

2. Допуск иностранных инвесторов в стратегические отрасли экономики (правовые основы) : сайт URL: <https://jurkniga.ua/dopusk-inostrannykh-investorov-v-strategicheskie-otrasli-ekonomiki-pravovye-osnovy/>.

## **ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ**

*Приходько Д.О., к.е.н., доцент  
Барабаш В.М.*

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Характерною рисою сучасності є економічна нестабільність, незважаючи на помітні наукові досягнення, в тому числі в області комплексної оцінки та аналізу ефективності бізнесу. Існує явна потреба в подальших дослідженнях і визначенні факторів, що перешкоджають і сприяють економічному прогресу. Один з ключових моментів вирішення проблеми сталого розвитку полягає в зміцненні економічного потенціалу господарюючих суб'єктів.

Сутність потенціалу підприємства, методи та особливості його оцінювання, розглядалися у працях багатьох науковців та дослідників, серед яких Т. Безбородова, І. Яремко, Н. Краснокутська та ін. Проте на даний час не було сформовано єдиних підходів до багатьох питань, у тому числі й до поняття терміну «потенціал підприємства».

Найбільш загальним, на нашу думку, є визначення терміну «потенціалу підприємства» О. Олексюком [1]. Він розуміє його як максимально можливу сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень. Схожим до цих визначень є розуміння потенціалу В. Архангельським: «потенціал – це засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі» [2].

Потенціал підприємства з економічного погляду характеризується як сукупність можливостей. З одного боку, потенціал підприємства – сукупність чинників, які визначають силу, джерела спроможності, запаси, кошти, ресурси та інші резерви, які можуть використовуватися в економічній діяльності, а з іншого – потенціал підприємства характеризується якістю та кількістю ресурсів, якими володіє підприємство, кваліфікацією найманого персоналу, інноваційними, інформаційними й фінансовими можливостями [3].

Економічний потенціал підприємства являє собою миттєву здатність генерувати прибуток, тобто здатність, властиву підприємству в певний момент часу і в характерних цього моменту часу зовнішніх умовах. Це твердження запозичене з [4] з тим лише уточненням, що з його формулювання виключена вказівка на рівень прибутку («прийнятний (для власників) прибуток» в оригіналі). Таке уточнення є принциповим і базується на результатах

дослідження, опублікованих в [5].

Як зазначається у праці [6] потенціал підприємства у сучасній реальній економіці становить дуже складну, динамічну, поліструктурну систему, яка у поєднанні зі зміною фінансово-економічних відносин у реальній економіці потребує нового погляду на вирішення проблеми побудови адекватних теоретичних і концептуальних засад управління процесами формування економічних і виробничих ресурсів сучасного підприємства.

Потенціал підприємства характеризується властивостями, типовими для будь-якої економічної системи: цілісністю, взаємозв'язком і взаємодією елементів, складністю, комунікативністю, ієрархічністю, множинністю опису, здатністю до розвитку, альтернативністю форм функціонування та розвитку, пріоритетом інтересів системи глобального рівня, пріоритетом якості, потужністю [7]. Взаємодія елементів потенціалу підприємства характеризується як статичністю, що проявляється в структурі підприємства, так і динамікою, яка має місце в процесах, що проходять на підприємстві та роблять його «живим організмом», здатним реагувати на зміни зовнішнього середовища. Те, як сформований та організований механізм, впливає на здатність підприємства адаптуватись до змін зовнішнього середовища і, відповідно, розвивати внутрішній потенціал [8].

На основі розгляду підходів щодо визначення економічного потенціалу підприємства, що сформувався в науці, можемо уточнити зміст поняття економічного потенціалу господарюючого суб'єкта як інтегральної характеристики ефективності його діяльності та перспектив розвитку, основу якого складають система ретроспективних і перспективних показників і критерії їх оцінки.

### Література:

1. Олексюк О. І. Управління потенціалом акціонерних товариств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. Київ, 2001. 24 с.
2. Архангельский В. Н., Зиновьев Л. Е. Управление научно-техническим прогрессом в машиностроении. Москва, 1983. 120 с.
3. Герасимчук О. В. Сучасний підхід до дослідження ресурсного потенціалу підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2019. №5 (73). С. 72–76.
4. Шпак С. А. О временной природе конкурентоспособности, экономического потенциала и потенциала развития. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки)*. 2018. № 19. С. 11–18.
5. Брутман А. Б. Категория конкурентоспособности как обобщение понятия экономического потенциала предприятия. *Бизнес Информ*. 2018. № 2. С. 127–134.
6. Сухай О. Є., Яремко І. І. Концептуальні підходи до формування й управління потенціалом підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України Економіка, планування і управління галузі*. 2009. Вип. 19 (94). С. 234–238.

7. Чумаков К.І. Потенціал підприємства як економічна система. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2012. № 4 (55). С. 223–229.

8. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник. Краматорськ : Центр учбової літератури, 2007. 240 с.

## РОЗРОБКА ПАРАДИГМ ЛОГІСТИКИ

*Приходько Д.О., к.е.н., доцент*

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

*Курденко О.В., старший викладач*

*Харківський національний університет радіоелектроніки*

Як відомо з практики розробки парадигм економіки, менеджменту, інженерії, підприємництва, маркетингу та інших важливих сфер діяльності, будь-яка парадигма є результатом апробації основного закону часом, історичною епохою [1-2]. В результаті основний закон перетворюється в парадигму. Парадигма – це глобальна, тобто всесвітня стратегія поведінки людства у конкретній сфері діяльності: економіці, менеджменті, інженерії тощо. Відповідно існують парадигми економіки, менеджменту, інженерії тощо. При цьому парадигми діють, існують на значному відрізку часу. Так, зараз відомі у кожній сфері діяльності тільки дві парадигми: минулі і справжні. В 2013-2019 роках були розроблені й майбутні парадигми всіх основних сфер діяльності. Для розробки парадигм була створена стандартна, універсальна модель розробки парадигм [3]. В таблиці 1 як приклад для ілюстрації приведена модель розробки парадигм економіки.

Таблиця 1 – Модель розробки парадигм економіки

Результати рівнів ФД	Результати етапів фундаментального дослідження (ФД)		
	Об'єкт	Предмет (проблемна частина об'єкту)	Встановлена апробацією залежність вартості від визначальних факторів
Ідея	Вартість	Невідома якісна залежність вартості	<i>Залежність</i> якісна вартості від витрат праці на основі Інтуїції
Гіпотеза	Ідея	Невідома кількісна залежність вартості	<i>Закономірність</i> на основі Логіки окремих фактів практики
Концепція	Гіпотеза	Недоведеність закономірності	<i>Закон</i> економіки (приватний) на основі Логіки доказу
Теорія	Концепція	Непідтверджений всією практикою закон	<i>Закон</i> економіки приватний підтверджений всією практикою
Основна Теорія	Теорії	Неузагальнені приватні закони економіки	<i>Основний</i> закон економіки: «Вартість дорівнює витратам праці» на основі узагальнення усіх приватних законів економіки
Наука	Основна теорія	Основний закон економіки, неапробований Часом	<i>Парадигми</i> економіки