стратегії управління економічним потенціалом

На основі даних, що представлені в табл. 5.15 здійснено позиціонування ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод» в кубі стратегій (рис. 5.18).

У 2016-2017 рр. ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод» дотримується стратегії виживання (зона 4), до якої є характерним низький рівень економічного потенціалу та деструктивний вплив зовнішнього середовища, що вказує на кризовий стан діяльності підприємства і потребою впровадження механізмів антикризового управління. Також характерним є те, що накопичений прибуток минулих років, а також позикові кошти інвестуються в існуючий бізнес.

У 2018-2020 рр. стан ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод» покращився, про що свідчить перехід підприємства до стратегії стриманого розвитку (зона 3),

так для цієї стратегії є притаманним задовільний рівень економічного потенціалу та використання власних коштів для фінансування своєї діяльності.

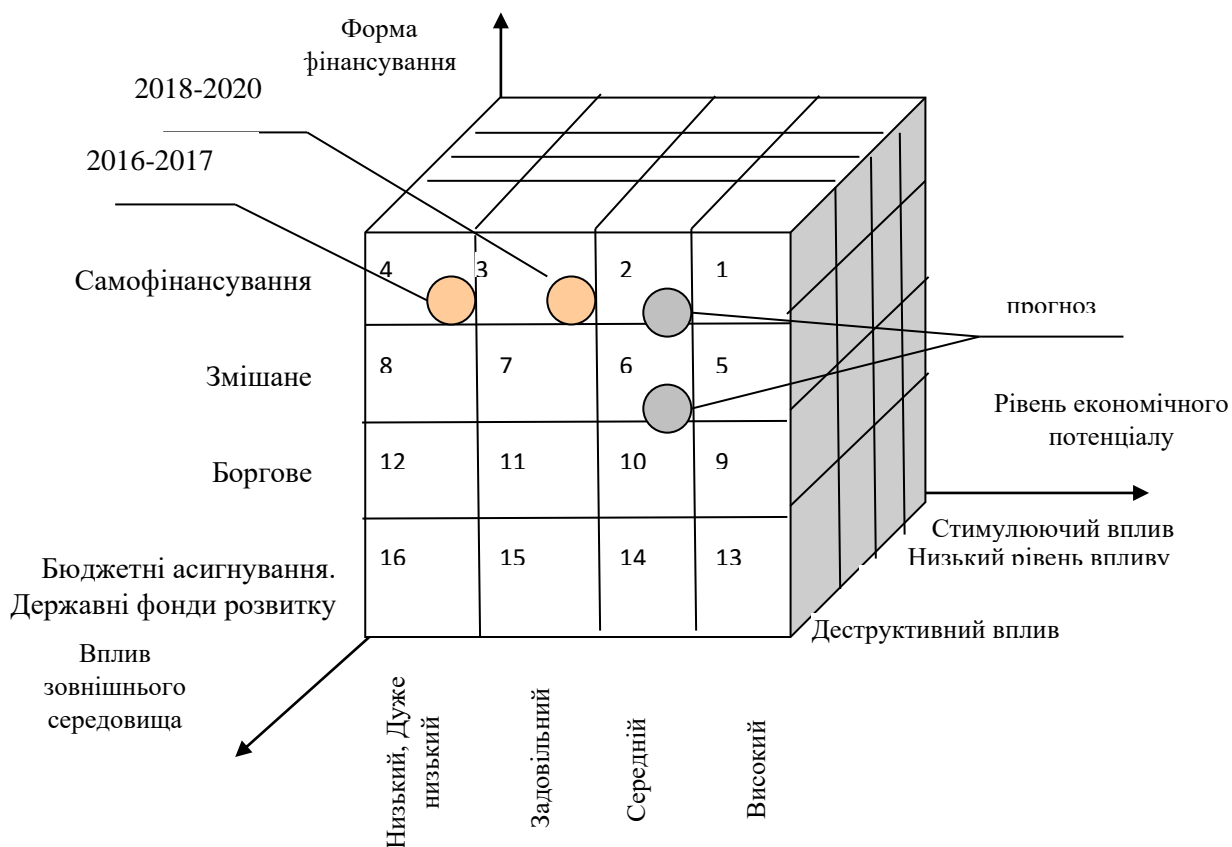


Рис. 5.18. Позичування ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод» в процесі формування стратегії управління економічним потенціалом

Підприємству необхідно зменшити вплив деструктивного впливу зовнішніх загроз та ризиків, оптимізувати структуру капіталу, розширення ринків збуту, що призведе до покращення рівня економічного потенціалу та можливо перехід до зони 2 – стратегії стабільного розвитку економічного потенціалу. Доцільним буде використання змішаних джерел фінансування, що дозволить забезпечити перехід в зону 6 (стратегія стабільного розвитку економічного потенціалу) за рахунок додаткового прибутку, який отриманий в зв'язку зі збільшенням обсягу реалізованої продукції.

Позиціонування ПАТ «Київський радіозавод» в процесі формування стратегії управління економічним потенціалом дозволило зробити наступні висновки (рис. 5.19).

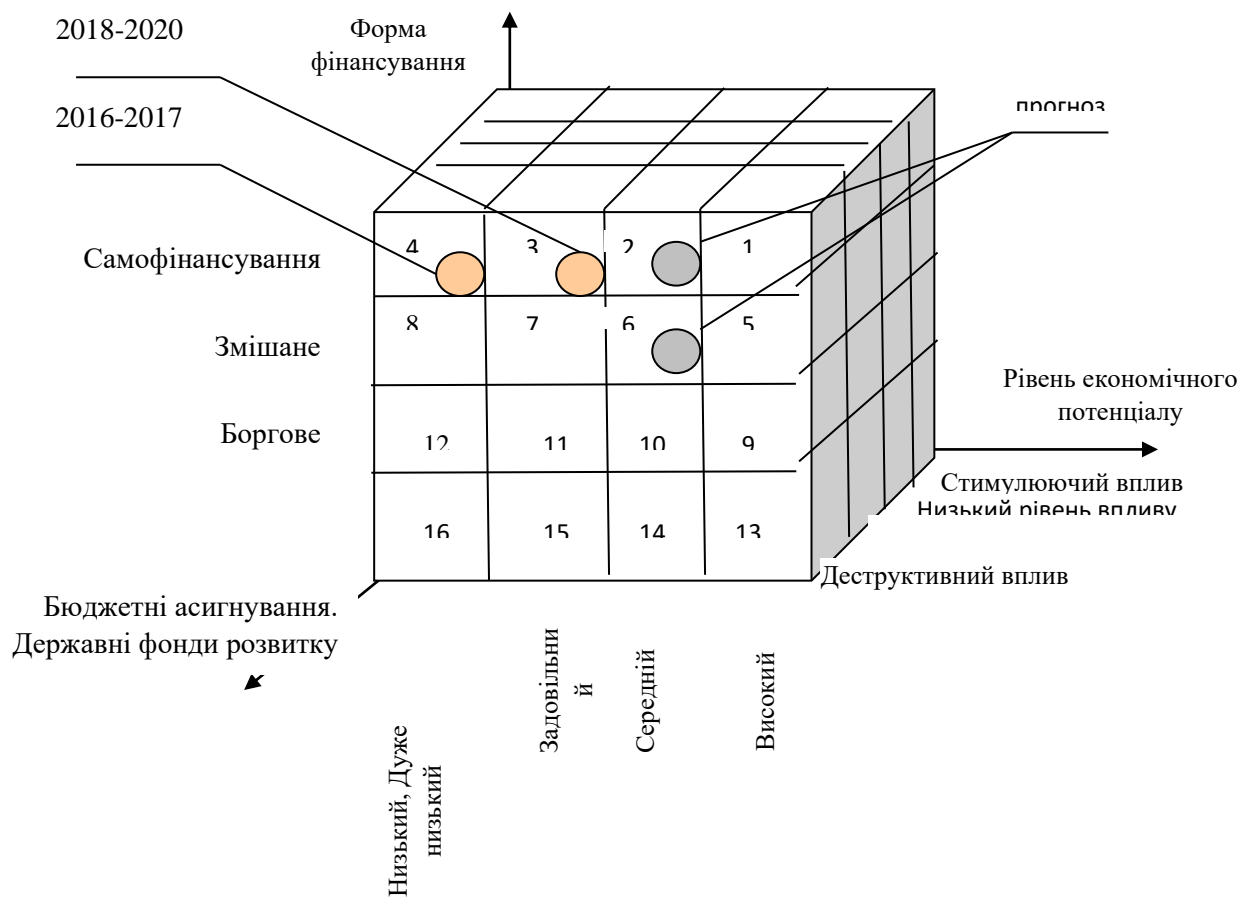


Рис. 5.19 Позиціонування ПАТ «Київський радіозавод» в процесі формування стратегії управління економічним потенціалом

ПАТ «Київський радіозавод» мав позитивну динаміку рівня економічного потенціалу, якщо в 2016-2017 рр. підприємство дотрималося стратегії виживання (зона 4), то у 2018-2020 рр. його стратегія стриманого розвитку (зона 3), що свідчить про недоцільність залучення додаткових позикових коштів, тому що це призведе до зниження показників рентабельності підприємства та відповідно до зниження ефективності його діяльності.

Для переходу підприємства до зони 2 (стратегії стабільного розвитку економічного потенціалу) при деструктивному впливі макросередовища

доцільно підвищення рівня економічного потенціалу за рахунок активного та ефективного використання власних джерел коштів шляхом зниження собівартості продукції та накладних витрат. При використанні змішаного фінансування (власні фінансові ресурси, інвестиції, лізинг та інше) дозволить підвищити економічний потенціал підприємства, підприємство перейде до зони 6 (стратегія стабільного розвитку економічного потенціалу) шляхом отримання додаткового прибутку у зв'язку зі збільшенням обсягу та якості реалізованої продукції.

Здійснено позиціонування ПАТ «ДАТАГРУП» в процесі формування стратегії управління економічним потенціалом, що дозволило зробити наступні висновки (рис. 5.20).

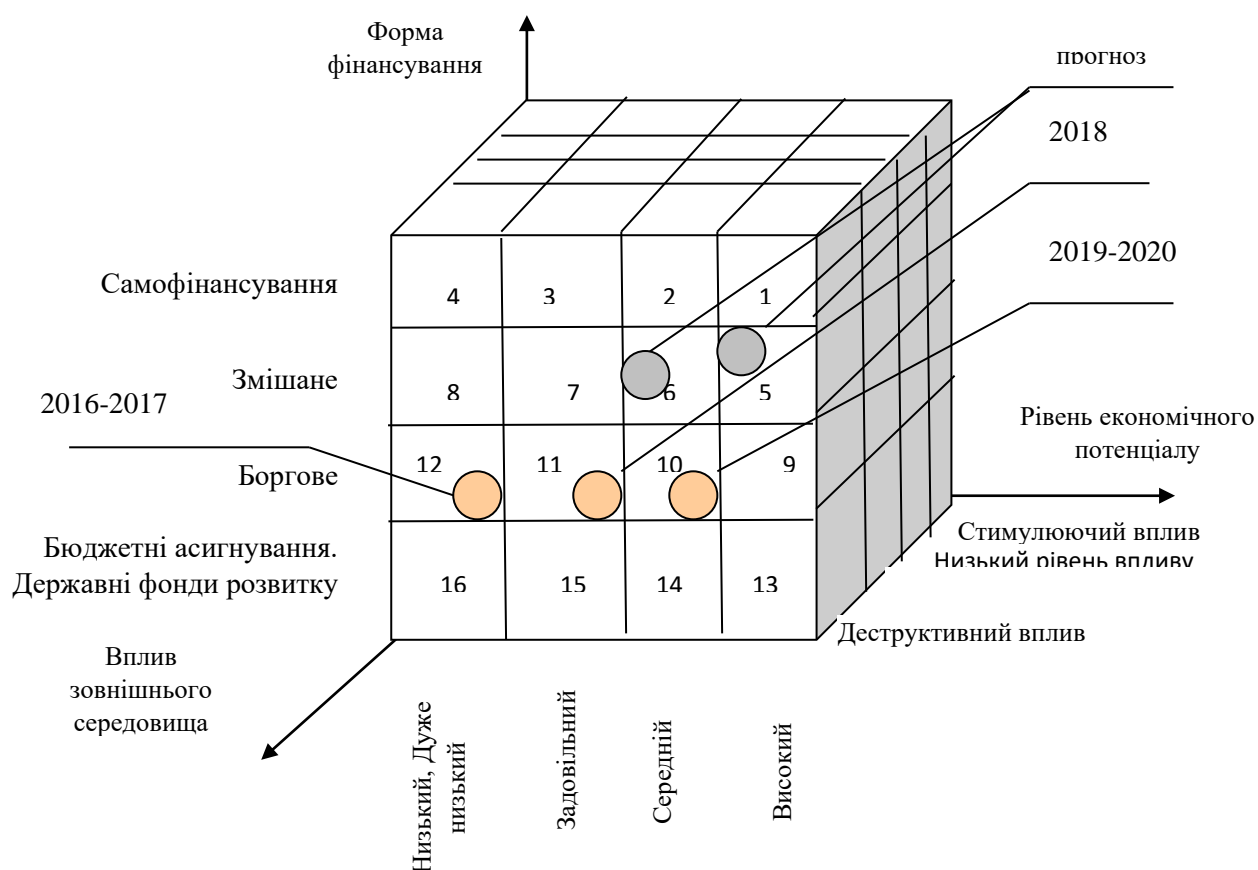


Рис. 5.20. Позиціонування ПАТ «ДАТАГРУП» в процесі формування стратегії управління економічним потенціалом

Як позитивну динаміку діяльності ПАТ «ДАТАГРУП» слід розглядати перехід підприємства у 2018 р. від стратегії виживання (зона 12) до стратегії

стриманого розвитку (зона 11), для якої є характерним задовільний рівень економічного потенціалу та боргового фінансування, при деструктивному впливі зовнішнього середовища. У 2019-2020 рр. для підприємства є характерною стратегія стабільного розвитку, що вказує на зростання рівня економічного потенціалу, але не змінними є боргове фінансування та негативний зовнішній вплив та ризиків (зона 10). Отже, ПАТ «ДАТАГРУП» для покращення свого положення, обраним напрямом переходу будуть зона 6 (стратегія стриманого розвитку економічного потенціалу) та зона 5 (стратегія прискореного розвитку економічного потенціалу), так підприємству доцільно спрямувати свої зусилля для покращення рівня економічного потенціалу за рахунок зменшення позикового капіталу, при цьому основним джерелом фінансування може виступати збільшення зареєстрованого капіталу.

Позиціонування ПАТ «Хартрон» в процесі формування стратегії управління економічним потенціалом представлено на рис. 5.21 та дозволяє зробити наступні висновки.

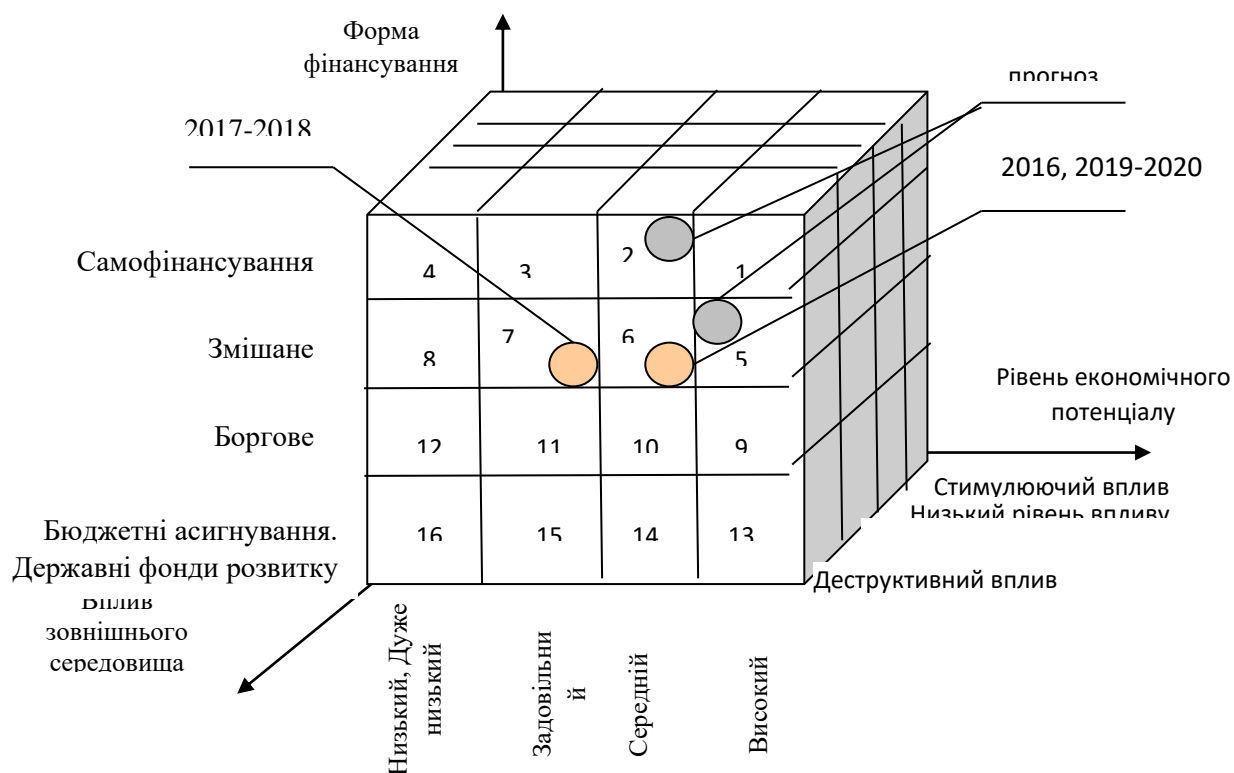


Рис. 5.21 Позиціонування ПАТ «Хартрон» в процесі формування стратегії управління економічним потенціалом

Позитивна динаміка спостерігається на ПАТ «Хартрон», так у 2020 р. підприємство дотримується стратегії стабільного розвитку економічного потенціалу (зона б), отже характерним є середній рівень економічного потенціалу, негативний вплив зовнішнього середовища функціонування та використання замішеного фінансування. Підприємству доцільно перейти до зони 5, яка відповідає стратегія прискореного розвитку. Визначено, що за відсутності сприятливих умов для залучення зовнішнього фінансування, стратегія може бути сконцентрована на переході до зони 2 (стратегія стабільного розвитку економічного потенціалу), тобто підвищення рівня розвитку за рахунок активного та ефективного використання власних джерел коштів.

Проведено позиціонування ПАТ «Київський завод «РАДАР»» з метою в процесі формування стратегії управління економічним потенціалом (рис. 5.22), що дозволила визначити наступне. У 2016–2019 рр. підприємство знаходилося в зоні 3, що відповідає стратегії стриманого розвитку економічного потенціалу, у 2020 р. ПАТ «Київський завод «РАДАР»» знаходиться у зоні 2 (стратегія стабільного розвитку економічного потенціалу).

Оскільки вплив макросередовища діагностується як деструктивний, то підприємство використовуючи наявні можливості до залучення зовнішніх фінансових ресурсів, доцільно обрати стратегію прискореного росту економічного потенціалу для забезпечення переходу до блоків 1 (за умови збереження самофінансування) та зниження впливу негативних зовнішніх загроз та ризиків або зони б за умови переходу до змішаного фінансування, що відповідає стратегії стабільного розвитку економічного потенціалу, який дозволяє впроваджувати майже всі елементи економіки знань, цифрової економіки та модернізаційні зміни при застосуванні локальних механізмів забезпечення ресурсами і розробляти архітектоніку процесу реструктуризаційних змін.

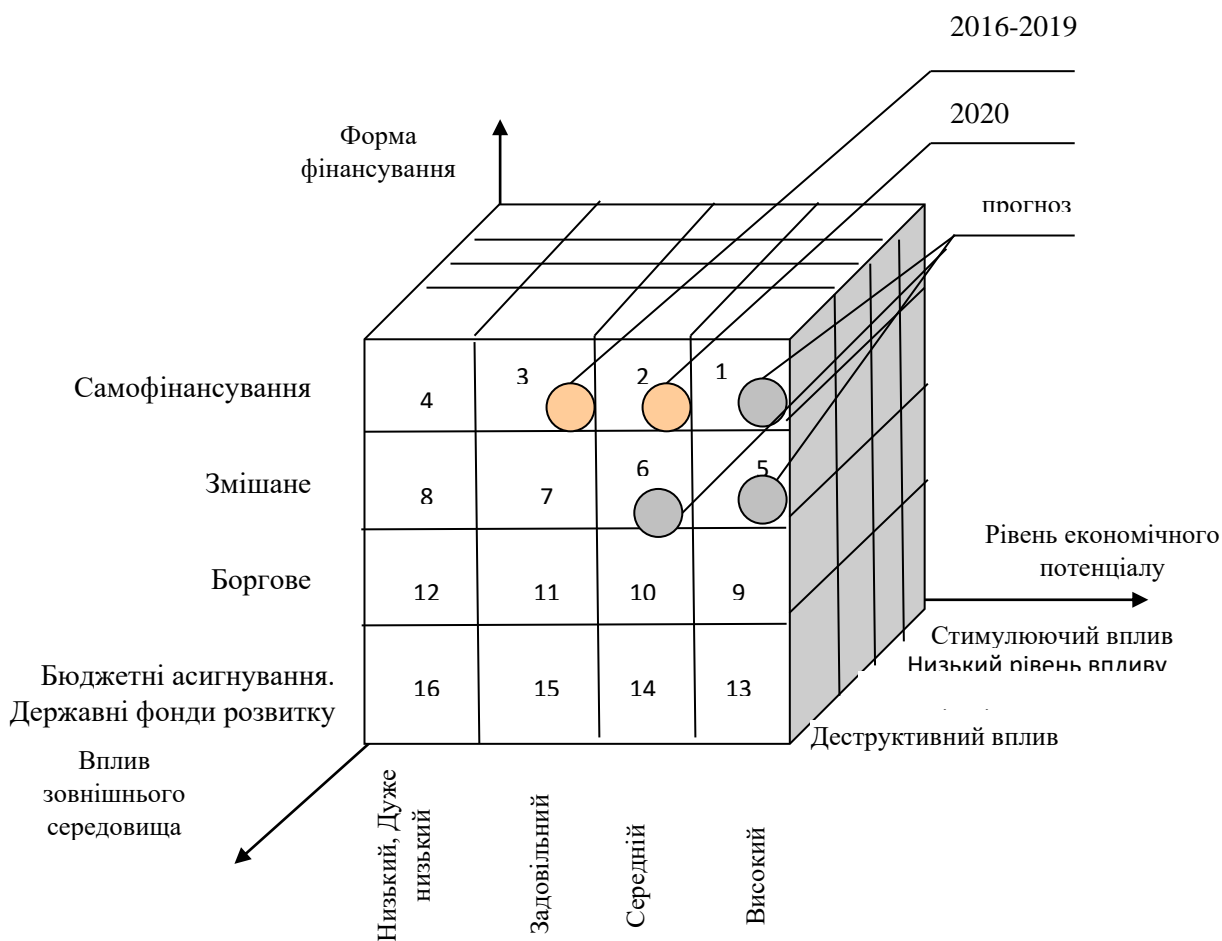


Рис. 5.22. Позиціонування ПАТ «Київський завод «РАДАР»» в процесі формування стратегії управління економічним потенціалом

Отже, оскільки макросередовище спричиняє деструктивний вплив, то стратегія повинна бути спрямована на забезпечення стійкого розвитку через підвищення ефективності використання власних джерел фінансування, цільова спрямованість стратегії – перехід до зони 5 (стратегія прискореного розвитку економічного потенціалу).

Таким чином, в дослідженні запропонований підхід до вибору стратегії управління економічним потенціалом підприємства на основі позиціонування машинобудівних підприємств в кубі стратегій, що дозволяє виділити зони стратегії управління економічним потенціалом підприємства, які враховують рівень економічного потенціалу, використовувану ними форму фінансування та вплив зовнішнього середовища задля підвищення якості управлінських та

фінансових рішень щодо управління економічним потенціалом досліджуваних машинобудівних підприємств та галузі в цілому.

Висновки до розділу 5

Розроблено інтегрованого підходу до формування ефективного просторово-процесного управління економічним потенціалом в умовах неотехнологічного відтворення. Запропоновано впровадження просторово-процесного управління через стратегізацію та інноватизацію управління як основної передумови розвитку економічного потенціалу підприємства, від якого залежить ступінь оновленості і інтегрованості, здатності до насичення новим якісним змістом цілісності комерційно-виробничого процесу, а також здатність керуючої системи активізувати внутрішні можливості і інтенсивність змін визначаються здатністю елементів до інтеграції.

Запропонований інтегрований підхід формування ефективного просторово-процесного управління економічним потенціалом в умовах неотехнологічного відтворення ґрунтується на забезпеченні дієвості просторово-процесного управління підприємства, складових комплексного підходу формування можливостей економічного потенціалу підприємства в інтеграційному процесі, схемі розробки моделі просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства, визначених етапах його побудови. Розроблені елементи як єдине ціле дозволяють за потреби впливати на зовнішній та внутрішній простори, обирати необхідні елементи економічного потенціалу і інтегрувати їх задля оптимізації використання ресурсів, забезпечення здійснення управлінських інновацій, розвиток здатностей змінювати складові при стратегізації. Багаторівневий характер оптимізаційних процесів діяльності підприємств при актуалізації складових потенціалу і специфіка об'єкту впливу за просторовою структурою потребує залежно від переважної кількості ключових елементів підтримання його конкурентоспроможності.

Практична реалізація стратегії управління економічним потенціалом підприємства вимагає подолання системних протиріч в галузі, які є відображенням відсутності промислової політики держави і адекватних заходів державної підтримки машинобудівних підприємств у визначенні перспективи їх сталого розвитку. При сформованій диференціації галузей в економічній системі держави необхідно відновити господарські та галузеві пропорції, повернутися до використання можливостей стратегічного планування, визначити точки економічного зростання в довгостроковій перспективі з урахуванням різноманіття функцій і системоутворюючої ролі машинобудівного підприємства в сучасній багаторівневої економіці.

Доведено, що управління економічним потенціалом спрямоване на досягнення визначених цілей підприємства, тобто за своєю сутністю має стратегічний характер. Стратегічна орієнтація підприємства - складний процес, що вимагає виконання комплексу операцій в строго визначеної послідовності: аналіз і оцінка середовища діяльності підприємства, формування стратегічної платформи, оцінку і контроль її реалізації. Рішення проблеми формування стратегічної платформи управління економічним потенціалом машинобудівних підприємств в процесі структурних перетворень пов'язано з розробкою відповідного механізму.

Обґрунтована практична реалізація стратегії управління економічним потенціалом підприємства вимагає подолання системних протиріч в галузі, які є відображенням відсутності промислової політики держави і адекватних заходів державної підтримки машинобудівних підприємств у визначенні перспективи їх сталого розвитку. При сформованій диференціації галузей в економічній системі держави необхідно відновити господарські та галузеві пропорції, повернутися до використання можливостей стратегічного планування, визначити точки економічного зростання в довгостроковій перспективі з урахуванням різноманіття функцій і системоутворюючої ролі машинобудівного підприємства в сучасній багаторівневої економіці.

Управління економічним потенціалом спрямоване на досягнення визначених цілей підприємства, тобто за своєю сутністю має стратегічний характер. Стратегічна орієнтація підприємства - складний процес, що вимагає виконання комплексу операцій в строго визначеної послідовності: аналіз і оцінка середовища діяльності підприємства, формування стратегічної платформи, оцінку і контроль її реалізації. Рішення проблеми формування стратегічної платформи управління економічним потенціалом машинобудівних підприємств в процесі структурних перетворень пов'язано з розробкою відповідного механізму.

Удосконалено методичний підхід оцінювання економічного потенціалу підприємств, підґрунтям якого є сформована система показників оцінки рівня економічного потенціалу методом аналізу наукових джерел та логічного узагальнення. На основі сформованої системи за період 2018-2020 рр. побудовано інтегральний показник оцінки рівня економічного потенціалу з використанням методу головних компонент в кореляційно-регресійному аналізі та позиціонування з використанням формули Стерджесса.

При розробці організаційно-економічного механізму формування стратегії управління економічним потенціалом машинобудівних підприємств в процесі структурних перетворень доведено роль стейкхолдерів у формуванні стратегії. Основними напрямками реалізації стратегії управління економічним потенціалом машинобудівних підприємств в процесі структурних перетворень визначено модернізацію, інновації, реструктуризація, підвищення інноваційної, екологічної та соціальної стійкості підприємства.

Запропоновано організаційно-економічний механізм формування стратегії управління економічним потенціалом машинобудівних підприємств в процесі структурних перетворень який визначається сукупністю елементів, що утворюють його економічну й організаційну складову і дозволяють керувати процесами використання методичного забезпечення щодо оцінки та контролю економічного потенціалу, формування стратегії управління економічним потенціалом в процесі структурних перетворень.

Розроблено структурно-логічна модель формування стратегії управління економічним потенціалом підприємств в процесі структурних перетворень залежно від рівня економічного потенціалу, форми фінансового забезпечення та впливу зовнішнього середовища на основі використання запропонованого куба стратегій, що дозволило сформувати сукупність функціональних стратегій. У дослідженні проведено позиціонування машинобудівних підприємств в кубі стратегій з метою формування стратегії управління економічним потенціалом в залежності від форми фінансування, рівня економічного потенціалу та впливу зовнішнього середовища.

Основні наукові положення, які подано у даному розділі роботи, відображено в наукових працях автора за списком використаної літератури [27, 358, 378, 387, 393, 395, 502, 530, 531].

ВИСНОВКИ

Результатом дослідження є теоретичне узагальнення і нове розв'язання наукової проблеми, що полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних і науково-практичних основ просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства в умовах постіндустріального розвитку, в обґрунтуванні теоретичних, концептуальних підходів і методологічних положень науково-практичних рекомендацій та розробленні інструментарію для реалізації запропонованих напрямів просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства під час реалізації переваг постіндустріального розвитку. На основі проведеного дослідження сформульовано такі висновки та пропозиції.

1. Процес теоретичного обґрунтування сутності та надання характеристики управління підприємством дозволив систематизувати підходи до формування економічного потенціалу та чинники впливу на функціонування в умовах постіндустріального розвитку підприємства як об'єктивного підґрунтя для розвитку підприємства; розробити парадигму генезису теорій економіки щодо постіндустріального розвитку суспільства як основи просторового і процесно-орієнтованого управління. Визначено основні положення та принципи наукових шкіл щодо управління сучасним підприємством. Розширено локальні принципи управління на підставі їх доповнення з урахуванням сучасних тенденцій оновлення технологій, праці, потреб в інтелектуалізації управлінських рішень. Обґрунтовано передумови подальшого удосконалення функцій управління та їхнього змістового наповнення.

2. Розвинено парадигму постіндустріального розвитку суспільства для формування тріади: економічний потенціал підприємства, просторово-процесне управління, тип економіки на підставі трансформації і контекстної залежності теорій економіки, які спираються на їх генезис, на потребу в інтелектуалізації суспільного оновлення, технології реалізації економічних інтересів, зміни наповнення стратегічних і соціальних детермінант, а також на генезис теорії

управління і концепції формування організаційно-економічного механізму просторово-процесного управління через раціоналізацію просторів прийняття управлінських рішень, що базується на сучасних тенденціях побудови нових платформ щодо основних напрямів розвитку, проблемній орієнтації та властивостях економічного потенціалу підприємства. Визначено, що розвиток концепції управління знаннями поглиблює ціннісну орієнтацію в управлінні бізнес-процесами, що надає можливість вибудувати відносини між учасниками процесу на якісно новому рівні і трансформувати їх в такій системно-інтеграційній формації, яка дозволяє підприємству переходити на новий якісний рівень розвитку.

3. Сформовано методологічний підхід до створення концепції просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства на основі розробленої моделі та запропоновано методологічне підґрунтя формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства. У роботі розглянуто еволюцію поглядів учених на сутність категорії «постіндустріальне суспільство», розвиток категорійного апарату дослідників, місце в науковому дискурсі таких понять, як «постіндустріальна економіка», «креативна економіка», «економіка знань». Розроблено методологічні положення формування цілісного уявлення про закономірності та особливості просторового розвитку економіки на засадах процесів постіндустріального розвитку, що є підґрунтям до формування просторово-процесного управління через системи і механізми удосконалення економічного потенціалу підприємства інтелектуально-інноваційних компетенцій персоналу, орієнтованих на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств.

4. Розроблено концептуальні основи формування організаційно-економічного механізму просторово-процесного управління економічного потенціалу підприємства з урахуванням функціональних особливостей економіки знань та цифровізації, економіки послуг та адаптивних змін, креативної економіки та модернізаційного оновлення, який побудовано на

основах консолідації процесів, передумов та суперечностей розроблення теоретичних та інструментальних засад формування організаційно-економічного механізму, який включає концептуальну модель просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства, що складається з мети, цілей, методів, визначених взаємозв'язків складових, функцій та об'єктів управління; характеристиках, зумовлених впливом зовнішнього та внутрішнього середовищ, з урахуванням відповідної ієрархії і завдань просторово-процесного управління, які ґрунтуються на загальних та специфічних принципах.

5. Проаналізовано тенденції, закономірності, макроекономічні передумови функціонування і розвитку підприємств машинобудування та економічні імперативи й суперечності розвитку промисловості в контексті економічних інтересів підприємств; визначено й продіагностовано стимулятори та дестимулятори державного регулювання, функціонування і розвитку підприємств машинобудування, які впливають на економічний потенціал підприємства; обґрунтовано функціонально-структурну модель взаємозв'язку економічних інтересів підприємств та економічного потенціалу їхнього розвитку на підставі доведеної об'єктивної необхідності врахування при визначенні складових економічного потенціалу підприємств; запропоновано теоретико-методологічний підхід до забезпечення державного регулювання підприємств у сфері формування системи економічних знань щодо функціонування просторової економіки з позиції виникнення, формування, реалізації, узгодження та балансування економічних інтересів, який включає обґрунтований взаємозв'язок економічних інтересів і потреб як підприємства, так і держави, які можна забезпечити через інструменти державного регулювання в період трансформацій та неоіндустріалізації через систему стимуляторів і дестимуляторів, функціонування і розвитку підприємств машинобудування у таких напрямках: податкове, грошово-кредитне, бюджетне, інвестиційне, соціальне, інноваційно-технічне та безпекове регулювання. Таким чином, дослідження стимуляторів та дестимуляторів державного регулювання

діяльності та розвитку підприємств машинобудування дозволяє зробити висновок про їх зв'язок з економічними інтересами держави та підприємств, через синергічне поєднання яких в умовах інноваційних трансформацій відбуваються процеси перетворення стимуляторів на дестимулятори та навпаки.

6. Розглянуто процес еволюції сутності та характеристики просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємств з урахуванням генезису концептуальних поглядів щодо процесного управління підприємством, досліджено процеси, передумови та суперечності просторово-процесного управління в постіндустріальному суспільстві та узагальнено теоретичні підходи як основу забезпечення розвитку підприємства. Запропоновано науково-практичний підхід до діагностики нарощування економічного потенціалу підприємств у контексті забезпечення розвитку на постіндустріальному підґрунті та Індустрії 4.0, у якому, на відміну від наявних, розширено дослідницький інструментарій щодо проведеного визначення чинників впливу на нарощування економічного потенціалу підприємств машинобудування шляхом поглибленого аналізу тенденцій розвитку галузі, дослідження макроекономічних передумов управління економічним потенціалом промислових підприємств.

7. Запропоновано теоретико-методичний підхід до обґрунтування пріоритетів та інструменти забезпечення використання економічного потенціалу підприємств на підставі оцінювання структурної стійкості економічного потенціалу машинобудівних підприємств; обґрунтовано чотири основні складові елементи економічного потенціалу підприємства. Обґрунтовані складові економічного потенціалу підприємств з урахуванням економічних інтересів запропоновано враховувати при здійсненні діагностики економічного потенціалу. Визначені основні складові економічного потенціалу, що забезпечують просторово-процесне управління економічним потенціалом підприємства, разом з тим етап розрахунку показників економічного потенціалу

підприємств за складовими є одним з найважливіших етапів, оскільки охоплює всі складові діяльності підприємства.

8. Розроблено теоретико-практичний підхід до формування та удосконалення економічного потенціалу підприємств в умовах структурно-організаційних трансформацій, що складається з алгоритму теоретико-методичного підходу щодо формування та оцінки економічного потенціалу підприємств у процесі структурно-організаційних трансформацій та моделі кореляційної залежності інтегрального показника економічного потенціалу від показників реструктуризаційно-модернізаційної, ринково-відтворювальної, компетентісно-функціональної та інновінгово-інтелектуальної складових економічного потенціалу машинобудівних підприємств в умовах структурно-організаційних трансформацій, адаптаціями до них через моніторинг його стану та резервів, оцінювання економічного потенціалу підприємств, експертних методів для визначення основних тенденцій економічного потенціалу; головних компонент у кореляційно-регресійному аналізі для формування інтегрального показника економічного потенціалу підприємства.

9. Запропоновано удосконалений науково-практичний підхід до оцінювання структурної стійкості економічного потенціалу машинобудівних підприємств та науково-методичний підхід до формування просторового позиціонування підприємств в умовах постіндустріального оновлення на підставі запропонованої матриці. Забезпечення економічного потенціалу потребує від керівництва підприємств не лише сформувати відповідне середовище для їхнього стабільного функціонування, але й визначити підходи щодо оцінювання їх стійкості до змін, які постійно відбуваються в адаптаційно-детермінантних умовах. Структурна стійкість складових економічного потенціалу дозволить підприємствам використовувати потенціал у межах найбільш оптимальних адаптаційно-гармонізованих зрушень, що відбуваються на підприємствах у періоди перетворень та структурних зрушень його складових відповідно до умов змін, необхідних адаптацій. Обґрунтовано, що оцінювання структурної стійкості економічного потенціалу підприємства необхідно здійснювати

відповідно до чітко визначених етапів, які охоплюють усі складові економічного потенціалу та процеси, які їх формують.

10. Розроблено інтегрований підхід до формування ефективного просторово-процесного управління економічним потенціалом в умовах неотехнологічного відтворення і запропоновано збалансований механізм формування стратегії машинобудівного підприємства в умовах трансформацій та просторово-процесного управління в умовах неоіндустріального розвитку. Він ґрунтується на забезпеченні дієвості просторово-процесного управління підприємства, складових комплексного підходу формування можливостей економічного потенціалу підприємства в інтеграційному процесі, схемі розроблення моделі просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства, визначених етапах його побудови.

11. Запропоновано концептуальні основи формування організаційно-економічного механізму просторово-процесного управління, який побудовано на підставі консолідації процесів, передумов та суперечностей розроблення стратегії машинобудівного підприємства в процесі трансформацій та просторово-процесного управління в умовах неоіндустріального розвитку, що є основою формування стратегії управління економічним потенціалом із застосуванням просторово-процесного підходу при здійсненні структурних перетворень. Узгодженість етапів формування стратегії управління економічним потенціалом машинобудівних підприємств досягається наявністю механізму її розроблення, який слід розуміти як систему організаційно-економічних методів, інструментів і прийомів для досягнення відповідного рівня економічного потенціалу машинобудівних підприємств в умовах структурних перетворень.

12. Сформовано підхід до моделювання процесів рефлексивного просторово-процесного управління складовими економічного потенціалу на підприємствах під час визначення джерела фінансування діяльності. Запропоновано організаційно-економічний механізм формування стратегії управління економічним потенціалом машинобудівних підприємств під час

структурних перетворень, який визначається сукупністю елементів, що утворюють його економічну й організаційну складову і дозволяють керувати процесами використання методичного забезпечення щодо оцінки та контролю економічного потенціалу, формування стратегії управління економічним потенціалом під час структурних перетворень. Розроблено структурно-логічну модель формування стратегії управління економічним потенціалом підприємств у процесі структурних перетворень залежно від рівня економічного потенціалу, форми фінансового забезпечення та впливу зовнішнього середовища на основі використання запропонованого куба стратегій, що дозволило сформулювати сукупність функціональних стратегій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авдюшкин Д. В. Кластерный анализ эффективности сельскохозяйственных предприятий республики мордовия. URL: <http://www.rae.ru/fs/pdf/2012/9-2/39.pdf> (дата звернення 30.05.2022).
2. Адаптивне управління підприємствами в умовах неотехнологічного відтворення : монографія. / за ред. О.В. Ареф'євої. К. : ФОП Маслаков, 2020. 260 с.
3. Адієв, Р. Сутність поняття «потенціал підприємства» та його складники. *Підприємництво та інновації*, 2019. № 9. С. 54–59.
4. Адізес І. Управління життєвим циклом компанії. URL: <http://innovations.com.ua/uk/articles/4/22/523>. (дата звернення 30.05.2021).
5. Ажаман І. А., Жидков О. І. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства. *Економіка та держава*. 2018. № 4. С. 22–25. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/4_2018/7.pdf (дата звернення 30.05.2022).
6. Алексєєв С.Б. Визначення ринкового потенціалу торговельного підприємства. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2014. № 4. С. 36–39.
7. Андреюк Н.В. Планування діяльності підприємства : навч. посібник / Національна академія держ. податкової служби України. Ірпінь, 2015. 162 с.
8. Андрійчук О.Я. Процесний підхід як метод інноваційного управління підприємством. *Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства*: тези доп. наук.-практ. конференції. Львів : Львівська політехніка, 2007. С. 9–10.
9. Андрушків Б. М., Островська Г. Й., Павликівська О. І. Інтелектуальний потенціал підприємства як інструментарій підвищення конкурентоспроможності підприємства та засіб входження його у європейський економічний простір. *Держава та регіони*. 2017. № 6 (99). С. 38–43.

10. Антощишина Н. Дослідження трансформації поняття «потенціал підприємства» з урахуванням історичного та сутнісного аспекту. *Вісник КНУТД*. 2015. № 6. С. 64–75.
11. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф ; пер. с англ. СПб.: Питер, 1999. 485 с.
12. Ансофф И. Стратегическое управление /Сокр. пер. с англ. под ред. Евенко Л.И. М: Экономика, 2008. 519 с.
13. Ареф'єв С.О., Поцелуйко В.А. Бізнес-процеси підприємства: сутність та класифікація. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2017. №12 (199). С. 89–93.
14. Ареф'єв С.О. Адаптивний моніторинг стратегій формування антикризового потенціалу. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки*. 2019. Випуск 1. С. 39–48.
15. Ареф'єва О.В. Державне регулювання економіки через впровадження механізму відтворення економічного сектору. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 38. С. 62–63.
16. Ареф'єва О.В., Ареф'єв С.О. Методологічні підходи реалізації інноваційного управління розвитком підприємств. *Адаптивне управління: теорія і практика*. Серія «Економіка». 2017. Випуск 3 (6). URL: <http://am.eor.by/index.php/gallery/125-vipusk-3-6-2017>. (дата звернення 30.05.2022).
17. Ареф'єва О.В., Ареф'єв С.О. Управління організаційною культурою та розвитком як основа стабільної діяльності підприємства. *Економічний вісник*. 2020. №3. С. 109–117.
18. Ареф'єва О.В., Ареф'єв С.О., Верпека А.О. Стратегічне управління організаційною культурою підприємств при розвитку та адаптації до змін. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки*. 2019. № 6 (141). С. 84–95.
19. Ареф'єва О.В., Вовк О.М., Посипайко Є.А. Інтенсифікація формування матеріально-технічного забезпечення підприємства в умовах

неоіндустріальної модернізації. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2020. №2(70). С. 123-131.

20. Ареф'єва О.В., Капаруліна І.М. Передумови формування методології економічного дослідження. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 21. С. 23–27.

21. Ареф'єва О.В., Ковальчук А.М. Забезпечення економічної безпеки підприємства через мотивацію персоналу до стратегічних змін. *Проблеми економіки*. 2020. №4. С. 126–133.

22. Ареф'єва О. В., Мізюк С. Г., Ращепкін М. Д. Особливості формування економічного потенціалу підприємств із позицій економічної безпеки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 22(1). С. 5–9.

23. Ареф'єва О. В., Пілецька С. Т., Заболотна Д. В. Стратегічні ресурси забезпечення економічного потенціалу в контексті інтеграційно-диверсифікаційного розвитку підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. №11. С. 398–404.

24. Ареф'єва О. В., Побережна З. М. Інтелектуалізація управління холістичним розвитком бізнес-процесів підприємства. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки*. 2019. № 5 (139). С. 78–92.

25. Ареф'єва О. В., Побережна З. М. Інтенсифікація управління економічною поведінкою підприємства на конкурентних ринках. *Бізнес Інформ*. 2019. №12. С. 110–118.

26. Ареф'єва О., Побережна З. Конвергентний розвиток інноваційного співробітництва в умовах просторово-циркулярної економіки. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія «Економіка»*. 2021. №10(20). DOI: [10.33296/2707-0654-10\(20\)-02](https://doi.org/10.33296/2707-0654-10(20)-02). (дата звернення 30.05.2022).

27. Ареф'єва О.В., Титикало В.С. Збалансований механізм формування стратегії машинобудівного підприємства в умовах трансформацій при просторово-

процесному управлінні. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія «Економіка»*. 2022. № 13 (26). DOI:10.33296/2707-0654-13(26)-10.

28. Ареф'єва О.В., Титикало В.С., Концептуальний підхід до управління випереджаючим розвитком інноваційного потенціалу підприємств. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2021. № 3 (70). С. 145–154.

29. Ареф'єва О.В., Титикало В.С., Моніторинг в системі просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2022. № 2. С.69-72.

30. Ареф'єва О.В., Титикало В. С., Ігуменцев О.В. Економічні передумови розвитку підприємств на засадах циклової економіки. *Інноваційні платформи управління економічними процесами в умовах цифровізації економіки* : колективна монографія за ред. д.е.н., проф. Прохорової В. В. Х. : Видавництво Іванченка І. С., 2020. С. 77–84.

31. Бажал Ю. М. Знаннєва економіка: теорії і державна політика. *Економіка і прогнозування*. 2003. № 3. С. 71–76.

32. Батракова Т.І. Управління ефективністю діяльності підприємства – запорука його успішного функціонування. *Економічний аналіз*. 2015. Том 19. № 2. С. 13–19.

33. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблодська, О.О. Решетняк; навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2009. 400 с.

34. Башнянин Г.І. та ін. Економічні системи. Т.6 /За ред. Г.І.Башнянина. Львів : Ліга – Прес, 2015. 500 с.

35. Башнянин Г., Яремко І., Куцик П. Результати фінансово-економічної діяльності природних монополій: проблеми економічної оцінки та державного регулювання. Л. : Вид-во Львів. комерц. академії, 2010. 190 с.

36. Безгін К. С., Гришина І. В. Порівняльний аналіз процесного та функціонального підходів до управління підприємством. *Вісник економічної науки України*. 2009. № 2 (16). С. 3–7.

37. Безземельна Т. О., Сергеева Т.І. Організаційно-правовий механізм державного регулювання підприємницької діяльності. *Держава та регіони*. 2009. №2. С. 23–26.
38. Беззубко Л.В., Гончарова Л.О., Беззубко Б.І. Трудовий і кадровий потенціали : монографія. Донецьк : Норд прес, 2008. С. 10–18.
39. Белл Д. Прихід постіндустріального суспільства. *Сучасна зарубіжна соціальна філософія*. К. : Либідь, 2014. С. 194–251.
40. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / перевод с английского. М. : Academia, 2004. С. 158.
41. Березін О.В., Плотник О.Д. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку. Полтава: Інтер Графіка, 2012. 221 с.
42. Бершадська І. І., Тульчинська С. О. Методи управління прибутком підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництво*. 2017. №20. С.181–188.
43. Белобородова М. В., Зайченко К. М. Підвищення ефективності діяльності підприємства на основі управління бізнес-процесами. *Бізнес Інформ*. 2021. №12. С. 294–300.
44. Битий А.В. Генезис теорії формування інформаційного потенціалу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2014. № 3(3). С. 219–221.
45. Бідник Н. Б. Стратегія управління прибутком підприємства. *Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2018. №7. С. 97–99.
46. Біловодська О. А. Логістичний потенціал регіональних ринків збуту як фактор впливу на комерціалізацію інноваційної продукції. *Тестування та оцінювання комерційних перспектив товарних інновацій* : монографія / за заг. ред. Є. І. Нагорного. Суми : Триторія, 2019. С. 261–275.

47. Білопольський М. Г., Чигарьов Д. В. Напрямки управління ефективністю при забезпечення стратегічного розвитку підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2017. № 2 (33). С. 12–17.

48. Білорус Т. В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства: монографія. Ірпінь: Нац. акад. держ. податк. служби України, 2007. 172 с.

49. Бияков О.А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты . Томск: Изд-во Том. ун-та, 2004. 152 с.

50. Близнюк С. В., Остапенко А. В. Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. №7. С. 40–42.

51. Бобух І. Поведінкова економіка та сталий розвиток: ключові аспекти взаємозв'язку. *Економіст*. 2016. №6. С.4–8.

52. Бойчук Н. Я., Орел В. В. Оптимізація управління бізнес-процесами на підприємствах України. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2016. Вип. 17. С. 173–180.

53. Боярська М. О. Аналіз стратегії розвитку підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. №5. URL: <http://global-national.in.ua/issue-5-2015> (дата звернення 30.05.2021).

54. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. М. : Институт новой экономики, 2004. 1376 с.

55. Бондар О. В. Ситуаційний менеджмент : навч. посіб. / О. В. Бондар. К. : Центр учбової л-ри, 2012. 388 с.

56. Боргова статистика / Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/borgovi-rokazniki-st/> (дата звернення 30.05.2022)

57. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М. : Книжный мир, 2003. 895 с.

58. Борисова Л.Є. Процесно-функціональний підхід у системі управління сучасного телекомунікаційного підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. №. 11. С. 55–58.
59. Бугай В. З., Горбунова А. В., Ключєва Ю. В. Теоретичні основи формування інформаційного потенціалу підприємства. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 3. Т. 1. С. 27–33.
60. Бурбело Н.О. Проблеми формування процесно орієнтованого підходу в управлінні телекомунікаційним підприємством. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2016. №1 (15). С. 88–93.
61. Бурикїна Н.М., Бурикїн А.Д. Моделювання процесів управління підприємством. *Економіка та управління: проблеми, рішення*. 2016. № 9. С. 62.
62. Бьєрн А. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / пер. с англ. С.В. Ариничева. М. : РИА «Стандарты и качество», 2003. 251 с.
63. Василенко А. В. Менеджмент устойчивого развития предприятий: монографія. К. : Центр учеб. лит., 2015. 648 с.
64. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. К. : ЦУЛ, 2005. 504 с.
65. Васильців Т. Г., Кириченко О. С., Зайченко В. В. Сутність та складові механізму інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку промислового сектора держави. *Бізнес Інформ*. 2019. №6. С. 140–145.
66. Васюткіна Н.В. Сталий розвиток як основа зростання національної економіки: проблеми, шляхи вирішення. *Економічний вісник університету*. 2017. Випуск № 34/1. С.150–163.
67. Велика О.Ю. Особливості класифікації чинників зовнішнього середовища підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 29. С. 137–143.
68. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. К. ; Ірпінь : Перун, 2016. 1440 с.
69. Верба В.А. Рівні розвитку процесної компанії. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2009. Випуск 22. Частина I. С. 90–93.

70. Верба В.А. Гармонізація процесного та проектного підходів до управління розвитком компанії. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2009. № 3(31). С. 14–22.
71. Вершигора Е.Е. Менеджмент: / Е.Е. Вершигора. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2000. 283 с.
72. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р., Пуляев В.Т. Краткая экономическая энциклопедия. СПб., 1998. 510 с.
73. Вишневський В.П., Князев С.І. Смарт промисловість: перспективи і проблеми. *Економіка України*. 2017. № 7. С. 22–37.
74. Вільна енциклопедія «Вікіпедія». URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Устойчивое_развитие.
75. Вовк В.М. Математичні методи дослідження операцій в економіко-виробничих системах: монографія. Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2007. 584 с.
76. Вовк О.М., Долгополова Ю.А. Управління ефективністю інноваційного оновлення основних засобів авіапідприємств. *Приазовський економічний вісник* 2019. №6(17). С. 106–110.
77. Вовканич С. Й. Економічний простір в інтеграційній стратегії розвитку України: теоретико-методологічний аспект. *Регіональна економіка*. 2009. № 3. С. 16–26.
78. Востряков О. В., Галушко П. Б. Обмеження і перешкоди впровадження процесного підходу в управлінні компанією. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2011_50/statti/24.pdf (дата звернення 30.05.2022)
79. Гаврильченко О. В. Моделювання прийняття управлінських рішень щодо оцінки та аналізу якості продукції підприємства. *Інтелект XXI*. 2019. Вип. 3. С. 48–51.
80. Гвоздь М.Я., Мицько В.І. Проблеми та переваги використання процесного підходу до управління машинобудівними підприємствами. *Вісник*

Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. 2014. № 811. С. 56–62.

81. Геец В. М. Социально-экономические трансформации при переходе к экономике знаний. *Социально-экономические проблемы информационного общества* / под ред. д.э.н. Л.Г. Мельника. Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. 430 с.

82. Георгіаді Н.Г., Князь С.В. Інтегрованість систем управління машинобудівними підприємствами як фактор їхньої конкурентоспроможності *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2008. №23 (623). С. 39–46.*

83. Герчикова И. Н. Менеджмент : учебник / И. Н. Герчикова. 3-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ, 1997. 501 с.

84. Гилев А. В. Процессно-ориентированный подход к управлению предприятиями машиностроительного комплекса. *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. №1. С. 37–40.*

85. Гладун А.Я., Рогушина Ю.В. Онтологии в корпоративних системах. *Корпоративные системы. 2006. №1. С.41–47.*

86. Гмурман В. Е. Руководство к решению задач по теории вероятностей и математической статистике. Издательство : Высшая школа, Москва-2004, 407 с.

87. Гораль Л., Брич Б., Клименко К. Стратегічне управління інноваційними процесами підприємств енергетики. *Економічний аналіз. 2021. Том 31. № 1. С. 271–278.*

88. Гораль Л., Клименко К., Король С., Федорович І. Шляхи диверсифікації розвитку промислових підприємств через призму їх технічної реструктуризації. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія «Економіка». 2022. Випуск 9 (18). URL: <https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/view/319> (дата звернення: 12.06.2022).*

89. Гораль Л., Конкольняк М. Процесно-просторове управління інноваційною діяльністю підприємств. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія «Економіка»*. 2021. Випуск 12(24). URL: <https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/view/435> (дата звернення: 12.06.2021).
90. Гораль Л. Методологія процесно-просторового управління потенціалом підприємств системи газопостачання в постіндустріальній економіці. *Innovation and Sustainability*. 2022. №2. 2022. Р. 191–198. DOI: 10.31649/ins.2022.2.191.1984.
91. Грузнов И.И. Эффективные организационно-экономические механизмы управления. Одесса : Полиграф, 2014. 528 с.
92. Гудзь О. І. Стратегія розвитку підприємства: сутність та класифікація. *Економіка і суспільство*. 2018. № 18. С. 346–352.
93. Гужавіна І.В. Фінансова стратегія та її роль в системі управління підприємством. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2019. № 4. С. 85–91.
94. Гуменюк Р.П. Фінансове забезпечення управлінського потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8081> (дата звернення: 12.06.2021).
95. Гунина И. А. Экономический потенциал предприятия: сущность, содержание, структура. *Машиностроитель*. 2004 . № 11. С. 24–28.
96. Данилюк М.О., Лещій В.Р. Теорія і практика процесно-орієнтованого управління витратами : наукове видання. Івано-Франківськ : Місто НВ, 2002. 248 с.
97. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку / пер. з англ. К. : Інтелсфера, 2002. 312 с.
98. Демьянова О.В., Якупов А.Н., Билданов Р.Р. Методические основы процессного подхода в практике промышленных предприятий. *Проблемы современной экономики*. 2017. №1(61). С. 79–82.

99. Денисова Д. Час продавати знання. URL: http://www.novekolo.info/ua/news/publications/?_m=publications&t=rec&id=1040&s=print (дата звернення: 12.05.2021).
100. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>
101. Дикань В. Л. Комплексний підхід до управління стійким розвитком підприємств машинобудування. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. №(49). С. 11–18.
102. Дикань В. Л., Корінь М. В. Державне регулювання промислового розвитку України. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018 № 61. С. 9–19.
103. Дикань О.В. Стратегічні орієнтири щодо удосконалення системи управління якістю на вітчизняних промислових підприємствах. *Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник науково-практичних статей*. 2015. № 52. С. 163–171.
104. Дідур К. М. Системний підхід до управління підприємством та персоналом підприємства. *Ефективна економіка*. 2012. № 4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1079> (дата звернення: 12.05.2022).
105. Добринюк Д. З. Наукові підходи та методологія оцінки якості менеджменту сучасного підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 4. С. 23–29.
106. Дробишева О. О., Чикулов Д.В. Оцінка платоспроможності і фінансової стійкості у системі антикризового управління. *Інфраструктура ринку*. 2017. № 3. С. 89–92. URL: http://market-infr.od.ua/journals/2017/3_2017_ukr/21.pdf (дата звернення: 12.05.2022).
107. ДСТУ ISO 9001:2015 Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001:2015, IDT). URL: http://document.ua/sistemi-upravlinnja-jakistyu_-vimogistd38128.html (дата звернення: 12.06.2020).
108. Дудка М. О. Фінансове забезпечення стійкого розвитку суб'єктів агропромислового сектору економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Харків, 2019. 20 с.

109. Дунська А. Р. Інноваційна стратегія як сучасний інструмент управління розвитком підприємства. URL: http://www.confcontact.com/20101008/5_dunska.htm/ (дата звернення: 12.06.2022).
110. Дяків О., Шушпанов Д., Пошелюжний В. Розвиток економіки знань в організації, яка самонавчається. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2020. Вип. 1. С. 113–125.
111. Евменчик О. С. Процессно-ориентированное бюджетное планирование. *Актуальные проблемы бизнес-образования: материалы науч.-практ. конф.* 2019. С. 60–64.
112. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / відп. ред. С. В. Мочерний та ін. К. : Академія, 2000. Т. 1. 864 с.
113. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3. [Текст] / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Видавничий центр «Академія», 2002. 952 с.
114. Євдокимов Ф. І., Лисяков В. П. Механізм оцінки техніко-технологічного потенціалу підприємства. *Наукові праці ДонНТУ*. 2005. № 97. С. 25–30.
115. Ємельянов О. Ю. Сутність, чинники формування та послідовність оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2018. №26 (1). С. 144–149.
116. Єпіфанова І.Ю. Інноваційний потенціал підприємства: сутність, складові та фактори впливу. *Економіка і суспільство*. 2018. №14. С. 354–360.
117. Єранкін О.О. Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації : монографія / О.О. Єранкін. К. : КНЕУ, 2009. 419 с.
118. Єфімова О. Системний підхід – основа управління діяльністю підприємства. *Персонал*. 2007. № 2. URL: <http://www.info-prensa.com/article-35.html>. (дата звернення: 10.12.2021).
119. Жулай Г.С. Механізм управління ефективністю діяльності підприємств. *Агросвіт*. 2015. № 20. С. 94–97.

120. Завадський Й. С. Управління сільськогосподарським виробництвом у системі АПК : підручник. К. : Вища школа, 1992. 367 с.
121. Загорна Т. О., Стасюк А. Н. Концепція холістичного маркетингу: джерела проблематики та елементи. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 2. С. 32–38.
122. Заїка С. О. Інвестиційний потенціал підприємства та варіанти його формування. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2015. Випуск 13. С.84–87.
123. Запара Л.А. Основні підходи до управління: еволюція і перспективи. *Агросвіт*. 2015. №20. С.16–22.
124. Захаркін О.О. Вартісно-орієнтоване управління інноваційною діяльністю підприємств: методологічні засади, світовий та вітчизняний досвід : монографія. Суми : Сумський державний університет, 2015. 400 с.
125. Здреник В.С. Інвестиційний потенціал: сутність поняття та проблеми оцінки. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2016. Випуск 1 (47). Т.1. С. 363–367.
126. Зінченко О. А., Даріюш П., Зінченко Д.С. Інформаційна економіка: концепція, сутність та розвиток. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2019. №16. С. 3–13.
127. Ігнат'єва І. А. Стратегічний менеджмент : підручник / І. А. Ігнат'єва. Київ : Каравела, 2008. 480 с.
128. Ілляшенко С. М. Інформаційний потенціал як запорука розвитку підприємства. *Економіка і управління у промисловості* : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, присвяченої 75-річчю факультету економіки і менеджменту Національної металургійної академії України, Дніпропетровськ, 28-29 жовтня 2010 року. Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2010. С. 24.
129. Ілляшенко С. М., Шипуліна Ю.С., Ілляшенко Н.С., Комарницька Г.О. Управління знаннями в системі інноваційного розвитку організації. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2017. №1. С. 231–241.

130. Ілляшенко С. М., Шипуліна Ю. С., Ілляшенко Н. С., Нагорний Є. І. Управління знаннями в контексті підвищення рівня потенціалу інноваційного розвитку організації. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2018. Т. 2. № 3. С. 98–103.

131. Ільницька Г. Я. Формування фінансово-економічного механізму управління підприємством. *Науковий вісник УкрДЛТУ: зб. наук.-техн. праць*. 2004. Вип. 147. С. 291–294.

132. Калиниченко М.П. Гармонізація економічних інтересів у системі маркетингового управління промисловим підприємством. *Економіка промисловості*. 2013. № 3 (63). С. 119–128.

133. Калита Т. Процессный подход – что сделать, чтобы он стал реальностью в организации. URL: <http://www.management.com.ua/qm/qm159.html> (дата звернення: 10.04.2021).

134. Калініченко З.Д., Мак Д. Дослідження напрямків розвитку інтегрованих підприємств. *Економіка підприємства: теорія та практика: зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф.*, 12 жовт. 2012 р. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; редкол.: Г. О. Швиданенко (відпов. за вип.). Київ : КНЕУ, 2012. С. 129–132.

135. Камишнікова, Е. В. Інтеграція корпоративної соціальної відповідальності у корпоративну стратегію. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. 2017. Том 27. № 1. С. 199–205.

136. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию. М. : Олимп-Бизнес, 2003. 283 с.

137. Камнева А. В., Суліма О. В., Зеленков А. В. Упровадження збалансованої системи показників на промислових підприємствах в умовах сучасної ринкової економіки. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр.* 2015. Вип.1(21). С. 313–321.

138. Капалан С. М., Літвінов О. С. Визначення сутності та складових організаційно-економічного механізму управління підприємством в умовах інноваційного розвитку. *Управління розвитком*. 2016. № 3 (185). С. 59–65.

139. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. М. : ГУ ВШЭ, 2000. 608 с.

140. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. К.: Центр навчальної літератури, 2013. 248 с.

141. Касьянова Н. В., Яцко К. С., Долинний Д. М. Адаптивна інформаційна система підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. Вип. 3(2). С. 115–120.

142. Кіпа Д. В. Визначення впливу зовнішнього середовища на формування конкурентної стратегії підприємства. *Бізнес Інформ*. 2017. №9. С. 322–329.

143. Кірік А.В., Будник В.А. Узгодження інтересів стейкхолдерів транспортних підприємств. *Ефективна економіка*. 2017. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5945> (дата звернення: 12.01.2021).

144. Кісь Г. Управління потенціалом підприємства як основа цілеспрямованого керування його розвитком. *Економічний форум*. 2022. №1(2). С. 59–68.

145. Кириленко В.І. Соціалізація господарського механізму та її вплив на стан соціально-економічного розвитку України. *Держава та регіони*. 2009. № 1. С. 81–85.

146. Кирилюк Є.М., Прощаликіна А.М. Методологія синергетики в дослідженні процесів трансформації економічних систем. *Механізм регулювання економіки*. 2012. № 1. С. 87–94.

147. Кластерный анализ / пер. с англ. Е.З. Демиденко. М. : Статистика, 1977. 128 с.

148. Клименко Л., Загороднюк О., Халахур Ю. Діалектика поняття «економічний розвиток підприємств» в системі менеджменту. *Підприємництво та інновації*. 2020. №(12). С.120–125.

149. Клоудова Й. Влияние развития креативной экономики на экономически отсталые регионы. *Журнал новой экономической ассоциации*. 2010. № 5. С. 110–122.

150. Кнорринг В.И. Теория, практика и искусство управления : учебник / В.И. Кнорринг. М. : Изд-во НОРМА, 2001. 528 с.

151. Кобилецький В. Р., Коефіцієнт маневреності власного капіталу. *Financial Analysis online*. URL: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-rokaznikiv/282-manevrenist-vlasnogo-kapitalu>. (дата звернення: 11.02.2022).

152. Коваль Л. В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 690. С. 59–65.

153. Коваленко М.В., Фоніна Я.В., Дейнеко К.А. Особливості управління ефективністю діяльності підприємств в умовах економіки управління. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2018 р. № 4 (103). С. 120–126.

154. Ковальчук А. М. Детермінанти забезпечення мотиваційного управління економічною безпекою підприємств в умовах стійкого розвитку. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки*. 2020. № 3 (147). С. 98–107.

155. Ковальчук А. М. Управлінські аспекти оцінювання економічної безпеки підприємства в умовах трансформаційної економіки. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2020. №4. С. 211–218.

156. Ковальчук А. М. Фінансово-економічна безпека підприємства в контексті адаптації до викликів цифрового середовища. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2020. №3 (71). С. 151-160.

157. Ковальчук А., Рижевська Н. Стратегічні орієнтири розвитку транспортних підприємств в сучасних умовах. *Економіка та суспільство*. 2021. Випуск 26. DOI: 10.32782/2524-0072/2021-26-71 (дата звернення: 30.08.2022).

158. Ковальчук В.Г., Черкашина А.О. Антикризисний фінансовий менеджмент на сучасних підприємствах. *Економіка та право*. 2020. № 1. С. 80–86.
159. Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С., Хлапьянов Л.Ю., Макухін Г.А. Управління затратами підприємства: монографія. Київ : Лібра, 2007. 320 с.
160. Козлова О. А. Теория и методология формирования рынка органической продовольственной продукции на основе холистического подхода : автореф. дис. ... док. эк. наук: спец.: 08.00.05. Омск, 2011. 43 с.
161. Козловський С.В., Козловський В.О., Козловський А.В. Управлінський потенціал як провідна складова стратегічного економічного потенціалу мікроекономічної системи (підприємства). *Економіка та держава*. 2017. №1. С. 4–9.
162. Колпаков В.М. Теория и практика принятия управленческих решений : учебное пособие. К. : МАУП, 2004. 504 с.
163. Колот А. М. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів. *Економічна теорія*. 2013. № 4. С. 5–26.
164. Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики : монографія / О. Є. Кузьмін, М. В. Долішній, І. П. Булеєв та ін. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. 248 с.
165. Конно Т. Стратегия и структура японских предприятий/ Т. Конно. М. : Прогресс, 1987. 384 с.
166. Корзаченко О. В. Поцесний підхід до управління підприємством: перспективи для України. *Формування ринкової економіки*. 2010. № 23. С. 571–580.
167. Корнева І. Соціальна корпоративна відповідальність як інструмент покращення результатів роботи підприємства. *Молодий вчений*. 2017. №(5)(45). С. 618–621.
168. Коротаєва Ю. Перспективи та проблеми машинобудування. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2012. Вип. 1 (6). С. 82–90.
169. Корытько Т.Ю., Держинская В.Н. Мониторинг финансовой

устойчивости предприятия с учетом его жизненного цикла. *Вісник ДДМА*. 2008. № 3. С. 154–160.

170. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг. Менеджмент. СПб. : Питер, 2008. С. 43.

171. Котляревський Я.В., Мельниченко А.А., Іваницька О.М., Семенюк Е.П., Князев С.І., Мельников О.В. Нова економіка: еволюція форм та методології досліджень. *Наука та інновації*. 2020. Т.16. № 1. С. 16–32.

172. Краєвський В. М. Статистика: навчальний посібник / В. М. Краєвський, Я. О. Остапенко, Н. В. Параниця. Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. 218 с.

173. Краснокутська Н. С. Концепція ціннісно-орієнтованого управління потенціалом підприємства. *Економічна теорія та теорія економічної думки. Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 8 (134). С. 23–29.

174. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібн. К. : Вид-во ЦНЛ, 2005. 352 с.

175. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження : монографія. Харків : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. 247 с.

176. Кредитний рейтинг. Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/kreditnij-rejting-potochni-rejtingi-zagalna-informacija-istorichni-zmini> (дата звернення: 22.12.2021).

177. Кривов'язюк І.В., Стрільчук Р.М. Сутність та класифікаційні підходи до видової характеристики стратегічних можливостей підприємства. *Економічний форум*. 2016. № 4. С. 150–157. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2016_4_23 (дата звернення: 05.05.2022).

178. Криворучко О.М., Сукач Ю. О. Основні положення бенчмаркінгу бізнес-процесів. *Економіка транспортного комплексу*. 2012. №20. С. 77–89.

179. Крисько Ж. Л. Адаптація підприємства до зовнішнього середовища через механізм реструктуризації. *Галицький економічний вісник*. 2009. № 2. С. 38–42.

180. Кругман П. Пространство: последний рубеж. *Пространственная экономика*. 2005. № 3. С. 121–137.
181. Кузнецова І., Балабаш О. Формалізація процедури оцінювання фінансової стійкості, як стадії процесу стратегічного управління підприємством. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2017. № 5. С. 84–94
182. Кульман А. А. Экономические механизмы / под общ. редакцией Н. И. Хрустальной. М. : Прогресс; Универс., 1993. 92 с.
183. Кухар О. В. Теорія економічного простору: інституційний підхід. *Економічний простір*. 2018. № 131. С. 5–14.
184. Кучерук Г. Ю. Інноваційно-логістична парадигма управління якістю транспортних послуг. *Ефективна економіка*. 2012. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1193> (дата звернення: 12.12.2021).
185. Кучер В.В., Кучер О.В. Маркетинговий потенціал в системі управління аграрними підприємствами. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vkhdtusg/2011_112/65.pdf (дата звернення: 12.11.2021).
186. Кучинський В. А., Мазенков О. В., Локтіонова І. С. Визначення напрямків розвитку кадрового потенціалу підприємства. *Вісник Національного технічного університету ХПІ. Сер.: Технічний прогрес та ефективність виробництва*. 2014. №33. С.148–154.
187. Кушлін В., Волін В. Роль держави у забезпеченості соціально-економічного розвитку. *Економіка і прогнозування*. 2010. № 1. С.55–62.
188. Кушніренко О. М. Імперативи інноваційних трансформацій промисловості України в умовах посилення технологічних викликів Індустрії 4.0. *Бізнес Інформ*. 2020. № 2. С. 148–155.
189. Кушнірук В. С. Організаційно-економічний механізм ефективного ведення садівництва в аграрних підприємствах регіону : моногр. / В. С. Кушнірук, О. Ю. Єрмаков, О. В. Шибаніна ; за ред. проф. О. Ю. Єрмакова. Миколаїв : МДАУ, 2009. 232 с.

190. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : монографія / за ред. А. В. Куценко. Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. 205 с.

191. Ладыко И.Ю. Концепция процессного управления: состояние, развитие и проблемы. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. 2009. Вип. № 21. С. 126–130.

192. Ладунка І.С. Особливості формуванні і використання управлінського потенціалу підприємств. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечнікова*. 2014. Т.19. Вип. 1/1. С. 184–186.

193. Лазоренко Т.В., Голуб М.О. Економічні аспекти застосування сучасних концепцій менеджменту на вітчизняних підприємствах. *Економіка та управління підприємствами*. 2019. Вип. 1 (18). С. 139–143.

194. Лактіонова О.А., Гуменюк Р.П. Інвестиційні проекти розвитку управлінського потенціалу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 21-22. С. 5–8. DOI: 10.32702/2306-6814.2020.21-22.5 (дата звернення: 12.10.2021).

195. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятий промышленности: формирование, оценка, управление: дис. ... д-ра экон. наук: 08.07.01. Сумы, 2006. 432 с.

196. Латишева О. В. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, складові та особливості управління елементами забезпечення сталого розвитку. *Економічний вестник Донбасса*. 2018. №3 (53). С.126–130.

197. Лебедева Л.В. Постіндустріальна економіка та постіндустріальне суспільство: критерії та моделі розмежування. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2010. Випуск 4. С. 29-36.

198. Левчук Т.М., Кривов'язюк І.В. Проблеми забезпечення ефективності діяльності підприємства та їх вирішення в сучасних концепціях господарювання. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. Випуск 23. Частина 2. С. 50–53.

199. Легомінова С.В. Концептуальні засади стратегічного управління конкурентними перевагами підприємств. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. №18. С. 250-255. URL: <http://global-national.in.ua/archi ve/18-2017/48.pdf/> (дата звернення: 12.10.2021).

200. Лепейко Т.І. Процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства: монографія / Т. І. Лепейко, А. В. Котлик. Харків : Вид. ХНЕУ, 2012. 316 с.

201. Лепейко Т. І., Кривобок К. В. Удосконалення інструментів адаптації підприємств до впливу конкурентного середовища. *Бізнес Інформ*. 2016. №12. С. 176–182.

202. Лепейко Т. І., Мазоренко О. В. Розвиток підприємства як соціально-екологічної системи в умовах нестабільності. *Механізм регулювання економіки*. 2017. № 3. С. 65–75.

203. Лисенко Ю., Єгоров П. Організаційно-економічний механізм управління підприємством. *Економіка України*. 2017. № 1. С. 86–87.

204. Лизунова О.М., Пуханов О.О. Забезпечення ефективності діяльності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Випуск 12. Частина 1. С. 187–190.

205. Літвінов О. С., Капталан С. М. Визначення сутності та складових організаційно-економічного механізму управління підприємством в умовах інноваційного розвитку. *Управління розвитком*. 2016. № 3. С. 59–65.

206. Ліщенко В. А. Теоретичні основи грошово-кредитного регулювання економічного зростання. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування*. 2020. №5. С.108-116.

207. Ломачинська І.А. Концептуальні підходи до визначення сутності імпаکت-інвестицій. *Бізнес Інформ*. 2020. №2. С. 16-22.

208. Лужецький А.І. Ідентифікація поняття «конкурентний потенціал підприємства» та підходи до його управління. *Інноваційна економіка*. 2013. № 8. С. 125–128.

209. Луцик І.Б., Юрій Е.О. Головні причини виникнення кризових явищ на підприємствах та можливі шляхи їх подолання. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2017. № 2. С. 83–88.

210. Луцький М. Г. Інноваційний підхід до впровадження бізнес-моделі діяльності підприємства як засобу реалізації інформаційних технологій в управлінні. *Проблеми науки*. 2007. № 5. С. 24–26.

211. Ляндау Ю.В., Черницова К.А., Тайдакова Н.Р. Функциональное и процессное управление. *Бизнес и Общество*. 2012. №2. С.192–196.

212. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : монографія / О. М. Ляшенко. Луганськ : Вид-во СНУ аб. В. Даля, 2011. 400 с.

213. Мазоренко О. В., Майстренко О.В. Методичний інструментарій стратегічного планування. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Випуск 6. С. 373–376.

214. Мазур А. Г., Мазур С.А. Просторові аспекти розвитку регіональних економічних систем. *Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія : економічні науки*. 2014. Вип. 1. С. 26–32.

215. Моїсеєнко Т. Є. Побудова процесно-орієнтованої системи управління підприємством, як елементу стратегії сталого розвитку. *Ефективна економіка*. 2015. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?op=1&z=4533> (дата звернення: 30.08.2022).

216. Майстренко О. В. Сучасні стратегії управління: краудсорсінг. його аспекти та визначення. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика*. 2017. URL: <http://www.uamdbе.org.ua/ukr/news/?id=172> (дата звернення: 30.08.2022).

217. Майстро Р.Г., Назаренко Д.С. Управлінські інновації як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств. *Вісник національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Економічні

науки. 2020. № 1. URL: <http://es.khpi.edu.ua/article/view/204937/204834> (дата звернення: 21.09.2021).

218. Макроекономічні показники / Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/macro-indicators#1> (дата звернення: 12.06.2022).

219. Маматова Л. Ш. Місце маркетингового потенціалу в системі фінансово-інвестиційного потенціалу підприємств. *Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property*. 2017. № 15, С. 140–145.

220. Манн Р. В., Плигач К. Д. Понятійно-категоріальний апарат економічного потенціалу регіону. *Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія : Економічні науки*. 2018. № 48. С. 5–13.

221. Маркіна І. А. Менеджмент підприємства : навчальний посібник / І. А. Маркіна. К. : НМЦ Укоопосвіта, 2000. 268 с.

222. Мартиновський В. С., Кравець В. Г. Методичні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємств. *Економіка харчової промисловості*. 2015. № 7(3). С. 50–53.

223. Марцин В.С. Економічне регулювання ефективності господарської діяльності: Монографія / В.С. Марцин. Львів : ЛБІ НБУ, 2018. 491 с.

224. Маслак О.І. Коноваленко О.Д. Безручко О.О. Зовнішнє середовище економічного потенціалу підприємства. *Технологический аудит и резервы производства*. 2014. № 3/3(17). С. 35-42.

225. Маслак О.І., Квятковська Л.А. Безручко О.О. Особливості формування економічного потенціалу в умовах циклічних коливань. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. №9 (135). С. 36–46.

226. Маслош О. Технологічний потенціал підприємства. Університетська наука. *Проблеми міжнародної інтеграції* : тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції. 3-5 травня 2017 р. Сєверодонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2017. С. 98.

227. Масютин С.А. Базовая стратегия предприятия в условиях перехода к концепции «Индустрия4.0». URL:

http://www.ruselprom.ru/upload/iblock/3c5/elmash_2018_masutin.pdf (дата звернення: 12.07.2022).

228. Матвієнко Р. О. Механізм формування категорії «простір». *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 6(144). С. 17–20.

229. Машинобудівна галузь в Україні: потенціал та можливості для розширення експорту на період до 2021 року. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Print?lang=uk-UA&id=f168fec7-9677-4ef1-9863-89b3cfa562ad> (дата звернення: 23.04.2022).

230. Мельник Л.Г. Основи стійкого розвитку : навчальний посібник. Суми: ВТД «Університетська книга», 2018. 654 с.

231. Мельник Л.Ю. Еволюція наукових уявлень про економіку знань. *Економічний вісник університету*. 2015. Вип. № 26/1. С.37-42.

232. Мельник М. І., Кушнірецька О. В. Просторовий розвиток індустріальних парків у контексті метрополізації. *Регіональна економіка*. 2016. № 2. С. 54–61.

233. Менеджерський словник : навчально-довідкове видання / авт.-уклад. Г.О. Колесніков. К. : Професіонал, 2007. 288 с.

234. Менеджмент : навч. посіб. / за ред. С.І. Михайлова. Вінниця : НОВА КНИГА, 2006. 416 с.

235. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Стратегический менеджмент как стратегический процесс. *Известия СПбУЭФ*. 2020. №2. С. 40–47.

236. Методологія та технологія управління сучасними підприємствами: теоретичний та практичний аспекти : монографія / під заг. ред. докт. екон. наук, професора Т. І. Лепейко. Харків : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 338 с.

237. Микитенко В. Форми та засоби організації просторового управління природноресурсними активами в Україні. *Економіка природокористування і сталий розвиток*. 2018. №3-4 (22-23). С. 87–94.

238. Мильнер Б. З. Управление территориально-производственными комплексами и программами их создания / Б. З. Мильнер, А. В. Кочетков, Д. Г. Левчук. М. : Наука, 1985. 232 с.

239. Минакир П.А. Экономический анализ и измерения в пространстве. *Пространственная Экономика*. 2014. №1. С. 12–39.
240. Миргородський Д. Ю. Теоретичні підходи до дефініції поняття державне регулювання економіки. *Вісник НТУ «ХПИ»*. 2012. № 49. С. 90–98
241. Мізюк Б.М. Стратегічне управління : підручник. Львів : Магнолія плюс, 2006. 392 с.
242. Міщук Є.В. Економічні інтереси підприємства та його стейкхолдерів у контексті їх економічної безпеки. *Проблеми системного підходу*. 2019. № 2(70). С. 132–138.
243. Москаленко В. П. Развитие финансово-экономического механизма на предприятии: курс лекций / В. П. Москаленко, О. В. Шипунова. Сумы : ВВП «Мария-1» ЛТД, УАБС, 2003. С. 17.
244. Москаленко В. П. Финансово-экономический механизм промышленного предприятия : научно-методическое издание / В. П. Москаленко, О. В. Шипунова; под науч. ред. В. П. Москаленко. Сумы : Довкілля, 2003. 176 с.
245. Мороз О.В., Воловодюк С.С. Принципи адаптування економіки України до вимог постіндустріального суспільства. *Проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 62–66.
246. Нагайчук В.В., Ковальчук Н.Є. Аналіз фінансової стійкості підприємств та напрями її забезпечення. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Сер. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2017. № 875. С. 71–76.
247. Назарчук Т. В. Менеджмент організацій: навчальний посібник. К. : Центр учбової літератури, 2016. 560 с.
248. Наукова та інноваційна діяльність України : статистичний збірник / за ред. О.О. Кармазіна. К. : Державна служба статистики України, 2019. 255 с.
249. Наумов Е. А. Понукалин А.А., Бенуа А.Е. Интеллектуальная экономика и устойчивое развитие в свете теории институционального конструктивизма. *Устойчивое развитие: наука и практика*. 2013. URL:

<http://www.yrazvities.ru/wp-content/uploads/2013/06/6-Naymov.pdf> (дата звернення: 12.06.2021).

250. Невмержицька С.М., Левчук Я.В. Формування стратегії інноваційного розвитку підприємств в умовах невизначеності. *Вісник ХДУ. Серія: Економічні науки*. 2018. № 32 (2018). С. 99–103.

251. Никифоров А. Інтелектуальні об'єкти інвестиційної діяльності: комплементарність та відмінність. *Економіка та суспільство*. 2020. №22. DOI: 10.32782/2524-0072/2020-22-96 (дата звернення: 12.06.2021).

252. Ніколаєв Є. Б. Інтерпретація інтересів і загроз у концепції економічної безпеки. *Економічна теорія*. 2011. № 2. С. 16–33.

253. Ніколенко С. С. Господарсько-політичний механізм сучасної ринкової економіки : монографія / С. С. Ніколенко, І. О. Пінчук. Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. 153 с.

254. Новікова М.М., Боровик М.В., Козирєва О.В., Ольховська А.Б. Економіка знань як парадигма сталого соціально-економічного розвитку економіки та суспільства. URL: <http://fkd.org.ua/article/viewFile/154362/153968> (дата звернення: 12.04.2020).

255. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. К.: Знання, 2015. 326 с.

256. Одінецов М. М. Методологія формування ефективних форм просторової диверсифікації агропромислового виробництва. *Бізнес Інформ*. 2013. № 2. С. 135–139.

257. Овчаренко Т.С., Степанова А.А. Методичні підходи щодо визначення інвестиційної привабливості галузей України. *Молодий вчений*. 2020. №5(45). С. 685–689.

258. Огневий В. О. Моделювання стратегій розвитку виробництва через трансформацію. *Управління проектами, системний аналіз і логістика*. 2012. Вип. 10 С. 186–192.

259. Одрехівський М.В. Бурда А.І. Формування механізму управління потенціалом сталого просторового розвитку регіону. *Вісник ХНТУ*. 2018. № 4(67). С. 289–294.

260. Олексюк О.І. Економіка результативності діяльності підприємства : монографія. К. : КНЕУ, 2008. 362 с.

261. Омельченко А.І. Особливості формування організаційно-економічного механізму технологічного розвитку промислових підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 21. С. 7–73.

262. Орловская Ю.В. Управление инвестиционным процессом как фактор экономического развития. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2005. Випуск 51. С. 3–8.

263. Осипов Ю. М. Основы теории хозяйственного механизма. М., 1994. 367 с.

264. Островська Г.Й. Стратегічні підходи до планування діяльності інтелектуальної компанії. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 18. С. 272–276.

265. Островська Г.Й. Самонавчальна організація: нова управлінська парадигма. *Соціальна економіка*. 2021. Вип. 61. С. 26–41. URL: <https://periodicals.karazin.ua/soceseconom/article/view/17696/16312> (дата звернення: 12.06.2022).

266. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення: 12.06.2022).

267. Офіційний сайт Державної податкової служби України. URL: <https://tax.gov.ua/> (дата звернення: 15.06.2022).

268. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 17.07.2022).

269. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/monetary/about/keystate-inflat> (дата звернення: 12.06.2022).

270. П'ятницька Г., Найдюк В. Мультиваріантивність стратегій інноваційного розвитку. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2018. № 1. С. 22–36.

271. Павліщенко І. Б., Босик О. В. Державне регулювання підприємництва в Україні: напрямки та пріоритети. *Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць*. 2009. С. 258–263.

272. Пакулін А.А. Євсєєв А.С. Інновація та креативна економіка як умова модернізації національного господарства України. *Економіка і суспільство*. 2018. Випуск 16. С. 192–200.

273. Палагін О. В., Кургаєв О. П., Шевченко А. І. Ноосферна парадигма розвитку науки та штучний інтелект. *Кибернетика и системный анализ*. 2017. Т. 53, № 4. С. 12–21.

274. Палагин А.В., Петренко Н.Г., Малахов К.С. Информационная технология и инструментальные средства поддержки процессов исследовательского проектирования Smart-систем. *Управляющие системы и машины*. 2018. №2. С. 19-30.

275. Паршин Т. Интегральный маркетинг: основания и определения. URL: <http://eroskosmos.org/integral-marketing/> (дата звернення: 12.06.2021).

276. Переваги моделювання бізнес-процесів. Бізнес-консалтинг 3D VOK Group. URL: www.3dvok.com/ua/modelingadvantages (дата звернення: 12.06.2021).

277. Перерва П.Г., Кравчук А.А. Ефективність як економічна категорія. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Економічні науки. 2018. № 15 (1291). С. 137–143.

278. Перерва П., Маслак О., Кобєлева Т., Кучинський В., Ілляшенко С. Ефективність інформаційних технологій в управлінні інтелектуальною власністю промислового підприємства. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Економічні науки. 2021. №1. С. 53–58. URL: <http://es.khpi.edu.ua/article/view/2432811> (дата звернення: 17.08.2021).

279. Перерва П.Г., Побережна Н.М. Визначення ефективності використання виробничого потенціалу машинобудівного підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. №2. С. 191–198.

280. Петрович Й. М., Прокопишин Л. М. Управлінський потенціал та його вплив на ефективність діяльності машинобудівних підприємств. *Регіональна економіка*. 2009. №2. С. 71–80.

281. Пілецька С.Т., Ткаченко Є.В. Інноваційний потенціал підприємства в системі антикризового управління. *Облік і фінанси*. 2020. №1 (87). С. 178–184.

282. Пілецька С.Т., Коритько Т.Ю. Система адаптивного управління підприємством в умовах мінливого зовнішнього середовища. *Бізнес-інформ*. 2018. №12. С.435–440.

283. Пінда Ю. В. Процесний менеджмент як можливий напрямок зміцнення конкурентоспроможності будівельних підприємств. *Ефективна економіка*. 2010. № 12. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_12_38 (дата звернення: 23.06.2021).

284. Польова Н.М. Підходи до стратегічного управління машинобудівними підприємствами. *Вісник Черкаського університету. Серія : Економічні науки*. 2016. Вип. 1. С. 99–104.

285. Полякова Я.О. Логіко-семантична основа формування базових компонентів стратегії підприємства. *Проблеми економіки*. 2016. № 4. С. 151–156.

286. Попов В., Власов М. Миниэкономические институты производства новых знаний. Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2006. С. 39–56.

287. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. / пер. с англ. М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. 453 с.

288. Портнова Г. О., Антоненко В. М. Фінансова безпека підприємств: сучасні погляди щодо сутності та оцінки. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2012. № 1. С. 347–357.

289. Потапова Н.А. Синергетичний розвиток складних економічних систем. *Вісник НУ «Львівська політехніка» Проблеми економіки та управління*. 2012. № 725. С. 180–186.

290. Пратарідзе-Вишинська М. В. Прибуток підприємства: види, роль та функції. *Економіка. Управління інновації*. 2018. №1. С. 44–52.

291. Потенціал підприємства: формування та використання : підручник / Н. Касьянова, Д. Солоха, В. Морєва, О. Белякова, О. Балакай. К. : Центр учбової літератури, 2013. 248 с.

292. Про акціонерні товариства: Закон України від 13.07.2021 № 1630-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17#Text> (дата звернення: 12.07.2021).

293. Про державну промислову політику: Проект Закону України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/minstrategprom-rozrobiv-proekt-zakonu-ukrayini-pro-derzhavnu-promislovu-politiku> (дата звернення: 24.02.2021).

294. Програма дій «Порядок денний на XXI століття»: Ухвалена конференцією ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (Саміт «Планета Земля», 1992 р.) / пер. з англ. К. : Інтелсфера, 2000. 360 с.

295. Продіус Ю. І., Богословов В. Б. Інноваційний підхід в організації стратегічного управління на українських підприємствах. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 6 (22). С. 78–84.

296. Проектирование организационных структур управления производством / Н.Г. Чумаченко, А.П. Савченко, В.Г. Коренев и др. Киев : Наук. думка, 1979. 258 с.

297. Прохорова В. В., Божанова О. В. Стратегічно-орієнтовані напрями інноваційного розвитку промислового підприємства. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2020. № 2. С. 132-140.

298. Прохорова В.В., Калещук О.Я. Просторово – динамічна оцінка системи управління сучасними промисловими підприємствами. *Проблеми економіки*. 2019. №3. С. 15–21.

299. Прохорова В. В., Колещук О. Я. Інноваційні кластери як організаційно-економічна основа забезпечення стратегічного управління машинобудівними підприємствами. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 6(2). С. 115–124.

300. Прохорова В. В., Чобіток В. І. Управління потенціалом конкурентоспроможності підприємств на засадах контролінгу : монографія. Харків : НТМТ, 2012. 247 с.

301. Прохорова В.В., Проценко А.В. Формування сценаріїв управління структурними трансформаціями інноваційного потенціалу промислових енергетичних підприємств. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2020. №1. С. 66–76. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2020_1_9 (дата звернення: 24.03.2022).

302. Прохорова В.В., Проценко В.М. Імперативи сталого розвитку промислових підприємств залізничного транспорту як основа інтенсифікації управління їх економічною поведінкою в умовах неоіндустріальної модернізації. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. 2020. №2 (144). С. 94–102.

303. Птащенко Л.О. Збалансованість економічних інтересів: інноваційні напрями державного і корпоративного стратегічного управління : монографія К. : ЦУЛ, 2009. 296 с.

304. Пухальська Я.П. Особливості функціонування механізму кризового менеджменту. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. Т. 2. № 4. С. 108–111.

305. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія. Х. : ВД «ИНЖЕК», 2006. 496 с.

306. Раєвнева О.В., Чанкіна І.В. Діагностика та прогнозування стану розвитку промислового підприємства з урахуванням впливу трансформаційних ефектів національної економіки. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/bi/2011_7_1/98-101.pdf (дата звернення: 24.02.2021).

307. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. М. Лозовский, Б. А. Стародубцева. М. : ИНФРА-М, 1996. 496 с.
308. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М. : ИНФРА-М, 2012. 495 с.
309. Райковська І. Т. Модель сучасного стратегічного управління підприємством: зміст і компоненти. *Вісник ЖДТУ*. 2015. №3 (73). С. 106–117.
310. Репин В.В. Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. М. : Стандарты и качество, 2007. URL: http://km.mmf.bsu.by/courses/2019/msbp/eliferov_bp.pdf (дата звернення: 24.03.2021).
311. Репин В.В. Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. М. : РИА «Стандарты и качество», 2004. 231 с.
312. Роганова Г. О. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу, методичні підходи. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 2019. №4(24). С. 28–34.
313. Роганова Г. О. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу, методичні підходи. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 2019. №4(24). С. 28–34.
314. Розман А., Денисенко І. Механізм управління адаптивністю бізнес-моделі підприємств роздрібної торгівлі. *Прикладна економіка*. 2014. № 4. С. 56–60.
315. Романенко Є. О. Відкритість та прозорість як структурні рівні транспарентності державного управління та їх комунікативні функції. *Теоретичні та прикладні питання державотворення*. 2014. Вип. 14. С. 17–31.
316. Романуша Ю.В. Дослідження проблем формування економіки знань в Україні. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/1_2019/62.pdf (дата звернення: 22.02.2022).

317. Ронжина Д.А., Калиева О.М. Инструментарий холистического маркетинга. *Евразийский научный журнал*. 2016. №7. С.1–7.

318. Рябцева Н. В., Алсуф'єва О. О. Механізм узгодження економічних інтересів в інноваційній макроекономічній системі. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2013. № 2. С. 77–84.

319. Сабадирьова А. Л. Організація оцінки вартості потенціалу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки*. 2009. Т. 2. № 4. С. 127–130.

320. Сабатирьова А.Л. Теоретичні засади сутності та організації потенціалу підприємства. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/449/1/%D0%A1%D0%B0%D0%B1%D0%B0%D0%B4%D0%B8%D1%80%D1%8C%D0%BE%D0%B2%D0%B0%20%D0%90.%D0%9B.%20%D0%A2%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B5%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%BD%D1%96%20%D0%B7%D0%B0%D1%81%D0%B0%D0%B4%D0%B8%20%D1%81%D1%83%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96%20%D1%82%D0%B0%20%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%97.pdf> (дата звернення: 22.04.2021).

321. Савицька Н.Л. Основні тенденції суб'єктності в умовах становлення економіки знань. *Проблеми економіки*. 2012. № 1. С. 20–23.

322. Сардак С.Е. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання. *Академічний огляд*. 2008. № 2. С. 83–88.

323. Сафронська І.М., Бєлай Г.С. Методичні підходи до комплексної оцінки фінансового стану підприємства. *Економіка та держава*. 2014. № 11. С. 104–105.

324. Світлична В.Л. Теоретичний базис нової парадигми суспільства – економіки знань. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No3/184-193.pdf> (дата звернення: 24.03.2022).

325. Сейсебаєва Н. Г. Проблеми відновлення виробничого потенціалу підприємств машинобудування. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2015. Вип. 6 (169). С. 130–133

326. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ, 2006. 639 с.

327. Семенова В. Г. Процессно-ориентированный подход в управлении интеллектуальной собственностью предприятий. *Технологический аудит и резервы производства*. 2015. № 3(5). С. 45–50.

328. Сирцева С. В. Інноваційний потенціал як складова економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2008. №4(47). С. 115–121.

329. Ситник Й. С. Інтелектуалізація систем менеджменту підприємств: концепція, системний моніторинг та моделювання. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. 380 с.

330. Сич О. А. Дискримінантний аналіз і його застосування в прогнозуванні банкрутства підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 2. С. 333–339.

331. Січкаренко К.О. Мережева організація інноваційної діяльності : наукова доповідь. НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». К., 2015. 48 с.

332. Слободяник А. М., Сиза В. О. Удосконалення моделі інтегрованої системи менеджменту якості на агропромислових підприємствах. *Агросвіт*. 2021. № 4. С. 45–50.

333. Смачило В.В. Колмакова О.М. Коломієць Ю.В. Процедура аналізу стейкхолдерів підприємства. *Економіка і суспільство*. №12. 2017. С. 348–353.

334. Смачило І.І. Формування економічної стратегії підприємства в сучасних умовах. *Молодий вчений*. 2017. № 12 (52). С. 758–762.

335. Смерічевський С.Ф., Касьянова Н.В., Глушаченко С.С. Маркетингові дослідження кредитного рейтингу на основі штучної нейронної мережі. *Маркетинг і цифрові технології*. 2017. Випуск 2. Т. 1. С. 32–40.

336. Смерічевський С. Ф., Ареф'єва О. В., Пілецька С. Т. Формування стратегічних рішень при управлінні змінами на підприємстві. *Бізнес Інформ*. 2022. №6. С. 108–117..

337. Соколова Л. В. Формування механізму застосування процесного підходу у менеджменті підприємства для прискорення адаптації до змін умов ринку. *Бізнес-навігатор*. 2015. №1 (36). С. 134–139.

338. Солодухін С. В., Шайтанова Є. С. Сучасні підходи до аналізу впливу поведінкових факторів в управлінні економічними об'єктами. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2017. Вип. 15. Ч. 2. С. 129–132.

339. Соціальна, поведінкова, адаптивна економіка: теорія і практика : монографія / за ред. О.І. Павлова. Одеса : Астропринт, 2016. 172 с.

340. Спільник І. В., Ярощук О.В. Принцип системності в аналітичних дослідженнях. *Економічний аналіз*. 2018. Том 28. № 2. С. 182–190.

341. Стадник В. В., Головчук О. В., Головчук Ю. О. Стан і чинники економічної динаміки підприємств машинобудування України. *Проблеми економіки*. 2017. № 2. С. 140–148.

342. Стадник В.В., Йохна М.А. Інноваційний менеджмент : навч. посібник для студ. вищ. навч. Закладів. Київ : Академвидав, 2006. 464 с.

343. Степанова Ю. Л. Поняття адаптації підприємства. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво: зб. наук, праць*. 2007. № 18 (II). С. 57–61.

344. Стеценко Б. С. Становлення постіндустріальної економіки в Україні: міфи та реальність. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2017. Вип. 27(2). С. 115–118.

345. Стояненко І. В. Формування економіки знань як реальність та необхідність сьогодення. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1230> (дата звернення: 24.05.2022).

346. Стратегічне управління потенціалом підприємства : монографія / Б.Г. Шелегеда, Н.В. Касьянова, А.Я. Берсуцькій та ін. Донецьк : ДонУЕП, 2019. 219 с.

347. Стахова М.В., Малик О.В. Конкурентний потенціал як основа формування конкурентоспроможності підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 16. С. 468–473.

348. Стюарт А.Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. М. : Поколение, 2007. 368 с.

349. Сурнина Н.М. Пространственная экономика: Теоретико-методологическое и научнопрактическое исследование: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. М.: РГБ, 2003. 215 с.

350. Тарасов С. Глоссарий системного аналитика предприятия. URL: <http://www.wikipedia.org>. (дата звернення: 24.02.2021).

351. Тарасюк Г. М. Менеджмент суб'єктів господарювання в умовах міжнародної інтеграції : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2017. 448 с.

352. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2008. 570 с.

353. Татар М.С. Дослідження проблем розвитку ресурсного потенціалу будівельних підприємств України в умовах активізації факторів зовнішнього середовища. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 6. Ч. 3. С. 81–86.

354. Теоретичні основи реінжинірингу бізнес-процесів. URL: <http://www.management.com.ua/bpr/bpr003.html> (дата звернення: 24.02.2022).

355. Тесленок І. М., Кучеренко М.О. Сутність і структура інформаційного потенціалу підприємства. *Бізнес Інформ*. 2011. № 6. С. 124–127.

356. Тесленок І.М. Коротунова О.В., Косенко Ю.В. Аналіз впливу факторів зовнішнього середовища на функціонуванні машинобудівного підприємства. *Економіка та держава*. 2019. №1. С. 78–82.

357. Тисько М.М. Інноваційний потенціал підприємства як основа його розвитку. *Приазовський економічний вісник*. 2017. Випуск 3(03). С. 54–58.

358. Титикало В.С. Economic aspects of modeling organizational-economic mechanism of process management of the enterprise`s capacity. *Economic and business administration development: scientific currencies and solutions: Abstracts I International scientific-practical conference/ Editorial board Svitlana Petrovska, Olha Vovk [and others], Kiev, October 22, 2020, National Aviation University. К : NAU, 2020. 408 p. P. 59–61.*

359. Титикало В.С. Детермінанти державного регулювання економічних інтересів підприємств. *Бізнес-інформ*. 2021. № 5. С. 96–102.

360. Титикало В.С. Економічний потенціал підприємства в системі його розвитку. *Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: Збірник наукових статей за матеріалами VI Всеукраїнської науково-практичної конференції (16 – 17 квітня 2020 р.)*. Частина 1. Дніпро: НМетАУ, 2020. С. 504–507.

361. Титикало В.С. Економічний потенціал здійснення розвитку діяльності підприємства. *Наукові дослідження в сучасному світі економіки: матер. наук.-практ. конф (м. Дніпро, 29 січня 2022 р.)*. Дніпро: НО «Перспектива», 2022. С. 47–49.

362. Титикало В.С. Елементи ринково-відтворювальної складової економічного потенціалу підприємства як основи його розвитку. *Формування конкурентоспроможності національної економіки: трансформації в умовах розвитку інновацій: матер. доп. між нар. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 3-4 вересня 2021 р.)*. Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2021. С. 68–72.

363. Титикало В.С. Загальні принципи формування організаційно-економічного механізму підприємства. *Сучасні підходи до креативного*

управління економічними процесами: матеріали XIII міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 14-15 квітня 2022 р. К.: НАУ, 2022. С. 113–115.

364. Титикало В.С. Інновінг розвитку економічного потенціалу підприємства. *Модернізація економіки: теоретичні засади та практика реалізації*: збір. матер. між нар. наук.-практ. конф., м. Запоріжжя, 23 січня 2021 р. Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2021. С. 78–82.

365. Титикало В.С. Інтегрований підхід до формування ефективного просторово-процесного управління економічним потенціалом в умовах неотехнологічного відтворення. *Проблеми економіки*. 2022. №2. С. 117–123. DOI: 10.32983/2222-0712-2022-2-117-123 (дата звернення: 22.02.2022).

366. Титикало В.С. Інформаційне забезпечення прийняття стратегічних рішень з розвитку підприємства. *Розвиток наукової думки постіндустріального суспільства: сучасний дискурс*: матеріали міжнар. наук. конф., м. Миколаїв, 13 листопада 2020 р. Миколаїв, Україна: МЦНД, 2020. Т.1. С. 43–44.

367. Титикало В.С. Інформаційні передумови формування економічних інтересів підприємства. *Фінанси та підприємництво: стан, проблеми та перспективи змін у кризовій економіці*: збір. матер. між нар. наук.-практ. конф., м. Запоріжжя, 20 лютого 2021 р. Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2021. С. 54–57.

368. Титикало В.С. Казуальні аспекти інноваційно-технологічного розвитку підприємств машинобудування. *The modern trends in the development of business social responsibility: V International scientific conference (June 25-26, 2021. Lisbon, Portugal)*. Riga, Latvia : “Baltija Publishing”, 2021. P. 54–59.

369. Титикало В.С. Концептуальний підхід до оцінювання передумов впровадження інноваційних трансформацій на підприємстві. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія : Економічні науки*. 2018. № 5. С. 120–129.

370. Титикало В.С. Концептуальні основи формування організаційно-економічного механізму процесно-орієнтованого управління. *Бізнес Інформ*. 2020. №10. С. 361–369.

371. Титикало В.С. Макроекономічні передумови формування та розвитку економічного потенціалу підприємств машинобудування. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2021. № 2 (82). С. 120–127.

372. Титикало В.С. Методологічні положення процесно-орієнтованого управління підприємством. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія «Економіка»*. 2018. № 5 (10). URL: <https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/download/467/407> (дата звернення: 22.02.2022).

373. Титикало В.С. Методологічне підґрунтя формування системи забезпечення просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства. *Бізнес Інформ*. 2022. № 6. С. 96–102.

374. Титикало В.С. Методологічний підхід до створення концепції процесно-орієнтованого управління економічним потенціалом підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. №12. С. 430–439.

375. Титикало В.С. Науково-практичний підхід до реалізації рефлексивного просторово-процесного управління складовими економічного потенціалу на підприємствах. *Бізнес Інформ*. 2022. № 5. С. 96–102.

376. Титикало В.С. Особливості створення ефективного управління ризиками. *Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, менеджменту, фінансів та права: зб. тез доп. міжнар. наук.-практ. конф., м. Полтава, 26 січня 2019 р.* Полтава: ЦФЕНД, 2019. Ч. 3. С. 39–40.

377. Титикало В.С. Парадигма основних напрямів процесно-орієнтованого управління в постіндустріальному суспільстві. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія «Економіка»*. 2021. № 12 (24). URL: <https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/view/466>. (дата звернення: 24.02.2022).

378. Титикало В.С. Позиціонування підприємства при формуванні стратегії управління економічним потенціалом. *Розвиток економіки та бізнес-адміністрування: наукові течії та рішення: матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 20-25 травня 2022 р.* Том 1. К. : НАУ, 2022. С. 140–142.

379. Титикало В.С. Просторовість управління при формуванні економічного потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки*: збір. Наук. статей за матер. VII Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Дніпро, 15–16 квітня 2021 р.). Дніпро: НМетАУ, 2021. С. 291–294.

380. Титикало В.С. Процесно-орієнтоване управління розвитком економічного потенціалу підприємства під час змін. *Економіка і управління*. 2020. № 2. С. 37–44.

381. Титикало В.С. Розвиток компетентнісно-функціональної складової економічного потенціалу підприємства в умовах просторової економіки. *Економіка сьогодення в контексті глобальних змін суспільства*: збір. матер. матер. міжнар. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 4 вересня 2021 р.). Запоріжжя : ГО «СІЕУ», 2021. С. 47–50.

382. Титикало В.С. Складові економічного потенціалу підприємств машинобудування в системі змінно-адаптивних економічних інтересів. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2021. № 2. С. 179–187.

383. Титикало В.С. Стимулятори та дестимулятори державного регулювання, функціонування і розвитку підприємств машинобудування. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2021. № 1. С. 198–209.

384. Титикало В.С. Сутність та характеристики процесно-орієнтованого управління економічним потенціалом підприємств. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія : Економічні науки*. 2020. № 1. С. 93–107.

385. Титикало В.С. Сучасні тенденції модернізаційних змін розвитку промислових підприємств в інноваційних умовах господарювання. *Регіональна економіка та управління*. 2021. № 2 (32). С. 100–107.

386. Титикало В.С. Сучасні тенденції формування елементів реструктуризаційно-модернізаційної складової економічного потенціалу підприємства. *Розвиток економіки та бізнес-адміністрування: наукові течії та*

рішення: матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. м. Київ, 21 жовтня 2021 р. Том 2. К. : НАУ, 2021. С. 117–119.

387. Титикало В.С. Теоретико-методичний підхід до формування та удосконалення економічного потенціалу підприємств в умовах структурно-організаційних трансформацій. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2021. Випуск 19. С. 99–106.

388. Титикало В.С. Теоретико-методологічні засади управління модернізаційним процесом на інфраструктурних підприємствах. *Міжнародна транспортна інфраструктура, індустріальні центри та корпоративна політика*: матер. 17 наук.-практ. міжнар. конф., м. Харків, 3-4 червня 2021 р. Харків : Український державний університет залізничного транспорту. 2021. С. 200–202.

389. Титикало В.С. Теоретичні аспекти процесно – орієнтованого підходу при підвищенні ефективності управління підприємством. *Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки*: збір. Наук. статей за матер. V Всеукраїнської науково-практичної конференції за міжнародною участю (м. Дніпро, 11 – 12 квітня 2019 р.). Частина 1. Дніпро : НМетАУ, 2019. С. 544–546.

390. Титикало В.С. Теоретичні засади та еволюція основ управління підприємством. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2022. № 1 (77). С. 187–194.

391. Титикало В.С. Удосконалення процесно-орієнтованого управління при адаптації до змін організаційного потенціалу. *Сучасні підходи до креативного управління економічними процесами*: матеріали X Міжнар. наук. конф., м. Київ, 21 травня 2019 р. К.: НАУ, Т. 2. 2019. С.70–72.

392. Титикало В.С. Формування системи управління бізнес-процесами підприємства у контексті сталого розвитку. *Rozwój społeczny wobec wartości etyka-technika-społeczeństwo. VII Międzynrodowa interdyscyplinarna konferencja naukowa*, m. Zabrze, 22-24 september 2021 r. Poland. Zabrze. 2021. С. 99.

393. Титикало В.С. Цифровізація бізнес-процесів адаптивного управління інтелектуальним потенціалом підприємства. *Modern scientific research: achievements, innovations and development prospects: матеріали VII Міжнародн. научн.-практ. конф. Берлін, Германия, 2021 (December 19-21, 2021)* MDPC Publishing, Berlin, Germany. 2021. 689 p.

394. Титикало В.С. Чинники впливу на формування економічного потенціалу підприємства в процесі його розвитку. *Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: збір. наук. статей за матер. V Всеукраїнської науково-практичної конференції за міжнародною участю (м. Дніпро, 12–13 квітня 2018 р.). Частина 1. Дніпро : НМетАУ, 2018. С. 470–473.*

395. Титикало В.С. Чинники впливу на нарощування економічного потенціалу підприємств машинобудування. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент».* 2021. № 49. С. 39–49.

396. Ткачова С.С. Еволюція процесного підходу до операційної та управлінської діяльності підприємств. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка».* 2012. № 2. С. 68–74.

397. Токмакова І. В., Войтов І. М., Штефан К. І. Розвиток технологій управління трудовим потенціалом підприємств. *Вісник економіки транспорту та промисловості.* 2018. № 63. С. 179–186.

398. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. М. : Издательское объединение ЮНИТИ, 1998. С. 13–31.

399. Тоффлер Э. Шок будущего / пер. с англ. М. : АСТ, 2002. С. 31.

400. Тульчинська С.О. Просторовий підхід до управління економічним потенціалом підприємства в умовах неотехнологічного оновлення. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2022. № 2. Том 2. С. 77–79.

401. Тульчинська С. О., Вовк О. М. Теоретичні основи формування модернізаційного потенціалу на підприємствах інфраструктурної сфери. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2019. № 4. Том 2. С. 224–228.

402. Тульчинська С.О., Шевчук Н.А., Мацишина О.В. Управління ресурсами підприємств в умовах індустріального парку. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2022. Вип. 21. С. 63–67.

403. Тупкало В.Н. Процессный подход к управлению: от декларации стандарта ISO 9001:2000 к методологическим основам теории процессного управления. Системи управління навігації та зв'язку. 2007. Вип. 4. С. 114–118.

404. Турило А.А. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 14. Ч. 1. С. 93–96.

405. Угодникова Е. И. Оценка и управление потенциалом развития строительных предприятий. *ScienceRise*. 2015. №11(1). С. 44–49.

406. Удовицька М.В., Гелевачук З.Й. Логістичне управління підприємством: теоретичний аспект. URL: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/logist/4401-logistichne-upravlinnya-pidpriemstvom-teoretichnij-aspekt.html> (дата звернення: 24.02.2021).

407. Україна 2030e — країна з розвинутою цифровою економікою. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html#6-2-1> (дата звернення: 22.02.2022).

408. «Умные» среды, «умные» системы, «умные» производства: серия докладов (зеленых книг) в рамках проекта «Промышленный и технологический форсайт Российской Федерации». Санкт-Петербург : Фонд «Центр стратегических разработок «Северо-Запад», 2012. 62 с.

409. Управление – это наука и искусство: пер. с англ. / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тэйлор, Г. Форд. М. : Республика, 1992. 351 с.

410. Устинова Г.М. Информационные системы менеджмента: Основные аналитические технологии в поддержке принятия решений : учебное пособие. СПб. : Издательство «ДиаСофтЮП», 2000. 368 с.

411. Уфимцев Р. Основы интрамаркетинга. Ателье ER. URL: <http://www.metaphor.ru/er/approach/intramarketing.xml>
412. Уфимцев Р. Эффект бабочки в маркетинге. & *Стратегии*. 2006. №8. С. 45–52.
413. Файоль А. Управление – это наука и искусство / А. Файоль; сост. Г.Л. Подвойский. М. : Республика, 1992. 351 с.
414. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування і оцінка : навч. посібник. К. : Центр навчальної літератури, 2005. 325 с.
415. Федорович В. О. Состав и структура организационно-экономического механизма управления собственностью крупных промышленных корпоративных образований. Новосибир. : Ж. Сибирская финансовая школа, 2006. № 2. С. 45–54.
416. Федорович В.О. Новый организационно-экономический механизм управления собственностью: крупные промышленные и транспортные корпоративные образования. Новосибирск : СГУПС, 2006. 214 с.
417. Федулова Л. Вплив світових технологічних трендів на формування «розумного» ритейлу. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2018. №1. С. 5–21.
418. Федулова Л. І., Корнеєва Т.М. Особливості економіки знань на сучасній фазі розвитку суспільства: теорія і практика розбудови в Україні. *Економіка та управління національним господарством*. 2010. № 4 (106). С. 73–86.
419. Філіппова, С. В., Боденчук Л. Б. Основи формування економічного потенціалу виробничого підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка*. 2012. Вип. 2 (36). С. 131–135.
420. Філософський словник соціальних термінів. Харків : Вид-во «РИФ», 2002. 340 с.

421. Фролова Л. В., Єрмак С. О., Іванчук К. О. розвиток інноваційного простору підприємства на засадах інтегрованого підходу. *Ефективна економіка*. 2020. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.2.13
422. Фролова Л.В., Іванчук К.О. Управління стійким економічним розвитком торговельного підприємства : монографія / Л.В. Фролова, К.О. Іванчук. Одеса : Видавництво ФОП Бондаренко М.О., 2017. 226 с.
423. Хакен Г. Синергетика. Иерархия неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах. М. : Мир, 1985. URL: <http://booksshare.net/books/physics/haken-g/1985/files/sinergetikaierarhiineustoychivostey1985.pdf> (дата звернення: 24.02.2021).
424. Халіна В. Ю., Васильєва Т. С. Соціальна відповідальність як головна компонента клієнтоорієнтованості підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 18. С. 53–61.
425. Хаммер М. Бизнес в XXI веке: повестка дня. пер. с англ. М. : ООО Издательство «Добрая книга», 2005. 336 с.
426. Харченко В. Принципи формування системи стратегічного управління розвитком промислового підприємства. *Схід*. 2014. № 4. С. 66–71. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Skhid_2014_4_12 (дата звернення: 24.04.2022).
427. Харченко Т.О., Ковтун А.О. Особливості стратегічного управління в банківській системі. *Ефективна економіка*. 2019. № 1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6852> (дата звернення: 24.04.2022).
428. Хміль Ф. І. Основи менеджменту : підручник. К. : Академвидав, 2003. 608 с.
429. Хоменко О.І. Види стратегій та інструментарій формування стратегії розвитку підприємства. *Управління розвитком*. 2015. №3 (181). С. 131–137.
430. Хомяков В. І. Менеджмент підприємства. К : Кондор, 2005. 434 с.
431. Хотомлянський О.Л., Знахуренко П.А. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2015. № 1. С. 111–117.

432. Цхурбаева Ф.Х., Фарниева И.Т. Организационно-экономический механизм управления предприятиями АПК. *Terra Economicus. Экономический вестник ростовского государственного университета*. 2009. Том 7. № 2. Часть 3. С. 151–154.

433. Черничко Т.В., Черничко С.Ф. Забезпечення збалансованого розвитку економічної системи в контексті підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки. *Економіка і суспільство*. 2016. № 3. С. 103–108.

434. Чернишова Л.І., Тропанець М.В., Гайтанжий В.В. Забезпечення розвитку кадрового потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми теорії та практики менеджменту*: зб. матеріалів IV Міжнарод. інтернет-конференції. (Одеський національний політехнічний університет. Одеса, 21-22 травня 2015 р.). Одеса: ОНПУ, 2015. С. 205–208.

435. Чернобай Л. І., Дума О. І. Теоретичні основи формування процесно-структурованого підходу у менеджменті. URL: http://vlp.com.ua/files/sekcia_2.pdf. (дата звернення: 24.05.2022).

436. Чернодубова Е.В., Мартинов А.А. Переваги функціонального підходу до управління витратами і доходами підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Випуск 22. С. 860–864.

437. Чорний Р. С., Цюпак В. П. Концептуальні підходи до дослідження просторової організації підприємницької діяльності. *Регіональна економіка*. 2016. № 4. С. 160–166.

438. Чугунов І.Я., Макогон В.Д. Бюджетна стратегія в умовах економічних перетворень. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2018. № 5. С. 5–18.

439. Чухно А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі. *Економіка України*. 2007. № 3. С. 60–67.

440. Шабатура Т. С. Методологічні засади оцінки економічного потенціалу підприємства. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Економічні науки*. 2014. №2. С. 54–59.

441. Шабатура Т. С. Стратегічні напрямки реалізації економічного потенціалу підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2019. Т. 58, № 3. С.105–114.

442. Шандрівська О. Є., Кузяк, В. В., Бек О. М. Підходи до управління потенціалом підприємства та його стратегічним розвитком. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2013. №776. С. 442–448.

443. Шапошников К. Обґрунтування соціально-економічної сутності поняття «ресурсний потенціал». *Економічні інновації*. 2013. Вип. 52. С. 206–210.

444. Шатненко К.О. Нова індустріалізація як умова сталого розвитку економіки України. *Економічний простір*. 2020. № 154. С. 11–15.

445. Шатненко К.О. Нова індустріалізація: світова тенденція та перспективи для України. *Науковий вісник Ужгородського університету Серія Економіка*. 2016. Випуск 2 (48). С. 56–61.

446. Шатун В. Т. Основи менеджменту: навчальний посібник. Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2006. 376 с.

447. Шваб Л.І. Економіка підприємства: навч. посібник для студ. ВНЗ. К.: Каравела. 2004. 568 с.

448. Швець Л. В. Формування понятійного базису та структурування логістичного потенціалу підприємства. *Економіка і регіон*. 2013. № 6. С. 81–88. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2013_6_15 (дата звернення: 24.05.2022).

449. Швець Н. В., Шевцова Г. З. Удосконалення методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності галузі. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. № 2(52). С. 114–123.

450. Шевлюга О. Г. Організаційно-економічні засади управління техніко-технологічним розвитком машинобудівного підприємства: дис. ... канд. ек. наук: 08.00.04. Суми, 2015. 212 с.

451. Шевченко А. В. Стратегічні пріоритети впровадження смарт-спеціалізації у промисловості України. *Бізнес Інформ*. 2019. №10. С. 130–135.

452. Шевчук В.В. Використання превентивного антикризового управління для стабілізації ринкової позиції підприємства. *Бізнес Інформ*. 2015. № 5. С. 264–268.
453. Шелдрейк, Дж. Теория менеджмента: от тейлоризма до японизации / Дж. Шелдрейк; пер. с англ. В. А. Спивака. СПб.: Питер, 2001. 352 с.
454. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. М. : Инфра-М, 2004. 208 с.
455. Шершньова, З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. К. : КНЕУ, 2004. 699 с.
456. Шкарлет С., Дубина М. Особливості взаємодії креативних індустрій та фінансових установ. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2019. № 1. С. 207–218.
457. Шкроміда Н.Я. Стейкхолдери як основні фактори впливу на економічний потенціал підприємства: необхідність їх обліку та аналізу. *Вісник Прикарпатського університету. Економіка*. 2014. Випуск X. С. 83–87.
458. Шляга О. В. Ефективність господарської діяльності: сутність та підходи. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 1. С. 43–48.
459. Шостак Л., Більо І., Микитюк Є. Потенціал цифровізації вітчизняного бізнессередовища. *Економічний аналіз*. 2021. Том 31. № 1. С. 245–251.
460. Шраменко О. В. Удосконалення державного регулювання підприємницької діяльності на основі розвитку інформатизації економічних операцій. *Вісник економіки транспорту та промисловості*. 2017. № 59. С. 32–37.
461. Шраменко Н. Ю. Зовнішньоторговельні транспортні операції : навч. посіб. / Н. Ю. Шраменко, Т. В. Харченко. Х. : Харк. нац. автомоб.-дор. ун-т., 2007. 260 с.

462. Штихан Н. В., Беззубко Л. В. Аналіз економічного потенціалу підприємства. *Збірник наукових праць Донбаської національної академії будівництва і архітектури*. 2019. Вип. 4 (18). С. 54–60. URL:<https://donnaba.edu.ua/journal/images/4-2019-18/54-60.pdf>. (дата звернення 30.05.2022).

463. Шубравська О. Сталий економічний розвиток: поняття і напрямки дослідження. *Економіка України*. 2018. № 1. С. 36–42.

464. Шульженко І. В., Кісельова О. В. Особливості застосування ситуаційного підходу в діяльності менеджера. *Економіка, організація і управління підприємством*. 2014. № 1 (63). С. 114–118.

465. Шушкова Ю. В. Ідентифікація чинників та перешкод реіндустріалізації економіки України на засадах інноваційно-технологічної модернізації. *Бізнес Інформ*. 2020. №2. С. 141–147.

466. Экономический словарь. URL: <http://abc.informbureau.com/html/%20oicssenoaaiiue> (дата звернення 30.04.2022).

467. Юрий Е.О., Луцик І.Б. Особливості формування стратегії розвитку підприємств в умовах невизначеності зовнішнього середовища. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2015. Вип. 13. С. 131–134. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2015_13_31 (дата звернення 30.04.2022).

468. Яковенко А. М. Методология диагностики и управления развитием бизнес-процессов промышленных предприятий: монография. М. : РАН, 2008. 184 с.

469. Ясин Е.Г. Хозяйственные системы и радикальная реформа / Е.Г. Ясин. М. : Экономика, 1989. 320 с.

470. Яцух О. О., Захарова Н. О. Фінансовий стан підприємства та методи його оцінки. *Вчені записки ТНУ ім. В. І. Вернадського. Серія «Економіка і управління»*. 2018. Т. 29. № 3. С. 173–180.

471. Ящишина І.В. Суть та особливості смарт-підприємств. *Наукові записки Національного університету Острозька академія. Серія: Економіка*. 2018. № 11. С. 14–18.
472. Ackoff R. L. Science in the Systems age. *Operations Research*. 1973. №21(3). P. 664.
473. Amosha O. Innovative way of economic development of Ukraine: problems and solutions. *Economist*. 2005. no.6. pp. 25–33.
474. Andrushkiv B.M., & Solotvinsky O.A. Modernization of enterprises as a competitive advantage of organizational and economic development. *Global and national economic problems*. 2015. no. 3. pp. 198-203.
475. Ansoff H. Igor. *Strategic Management*. 1979, 2007. 236 p.
476. Arefieva O. V., Miahkykh I. M., & Shkoda M. S. Diagnostics of external environment effects upon enterprise competitive positions in the context of its economic security. *Visnyk KNUTD*. 2019. Vol. 135. no. 3. pp. 8-17.
477. Arefieva O., Polous O., Arefiev S., Tytykalo V., & Kwilinski A. Managing sustainable development of human capital reproduction in the system of company's organizational behavior. *IOP Conf. Series: Earth and Environmental Science*. 2021. Available at: 10.1088/1755-1315/628/1/012039 (accessed 20 February 2021).
478. Arefieva O., Polous O., Arefiev V., Kopcha Y. & Gupta S. Kumar. Intellectualization Of Human Capital Development In Digital Economics. *International Journal of Advanced Science and Technology*. 2020. no. 29(8s). pp. 2297 - 2303. Available at: <http://sersc.org/journals/index.php/IJAST/article/view/14702> (accessed 20 February 2021).
479. Ariefieva O.V. The sustainable development of enterprises in the international economic environment. K : FOP Maslakov, 2018. 364 p.
480. Armstrong M. *Armstrong's Handbook of Performance Management: An Evidence-Based Guide to Delivering High Performance/ M. Armstrong*. London: Kogan Page, 2015. 416 p.

481. Bell D. Notes on the Post-Industrial Society. *The Public Interest*, 1967. № 7. P. 102.
482. Bell D. *The Cultural Contradictions of Capitalism*. New York : Basic Books, 1978. P. 148.
483. Berdar M.M & Butenko N.V. Modernization of the enterprise as a key dominant of its effective development. *Business navigator*. 2019. Vol. 5-1 (54). pp. 83–88.
484. Bertalanffy L. *Problems of Life* / Ludwig von Bertalanffy. N.-Y. : Harper Torchbooks, 1960. P. 148.
485. Bijańska J., Kuzior A., Wodarski K. (2018). Social Perception of Hard Coal Mining in Perspective of Region's Sustainable Development. *Management Systems in Production Engineering*. 2018. no. 26(3). P. 178-183.
486. Brzezinski Zb. *Between Two Ages. America's Role in the Technetronic Era*. N. Y. : The viking press, 1970. 230 p.
487. Butko M. P. Modernizatsiya vyrobnychoyi infrastruktury mashynobudivnykh pidpryyemstv. *Efficient economy*. 2006. № 3. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3860> 2006 (accessed 20 February 2021).
488. Chandan J.S. *Management Theory and Practice*. N.Y. : Paperback, 1999. 526 p.
489. Creative economy report 2013 widening local development pathways: United Nations Educational, Scientific, and Cultural Organization (UNESCO). Available at: <http://www.creativeeconomyreport2013.com/> (accessed 20 February 2022).
490. Creative Industries Economic Estimates: Statistical Release of Department for Culture, Media & Sport. URL: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/394668/Creative_Industries_Economic_Estimates_-_January_2015.pdf (accessed 20 February 2021).

491. Davenport T. H. *Business Innovation, Reengineering Work through Information Technology* / T. H. Davenport. Boston : Harvard Business School Press, 1993. 364 p.
492. Drucker P. *The Age of Discontinuity: Guidelines to our Changing Society*. New York : Harper & Row, 1968. P. 120.
493. Fedulova, L.I., Shovkun, I.A., & Zakharin, S.V. *Technological upgrading of industries of Ukraine. Chetverta khvyliya. Ukrainian*, 2008. 471 p.
494. Fobel, P., Kuzior, A. *The future (Industry 4.0) is closer than we think. Will it also be ethical? AIP Conference Proceedings*, 2019. no. 2186. DOI: 10.1063/1.5137987
495. Goncharuk A.G. *Formation of the mechanism of enterprise performance management: a case of the food industry of Ukraine* / A.G. Goncharuk. Saarbrücken : Lambert Academic Publishing, 2011. 306 p.
496. Hammer M., Champy J. *Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution*. London : Nicholas Brealey Publishing, 2006. 237 p.
497. Hammer M. *Reengineering the corporation: a manifesto for business revolution* / M. Hammer, J. Champy. New York : Harper Business, 1993. 223 p.
498. Houldsworth E. *Managing and Measuring Employee Performance* / E. Houldsworth, D. Jirasinghe. London : Kogan Page, 2006. 245 p.
499. Howkins, John. *The Creative Economy: How People Make Money From Ideas*. London : Penguin Books, 2001. 304 p.
500. Horal L., Khvostina I., Reznik N., Korol S., Zaselskiy V. *Predicting the economic efficiency of the business model of an industrial enterprise using machine learning methods. CEUR Workshop Proceedings*. 2020. no. 2713. pp. 334–351.
501. Kahneman D. *Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. The American Economic Review*, 2003. no. 93. pp. 1449–1475.
502. Karpenko O., Bonyar S., Belianska Y., Savchenko S. and Tytykalo V. *The Mechanism of the Investment Resources Involvement in Order to Introduce Innovations at Enterprises in the Conditions of Digitalization. International Journal of Computer Science and Network Security*. 2021. Vol.21. no.11. pp. 81–88.

503. Kasich A.O. (2017) “Modernization processes in Ukraine in the context of world experience”, *Ukraine economy*. no.9 (670). pp. 38–58.
504. Katz R. L. *The Information Society: An International Perspective*. New York : Praeger, 1988. 168 p.
505. Koontz H. The Management Theory Jungle. *Journal of the Academy of Management*. 1961. V. 4. № 3. P. 174–188.
506. Kucheruk H. Yu., Tymoshchuk O.M., Vovk O.M., Melnyk O.V. Quality of logistics of transport services: investment aspect. Kyiv: TOV «SIK HRUP UKRAINA», 2020. 184 p.
507. Korytko T, Bryl I, Piletska S, Arefiev S, Arefieva O. Strategy of innovative development of an enterprise on the basis of evaluation of its intellectual capital. *Scientific Bulletin of National Mining University*. 2021. Issue 3. P. 134-141.
508. Kwilinski A. Trends of development of the information economy of Ukraine in the context of ensuring the communicative component of industrial enterprises. *Economics and Management*. 2018. no. 31(77). pp. 64–70.
509. Kwilinski A. Mechanism of modernization of industrial sphere of industrial enterprise in accordance with requirements of the information economy. *Marketing and Management of Innovations*. 2018. №4. P. 116–128. DOI: 10.21272/mmi.2018.4-11. (accessed 20 February 2021).
510. Lorsch J. W., McTAGUE E. culture is not the culprit. *Harvard business rev.* 2016. no. 4. P. 96-105.
511. Masuda Y. *Information Society as Postindustrial Society*. Washington : World Future Society, 1983. 234 p.
512. Masuda Y. *The information society as post-industrial society*. Washington, D.C.: World Future Society, 1981. 171 p.
513. Miller J. G. The nature of living Systems. *Behavioral Science*. 1971. №4. P. 281.
514. Negroponte N. *Being Digital*. NY : Knopf, 1995. 256 p.
515. Neely A. *Business Performance Measurement: Unifying Theory and Integrating Practice*. Cambridge : Cambridge University Press, 2011. 528 p.

516. Petrovych Y. M. Modernization of industrial enterprises as an important prerequisite for the development of their competitive potential. *Problems of economics and management*. 2015. no. 815. pp.3-8.
517. Porat M., Rubin M. The Information Economy: Development and Measurement. Washington : Scientific Review, 1978. 128 p.
518. Porter M. Konkurentsiya. M. : Vilyams, 2000. 496 p.
519. Porter M. E. Competitive Advantages: Creating and Sustaining Superior Performance. New York : Free Press, 1985. 252 p.
520. Schandel D.E., Hatter K.J. Busines Policy or Strategic Menegement: A Boader View for an Emerging Discspline. Lafayette : Purdue Univ, 1972. P. 99.
521. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution. What It Means and How to Respond. URL : <https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution>. (accessed 20 February 2021).
522. Shewhart W. Statistical Method from the Viewpoint of Quality Control. New York : Dover Publ., 1986. 163 p.
523. Shumilo O., Babenko V., Liubokhynets L., Volovelska I., Arefieva O. Method of Enterprise Economic Security Evaluation. *Studies of Applied Economics*. 2021. Vol. 39. no. 7. Available at: <http://ojs.ual.es/ojs/index.php/eea/article/view/4998> (accessed 20 February 2021).
524. Smuts J. C. Holism and Evolution. London : Macmillan, 1926. 284 p.
525. Stanciu, Silviu T. The romanian food sector attractiveness for foreign investment. *Practical Application of Science*. 2014, Vol. 2 Issue 3. pp. 603–610.
526. Toffler A. The Third Wave. New York : Bantam, 1980. 537 p.
527. Tomlison R. Rethiking the Process of Operation Research Systems Analyses / Tomlison R., Kiss I. N.-Y. : Pergamon Press, 1984. P. 158.
528. Tompson A., Striklend J. Strategic Management: Concepts and Cases. McGraw-Hill : Irwin, 2003. 1266 p.
529. Tonn B. E. Reearch Society: Sciency and Technology for the Ages. *Futures*. 2004. Vol. 36. №3. P. 335–346.

530. Tytykalo V. Modernization of corporate management as a determinant of economic potential development. *Journal of Corporate Responsibility and Leadership*. 2020. Vol. 7. no 4. Art. 4. pp.59–71.

531. Tytykalo V. Process management of enterprise development in the context of economic potential improvement. *Economics, management and administration in the coordinates of sustainable development*. Riga: Baltija Publishing, 2021. pp. 635–648. DOI: 10.30525/978-9934-26-157-2-34 (accessed 20 February 2022).

532. Vovk O., Kravchenko M., Popelo O., Tulchynska S., Derhaliuk M. Modeling the choice of the innovation and investment strategy for the implementation of modernization potential. *Transactions on systems and control*. 2021. Vol. 16. pp. 430–438. DOI: 10.37394/23203.2021.16.38 (accessed 18 February 2022).

533. Westkämper E. Towards the Re-Industrialization of Europe. A Concept for Manufacturing for 2030. G. : Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2014. 112 p.

534. Yaremovich, P., Mykhailenko, D., Smerichevska, S., Andrushkevych, Z. Tytykalo, V. (2021) Formation of the scientific paradigm of the transformation of potential-forming space and logistics platforms of the regional economy. *International Journal of Computer Science and Network Security*, Vol.21. №10. pp. 288–294. DOI: 10.22937/IJCSNS.2021.21.10.41. (accessed 20 February 2022).

535. Zakovorotny V.L., Lukyanov A.D. The problems of control of the evolution of the dynamic system interacting with the medium. *International Journal of Mechanical Engineering and Automation*. 2014. Vol. 1. № 5. P. 271–285.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

Основні показники діяльності машинобудівних підприємств України
у 2016-2020 рр., тис. грн.

Підприємство		ПАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА	ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	ПАТ «Київський радіозавод	ПАТ «Хартрон»	ПАТ «ДАТАГРУП»	ПАТ «Київський завод "РАДАР»
1		2	3	4	5	6	7	8
Оборотні активи	2016	251555	40468	125787	24289	171552	121431	137787
	2017	245314	53811	150710	8464	133466	158311	193034
	темп росту, %	97,52	132,97	119,81	34,85	77,80	130,37	140,10
	2018	277049	56328	145989	14946	100297	229198	193009
	темп росту, %	112,94	104,68	96,87	176,58	75,15	144,78	99,99
	2019	295385	52612	137449	12817	425321	256370	173075
	темп росту, %	106,62	93,40	94,15	85,76	424,06	111,86	89,67
	2020	301052	45447	141241	12404	438867	320066	203294
	темп росту, %	101,92	86,38	102,76	96,78	103,18	124,85	117,46
Поточні зобов'язання	2016	111522	11453	9469	2547	88471	256654	46652
	2017	116138	17667	13574	4258	39488	208160	95340
	темп росту, %	104,14	154,26	143,35	167,18	44,63	81,11	204,36
	2018	149719	17479	12286	5559	41403	285171	73434
	темп росту, %	128,91	98,94	90,51	130,55	104,85	137,00	77,02
	2019	149719	17787	10647	246640	200745	396651	54061
	темп росту, %	100,00	101,76	86,66	4436,77	484,86	139,09	73,62
	2020	197514	15639	18813	900359	188550	412288	92329
	темп росту, %	131,92	87,92	176,70	365,05	93,93	103,94	170,79
Активи	2016	449967	583731	435503	74236	306943	1161702	239979
	2017	424904	590633	447317	58304	298564	1181047	505363
	темп росту, %	94,43	101,18	102,71	78,54	97,27	101,67	210,59
	2018	463266	594142	445386	59797	301882	1270173	527632
	темп росту, %	109,03	100,59	99,57	102,56	101,11	107,55	104,41

Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7	8	
	2019	470293	595522	443649	63678	626380	1386970	505035
	темп росту, %	101,52	100,23	99,61	106,49	207,49	109,20	95,72
	2020	451988	595099	454465	63874	643784	1456969	531027
	темп росту, %	96,11	99,93	102,44	100,31	102,78	105,05	105,15
Необо-ротні активи	2016	198412	543263	60987	19840	135391	1040271	102192
	2017	179590	536822	296607	49840	165098	1022736	312329
	темп росту, %	90,51	98,81	486,34	251,21	121,94	98,31	305,63
	2018	186217	537814	299397	44851	201585	1040975	334623
	темп росту, %	103,69	100,18	100,94	89,99	122,10	101,78	107,14
	2019	174908	542910	306200	50861	201059	1136903	331960
	темп росту, %	93,93	100,95	102,27	113,40	99,74	109,22	99,20
	2020	150936	549652	313224	51047	204917	1130600	327733
темп росту, %	86,29	101,24	102,29	100,37	101,92	99,45	98,73	
Довго- строкові зобов'язання	2016	281795	27514	16284	0	62433	684199	625
	2017	238616	27183	4375	0	82955	665633	621
	темп росту, %	84,68	98,80	26,87		132,87	97,29	99,36
	2018	225488	26481	2809	0	75479	606851	627
	темп росту, %	94,50	97,42	64,21		90,99	91,17	100,97
	2019	202784	25782	3502	0	82076	594517	1583
	темп росту, %	89,93	97,36	124,67		108,74	97,97	252,47
	2020	134536	25085	5245	0	87826	628548	4706
темп росту, %	66,34	97,30	149,77		107,01	105,72	297,28	

Таблиця А.2

Кредиторська та дебіторська заборгованість машинобудівних
підприємств в 2016 – 2020 рр.

Підприємства	Показники	2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6	7
ПАТ «ДНПРО- ПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	Кредиторська заборгованість, тис.грн	73447	49519	58524	66789	82802
	темп росту, %	x	67,42	118,18	114,12	123,98

Продовження табл. А.2

1	2	3	4	5	6	7
	Дебіторська заборгованість, тис.грн	63910	52610	77557	97745	82560
	темپ росту, %	x	82,32	147,42	126,03	84,46
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА	Кредиторська заборгованість, тис.грн	6661	13760	11724	11882	8496
	темп росту, %	x	206,58	85,20	101,35	71,50
	Дебіторська заборгованість, тис.грн	7592	8743	9717	14021	9727
	темп росту, %	x	115,16	111,14	144,29	69,37
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	Кредиторська заборгованість, тис.грн	9108	15351	12177	10518	15532
	темп росту, %	x	168,54	79,32	86,38	147,67
	Дебіторська заборгованість, тис.грн	22164	24008	21204	19686	18286
	темп росту, %	x	108,32	88,32	92,84	92,89
ПАТ «Київський радіозавод»	Кредиторська заборгованість, тис.грн	2143	3179	4904	5068	5124
	темп росту, %	x	148,34	154,26	103,34	101,10
	Дебіторська заборгованість, тис.грн	3601	2278	3378	6812	6941
	темп росту, %	x	63,26	148,29	201,66	101,89
ПАТ «Хартрон»	Кредиторська заборгованість, тис.грн	20744	33142	31034	161871	121736
	темп росту, %	x	159,77	93,64	521,59	75,21
	Дебіторська заборгованість, тис.грн	53001	60500	36945	78090	107879
	темп росту, %	x	114,15	61,07	211,37	138,15
ПАТ «ДАТАГРУП»	Кредиторська заборгованість, тис.грн	234707	108469	138789	253103	350545
	темп росту, %	x	46,21	127,95	182,37	138,50
	Дебіторська заборгованість, тис.грн	97578	115874	140621	68361	133263
	темп росту, %	x	118,75	121,36	48,61	194,94
ПАТ «Київський завод «РАДАР»	Кредиторська заборгованість, тис.грн	20744	8678	8072	9546	87844
	темп росту, %	x	41,83	93,02	118,26	920,22
	Дебіторська заборгованість, тис.грн	10678	14975	18204	14421	34779
	темп росту, %	x	140,24	121,56	79,22	241,17

Динаміка коефіцієнту автономії машинобудівних підприємств
у 2016 – 2020 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	0,13	0,16	0,21	0,25	0,27
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА	0,93	0,92	0,93	0,93	0,93
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	0,94	0,96	0,97	0,97	0,95
ПАТ «Київський радіозавод»	0,97	0,93	0,91	0,85	0,85
ПАТ «Хартрон»	0,51	0,59	0,61	0,44	0,53
ПАТ «ДАТАГРУП»	0,02	0,19	0,24	0,27	0,27
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	0,82	0,38	0,78	0,90	0,85

Таблиця А.4

Динаміка коефіцієнту маневреності власного капіталу машинобудівних
підприємств у 2016 – 2020 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	-2,50	-1,57	-0,91	-0,48	-0,26
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА	0,00	0,02	0,02	0,02	0,01
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	0,85	0,31	0,30	0,29	0,27
ПАТ «Київський радіозавод»	0,72	0,08	0,17	0,06	0,06
ПАТ «Хартрон»	0,13	0,06	-0,09	0,27	0,40
ПАТ «ДАТАГРУП»	-5,02	-3,63	-2,39	-2,01	-1,86
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	0,48	-0,62	0,18	0,27	0,27

Таблиця А.5

Динаміка коефіцієнту співвідношення власного та залученого капіталу
машинобудівних підприємств у 2016 – 2020 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «ДНПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	0,14	0,20	0,26	0,33	0,36
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА	13,98	12,17	0,99	12,67	13,61
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	15,91	23,92	28,51	30,36	17,89
ПАТ «Київський радіозавод»	28,15	12,69	9,76	0,22	0,06
ПАТ «Хартрон»	1,03	1,44	1,58	0,97	1,24
ПАТ «ДАТАГРУП»	0,02	0,25	0,34	0,38	0,38
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	4,15	2,01	5,53	8,15	4,63

Таблиця А.6

Динаміка коефіцієнту забезпеченості власними оборотними коштами
машинобудівних підприємств у 2016 – 2020 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «ДНПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	-0,56	-0,45	-0,32	-0,19	-0,10
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА	0,04	0,17	0,22	0,17	0,10
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	2,77	0,88	0,90	0,90	0,83
ПАТ «Київський радіозавод»	2,13	0,50	0,63	0,26	0,25
ПАТ «Хартрон»	0,12	0,08	-0,17	0,17	0,32
ПАТ «ДАТАГРУП»	-8,40	-5,07	-3,20	-2,96	-2,30
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	0,68	-0,62	0,39	0,70	0,60

Таблиця А.7

Динаміка коефіцієнту співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості машинобудівних підприємств у 2016 – 2020 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	0,87	1,06	1,33	1,46	1,00
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА	1,14	0,64	0,83	1,18	1,14
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	2,43	1,56	1,74	1,87	1,18
ПАТ «Київський радіозавод»	1,68	0,72	0,69	1,34	1,35
ПАТ «Хартрон»	2,56	1,83	1,19	0,48	0,89
ПАТ «ДАТАГРУП»	0,42	1,07	1,01	0,27	0,38
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	0,51	1,73	2,26	1,51	0,40

Таблиця А.8

Динаміка коефіцієнту довгострокової заборгованості машинобудівних підприємств у 2016 – 2020 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	4,97	3,42	2,31	1,72	1,12
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	0,04	0,01	0,01	0,01	0,01
ПАТ «Київський радіозавод»	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ПАТ «Хартрон»	0,40	0,47	0,41	0,30	0,26
ПАТ «ДАТАГРУП»	33,64	3,01	1,98	1,57	1,59
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01

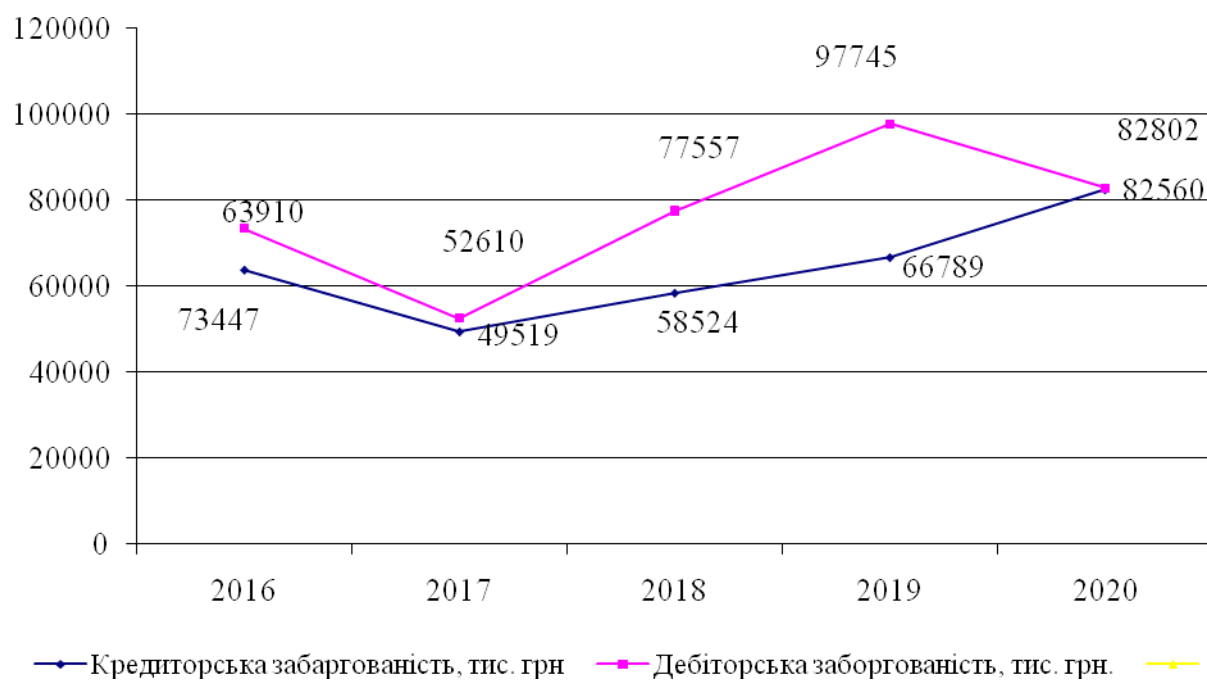


Рис. А.1. Динаміка кредиторської та дебіторської заборгованості ПАТ «ДНПРО-ПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД» в 2016 – 2020 рр.

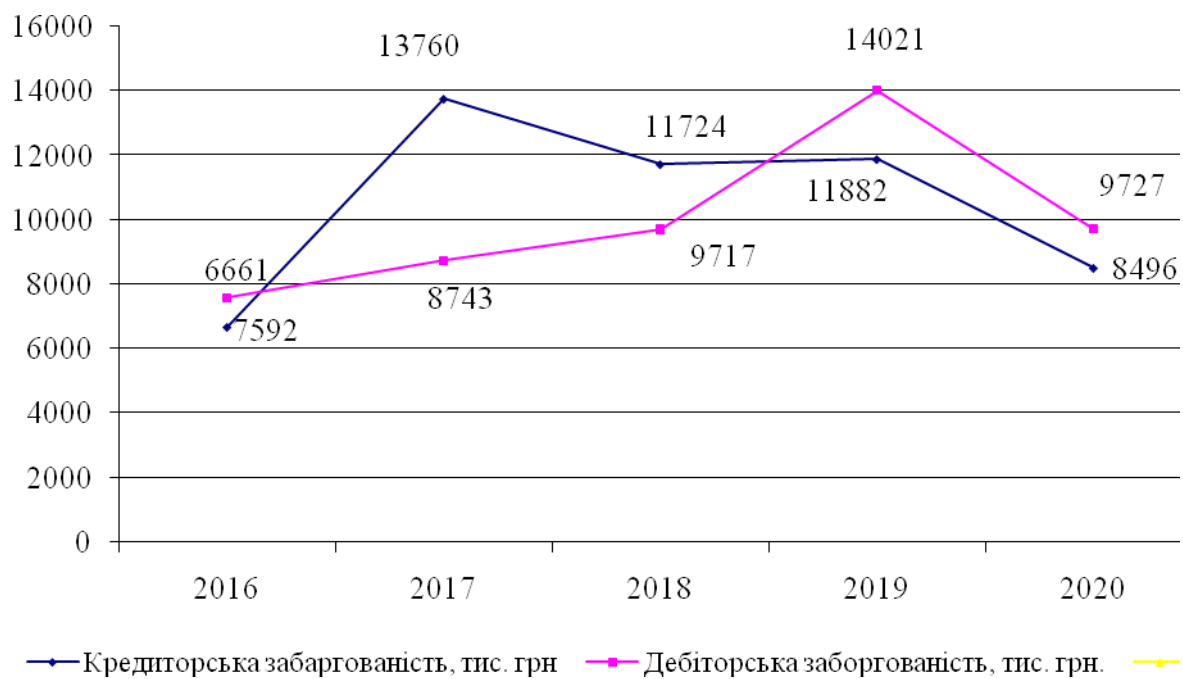


Рис. А.2. Динаміка кредиторської та дебіторської заборгованості ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА в 2016 – 2020 рр.

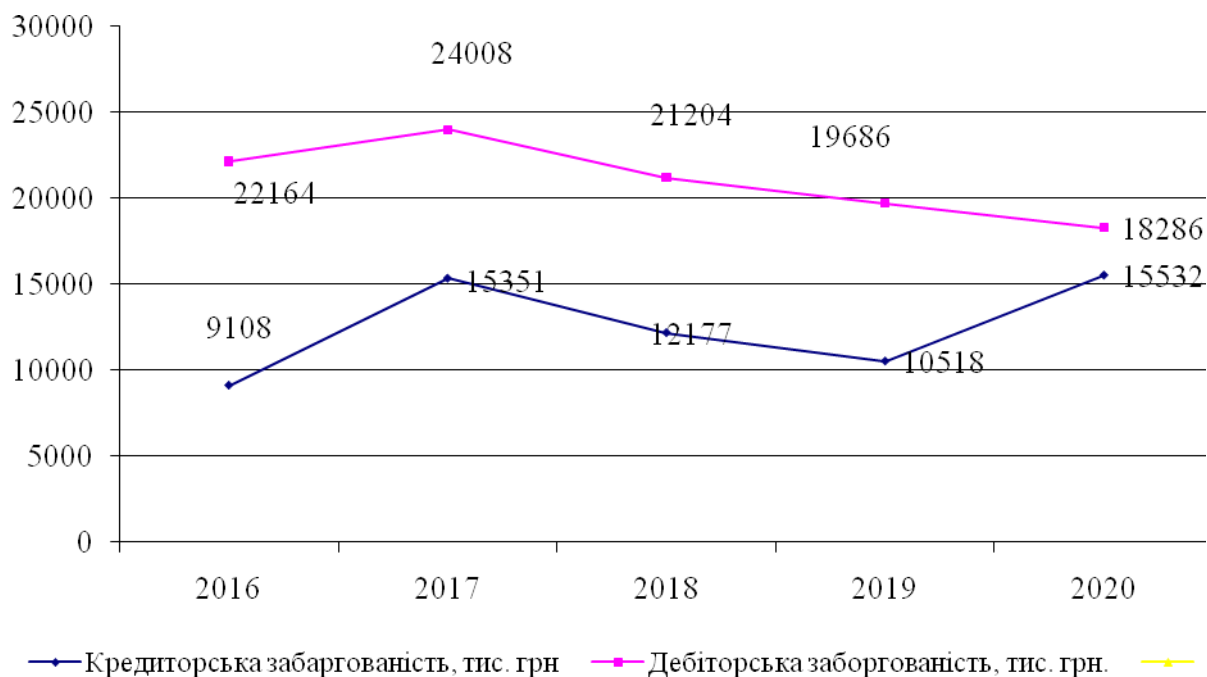


Рис. А.3 Динаміка кредиторської та дебіторської заборгованості ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД» в 2016 – 2020 рр.

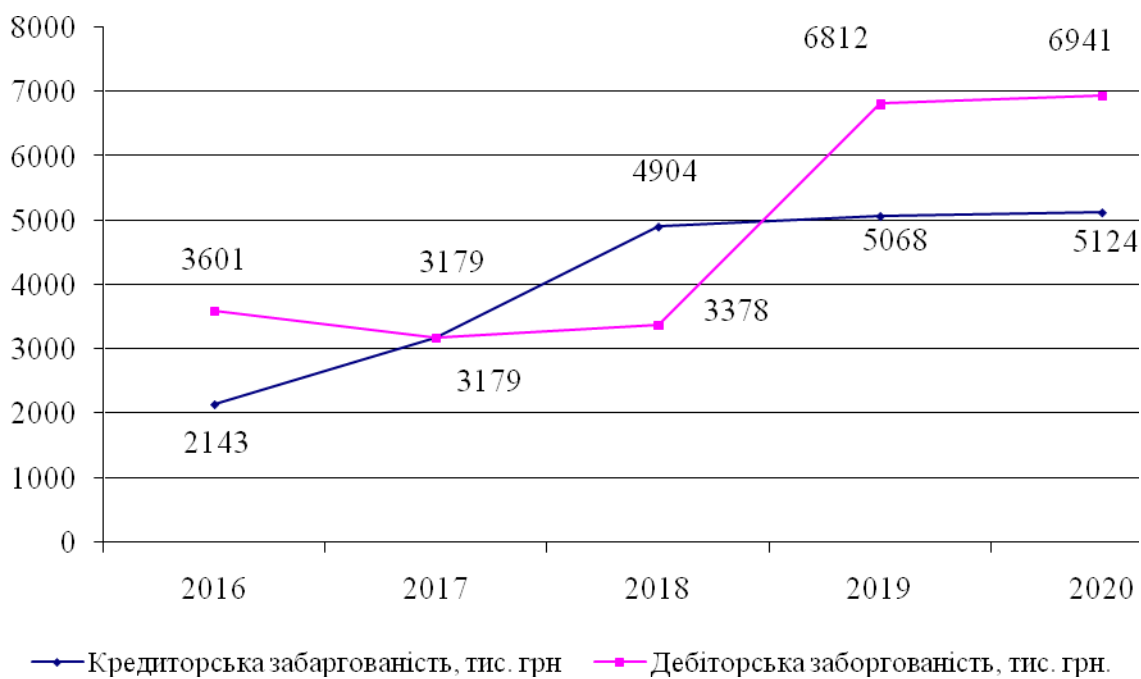


Рис. А.4 Динаміка кредиторської та дебіторської заборгованості ПАТ «Київський радіозавод» в 2016 – 2020 рр.

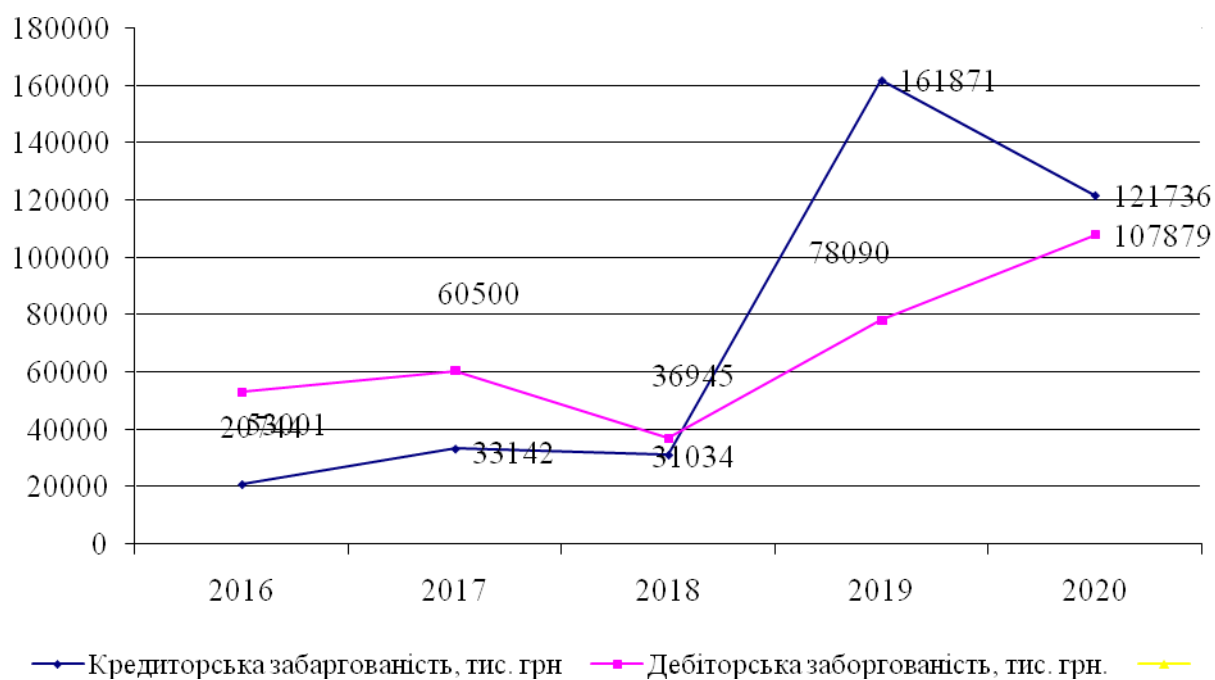


Рис. А.5 Динаміка кредиторської та дебіторської заборгованості ПАТ «Хартрон» в 2016 – 2020 рр.

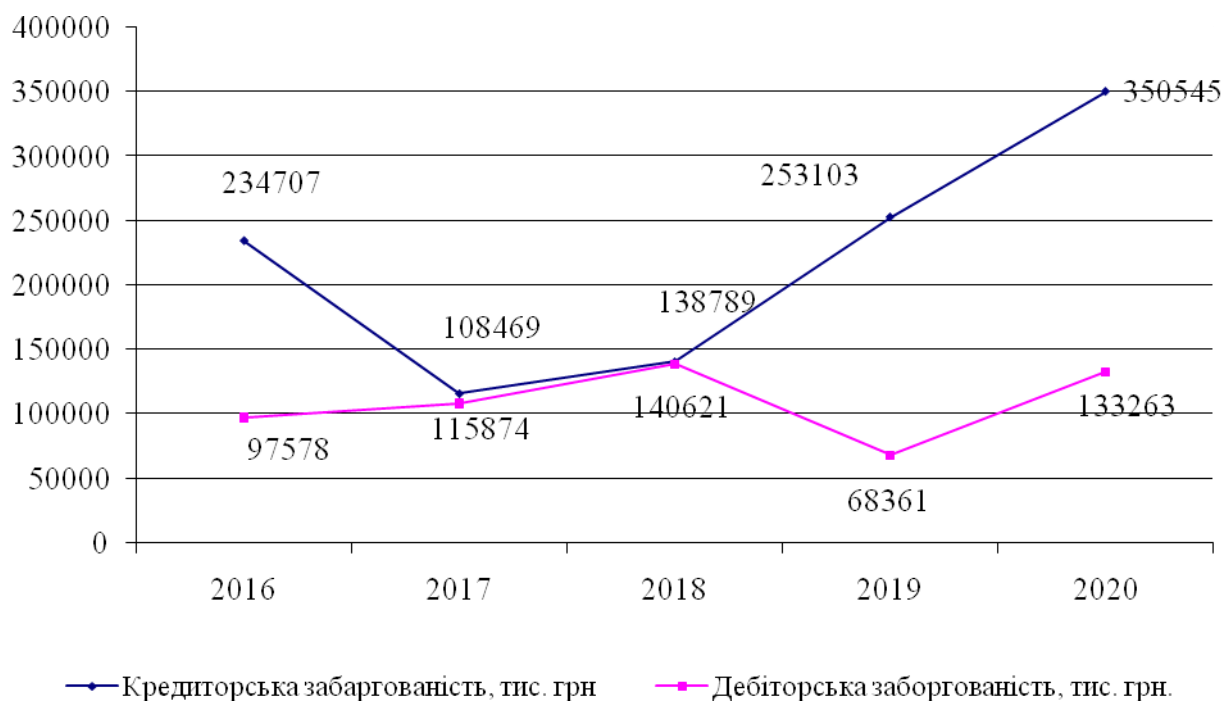


Рис. А.6 Динаміка кредиторської та дебіторської заборгованості ПАТ «ДАТАГРУП» в 2016 – 2020 рр.

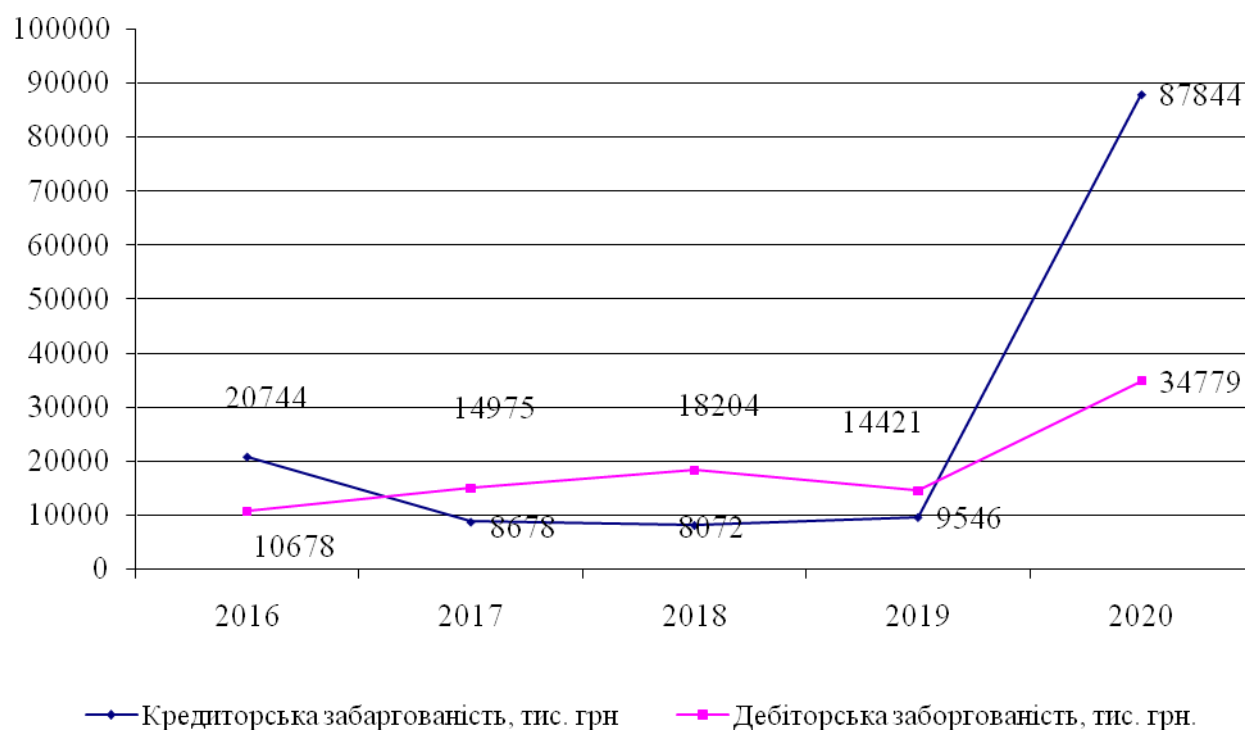


Рис. А.7 Динаміка кредиторської та дебіторської заборгованості ПАТ «Київський завод «РАДАР» в 2016 – 2020 рр.

Додаток Б

Таблиця Б.1

Динаміка рентабельності активів
машинобудівних підприємств у 2016 – 2020 рр., %

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	-4,42	3,73	6,29	4,86	0,11
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА	0,17	0,44	0,79	0,90	1,07
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	10,82	6,23	2,52	2,61	2,62
ПАТ «Київський радіозавод»	0,14	0,02	0,33	0,13	0,16
ПАТ «Хартрон»	5,42	2,06	2,31	1,12	2,11
ПАТ «ДАТАГРУП»	-9,76	7,34	6,82	5,09	1,21
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	0,06	0,46	4,07	1,84	39,23

Таблиця Б.2

Динаміка рентабельності власного капіталу
машинобудівних підприємств у 2016 – 2020 рр. , %

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	-35,12	22,70	29,87	19,39	0,40
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА	0,19	0,47	0,86	0,97	1,15
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	11,50	6,49	2,61	2,70	2,77
ПАТ «Київський радіозавод»	0,14	0,02	0,37	0,15	0,19
ПАТ «Хартрон»	10,67	3,50	3,78	2,55	3,96
ПАТ «ДАТАГРУП»	-557,56	39,23	28,20	18,68	4,47
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	0,08	1,20	5,24	2,05	46,36

Динаміка рентабельності продукції
машинобудівних підприємств у 2016 – 2020 рр., %

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	2,31	7,97	12,87	7,78	1,26
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА	4,44	4,85	4,23	5,05	4,69
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	4,83	21,90	9,93	10,36	10,92
ПАТ «Київський радіозавод»	0,54	0,03	0,09	0,31	0,42
ПАТ «Хартрон»	19,13	9,57	17,88	19,34	8,08
ПАТ «ДАТАГРУП»	-20,52	14,60	9,60	3,06	2,54
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	1,04	2,19	12,78	4,55	11,33

Таблиця Б.4

Динаміка коефіцієнту оборотності обігових коштів
машинобудівних підприємств у 2016 – 2020 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	1,31	1,18	1,24	1,43	1,09
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА	1,75	1,64	2,25	1,21	3,40
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	1,25	1,02	1,02	1,15	1,10
ПАТ «Київський радіозавод»	1,03	2,86	2,01	2,84	2,98
ПАТ «Хартрон»	0,80	5,85	0,12	0,03	0,88
ПАТ «ДАТАГРУП»	5,24	4,93	3,82	3,91	3,63
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	0,46	0,55	1,06	1,20	0,97

Таблиця Б.5

Динаміка коефіцієнту оборотності запасів
машинобудівних підприємств у 2016 – 2020 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	2,74	2,14	2,42	2,94	2,16
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА	2,20	1,98	2,86	1,00	5,04
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	3,18	2,07	1,82	1,84	1,33
ПАТ «Київський радіозавод»	5,97	7,97	11,61	24,58	28,83
ПАТ «Хартрон»	5,61	39,47	0,63	0,05	1,79
ПАТ «ДАТАГРУП»	521,53	447,94	513,95	330,43	247,19
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	0,51	0,67	1,29	1,50	1,52

Таблиця Б.6

Динаміка коефіцієнту оборотності власного капіталу
машинобудівних підприємств у 2016 – 2020 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	5,81	4,16	3,51	3,58	2,73
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА	0,13	0,16	0,23	0,21	0,28
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	0,38	0,36	0,35	0,37	0,36
ПАТ «Київський радіозавод»	0,35	0,45	0,56	0,67	0,68
ПАТ «Хартрон»	0,88	4,43	0,06	0,04	1,13
ПАТ «ДАТАГРУП»	31,31	3,54	2,85	2,65	2,94
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	0,32	0,55	0,50	0,46	0,44

Таблиця Б.7

Динаміка коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості
машинобудівних підприємств у 2016 – 2020 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	5,15	5,52	4,42	4,32	3,97
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА	9,30	10,07	13,04	8,10	15,87
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	7,12	6,40	7,05	8,04	8,51
ПАТ «Київський радіозавод»	6,96	10,61	8,91	5,34	5,33
ПАТ «Хартрон»	2,60	12,91	0,32	0,15	3,58
ПАТ «ДАТАГРУП»	6,53	6,74	6,23	14,66	8,72
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	5,95	7,06	11,23	14,45	5,64

Таблиця Б.8

Динаміка коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості
машинобудівних підприємств у 2016 – 2020 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	4,48	5,87	5,86	6,32	3,96
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА	10,60	6,40	10,80	9,56	18,17
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	17,32	10,01	12,28	15,04	10,02
ПАТ «Київський радіозавод»	3,06	12,19	25,34	21,82	2,23
ПАТ «Хартрон»	6,63	23,56	0,38	0,07	3,18
ПАТ «ДАТАГРУП»	2,71	7,20	6,31	3,96	3,31
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	3,06	12,19	25,34	21,82	2,23

Таблиця Б.9

Динаміка коефіцієнту оборотності основних засобів (фондовіддача)
машинобудівних підприємств у 2016 – 2020 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	2,84	2,59	2,86	3,21	2,46
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА	0,42	0,53	0,79	0,72	0,96
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	0,78	0,61	0,59	0,61	0,58
ПАТ «Київський радіозавод»	5,97	7,97	11,61	24,58	28,83
ПАТ «Хартрон»	42,89	27,68	4,66	0,12	4,07
ПАТ «ДАТАГРУП»	1,51	1,77	1,90	1,82	2,25
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	0,63	1,09	2,17	2,27	2,46

Таблиця Б.10

Динаміка коефіцієнту зносу основних засобів
машинобудівних підприємств у 2016 – 2020 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	0,29	0,30	0,20	0,19	0,18
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА	0,08	0,06	0,04	0,04	0,04
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	0,03	0,08	0,07	0,06	0,05
ПАТ «Київський радіозавод»	0,06	0,06	0,07	0,23	0,24
ПАТ «Хартрон»	1,37	1,24	1,60	0,12	0,16
ПАТ «ДАТАГРУП»	0,28	0,27	0,26	0,22	0,27
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	0,05	0,05	0,06	0,06	0,10

Таблиця Б.11

Динаміка коефіцієнту ефективності вкладень в технологічні інновації
машинобудівних підприємств у 2016 – 2020 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	2,18	2,01	1,98	1,84	1,88
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА	0	0	0	0	0
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	0	0	0	0	0
ПАТ «Київський радіозавод»	0	0	0	0	0
ПАТ «Хартрон»	2,5	2,4	2,3	2,2	1,9
ПАТ «ДАТАГРУП»	0	0	0	0	0
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	2,2	1,98	1,88	1,85	1,8

Таблиця Б.12

Динаміка коефіцієнту співвідношення інвестицій в основні засоби та витрат на
технологічні інновації машинобудівних підприємств у 2016 – 2020 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020
ПАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	0,07	0,08	0,05	0,05	0,04
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА	0	0	0	0	0
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»	0	0	0	0	0
ПАТ «Київський радіозавод»	0	0	0	0	0
ПАТ «Хартрон»	0,05	0,07	0,03	0,04	0,03
ПАТ «ДАТАГРУП»	0	0	0	0	0
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»	0,04	0,04	0,03	0,025	0,02

Додаток В

Таблиця В.1

Кореляційна матриця факторів ринкової активності підприємств

Показники	x_7	x_8	x_9
x_7	1		
x_8	0,408975	1	
x_9	0,430866	0,651285	1

Значення стандартизованих показників, що характеризують ринкову активність наведені у табл. В.2.

Таблиця В.2

Нормалізовані значення показників ринкової активності машинобудівних підприємств

рік \ змінні	Рентабельність активів, x_7	Рентабельність власного капіталу, x_8	Рентабельність продукції, x_9
1	2	3	4
ПАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»			
2016	0,890998	0,134919	0,894521
2017	0,724638	0,039177	0,636073
2018	0,672382	0,027305	0,412329
2019	0,701572	0,044658	0,644749
2020	0,79853	0,076103	0,942466
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА»			
2016	0,797306	0,076451	0,79726
2017	0,791794	0,075987	0,778539
2018	0,78465	0,075341	0,806849
2019	0,782405	0,075159	0,769406
2020	0,778934	0,074861	0,785845
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»			
2016	0,579914	0,057723	0,779452
2017	0,673607	0,066019	0
2018	0,749337	0,072443	0,546575
2019	0,747499	0,072294	0,526941
2020	0,747295	0,072178	0,50137

Продовження табл.В.2

1	2	3	4
ПАТ «Київський радіозавод»			
2016	0,797918	0,076533	0,975342
2017	0,800367	0,076732	0,99863
2018	0,79404	0,076152	0,99589
2019	0,798122	0,076517	0,985845
2020	0,79751	0,076451	0,980822
ПАТ «Хартрон»			
2016	0,690141	0,059097	0,126484
2017	0,758726	0,07097	0,563014
2018	0,753623	0,070506	0,183562
2019	0,777914	0,072543	0,116895
2020	0,757706	0,070208	0,63105
ПАТ «ДАТАГРУП»			
2016	1	1	1,936986
2017	0,650949	0,011806	0,333333
2018	0,661564	0,03007	0,561644
2019	0,696877	0,045834	0,860274
2020	0,776077	0,069363	0,884018
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»			
2016	0,799551	0,076633	0,952511
2017	0,791386	0,074778	0,9
2018	0,717697	0,068088	0,416438
2019	0,763217	0,073371	0,792237
2020	0	0	0,482648

Для переходу до головних компонентів визначаємо власні значення кореляційної матриці (табл. В.3).

Таблиця В.3

Власні значення для матриці кореляцій

Головні компоненти	Власні значення	% загальної дисперсії
1	2,0030	0,6677
2	0,6490	0,2163
3	0,3481	0,1160

З таблиці В.3 видно, що перша та друга головні компоненти (чинник 1, 2) пояснює 88,4% загальній варіації. Визначаємо власні вектори кореляційної матриці (табл. В.4), які визначають зв'язок між змінними і головними компонентами (чинниками).

Власні вектори кореляційної матриці

змінні \ фактори	F_1	F_2
x_7	0,510	0,859
x_8	0,605	-0,391
x_9	0,612	-0,329
Власні числа λ_j	2,0030	66,77
Ваги факторів, %	0,6490	21,63

Внесок першої компоненти в сумарну дисперсію множини показників становить 66,77%, другої – 21,63%. Разом дві компоненти пояснюють 88,4% сумарної варіації, що свідчить про високий ступінь факторизації.

Вивчивши взаємозв'язок головних чинників з вихідними змінними, можна зробити наступні висновки.

Компонента F_1 включає в себе такі показники як: рентабельність власного капіталу (x_8) та продукції (x_9).

Втора компонента F_2 характеризується таким показником, як рентабельність активів (x_7).

Якщо взяти сумарну дисперсію за одиницю, то внесок кожного з цих компонентів становитиме приблизно 0,60 та 0,40. Ці значення можна прийняти за вагові коефіцієнти компонент. Контрольна сума цих ваг буде $0,6 + 0,4 = 1$.

Вагові коефіцієнти α_{ij} розраховуються за формулою:

$$\alpha_{ij} = \frac{c_{ij} |d_{ij}|}{\sum c_{ij} |d_{ij}|} \quad (\text{B.1})$$

де d_{ij} – факторні навантаження;

c_{ij} – внесок j -ї компоненти в сумарну дисперсію множини показників i -ої ознаки.

Розрахунок вагових коефіцієнтів наведено у табл. В.5.

Розрахунок вагових коефіцієнтів

Показник	F_1	F_2	0,6	0,4	Вага
x_7		0,859		1,16	0,47
x_8	0,605		0,497		0,29
x_9	0,612		0,503		0,24
Сума	1,217	0,859	1	1	1

Узагальнюючий показник ринкової активності підприємств, що є складовим інтегрального показника оцінки економічної стійкості в системі структурних перетворень машинобудівних підприємств визначається за формулою (В.2):

$$I_{PA(EC)} = 0,47 \cdot x_7 + 0,29 \cdot x_8 + 0,24 \cdot x_9. \quad (В.2)$$

Додаток Г

Таблиця Г.1

Кореляційна матриця факторів ділової активності підприємств

Показники	x_{10}	x_{11}	x_{12}	x_{13}	x_{14}
x_{10}	1,0000	0,4193	0,7890	-0,0219	0,1642
x_{11}		1,0000	0,5463	0,6304	0,1152
x_{12}			1,0000	0,3783	0,0698
x_{13}				1,0000	-0,0038
x_{14}					1,0000

Значення стандартизованих показників, що характеризують ділову активність наведені у табл. Г.2.

Таблиця Г.2

Нормалізовані значення показників ділової активності машинобудівних підприємств

змінні рік	Оборотність оборотних активів, x_{10}	Оборотність запасів, x_{11}	Оборотність кредиторською заборгованістю, x_{12}	Оборотність дебіторської заборгованості, x_{13}	Оборотність власного капіталу, x_{14}
1	2	3	4	5	6
ПАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»					
2016	0,996562	0,555556	0,890462	0,694523	0,881044
2017	0,995798	0,489362	0,913369	0,695088	0,900326
2018	0,993379	0,36643	0,915452	0,669113	0,89825
2019	0,997708	0,550827	0,922741	0,802372	0,923465
2020	0,956965	0,917258	0,954186	0,948052	0,979828
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА»					
2016	0,990705	0,593381	0,79571	0,664596	0,999703
2017	0,982939	0,385343	0,733861	0,416149	0,997627
2018	0,984085	0,338061	0,836735	0,486166	0,99822
2019	1	0,825059	0,674927	0	0,996144
2020	0,905908	1,035461	0,890879	1,019198	0,978048
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»					
2016	0,936338	0,990544	0,717201	0,904574	0,979828
2017	0,927935	0,978723	0,763432	0,996047	0,973895

Продовження табл. Г.2

1	2	3	4	5	6
2018	0,924115	0,983452	0,758434	0,998306	0,975675
2019	0,915966	0,983452	0,716368	0,998871	0,976861
2020	0,910619	0,985816	0,845065	1	0,976861
ПАТ «Київський радіозавод»					
2016	0,884899	0,947991	0,71262	0,923772	0,962029
2017	0,813344	0,917258	0,831945	0,985884	0,960842
2018	0	0	0	0,688312	0,740136
2019	0,892284	0,825059	1	0,954828	0,95224
2020	0,893685	0,822695	1,003957	0,954828	0,952833
ПАТ «Хартрон»					
2016	0,969952	0,929078	0,964598	0,953698	0,967072
2017	0,987395	0,969267	0,944815	0,986448	1
2018	0,997199	1,028369	0,984382	1,014116	0,900623
2019	0,945887	0,910165	0,963557	0,912479	0
2020	0,964731	0,914894	0,961683	0,916431	0,973895
ПАТ «ДАТАГРУП»					
2016	0,939521	0,947991	0,960641	0,996047	0,978641
2017	0,946397	0,943262	0,946064	0,993224	0,981904
2018	0,944996	0,92435	0,951687	0,985884	0,979531
2019	0,845556	0,910165	0,958559	0,981931	0,978048
2020	0,90056	0,87234	0,946689	0,967815	0,974785
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»					
2016	0,920295	0,985816	0,971262	0,983625	0,968852
2017	0,900815	1	0,976885	1,002259	0,967962
2018	0,867965	0,969267	0,947105	0,99153	0,974785
2019	0,827476	0,964539	0,925031	0,990401	0,974785
2020	0,941686	0,976359	0,962307	0,993224	0,975675

Значення коефіцієнтів x_{13} и x_{14} можуть бути виключені з подальшого дослідження через слабкий зв'язок з результирующим показником.

Для переходу до головних компонентів визначаємо власні значення кореляційної матриці (табл. Г.3).

Таблиця Г.3

Власні значення для матриці кореляцій

Головні компоненти	Власні значення	% загальної дисперсії
1	2,1841	0,7280
2	0,6207	0,2069
3	0,1952	0,0651

З таблиці Б.3 видно, що перша та друга головні компоненти (чинник 1, 2) пояснює 93,49% загальної варіації. Визначаємо власні вектори кореляційної матриці (табл. Г.4), які визначають зв'язок між змінними і головними компонентами (чинниками).

Таблиця Г.4

Власні вектори кореляційної матриці

фактори змінні	F ₁	F ₂
x_{10}	0,596	0,482
x_{11}	0,501	-0,848
x_{12}	0,628	0,219
Власні числа λ_j	2,1841	0,6207
Ваги факторів, %	72,8	20,69

Внесок першої компоненти в сумарну дисперсію множини показників становить 72,8%, другої – 20,69%. Разом дві компоненти пояснюють 93,49% сумарної варіації, що свідчить про високий ступінь факторизації.

Взаємозв'язок головних чинників з вихідними змінними дозволяє зробити наступні висновки.

Компонента F_1 включає в себе такі показники як: коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (x_{10}) та коефіцієнт оборотність обігових коштів (x_{12}).

Втора компонента F_2 характеризується таким показником, як коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (x_{11}).

Якщо взяти сумарну дисперсію за одиницю, то внесок кожного з цих компонентів становитиме приблизно 0,6 та 0,40. Ці значення можна прийняти за вагові коефіцієнти компонент. Контрольна сума цих ваг буде $0,6 + 0,4 = 1$.

Вагові коефіцієнти a_{ij} розраховуються за формулою:

$$a_{ij} = \frac{c_{ij} |d_{ij}|}{\sum c_{ij} |d_{ij}|} \quad (\Gamma.1)$$

де d_{ij} – факторні навантаження;

c_{ij} – внесок j -ї компоненти в сумарну дисперсію множини показників i -ої ознаки.

Розрахунок вагових коефіцієнтів наведено у таблиці Г.5.

Таблиці Г.5

Розрахунок вагових коефіцієнтів

Показник	F_1	F_2	0,6	0,4	Вага
x_{10}	0,596		0,49		0,29
x_{11}		0,848		1	0,4
x_{12}	0,628		0,51		0,31
Сума	1,224	0,848	1	1	1

Узагальнюючий показник ділової активності, що є складовим інтегрального показника оцінки економічної стійкості в системі структурних перетворень машинобудівних підприємств визначається за формулою:

$$I_{ДА(ЕС)} = 0,29 \cdot x_{10} + 0,4 \cdot x_{11} + 0,31 \cdot x_{12}. \quad (\Gamma.2)$$

Додаток Д

Таблиця Д.1

Кореляційна матриця факторів інноваційності підприємств

Показники	x_{14}	x_{15}	x_{16}	x_{17}	x_{18}
x_{14}	1,0000	-0,124	-0,1217	-0,2220	-0,2081
x_{15}		1,0000	0,8036	0,4690	0,3322
x_{16}			1,0000	0,4588	0,4159
x_{17}				1,0000	0,9088
x_{18}					1,0000

Значення стандартизованих показників, що характеризують ділову активність наведені у таблиці Д.2.

Таблиця Д.2

Нормалізовані значення показників інноваційності підприємств машинобудівних підприємств

змінні рік	Фондовіддача, x_{14}	Рентабельність основних засобів, x_{15}	Знос основних засобів, x_{16}	Ефективність вкладень в технологічні інновації, x_{17}	Співвідношення інвестицій в основні засоби та витрат на технологічні інновації, x_{18}
1	2	3	4	5	6
ПАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»					
2016	0,997899	0,982153	0,834395	0,128	0,125
2017	0,997823	0,924854	0,828025	0,196	0
2018	0,997725	0,906109	0,89172	0,208	0,375
2019	0,997936	0,918862	0,898089	0,264	0,375
2020	0,998358	0,950068	0,904459	0,248	0,5
ВАТ «МЕРИДІАН» ІМ. С.П.КОРОЛЬОВА»					
2016	0,998474	0,94961	0,968153	1	1
2017	0,998406	0,947759	0,980892	1	1
2018	0,998426	0,945322	0,993631	1	1

Продовження табл. Д.2

1	2	3	4	5	6
2019	0,998358	0,944497	0,993631	1	1
2020	0,998465	0,943508	0,993631	1	1
ПрАТ «ВОВЧАНСЬКИЙ АГРЕГАТНИЙ ЗАВОД»					
2016	0,997846	0,908161	1	1	1
2017	0,997035	0,930388	0,968153	1	1
2018	0,994974	0,942665	0,974522	1	1
2019	0,995033	0,942592	0,980892	1	1
2020	0,995199	0,942592	0,987261	1	1
ПАТ «Київський радіозавод»					
2016	0,898763	0,950269	0,980892	1	1
2017	0	0,950691	0,980892	1	1
2018	0,620763	0,949738	0,974522	1	1
2019	0,776664	0,949756	0,872611	1	1
2020	0,821258	0,9495	0,866242	1	1
ПАТ «Хартрон»					
2016	0,9957	0	0,146497	0	0,375
2017	0,993377	0,551343	0,229299	0,04	0,125
2018	0,99695	0,449646	0	0,08	0,625
2019	0,982376	0,937681	0,942675	0,12	0,5
2020	0,990415	0,924488	0,917197	0,24	0,625
ПАТ «ДАТАГРУП»					
2016	1	1	0,840764	1	1
2017	0,9967	0,91474	0,847134	1	1
2018	0,996238	0,91637	0,853503	1	1
2019	0,995075	0,927236	0,878981	1	1
2020	0,980129	0,944442	0,847134	1	1
ПАТ «Київський завод «РАДАР»»					
2016	0,859601	0,950453	0,987261	0,12	0,5
2017	0,982731	0,946366	0,987261	0,208	0,5
2018	0,995934	0,908986	0,980892	0,248	0,625
2019	0,992307	0,932147	0,980892	0,26	0,6875
2020	0,99837	0,472148	0,955414	0,28	0,75

Звертаємо увагу на зв'язок результуючого показника оцінки інноваційності з безліччю факторів. Значення коефіцієнту x_{15} , x_{18} цілком можуть бути виключені з подальшого дослідження через слабкий зв'язок з результуючим показником.

Для переходу до головних компонентів визначаємо власні значення кореляційної матриці (табл. Д.3).

Таблиця Д.3

Власні значення для матриці кореляцій

Головні компоненти	Власні значення	% загальної дисперсії
1	1,5671	0,5224
2	0,9026	0,3010
3	0,5300	0,1767

З таблиці Е.3 видно, що перша та друга головні компоненти (чинник 1, 2) пояснює 82,34% загальній варіації. Визначаємо власні вектори кореляційної матриці (табл. Д.4), які визначають зв'язок між змінними і головними компонентами (чинниками).

Таблиця Д.4

Власні вектори кореляційної матриці

фактори змінні	F ₁	F ₂
x_{14}	-0,402	0,901
x_{16}	0,629	0,401
x_{17}	0,666	0,165
Власні числа λ_j	1,5671	0,9026
Ваги факторів, %	52,24	30,10

Внесок першої компоненти в сумарну дисперсію множини показників становить 52,24%, другої – 30,10%. Разом дві компоненти пояснюють 83,34% сумарної варіації, що свідчить про високий ступінь факторизації.

Аналіз взаємозв'язку головних чинників з вихідними змінними дає можливість зробити наступні висновки.

Компонента $F1$ включає в себе такі показники як: знос основних засобів (x_{16}) та ефективність вкладень в технологічні інновації (x_{17}).

Втора компонента $F2$ характеризується таким показником як фондівіддача (x_{14}).

Якщо взяти сумарну дисперсію за одиницю, то внесок кожного з цих компонентів становитиме приблизно 0,6 та 0,40. Ці значення можна прийняти за вагові коефіцієнти компонент. Контрольна сума цих ваг буде $0,6 + 0,4 = 1$.

Вагові коефіцієнти a_{ij} розраховуються за формулою:

$$a_{ij} = \frac{c_{ij} |d_{ij}|}{\sum c_{ij} |d_{ij}|} \quad (Д.1)$$

де d_{ij} – факторні навантаження;

c_{ij} – внесок j -ї компоненти в сумарну дисперсію множини показників i -ої ознаки.

Розрахунок вагових коефіцієнтів наведено у таблиці Д.5.

Таблиці Д.5

Розрахунок вагових коефіцієнтів

Показник	F_1	F_2	0,6	0,4	Вага
x_{14}		0,901		1	0,4
x_{16}	0,629		0,49		0,29
x_{17}	0,666		0,51		0,31
Сума	1,295	0,901	1	1	1

Узагальнюючий показник інноваційності підприємств, що є складовим інтегрального показника оцінки економічної стійкості в системі структурних перетворень машинобудівних підприємств визначається за формулою:

$$I_{I(EC)} = 0,4 \cdot x_{14} + 0,29 \cdot x_{16} + 0,31 \cdot x_{17}. \quad (\text{Д.2})$$

Додаток Е

Таблиця Е.1

Параметри аналітичної залежності при побудові багатofакторної моделі економічного потенціалу підприємств

Фактор	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t - статистика	P - значення	Нижні 95%	Вищі 95%
Y - змінна	-0,07933	0,1460	2,083	0,5909	-0,37754	0,218878
$I_{\Phi E}$ – узагальнюючий показник фінансово- економічної діяльності	0,029941	0,1824	2,569	0,8707	0,3426	0,40245
I_{PA} – узагальнюючий показник ринкової активності	0,248156	0,1273	2,027	0,0607	-0,011	0,5082
I_{DA} – узагальнюючий показник ділової активності	0,188821	0,0860	2,1954	0,0360	0,0131	0,3644
I_I – узагальнюючий показник інноваційності	0,53634	0,08651	6,1999	7,99E-07	0,3596	0,7130

Відповідно до даних табл. Е.1 параметри лінійного рівняння мають значення: $a = -0,08$; $I_{\Phi E} = 0,03$; $I_{PA} = 0,25$; $I_{ДА} = 0,19$; $I_I = 0,54$. Таким чином, модель лінійної регресії має вигляд:

$$I_{EC}^n(t) = -0,08 + 0,03I_{\Phi E} + 0,25I_{PA} + 0,19I_{ДА} + 0,54I_I \quad t = 1, \dots, 36 \quad (E.1)$$

Коефіцієнт регресії $I_{\Phi E} = 0,03$ показує, що з ростом узагальнюючого показника фінансово-економічної діяльності на 1 %, економічний потенціал збільшуються в середньому на 0,03%. Коефіцієнт регресії $I_{PA} = 0,25$ показує, що з ростом узагальнюючого показника ринкової активності на 1 %, економічний потенціал збільшується в середньому на 0,25%. Коефіцієнт регресії $I_{ДА} = 0,19$ показує, що з ростом к узагальнюючого показника ділової активності на 1 %, економічний потенціал збільшується в середньому на 0,19%.

Коефіцієнт регресії $I_I = 0,54$ показує, що з ростом к узагальнюючого показника інноваційності на 1 %, економічний потенціал збільшується в середньому на 0,54%.

Табличне значення t-критерію при заданих ступенях свободи $df = n-2 = 35-2 = 33$ і рівні значущості в 5% складає 2,035. Так як, $t_{\text{розрах}} I_{\Phi E} (2,569) > t_{\text{табл}} (2,035)$; $t_{\text{розрах}} I_{PA} (2,027) > t_{\text{табл}} (2,035)$; $t_{\text{розрах}} I_{ДА} (2,195) > t_{\text{табл}} (2,035)$; $t_{\text{розрах}} I_I (6,19) > t_{\text{табл}} (2,035)$, то параметри рівняння регресії признаються статистично значущими і надійними. За досліджуваним даними Р - значення для параметра a становить 0,590, а для коефіцієнтів регресії: $I_{\Phi E} - 0,870$; $I_{PA} - 0,060$; $I_{ДА} - 0,036$; $I_I - 0,000$, параметри моделі визнаються статистично значущими і надійними.

Відповідно до даних табл. Е.2 коефіцієнт кореляції склав 0,795, зв'язок між інтегральним показником економічного потенціалу та факторними показниками характеризується як середня, близька до тісної. Отриманий коефіцієнт детермінації (R -квадрат = 0,631) показує, що зміна економічного потенціалу на 63,1% залежить від зміни зазначених факторних ознак. Отримана величина нормованого R^2 (0,628) відображає, що коефіцієнт детермінації мав би значення 62,8%, якщо спостережень було б більше обсягу сукупності, яка досліджується. Стандартна помилка коефіцієнта кореляції показує, що відхилення теоретичних значень результативної ознаки один від одного становлять 0,082%.

Таблиця Е.2

Показники регресійної статистики моделі економічного потенціалу підприємства

Показники	Значення
Множинний R	0,794823
R - квадрат	0,631744
Нормативний R - квадрат	0,628264
Стандартна похибка	0,082871
Спостереження	36

Дисперсійний аналіз табл. Е.3 показав, що в моделі розглядаються п'ять факторних ознак ($K = 5$). Число ступенів свободи залежить від кількості спостережень, тобто $df = n - 5 = 35 - 4 = 31$. Тоді при даних характеристиках табличне значення F-критерію Фішера складе 2,67.

Таблиця Е.3

Результати дисперсійного аналізу моделі економічної безпеки
підприємства

Показники	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	Значимість <i>F</i>
Регресія	4	0,353444	0,088361	12,86625	3,25E-06
Залишок	30	0,20603	0,006868		
Всього	34	0,559474			

Оскільки $F_{\text{розн}} (12,86) > F_{\text{табл.}} (2,67)$, то побудоване рівняння регресії визнається статистично значущим і надійним.

Таким чином, побудована модель регресії в достатній мірі відображає залежність між економічним потенціалом та узагальнюючими показниками: фінансово-економічної діяльності, ринкової та ділової активності, інноваційності.

Додаток Ж

Таблиця Ж.1

Оцінка інтенсивності впливу факторів зовнішнього середовища

Фактор експертизи	Оцінка експертів						Сума рангів	Відхилення від середнього арифметичного	Квадрат відхилення від середнього арифметичного	Інтенсивність впливу, (j)	
	1-го	2-го	3-го	4-го	5-го	6-го					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Технологічні	4	5	3	5	5	3	25	-5,4	29,16	0,25510	
Економічні	4	4	4	3	5	4	24	-4,4	19,36	0,24490	
Природно-екологічні	2	3	1	2	3	2	13	6,6	43,56	0,13265	
Політико-правові	4	3	5	4	5	5	26	-6,4	40,96	0,26531	
Циклічності	2	1	2	2	1	2	10	9,6	92,16	0,10204	
Среднее арифметическое рангов							19,6000				
Сума квадратів відхилень суми рангів кожного об'єкту експертизи від середнього арифметичного рангів							225,2000				
Коефіцієнт конкордації							0,6256				

Оцінка вірогідність виникнення факторів зовнішнього середовища

Фактор експертизи	Оцінка експерта						Сума рангів	Відхилення від середнього арифметичного	Квадрат відхилення від середнього арифметичного	Середня тенденція	Вірогідність виникнення (середня нормована тенденція), (v)	
	1-го	2-го	3-го	4-го	5-го	6-го						
1	3	2	2	4	3	4	5	6	7	8	9	
Технологічні	3	2	2	4	3	4	18	0,6	0,36	3	0,5	
Економічні	5	4	5	4	5	4	27	-8,4	70,56	4,5	0,5	
Природно-екологічні	2	3	1	2	1	2	11	7,6	57,76	1,83333333 3	0,08333	
Політико-правові	4	3	4	5	4	4	24	-5,4	29,16	4	0,5	
Циклічності	2	2	3	1	2	3	13	5,6	31,36	2,16666666 7	0,4167	
Среднее арифметическое рангов							18,6					
Сума квадратів відхилень суми рангів кожного об'єкту експертизи від середнього арифметичного рангів							189,2					
Коефіцієнт конкордації							0,525555556					

Таблиця Ж.3

Оцінка інтенсивності впливу технологічних факторів зовнішнього середовища

Фактор експертизи	Оцінка експертів			Сума рангів	Відхилення від середнього арифметичного	Квадрат відхилення від середнього арифметичного	Інтенсивність впливу, (j)
	1-го	2-го	3-го				
1	2	3	4	5	6	7	8
Рівень розвитку науково-технічного прогресу	2	2	2	6	-1	1	0,6
Швидкість науково-технічного прогресу	1	2	1	4	1	1	0,4
Среднее арифметическое рангов				5			
Сума квадратів відхилень суми рангів кожного об'єкту експертизи від середнього арифметичного рангів				2			
Коефіцієнт конкордації				0,4444444444			

Таблиця Ж.4

Оцінка вірогідність виникнення технологічних факторів зовнішнього середовища

Фактор експертизи	Оцінка експерта			Сума рангів	Відхилення від середнього арифметичного	Квадрат відхилення від середнього арифметичного	Середня тенденція	Вірогідність виникнення (середня нормована тенденція)
	1-го	2-го	3-го					
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Рівень розвитку науково-технічного прогресу	4	4	3	11	-1	1	0,55	3,667
Швидкість науково-технічного прогресу	2	4	3	9	1	1	0,45	3
Среднее арифметическое рангов	10							
Сума квадратів відхилень суми рангів кожного об'єкту експертизи від середнього арифметичного рангів	2							
Коефіцієнт конкордації	0,444444444							

Таблиця Ж.5

Оцінка інтенсивності впливу економічних факторів зовнішнього середовища

Фактор експертизи	Оцінка експертів					Сума рангів	Відхилення від середнього арифметичного	Квадрат відхилення від середнього арифметичного	Інтенсивність впливу, (j)
	1-го	2-го	3-го	4-го	5-го				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Система економічних показників	4	3	3	4	3	17	-2,5	6,25	0,29310345
Темпи інфляції	3	4	3	4	4	18	-3,5	12,25	0,31034483
Рівень процентних ставок на капітал	2	1	2	1	1	7	7,5	56,25	0,12068966
Курс валют	3	2	4	3	4	16	-1,5	2,25	0,27586207
Среднее арифметическое рангов						14,5			
Сума квадратів відхилень суми рангів кожного об'єкту експертизи від середнього арифметичного рангів						77			
Коефіцієнт конкордації						0,616			

Таблиця Ж.6

Оцінка вірогідність виникнення економічних факторів зовнішнього середовища

Фактор експертизи	Оцінка експерта					Сума рангів	Відхилення від середнього арифметичного	Квадрат відхилення від середнього арифметичного	Середня тенденція	Вірогідність виникнення (середня нормована тенденція)
	1-20	2-20	3-20	4-20	5-20					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Система економічних показників	4	3	3	4	3	17	-1,75	3,0625	3,4	0,6
Темпи інфляції	4	3	2	4	2	15	0,25	0,0625	3	0,5
Рівень процентних ставок на капітал	4	5	4	3	5	21	-5,75	33,0625	4,2	0,4
Курс валют	3	1	1	2	1	8	7,25	52,5625	1,6	0,7
Среднее арифметическое рангов						15,25				
Сума квадратів відхилень суми рангів кожного об'єкту експертизи від середнього арифметичного рангів						88,75				
Коефіцієнт конкордації						0,71				

Таблиця Ж.7

Оцінка інтенсивності впливу природо-екологічних факторів зовнішнього середовища

Фактор експертизи	Оцінка експертів					Сума рангів	Відхилення від середнього арифметичного	Квадрат відхилення від середнього арифметичного	Інтенсивність впливу, (j)
	1-го	2-го	3-го	4-го	5-го				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
наявність природних ресурсів	4	3	4	3	4	18	-2,25	5,0625	0,28571429
доступність природних ресурсів	1	2	2	1	2	8	7,75	60,0625	0,12698413
стан екологічних показників	4	3	3	4	4	18	-2,25	5,0625	0,28571429
рівень розвитку системи державного контролю в галузі охорони навколишнього середовища	4	4	4	3	4	19	-3,25	10,5625	0,3015873
Среднее арифметическое рангов						15,75			
Сума квадратів відхилень суми рангів кожного об'єкту експертизи від середнього арифметичного рангів						80,75			
Коефіцієнт конкордації						0,646			

Таблиця Ж.8

Оцінка вірогідність виникнення природо-екологічних факторів зовнішнього середовища

Фактор експертизи	Оцінка експерта					Сума рангів	Відхилення від середнього арифметичного	Квадрат відхилення від середнього арифметичного	Середня тенденція	Вірогідність виникнення (середня нормована тенденція)
	1-го	2-го	3-го	4-го	5-го					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
наявність природних ресурсів	3	1	3	2	3	12	4,75	22,5625	2,4	0,3
доступність природних ресурсів	3	5	4	3	4	19	-2,25	5,0625	3,8	0,6
стан екологічних показників	2	2	3	2	5	14	2,75	7,5625	2,8	0,73
рівень розвитку системи державного контролю в галузі охорони навколишнього середовища	5	3	4	5	5	22	-5,25	27,5625	4,4	0,3
Среднее арифметическое рангов						16,75				
Сума квадратів відхилень суми рангів кожного об'єкту експертизи від середнього арифметичного рангів						62,75				
Коефіцієнт конкордації						0,502				

Таблиця Ж.9

Оцінка інтенсивності впливу політико-правових факторів зовнішнього середовища

Фактор експертизи	Оцінка експертів						Сума рангів	Відхилення від середнього арифметичного	Квадрат відхилення від середнього арифметичного	Інтенсивність впливу, (j)	
	1-го	2-го	3-го	4-го	5-го	6-го					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
рівень розвитку законодавчої бази	4	5	4	3	5	5	26	-5,4	29,16	0,25242718	
рівень розвитку національного ринку джерел фінансування	1	2	1	4	1	3	12	8,6	73,96	0,11650485	
ступінь зацікавленості регіональних органів влади в економічному розвитку підприємств	3	2	2	3	3	3	16	4,6	21,16	0,15533981	
рівень політичної стабільності в країні	4	3	5	3	4	3	22	-1,4	1,96	0,21359223	
ступінь корумпованості державних структур	4	5	4	5	4	5	27	-6,4	40,96	0,26213592	
Среднее арифметическое рангов							20,6				
Сума квадратів відхилень суми рангів кожного об'єкту експертизи від середнього арифметичного рангів							167,2				
Коефіцієнт конкордації							0,464444444				

Таблиця Ж.10

Оцінка вірогідність виникнення політико-правових факторів зовнішнього середовища

Фактор експертизи	Оцінка експерта						Сума рангів	Відхилення від середнього арифметичного	Квадрат відхилення від середнього арифметичного	Середня тенденція	Вірогідність виникнення (середня нормована тенденція)
	1-20	2-20	3-20	4-20	5-20	6-20					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
рівень розвитку законодавчої бази	2	3	4	1	2	2	14	5	25	2,333333	0,5556
рівень розвитку національного ринку джерел фінансування	3	4	3	4	5	4	23	-4	16	3,833333	0,583335
ступінь зацікавленості регіональних органів влади в економічному розвитку підприємств	2	2	1	3	1	2	11	8	64	1,833333	0,583335
рівень політичної стабільності в країні	4	4	5	5	4	3	25	-6	36	4,166667	0,416667
ступінь корумпованості державних структур	4	3	5	4	3	3	22	-3	9	3,666667	0,666665
Среднее арифметическое рангов	19										
Сума квадратів відхилень суми рангів кожного об'єкту експертизи від середнього арифметичного рангів	150										
Коефіцієнт конкордації	0,416666667										

Таблиця Ж.11

Оцінка інтенсивності впливу циклічності розвитку економічних процесів як фактору впливу зовнішнього середовища

Фактор експертизи	Оцінка експертів				Сума рангів	Відхилення від середнього арифметичного	Квадрат відхилення від середнього арифметичного	Інтенсивність впливу (λ_{ij})
	1-го	2-го	3-го	4-го				
1	2	3	4	5	6	7	8	9
темпи накопичення капіталу	3	3	3	3	12	-4	16	0,5
структура накопичення капіталу	1	2	1	1	5	3	9	0,20833333
середня норма прибутку	2	2	1	2	7	1	1	0,29166667
Среднее арифметическое рангов	8							
Сума квадратів відхилень суми рангів кожного об'єкту експертизи від середнього арифметичного рангів	26							
Коефіцієнт конкордації	0,8125							

Таблиця Ж.12

Оцінка вірогідність виникнення негативних тенденцій циклічності розвитку як факторів зовнішнього середовища

Фактор експертизи	Оцінка експерта				Сума рангів	Відхилення від середнього арифметичного	Квадрат відхилення від середнього арифметичного	Середня тенденція	Вірогідність виникнення (середня нормована тенденція)
	1-го	2-го	3-го	4-го					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
темпи накопичення капіталу	3	4	5	4	16	-1,3333	1,77777778	0,36363636	4
структура накопичення капіталу	4	4	5	4	17	-2,3333	5,44444444	0,38636363	4,25
середня норма прибутку	4	1	3	3	11	3,66667	13,4444444	0,25	2,75
Среднее арифметическое рангов	14,66666667								
Сума квадратів відхилень суми рангів кожного об'єкту експертизи від середнього арифметичного рангів	20,66666667								
Коефіцієнт конкордації	0,645833333								

Додаток И
Довідки впровадження



КИЇВСЬКА ОБЛАСНА РАДА VIII СКЛИКАННЯ

пл. Лесі Українки, 1, м. Київ-196, 01196, тел. 286-83-59, факс 286-83-48
E-mail: koblrada@ukr.net, Web: http://kor.gov.ua Код ЄДРПОУ 24572267

12.09.2022 № 1366/01

на № _____ від _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Титикало Володимира Сергійовича на тему: «Методологічні основи
просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства в
умовах постіндустріального розвитку»

Наукові результати дисертаційної роботи Титикало Володимира Сергійовича на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук на тему «Методологічні основи просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства в умовах постіндустріального розвитку» для здійснення господарської діяльності мають важливе практичне значення.

Зокрема, практичне застосування запропонованого автором теоретико-практичний підхід до забезпечення державного регулювання підприємств в сфері формування системи економічних знань щодо функціонування просторової економіки з позиції виникнення, формування, реалізації, узгодження та балансування економічних інтересів зацікавлених сторін, який, включає обґрунтований взаємозв'язок економічних інтересів і потреб як підприємства, так і держави, які можливо забезпечити через інструменти державного регулювання в період трансформацій та неоіндустріалізації. Сформований автором комплекс економічних інтересів держави та підприємств, розкривається в дисертаційному дослідженні через стимулятори та дестимулятори державного регулювання функціонування і розвитку підприємств машинобудування у таких напрямках: податкове регулювання, грошово-кредитне регулювання, бюджетне регулювання, інвестиційне регулювання, соціальне регулювання, інноваційно-технічне регулювання, безпекове регулювання.

Важливим елементом процесу управління на рівні підприємства є потреби в капіталі та можливостей розвитку, його складових та ефективне використання за цільовим призначенням. Запропонований в дисертаційній роботі підхід до

гармонізація інтересів і ресурсів підприємств машинобудування Київської області являється об'єктивно обґрунтованим для даного територіального утворення на теперішній час.

Рекомендації автора були використані при розробці Стратегії розвитку Київської області на 2021-2027 роки та Плану заходів з реалізації у 2021-2023 роках Стратегії розвитку Київської області на 2021-2027 роки.

В.о. голови ради



Ярослав ДОБРЯНСЬКИЙ



УКРАЇНА

**СОЛОМ'ЯНСЬКА РАЙОННА В МІСТІ КИЄВІ
ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ**

просп. Повітрофлотський, 41, м. Київ, 03020, тел. (044) 226 20 88,
E-mail: zagal@solor.gov.ua, Код ЄДРПОУ 37378937

12.09.2022 № 108-4368

на № _____

від _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Титикало Володимира Сергійовича на тему: «Методологічні основи
просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства в
умовах постіндустріального розвитку»

У дисертаційній роботі Титикало В.С. аналізуються теоретичні і практичні аспекти просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства. Платформа постіндустріального розвитку створюють підґрунтя для впровадження переваг економіки знань, інформаційної і поведінкової економік. Результати проведеного дослідження використовуються в системі економічних відносин, які виникають як між господарськими суб'єктами з приводу отримання максимально можливого виробничого результату при найбільш ефективному співвідношенні та використанні наявних ресурсів, так і між органами влади за відповідними рівнями і підприємствами.

Важливим етапом управління запропоновано врахування казуально-детермінованих понять циклічності розвитку, відповідно одним із основних інструментів, є запропонована модель стратегічної спіралі кластерного розвитку економічного потенціалу підприємств. Формуючи стратегічне управління економічним потенціалом (на підставі універсальності моделі) запропоновано кластеризувати за певними ознаками як у просторі підприємства, так і галузі, регіону, тобто сформувати кластер, який буде рухатись по спіралі потенціалу. використання розробленого підходу дозволяє розробляти відповідні комплексні міжрівневі просторові стратегії, забезпечувати стійке функціонування та створювати передумови для їхнього розвитку.

Рекомендації автора можуть бути використані при розробці плану стратегічного розвитку міста.

145632

Заступник голови

Олена ГОРПИНЧЕНКО

МІНЕКОНОМІКИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ОРГАН ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ
ДЕРЖАВНЕ ПІДПРИЄМСТВО
«УКРАЇНСЬКИЙ ІНСТИТУТ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ»
(УКРПАТЕНТ)

вул. Глазунова, буд. 1, м. Київ, 01601, тел.: (044) 494-05-05, факс: (044) 494-05-06
E-mail: office@ukrpatent.org, сайт: www.ukrpatent.org, код згідно з ЄДРПОУ 31032378

від 19.10 2021 р. № 72-9 На № 72-8 від 19.10 2021 р.

*Про впровадження результатів
наукових досліджень
Титикало В.С.*

ДОВІДКА

Довідка видана Титикало В.С. про те, що наукові результати досліджень щодо формування системи процесно-орієнтованого управління економічним потенціалом підприємств в умовах інноваційно-цифровізованого розвитку економіки мають практичну цінність та дозволяють оптимізувати стратегії розвитку для підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

Зауважимо, що результати дослідження проведені Титикалом В.С. дозволяють враховувати макроекономічні умови, які базовими факторними, що впливають на управління економічним потенціалом підприємств машинобудування у сучасному конкурентному середовищі. Для діяльності підприємств машинобудівної галузі практичного значення набувають авторські напрацювання щодо просторово-процесного підходу до виділення складових економічного потенціалу підприємства, який дозволяє врахувати сучасні умови розвитку господарських структур та визначати цільові напрями та необхідні інструменти на відповідний напрям економічного потенціалу та розвитку підприємства.

Також підприємство розглядає можливості використовувати описані Титикалом В.С. методи оцінювання рівня економічного потенціалу в умовах посилення інноваційно-цифровізованого розвитку системи управління на підприємстві.

Генеральний директор



Кудін А.В.



Білоцерківський аероклуб
"ПІЛОТ"

№ 82.19 16.11.21 ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
ТИТИКАЛО ВОЛОДИМИРА СЕРГІЙОВИЧА
на тему «Методологічні основи процесно-просторового управління
економічним потенціалом підприємства в умовах постіндустріального
розвитку»

Довідка видана про те, що наукові результати дисертаційної роботи Титикало Володимира Сергійовича на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук на тему «Методологічні основи процесно-просторового управління економічним потенціалом підприємства в умовах постіндустріального розвитку» мають цінність для здійснення господарської діяльності підприємства. Зокрема, розроблений автором методологічний підхід щодо формування процесно-просторового управління економічним потенціалом на основі розробленої моделі, що дозволяє відображати складне і багатопланове поняття «економічний потенціал», показати необхідність його дослідження з багатьох напрямків і на різних рівнях ієрархії; побудувати систему показників оцінки економічного потенціалу підприємств і можливість аналізувати його структурні елементи, а також отримати економетричні прогностичні моделі сценаріїв розвитку економічного потенціалу підприємства. Також підприємство розглядає можливості використовувати описані Титикало Володимиром Сергійовичем методи оцінювання потреби у модернізації і рівня ефективності її реалізації.

Директор
ТОВ «Білоцерківський аероклуб «ПІЛОТ»

Василій УСОВ



16.11.2021



АСОЦІАЦІЯ МИТНИХ БРОКЕРІВ УКРАЇНИ

04080, м. Київ вул. Вікентія Хвойки, 18/14, офіс 923
 ЄДРПОУ 30370182, тел/факс: +380 44 537 02 50
 E-mail: info@ambu.org; WEB: www.ambu.org.ua



№ 13/27

"30" серпня 2022р.

ДОВІДКА ПРО ВИКОРИСТАННЯ ДОСЛІДЖЕНЬ

на тему «Методологічні основи просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства в умовах постіндустріального розвитку»

Запропонований Титикало Володимиром Сергійовичем методично-практичний підхід, дозволяє оперувати значним масивом різних за обсягами даних та визначати структурно-організаційні взаємозв'язки між показниками, що обумовлюють локальні складові економічного потенціалу та його забезпечення. Він спрямований на ефективне використання наявних ресурсів підприємства та покращення роботи Асоціації митних брокерів України, знайшли своє застосування в організації діяльності підприємства.

На нашому підприємстві управління економічним потенціалом здійснюється досить ретельно, однак проведений автором комплексний аналіз діяльності підприємства, допоміг виявити окремі загрози з позиції доцільного розподілу ресурсів. Оскільки, метою запропонованого підходу слід позначити діагностування та аналіз економічного потенціалу підприємства як необхідної умови обґрунтування структурно-організаційних трансформацій, то він сприяє протидії загрозливих підприємству зовнішнім і внутрішнім чинникам дозволяє забезпечити збалансовані темпи перманентного зростання в період постіндустріального сценарію.

Директор Асоціації



І.Д.Зібницький



**ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«ПЕРСПЕКТИВА ОС»**

61052, м. Харків, вул. Євгена Котляра, 14
код ЄДР 43555167
Тел./факс: (057) 343 70 44

№ 47/2 от 18.12.2021
На № _____ от _____

Про впровадження результатів наукових досліджень

ДОВІДКА

Довідка видана Титикало Володимиру Сергійовичу про те, що наукові результати досліджень щодо необхідності розглядати потенціал підприємства як єдність чотирьох залежностей: рівень втілення, ступінь використання, рівень задоволення інтересів, доцільність існування невикористаного потенціалу. Виділення детермінант формування складових економічного потенціалу промислових підприємств, які визначають необхідність виділення окремих складових у межах досліджень економічного потенціалу машинобудівних підприємств дозволяє вчасно адаптовуватись до змін зовнішнього середовища. Виокремлені складові економічного потенціалу підприємств з урахуванням економічних інтересів: реструктуризаційно-модернізаційну, інновінгово-інтелектуальну, компетентнісно-функціональну, ринково-відтворювальну сприятимуть прийняттю управлінських рішень впровадженню переваг просторової економіки. Виділення саме таких складових дозволяє визначити основні напрями управління економічним потенціалом для досягнення максимального ефекту діяльності підприємства в умовах інновінгу та становлення просторової економіки.

Директор ТОВ «ПЕРСПЕКТИВА ОС»



Потімкова К.С.



УКРАЇНА
МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ МЕДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені О.О. БОГОМОЛЬЦЯ

бульвар Т.Шевченка, 13, м.Київ, 01601, тел.(044)-234-92-76, 234-40-62,
 e-mail: kancnmu@nmu.ua, www.nmuofficial.com, ЄДРПОУ 02010787

07.09.2022 № 120/3

На _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
 Титикало Володимира Сергійовича на тему: «Методологічні основи просторово-
 процесного управління економічним потенціалом підприємства в умовах
 постіндустріального розвитку»

Результати отримані Титикало В.С. в дисертаційному дослідженні на тему «Методологічні основи просторово-процесного управління економічним потенціалом підприємства в умовах постіндустріального розвитку» впроваджені у практику виробничої діяльності Національного медичного університету імені О.О. Богомольця, що дозволило підвищити економічний потенціал за рахунок структурно-організаційних та адаптивно-гармонізаційних змін у стратегії управління закладу.

Запропоновані інструменти стратегічного управління економічним потенціалом, які базуються на принципах адаптивності, гнучкості та кластеризації підприємства та інновативного управління, сприяли посиленню конкурентних переваг закладу у сфері медичної освіти.

Надані пропозиції щодо формування просторово-процесного управління економічним потенціалом дали можливість прийняти важливі рішення щодо розробки стратегічного плану розвитку закладу. Використання процесного підходу дозволило ефективно використовувати наявні ресурси, що спричинило суттєвий позитивний вплив на результати організаційної діяльності закладу шляхом впровадження стратегічних перетворень за трьома основними складовими – кадровій, фінансовій та виробничій. В свою чергу, це дає можливість проводити подальший аналіз даних та робити висновки, передусім, для обґрунтування управлінських рішень, для прогнозування й регулювання структурних складових економічного потенціалу задля забезпечення безперервного функціонування та успішного розвитку підприємства.

Проректор з наукової роботи та інновацій
професор

Сергій ЗЕМСКОВ

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ



03058, Київ-58, пр. Любомира Гузара 1, 2 корпус, к. 314
Тел. +38 (044) 406-76-51 e-mail: diriem@nau.edu.ua

Вих № 11/102 от 04.09.2022

*про впровадження наукових досліджень
у навчальний процес*

ДОВІДКА

Ця довідка складена про те, що основні теоретичні та прикладні положення дисертаційної роботи на тему «Методологічні основи просторово-процесного управління економічними потенціалом підприємства в умовах постіндустріального розвитку» виконану кандидатом економічних наук, доцентом, доцентом кафедри економіки повітряного транспорту В.С. Титикала було використано як матеріал для навчально-методичного забезпечення при викладанні дисциплін «Економіка і організація інноваційної діяльності», «Основи управління ресурсними потоками», «Потенціал і розвиток підприємства», «Стратегічне управління та інноваційний розвиток підприємства», «Вартісно-орієнтовне управління підприємством», «Економіка підприємства», для студентів освітніх ступенів «Бакалавр» та «Магістр» спеціальності 051 «Економіка».

Завідувач кафедри
економіки повітряного транспорту,
д.е.н., професор

Олена АРЕФ'ЄВА

Декан факультету економіки
та бізнес-адміністрування
д.е.н., професор



Сергій СМЕРІЧЕВСЬКИЙ