

Шура Н.О.,

кандидат економічних наук, доцент,
докторантка кафедри економіки, організації та управління підприємствами,
Криворізький національний університет,
Кривий Ріг, Україна
shuranata2019@gmail.com
ORCID ID: 0000-0001-6734-0550

ПОБУДОВА ІЄРАРХІЇ ПОТЕНЦІАЛІВ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ КОРПОРАТИВНОГО ТИПУ

Shura Natalia,

PhD in Economics, Associate Professor,
doctoral student of the Department of Economics,
Organization and Management of Enterprises,
Kryvyi Rih National University,
Ukraine
shuranata2019@gmail.com
ORCID ID: 0000-0001-6734-0550

BUILDING A HIERARCHY OF POTENTIALS FOR THE ECONOMIC POTENTIAL OF CORPORATE ENTERPRISES

Анотація. У статті визначено, що дослідження наукових праць з питань структуризації елементів економічного потенціалу підприємства показало відсутність єдності думок науковців з цього приводу, що обумовлено низкою причин, а саме: невизначеністю у наукових колах самого визначення економічного потенціалу та галузевими особливостями його побудови, а також науковою плутаниною у структуризації складових елементів потенціалу та економічного потенціалу підприємства. Наголошено на різноманітності підходів до формування складових елементів економічного потенціалу підприємства. Також визначено, що при структуризації окремих складових економічного потенціалу вони дублюються між собою. Наголошено, що кількісний та якісний набір таких складових може дещо відрізнятися залежно від умов його формування на конкретному підприємстві (форма власності та господарювання, галузева належність, ринкові умови, місцезнаходження тощо), проте має бути оптимально збалансованим, характеризуватися стійкістю, гнучкістю, стабільністю та пропорційністю. З урахуванням наявних розбіжностей серед думок науковців постає проблема наукового пошуку у напрямку структуризації економічного потенціалу підприємств корпоративного типу з урахуванням того, щоб нівелювати взаємний вплив дублюючих видів потенціалів з метою подальшої оцінки економічного потенціалу. Завданням дослідження визначено побудову ієрархії потенціалів для економічного потенціалу підприємств корпоративного типу, яка б усувала визначені вище недоліки. Здійснено порівняльний аналіз складових елементів різних видів потенціалів. Побудовано графіки частот окремих видів потенціалів. Обґрунтовано та побудовано ієрархію потенціалів у складі економічного потенціалу підприємства. Запропоновано до складу економічного потенціалу підприємств корпоративного типу включати шість складових: фінансовий, соціально-трудовий, виробничий, управлінський, маркетинговий і корпоративний потенціал. У складі фінансового потенціалу виокремле-

но: потенціал фінансової стійкості, потенціал ліквідності, потенціал фінансових можливостей і потенціал фінансових ресурсів. У складі соціально-трудового — трудовий і соціальний, кожний з яких має також свої складові. У складі виробничого — техніко-технологічний, матеріально-технічний, відтворювальний, інноваційний та інвестиційний. У складі управлінського — організаційний, інформаційний, стратегічний. У складі маркетингового — товарно-збутовий, ринковий, комунікаційний. У складі корпоративного — потенціал якості корпоративного управління в цілому та потенціал окремих органів корпоративного управління.

Ключові слова: потенціал, економічний потенціал, фінансовий потенціал, трудовий потенціал, управлінський потенціал, виробничий потенціал, маркетинговий потенціал, ієрархія потенціалів.

Summary. The article states that the study of scientific works on the structuring of elements of economic potential of the enterprise showed the lack of unity of opinion of scientists on this issue, due to a number of reasons, namely: uncertainty in scientific circles of the definition of economic potential and industry features confusion in the structuring of the constituent elements of the potential and economic potential of the enterprise. emphasis is placed on the diversity of approaches to the formation of the constituent elements of the economic potential of the enterprise. It is also determined that in the structuring of individual components of economic potential, they are duplicated. It is emphasized that the quantitative and qualitative set of such components may differ slightly depending on the conditions of its formation at a particular enterprise (form of ownership and management, industry affiliation, market conditions, location, etc.), but should be optimally balanced, stable, flexible, stable and proportionate.. Given the differences among scientists, there is a problem of scientific research in the direction of structuring the economic potential of corporate enterprises, taking into account the leveling of the mutual influence of duplicate types of potential in order to further assess the economic potential. The task of the study is to build a hierarchy of potentials for the economic potential of corporate enterprises, which would eliminate the above shortcomings. The comparative analysis of constituent elements of different types of potentials is carried out. Frequency graphs of separate types of potentials are constructed. The hierarchy of potentials as a part of economic potential of the enterprise is substantiated and constructed. It is proposed to include six components in the economic potential of corporate enterprises: financial, social and labor, production, management, marketing and corporate potential. The composition of the financial potential includes: the potential of financial stability, the potential of liquidity, the potential of financial opportunities and the potential of financial resources. As part of the socio-labor - labor and social, each of which also has its components. As part of production - technical and technological, logistical, reproductive, innovative and investment. As part of management - organizational, informational, strategic. As part of marketing - sales, market, communication. As part of the corporate - the potential of the quality of corporate governance as a whole and the potential of individual corporate governance bodies.

Keywords: potential, economic potential, financial potential, labor potential, managerial potential, production potential, marketing potential, hierarchy of potentials.

Коди JEL Classification: D24, O12, O16.

Постановка проблеми. Структуризація складових елементів економічного потенціалу підприємства аналогічно формуванню уявлення про його сутність характеризується різноманітністю наукових поглядів і підходів. У той же час структура економічного потенціалу конкретного підприємства — це відносно стабільний спосіб поєднання та організації його складових, що визначає його будову, принципи формування і розвитку. Кількісний та якісний набір таких складових може дещо відрізнятися залежно від умов його формування на конк-

ретному підприємстві (форма власності та господарювання, галузева належність, ринкові умови, місцезнаходження тощо), проте має бути оптимально збалансованим, характеризуватися стійкістю, гнучкістю, стабільністю та пропорційністю.

Крім того, дослідження праць науковців щодо складових економічного потенціалу доводить їх всебічне дублювання у складі різних видів потенціалів. Так, виробничий потенціал знаходимо у складі економічного, трудового, інвестиційного, маркетингового та ін. Своєю чергою, трудовий потенціал можна знайти у складі виробничого, економічного, управлінського, інноваційного та ін. Також свій відбиток на формування економічного потенціалу накладає форма організації бізнесу, зокрема, наявність корпоративних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження наукових праць з питань структуризації елементів економічного потенціалу підприємства показало відсутність єдності думок з цього приводу, що обумовлено цілою низкою причин, а саме: невизначеністю у наукових колах самого визначення економічного потенціалу та галузевими особливостями його побудови, а також науковою плутаниною у структуризації складових елементів потенціалу та економічного потенціалу підприємства. Питаннями структуризації економічного потенціалу та окремих його складових в різні часи займалися: А. Асаул [1], Б. Бачевський [2], М. Войнаренко [1; 7], А. Герасимов [4], О. Дідченко [3], О. Добикіна [4], І. Заблудська [2], С. Кас'янюк [4], М. Кокотько [4], Т. Костенко [4], С. Князев [1], Н. Краснокутська [5], Є. Лапін [6], О. Осауленко [7], О. Решетняк [2], Т. Рзаєва [1], В. Рижиков [4], Л. Скоробагата [7] та ін.

Методи дослідження. Дослідження передбачало використання таких методів: аналіз, узагальнення та систематизація літературних джерел — для проведення критичного аналізу складових економічного та пов'язаних з ним потенціалів; методи математичної статистики — для структуризації думок науковців; графічний — для наочної інтерпретації результатів дослідження.

Вирішення невирішених частин загальної проблеми. З урахуванням наявних розбіжностей серед думок науковців постає проблема наукового пошуку у напрямку структуризації економічного потенціалу підприємств корпоративного типу з урахуванням того, щоб нівелювати взаємний вплив дублюючих видів потенціалів з метою подальшої оцінки економічного потенціалу.

Метою дослідження визначено побудову ієрархії потенціалів для економічного потенціалу підприємств корпоративного типу.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами проведеного огляду літературних джерел визначено складові елементи потенціалу підприємства, що виокремлюються різними дослідниками (рис. 1).

За результатами узагальнення отриманих даних зроблено висновок, що найзначимішими для науковців видами потенціалу підприємства є: виробничий (віддають перевагу 88 % науковців), фінансовий (80 %), маркетинговий (68 %), інноваційний (60 %), трудовий (56 %), управлінський (48 %), організаційний (44 %), науково-технічний та інформаційний (40 %), технологічний (28 %), інвестиційний (24 %), ресурсний, економічний, інфраструктурний та ринковий (20 %), відтворювальний (12 %), соціальний, екологічний та інтелектуальний (8 %) (рис. 1). Складові потенціалу підприємства, які зустрічаються лише в одного науковця, ми позначили, як інші види потенціалу.

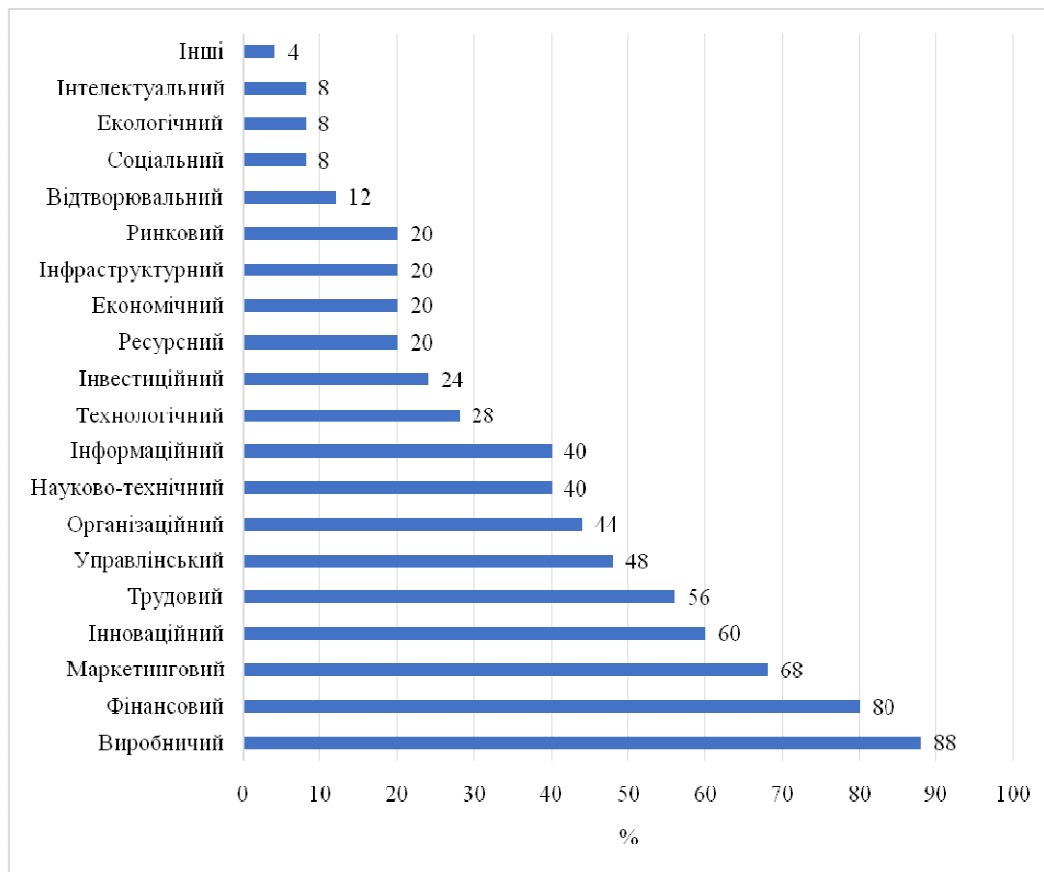


Рис. 1. Частка складових елементів потенціалу підприємства, яким віддають перевагу досліджені науковці, %

У ході дослідження зроблено висновок, що низка науковців, досліджуючи потенціал підприємства у загальному його розумінні, мають на увазі саме економічний потенціал, про що свідчить спільність складових елементів, віднесених до складу обох категорій (рис. 2).

Якщо проаналізувати складові економічного потенціалу підприємства, пропонувані різними науковцями (рис. 2), то серед них найбільш значимими є: фінансовий (відмічається у 86 % науковців), трудовий (77 %), виробничий (70 %), управлінський (67 %), інноваційний (56 %), інформаційний (44 %), маркетинговий (42 %), організаційний (35 %), інвестиційний (28 %), ресурсний та технологічний (26 %), інтелектуальний і науково-технічний (23 %), матеріально-технічний (16 %), конкурентний та інфраструктурний (14 %), ринковий (12 %), екологічний (9 %), підприємницький, майновий і відтворювальний (7 %).

Отже, найбільшу перевагу у складі економічного потенціалу підприємства науковці віддають фінансовому потенціалу. З цього приводу знаходимо також цілу низку досліджень, у яких вивчається не просто економічний, а фінансово-економічний потенціал (В. Бикова, О. Зибарева, В. Капканець, Р. Костирко, І. Кошкарда, В. Левицький, О. Лепьохіна, О. Панухник, Ю. Повержук,

А. Ряснянська, С. Радинський, П. Шилепницький та ін.), а також потенціал фінансово-економічної стійкості (О. Герега), ресурсно-фінансовий потенціал (Л. Маршук), фінансово-інвестиційний потенціал (Л. Маматова, С. Лосєва, В. Зубкова, А. Накивайло) та ін.

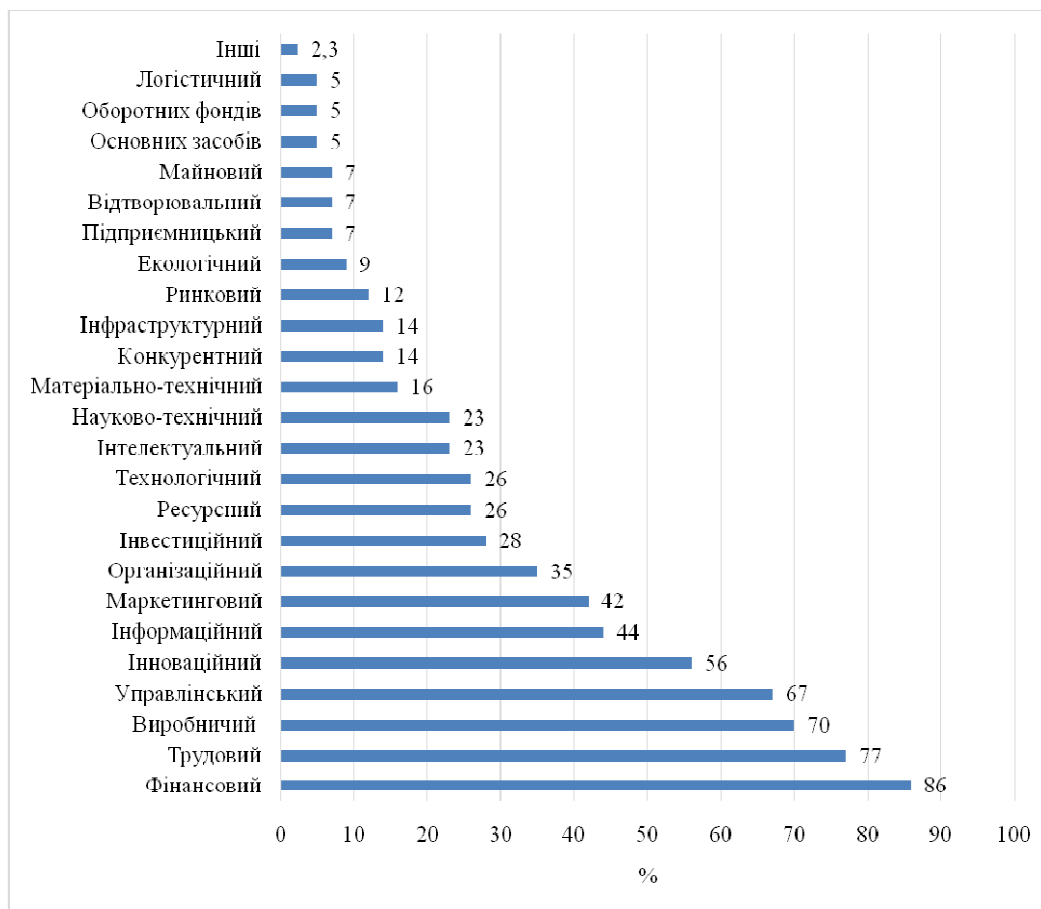


Рис. 2. Частка складових елементів економічного потенціалу підприємства, яким віддають перевагу досліджені науковці, %

На другому місці у складі економічного потенціалу підприємства знаходиться трудовий потенціал, якому надають перевагу 77 % науковців. При цьому частина з них визначають його як кадровий потенціал (У. Галицька, Л. Гармидер, А. Ібрагімов, Л. Ібрагімова, М. Караваєва, М. Каданцева, О. Михайлюк, В. Світлична, В. Філіппова та ін.), а інша — як суто трудовий, до складу якого, між іншим, включається кадровий потенціал. Значення трудового потенціалу у складі економічного обумовлене важливістю ефективного використання трудових ресурсів підприємства для забезпечення зростання рівня його потенціалу.

Також важливе місце належить виробничому потенціалу (70 % науковців вбачають його у складі економічного). Окремі дослідники надають цим потенціалам рівнозначності, досліджуючи загальний виробничо-економічний потенціал

(А. Асаул, М. Войнаренко, С. Князев, Т. Рзаєва, О. Гіріна, В. Степанов, С. Генералова, Н. Джамалодінова та ін.).

Якщо порівняти отримані результати у розрізі складових потенціалу та економічного потенціалу підприємства (рис. 3), то можна побачити, що дослідники у своїй більшості здійснюють досить схожу структуризацію обох видів потенціалів. Це є логічним, оскільки поняття потенціалу підприємства при розгляді особливостей його формування з економічної точки зору характеризується тими ж самими досліджуваними аспектами, що і економічний потенціал. При цьому погоджуємося з думкою більшості науковців, що економічний потенціал підприємства є вужчим поняттям і входить до складу потенціалу підприємства.

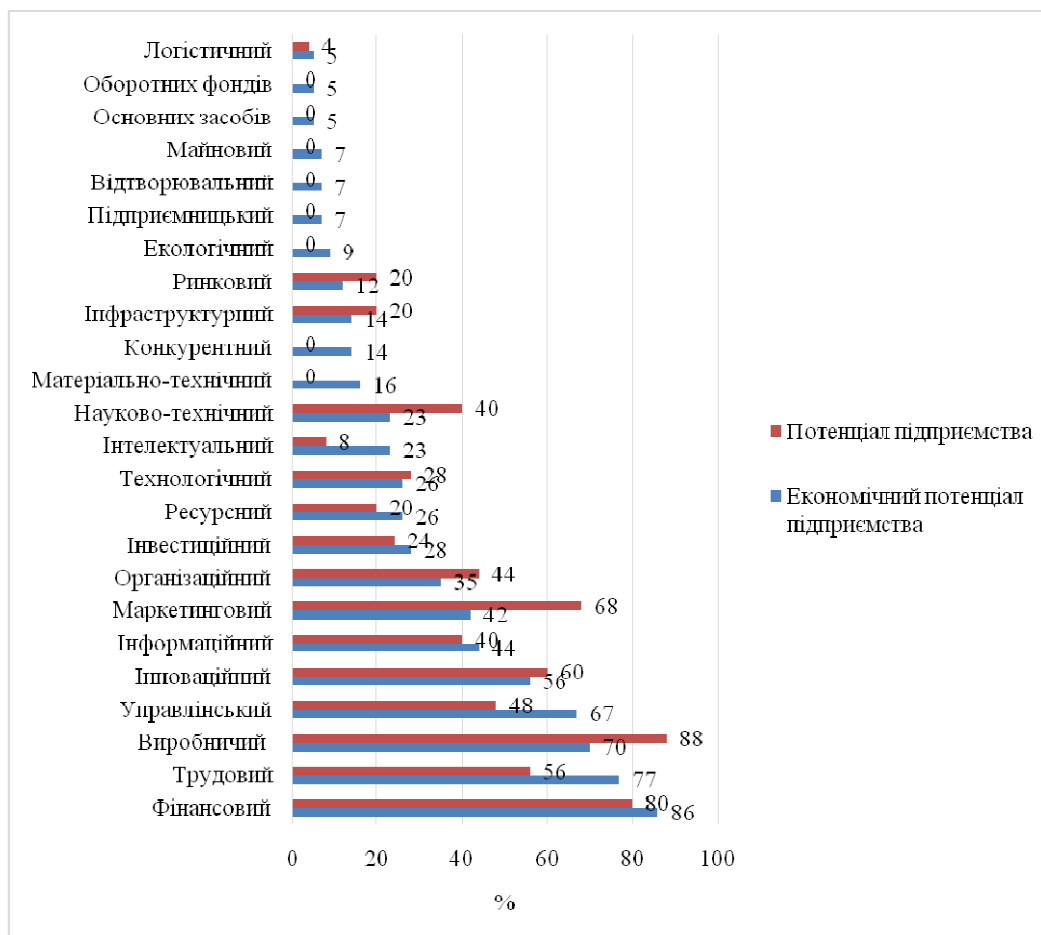


Рис. 3. Співвідношення часток складових елементів потенціалу та економічного потенціалу підприємства, яким віддають перевагу науковці, %

Розглянуті наукові праці щодо структуризації економічного потенціалу підприємства дозволили виокремити у його складі 40 різних складових. Проте більшість із них зустрічаються лише в одного чи кількох науковців, що говорить про їх нерозповсюдженість при формуванні уявлення про склад економічного поте-

нціалу. Крім того, частина з них, на нашу думку, логічно входить до складу інших представлених складових. Так, наприклад, збутовий і логістичний потенціали можуть бути частиною маркетингового потенціалу, конкурентний потенціал — частиною ринкового, науковий — частиною науково-технічного, основних та оборотних фондів — частиною матеріально-технічного і т.д.

Дослідження також показало, що науковцями досить змістовно структуруються окремі складові економічного потенціалу, причому вони також переплітаються між собою. Відповідно, для цілей побудови ієрархії потенціалів у складі економічного потенціалу підприємства та подальшої його оцінки з метою усунення дублювання окремих складових здійснено відповідний порівняльний аналіз.

Як відмічалось вище, найважливішого значення у складі економічного потенціалу підприємства науковці надають його фінансовій складовій (див. рис. 2), оскільки з огляду на нинішню ситуацію в країні все більше підприємств під впливом економічних і політичних чинників знаходяться у кризовому стані, що створює серйозну небезпеку для їх банкрутства та зниження рівня фінансового стану. Відповідно, на сьогоднішній день досить багато дослідників приділяють значну увагу оцінці фінансового стану підприємств та ймовірності настання банкрутства. При цьому досить часто науковці вказують, що зниження рівня фінансового стану призводить до зростання ймовірності банкрутства і навпаки. У частині визначення величини фінансового потенціалу також досить часто використовуються показники оцінки фінансового стану.

Частіше за все, фінансовий потенціал підприємства розглядається як сукупність існуючих у підприємства фінансових ресурсів підприємства (ресурсний підхід) та потенційну здатність до їх нарощення шляхом отримання ефекту-результату (результативний підхід). У зв'язку з цим підприємства намагаються приділяти підвищену увагу питанням забезпечення покращення фінансового стану як основного індикатора рівня формування та використання фінансових ресурсів підприємства. У протилежному випадку неналежне ставлення до свого фінансового стану та відповідно фінансового потенціалу може призводити до кризових явищ і ймовірності банкрутства на підприємстві.

Дослідження складових фінансового потенціалу, пропонованих різними дослідниками (рис. 4), показало, що найзначимішими є наступні: потенціали фінансової стійкості, ліквідності, фінансових можливостей, інвестиційний, фінансового розвитку, фінансових ресурсів, організаційний, економічний, фінансового забезпечення, маркетинговий, виробничий, управлінський.

Критично оцінюючи наведені складові фінансового потенціалу, підтримуємо позицію проаналізованих науковців, що важливе значення для підвищення фінансового потенціалу підприємства мають належні рівні ліквідності та фінансової стійкості підприємства, а також його фінансові можливості. При цьому, якщо з оцінкою ліквідності та фінансової стійкості на основі загальновідомих показників усе зрозуміло, то оцінка фінансових можливостей підприємства здійснюється науковцями по-різному, про що мова піде дещо пізніше.

Щодо включення інвестиційного потенціалу до складу фінансового маємо певні сумніви, оскільки, на нашу думку, виходячи із економічної сутності інвестицій як економічної категорії (майнові та інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкти інвестування з метою отримання прибутку та/або соціального чи екологічного ефекту), вони мають більше виробничо-господарську, ніж фі-

нансову природу, адже у визначенні йдеться про матеріальні (інтелектуальні) цінності, а не про фінансові ресурси. Тому інвестиційний потенціал нами не буде включатися до складу фінансового як для цілей побудови ієрархії потенціалів, так і для цілей його оцінки.

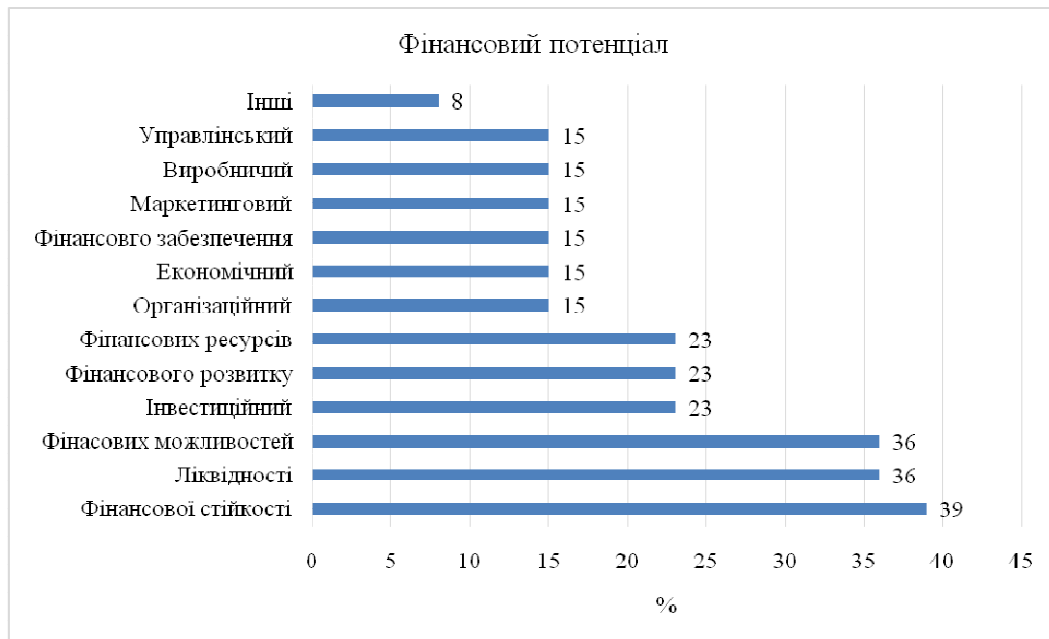


Рис. 4. Частка складових елементів фінансового потенціалу підприємства, яким віддають перевагу досліджені науковці, %

Потенціал фінансового розвитку за змістовим наповненням є досить схожим з потенціалом фінансових можливостей, тому для цілей даного дослідження їх прийнято як одна складова фінансового потенціалу.

Важливою складовою фінансового потенціалу підприємства вважаємо також його фінансові ресурси, які прийнято розглядати науковцями одночасно як з позиції джерел їх формування (пасив балансу), так і напрямів вкладення (актив балансу).

Решта наведених на рис. 4 складових фінансового потенціалу (організаційний, економічний, маркетинговий, виробничий, управлінський тощо) дублюють основні види економічного потенціалу, тому, на нашу думку, з метою оцінки інтегрального рівня останнього мають бути виключені зі складу фінансового потенціалу, щоб отримати точніший кінцевий показник за результатами оцінки.

Отже, фінансовий потенціал вважається одним із ключових чинників забезпечення ефективності діяльності сучасного підприємства. Чим вищий його рівень, тим фінансово стійкішим та інвестиційно привабливішим вважається підприємство.

На другому місці за рейтингом згадування у складі економічного потенціалу знаходиться трудовий (кадровий) потенціал (рис. 5). Нагадаємо, що у наукових колах зустрічаються обидві назви потенціалу (як трудовий, так і кадровий).

В обох випадках науковців виходять із необхідності оцінки можливостей використання трудових ресурсів підприємства.

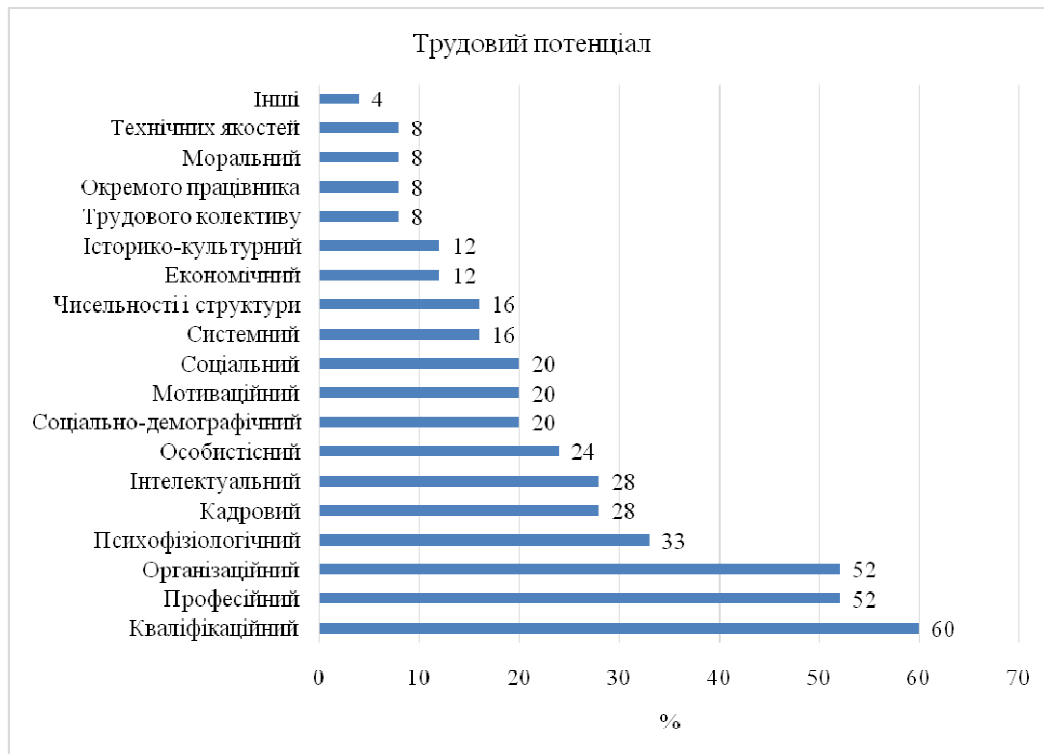


Рис. 5. Частка складових елементів трудового потенціалу підприємства, яким віддають перевагу досліджені науковці, %

Складові елементи трудового потенціалу досить різноманітні, проте найважливішими з точки зору проаналізованих науковців є: професійний, кваліфікаційний, організаційний, кадровий, інтелектуальний. При цьому серед наведених складових трудового потенціалу знаходимо низку таких, що характеризують соціальний аспект використання трудових ресурсів на підприємстві: соціально-демографічний, соціальної забезпеченості, соціальний (біологічний). Крім того, останнім часом все більше уваги науковців зосереджується на питаннях соціальної відповідальності як основоположної категорії при дослідженні ефективності використання праці на підприємстві. Відповідно, робимо висновок, що хоча науковцями більш досліджено категорію «трудовий потенціал», проте наявні також праці у напрямку його дослідження з урахуванням соціальної складової, тобто формується категорія «соціально-трудовий потенціал». Доцільною у цьому контексті вбачається, що при оцінці трудового потенціалу доцільно звертати увагу на культуру соціального й економічного мислення, моральні та етичні якості праці, тобто на усе те, що впливає на поведінку людей у процесі трудової (професійної) діяльності. Тобто вважаємо, що мова має йти не про трудовий, а про соціально-трудовий потенціал, який містить трудову та соціальну складові.

Щодо складових, представлених на рис. 5, більшість з них викликає сумніви щодо їх включення до складу трудового потенціалу у первозданній формі, оскільки вони є досить схожими за своїм змістом і дублюють одна одну. Наприклад, кваліфікаційний і професійний потенціали, які характеризують професійно-кваліфікаційні якості персоналу, є прямою характеристикою кадрового потенціалу підприємства. Також є низка складових, які описують психо-фізіологічні характеристики працівника (психофізіологічний, особистісний, моральний), які можна об'єднати в одну особистісну складову.

Отже, на нашу думку, до кадрового потенціалу у складі трудового потенціалу доцільно включити такі складові, які оцінюють: 1) наявність і рух персоналу; 2) ефективність використання персоналу; 3) інтелектуальний потенціал; 4) мотиваційний; 5) кадрова політика підприємства.

Крім поточного кадрового потенціалу, оціненого за допомогою наведених п'яти складових, вважаємо за доцільне зосередити увагу на кадровому резерві підприємства, оскільки останній у межах дослідження загального рівня економічного потенціалу дозволить виявити кадрові можливості підприємства на перспективу.

Щодо соціального потенціалу у складі соціально-трудоного потенціалу підприємства, то, на нашу думку, він має оцінювати як загальні соціальні показники розвитку персоналу, так і рівень благонадійності персоналу з соціальної точки зору.

Отже, соціально-трудогий потенціал підприємства, на нашу думку, має включати трудовий (кадровий потенціал і кадровий резерв) і соціальний потенціали.

Якщо дослідити складові виробничого потенціалу (рис. 6), то можна відмітити переважання у його складі кадрової (трудоної) складової, а також потенціалу основних засобів і технологічного потенціалу. Логіка структуризації науковцями виробничого потенціалу на вищенаведені складові цілком зрозуміла, оскільки при його оцінці головна мета полягає у визначенні потенційних можливостей використання всіх виробничих ресурсів, до числа яких належать матеріально-технічні, трудові, техніко-технологічні, інформаційні, інноваційні тощо. Також беззаперечним є включення до складу виробничого потенціалу відтворювальної складової, яка визначає якість оновлення матеріально-технічної бази виробництва.

Проте, оскільки трудовий потенціал нами вже виділено як окрему складову економічного потенціалу, то з метою усунення дублювання потенціалів для цілей їх наступної оцінки у складі виробничого потенціалу ми його виключаємо. При цьому найзначимішими складовими вважаємо: техніко-технологічний, матеріально-технічний, відтворювальний, інноваційний та інвестиційний.

Попри те, що інвестиційний потенціал розглядається науковцями окремо у складі економічного потенціалу і також структуризується ними та не виділений ними у складі виробничого, вважаємо таку структуризацію помилковою. На нашу думку, саме специфіка здійснення інвестицій у виробничо-господарську (або іншу) діяльність передбачає оцінки виробничо-господарських можливостей (потенціалу) підприємства. Тобто виробничі можливості, сформовані за рахунок вкладений у підприємство коштів, виступають індикатором його потенціалу. Тому не можна включати до економічного потенціалу окремо дві взаємопов'язані складові, що зобов'язує нас включити інвестиційний потенціал до складу виробничого.

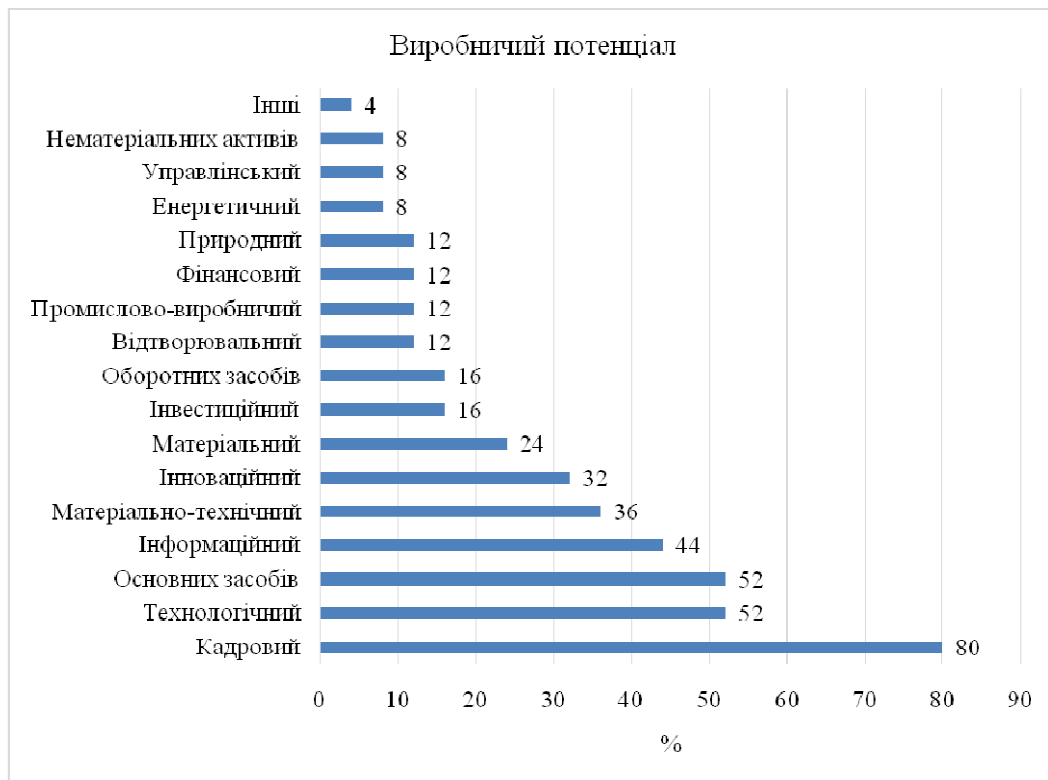


Рис. 6. Частка складових елементів виробничого потенціалу підприємства, яким віддають перевагу досліджені науковці, %

Ще одним важливим видом економічного потенціалу науковці вважають управлінський, у складі якого з урахуванням думок науковців нами виділено організаційний, інформаційний та стратегічний потенціали.

Значну частку у складі економічного потенціалу науковці відводять також інноваційному та інформаційному потенціалам, як окремим видам економічного потенціалу. Проте нами з метою усунення дублювання їх уже включено в інші окремі складові: інноваційний — до складу виробничого, а інформаційний — до складу управлінського. До речі, структуризація науковцями інноваційного потенціалу за змістом досить нагадує виробничий.

Маркетинговий потенціал також насичений науковцями багатьма зайвими, з нашої точки зору, складовими, які дублюються з іншими складовими економічного потенціалу та його підвидів. Тому з усієї різноманітності представлених науковцями складових до складу маркетингового потенціалу нами включено: товарно-збутовий, ринковий, комунікаційний.

Також вважаємо, що оскільки при визначенні сутності економічного потенціалу підприємств корпоративного типу нами було виокремлено корпоративний підхід, то до складу даного потенціалу також доцільно включити корпоративний потенціал. Дослідження показало, що корпоративний потенціал як такий досить мало досліджений науковцями, проте все ж таки наявні окремі дослідження у цьому напрямі. До складу корпоративного потенціалу нами запропоновано

включити складові, що оцінюють якість корпоративного управління на підприємстві в цілому та ефективність діяльності його окремих органів.

Таким чином, ієрархія економічного потенціалу підприємств корпоративного типу набуває вигляду, наведеного на рис. 7.

Таблиця 1

**ІЄРАРХІЯ ПОТЕНЦІАЛІВ У СКЛАДІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПІДПРИЄМСТВ КОРПОРАТИВНОГО ТИПУ**

Економічний потенціал підприємств корпоративного типу					
1. Фінансовий	2. Соціально-трудовий	3. Виробничий	4. Управлінський	5. Маркетинговий	6. Корпоративний
1.1. Фінансової стійкості	2.1. Трудовий	3.1. Техніко-технологічний	4.1. Організаційний	5.1. Товарно-збутовий	6.1. Якість корпоративного управління в цілому
1.2. Ліквідності	2.1.1. Кадровий	3.2. Матеріально-технічний	4.2. Інформаційний	5.2. Ринковий	6.2. Ефективність діяльності органів корпоративного управління
1.3. Фінансових можливостей	2.1.2. Кадрового резерву	3.3. Відтворювальний	4.3. Стратегічний	5.3. Комунікаційний	
1.4. Фінансових ресурсів	2.2. Соціальний	3.4. Інноваційний			
		3.5. Інвестиційний			

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, проведений критичний аналіз поглядів науковців на структуризацію економічного потенціалу підприємства та основних його видів показав досить сильне дублювання вказаних видів потенціалів один в одному. З метою усунення даного дублювання нами було обґрунтовано та побудовано ієрархію потенціалів, яка не містить дублювання, а відповідні види потенціалів зустрічаються у складі потенціалу для цілей подальшої оцінки тільки один раз. Перспективою подальших досліджень визначено розробку методичних підходів до інтегральної оцінки економічного потенціалу підприємств корпоративного типу на основі розробленої ієрархії.

Список літератури

1. Асаул А. Н., Войнаренко М. П., Князев С. Я., Рзаева Т. Г. Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности : монография. Санкт-Петербург : АНО ИПЭВ. 2011. 321 с.
2. Бачевський Б. Є., Заблудська І. В., Решетняк О. О. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 400 с.

3. Дідченко О. І. Маркетинговий потенціал підприємства як складова економічного потенціалу. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 1, т. 3. С. 269-272.
4. Добикіна О. К., Рижигов В. С., Касьянюк С. В., Кокотько М. Є., Костенко Т. Д., Герасимов А. А. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури. 2007. 208 с.
5. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури. 2005. 352 с.
6. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : монография. Сумы : ИТД «Университетская книга». 2002. 310 с.
7. Войнаренко М. П., Осауленко О. Г., Скоробагата Л. В. Економічний потенціал підприємства: обліково-статистичний та інформаційно-технологічний контекст : монографія. Київ : ДП «Інформ.-аналіт. Агентство». 2010. 223 с.

References

1. Asaul A. N., Voinarenko M. P., Knyazev S. Ya. & Rzaeva T. G. (2011). Production and economic potential and business activity of business entities. St. Petersburg: ANO IPEV. [In Russian]
2. Bachevs'kyj B. Ye., Zablods'ka I. V. & Reshetnyak O. O. (2009) Potential and development of the enterprise. Kyiv: Center for Educational Literature [In Ukrainian]
3. Didchenko O. I. (2013) Marketing potential of the enterprise as a component of economic potential. *Teorety'chni i prakty'chni aspekty' ekonomiky' ta intelektual'noyi vlasnosti*. 1, 3. 269-272. [In Ukrainian]
4. Doby'kina O. K., Ry'zhy'kov V. S., Kas'yanyuk S. V., Kokot'ko M. Ye., Kostenko T. D. & Geras'y'mov A. A. (2007) Enterprise potential: formation and evaluation. Kyiv: Center for Educational Literature [In Ukrainian]
5. Krasnokuts'ka N. (2005) Enterprise potential: formation and evaluation. Kyiv: Center for Educational Literature [In Ukrainian]
6. Lapin E. V. (2002) Economic potential of the enterprise. Sums: ITD «University Book». [In Russian]
7. Vojnarenko M. P., Osaulyenko O. G., Skorobagata L. V. (2010) Economic potential of the enterprise: accounting and statistical and information technology context. Kyiv: SE «Inform.-analyst. Agency» [In Ukrainian]

Стаття надійшла в редакцію 00.00.2021