

Інформаційна техніка може сприяти виконанню цих вимог. Визначеного підвищення ефективності можна досягти і за допомогою локальних обчислювальних систем, але прозорість і гнучкість значно зростають лише в результаті застосування інтегрованих інформаційних і управлінських систем, що “переступають” межі між підрозділами підприємства.

Інтеграція інформаційних процесів означає, що будь-яка інформація готується і записується в базу даних тільки один раз, причому вона може використовуватися для різних цілей. Інформаційні процеси взаємопов'язані і взаємодіють за посередництвом єдиної бази даних. Тому зміст і структуру всієї бази даних треба проектувати разом з урахуванням вимог всіх інформаційних систем підприємства.

Принцип використання апаратних і програмних модулів. Під апаратним модулем розуміють уніфікований функціональний вузол радіоелектронної апаратури, виконаний у вигляді самостійного виробу. Модулем програмного забезпечення можна вважати уніфікований, деякою мірою самостійний, програмний елемент, що виконує визначену функцію в загальному програмному забезпеченні. Дотримання принципу використання програмних і апаратних модулів дасть змогу:

- забезпечити сумісність обчислювальної техніки і програмного забезпечення на різних рівнях керування;
- підвищити ефективність функціонування логістичних інформаційних систем;
- знизити їхню вартість;
- прискорити їхню побудову.

Принцип можливості поетапного створення системи. Логістичні інформаційні системи, побудовані на базі ЕОМ, як і інші автоматизовані системи керування, є системами, що постійно розвиваються. Це означає, що під час їхнього проектування необхідно передбачити можливість постійного збільшення кількості об'єктів автоматизації, можливість розширення складу реалізованих інформаційною системою функцій і кількості розв'язуваних задач. При цьому варто мати визначення етапів створення системи, тобто вибір першочергових задач істотно впливає на подальший розвиток логістичної інформаційної системи і на ефективність її функціонування.

Принцип чіткого встановлення місць стику. “У місцях стику матеріальний і інформаційний потік переходить через межі правочинності і відповідальності окремих підрозділів підприємства чи через межі самостійних організацій. Забезпечення плавного подолання місць стику є одним з важливих завдань логістики”.

Принцип гнучкості системи з погляду специфічних вимог конкретного застосування. Принцип прийнятності системи для користувача діалогу “людина – машина”.

1. Сергеев В.И., Григорьев М.Н., Уваров С.А. *Логистика: информационные системы и технологии: учебно-практ. пособ.* – М.: Альфа-Пресс, 2008. – 608 с. 2. Родкина Т.А. *Информационная логистика*. – М.: Экзамен, 2001. – 288 с. 3. Бакаев О.О., Кутах О.П., Пономаренко Л.А. *Теоретичні засади логістики: підруч.* – У 2 т. – К.: Київ. ун-т економіки і технологій транспорту, 2003. – Т 1. 430 с.

УДК 330.35

Л.В. Коваль

Національний університет “Львівська політехніка”

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА

© Коваль Л.В., 2010

Проаналізовано теоретичні підходи щодо визначення сутності категорії “економічний потенціал”, розглянуто та показано схематично структуру економічного потенціалу підприємства.

Ключові слова: економічний потенціал, підприємство, структура, ресурси, можливості.

Theoretical approaches are analysed in relation to determination of essence of category “economic potential”, it is considered and rotined schematically structure of economic potential of enterprise.

Keywords: economic potential, enterprise, structure, resources, possibilities.

Постановка проблеми. Виконання сформульованих завдань діяльності підприємств в умовах динамічних економічних змін, посилення конкурентної боротьби визначається наявним економічним потенціалом і його відповідністю можливостям ринку. Втримати та зміцнювати свої позиції на ринку є чи не

найважливішим завданням для кожного підприємства. Раціональне та ефективне використання матеріальних, виробничих і трудових ресурсів, пошук нових можливостей, впровадження новітніх досягнень науково-технічного прогресу, своєчасні креативні управлінські рішення визначають перевагу підприємства над конкурентами та стійкий економічний розвиток.

Економічний потенціал окреслює наявні та приховані можливості, кількісний і якісний склад ресурсів, визначає стан підприємства в перспективі, шлях подальшого розвитку. Розвиток підприємства настає тоді, коли покращуються виробничі або бізнес-процеси чи управління ними і внаслідок цього підвищується ефективність діяльності підприємства в поточному періоді часу порівняно з базовим.

Складна ситуація на вітчизняних підприємствах в період кризи, відсутність необхідного розвитку і навіть стабільності відображає недостатньо враховані можливості чи нераціонально використані ресурси, а в підсумку – невикористаний потенціал.

Це зумовлює необхідність дослідження економічного потенціалу, його сутності та структури, для забезпечення стійких позицій підприємства на ринку, завоювання хорошої репутації, виявлення можливостей підвищення конкурентоспроможності з врахуванням перспектив прибутковості та зростання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання дослідження сутності категорії “економічний потенціал”, проблеми його формування, оцінки та управління розглядаються у працях вітчизняних вчених, таких як О.Ф. Балацький, Б.Є. Бачевський, В.Г. Бикова, Л.С. Головова, Т.В. Калінеску, Н.С. Краснокутська, І.В. Заблодська, Є.В. Лапін, Б.М. Мізюк, О.І. Олексюк, І.П. Отенко, О.О. Решетняк, І.М. Репіна, В.В. Россоха, В.Ф. Савченко, М.В. Савченко, Л.В. Скоробогата, О.С. Федонін та ін. Дослідженню структури потенціалу приділяють увагу і найповніше висвітлюють його в своїх роботах науковці О.В. Ареф’єва, Н.С. Краснокутська, Є.В. Лапін, О.І. Олексюк, І.М. Репіна, О.С. Федонін та ін. Аналіз літератури свідчить про постійне зацікавлення вчених-економістів цією категорією, розгляд сутності та структури, а також проблем оцінки та управління. При цьому виявляються відмінності та досі немає єдиного підходу в трактуванні, структуруванні, визначенні механізму формування та оцінювання економічного потенціалу. Це зумовлює необхідність та актуальність подальших досліджень у цьому напрямі.

Цілі статті. Метою дослідження є аналіз теоретичних підходів щодо визначення категорії “економічний потенціал підприємства”, уточнення її сутності та опис основних структурних елементів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний потенціал як категорія досліджується на макро- та мікрорівнях. Більшість вчених вивчають економічний потенціал на рівні держави [3, 16], хоча деякі науковці розглядають економічний потенціал підприємства, трактуючи його як окрему систему [11, 13], або як один з видів чи елементів структури потенціалу [14]. Також огляд літератури показав, що між термінами “економічний потенціал підприємства” та “потенціал підприємства” часто не бачать різниці, розуміючи при цьому одне й те саме. Економічний потенціал підприємства і його структура потребують комплексного дослідження з урахуванням всіх наукових думок та ідей. Тому справедливим та доцільним є розгляд категорії “економічний потенціал” у ретроспективно-етимологічному контексті. Спочатку доцільно розглянути особливості підходів до визначення поняття “потенціал”, а потім перейти до аналізу понять “економічний потенціал”, і вже пізніше, в контексті розвитку уявлень про підприємство як суб’єкт господарської діяльності, до визначення поняття “економічний потенціал підприємства”.

Термін “потенціал” в економічній літературі розуміють неоднозначно. Відповідно до словникових визначень це поняття походить від латинського “potential” – міцність, сила. В етимологічному словнику російської мови відзначається походження слова як запозиченого в XIX ст. із французької мови, де “potentiel” взято з латинської “potentialis”, похідного “potens” – “здатний”, “спроможний”, буквально – “здатний бути” [10]. З часом значення розширилося до загальнішого тлумачення як “наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення чогось” [9]. У “Великому тлумачному словнику української мови” потенціал розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов [5]. Отже, це багатозначний термін, який може вживатись в багатьох галузях знань (зокрема економіки) та на різних рівнях (держави, підприємства, окремої людини). В “Економічній енциклопедії” вказується, що потенціал – це наявні в економічного суб’єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети [8]. Вказуючи на значення потенціалу на рівні підприємства, американський учений І. Ансофф зазначав, що “потенціал для досягнення цілей організації в майбутньому є одним з кінцевих продуктів стратегічного управління. Стосовно фірми цей потенціал полягає з боку “входу” – у фінансових, сировинних і людських ресурсах, інформації; а з боку “виходу” – виробленої продукції і послуг, випробуваних з точки зору потенційної прибутковості; з набору правил соціальної поведінки, дотримання яким дозволяє організації постійно добиватися своїх цілей” [1].

Дослідження показало, що в більшості публікацій категорія “економічний потенціал” вживається на макрорівні або як елемент чи один з видів потенціалу підприємства. Тільки деякі вчені виділяють цю категорію як окремих об’єкт дослідження, який має певну структуру, яким можна управляти, аналізувати та оцінювати.

У понятійно-термінологічному словнику “Економіка: від А до Я” [7] “економічний потенціал” визначають як спроможність економіки країни, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничу діяльність, випускати продукцію, товари, надавати послуги, задовольняти попит населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва та споживання. Вчений О.Ф. Балацький визначає економічний потенціал, як сукупну здатність наявних економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу корисності, відповідного потребам суспільства на певному етапі його розвитку [3]. При цьому виділяється тільки ресурсний аспект. Також ресурсний підхід описує М.В. Савченко, однак трактує економічний потенціал як складну економічну систему функціональних відносин між елементами реального і потенційного рівнів розвитку підприємства, що відбиває його готовність у певний час мобілізувати ресурсні можливості для досягнення поставлених цілей з максимальною ефективністю у процесі оптимальної взаємодії з зовнішнім середовищем [17]. Категорію “потенціал підприємства” Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов характеризують як сукупність організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників середовища бути спрямовані на реалізацію діяльності підприємства, метою якої є задоволення нових потреб суспільства [11].

Такі ресурсні тлумачення не відображають всієї повноти досліджуваної категорії.

О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк вважають, що основний зміст поняття “потенціал підприємства” полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси [19].

У дослідженні В.В. Россохи потенціал підприємства – це сукупність наявних у економічного суб’єкта ресурсів і можливостей, що можна використати для досягнення поставленої мети. Можливості підприємства розкриваються через ресурси, їхню оптимальну структуру й уміння раціонально використовувати територіальні особливості, природні умови, традиції, які склалися у виробничих відносинах, безпосередньо впливають на результативні показники виробничої діяльності й у сукупності визначають виробничу і комерційну спроможність суб’єкта господарювання [15].

На думку інших вчених, потенціал підприємства є реальною або ймовірною здатністю виконувати цілеспрямовану роботу [6]. Зокрема, зазначається, що для цілей аналізу потенціал підприємства доцільно поділяти на чотири категорії: базовий (забезпечує підприємству можливість досягти основних комерційних цілей, створити економічні цінності й одержати прибутки; пов’язаний з конкурентними перевагами підприємства); прихований (активи, що не є перевагою на сучасному етапі, але в перспективі можуть трансформуватись у базові кошти: кадровий потенціал, накопичений досвід роботи в певній сфері бізнесу); збитковий потенціал (характеризується нераціональними структурою управління, виробничим процесом, технологією, що зумовлює неефективне використання ресурсів підприємства); пересічний потенціал (наявність у підприємства активів, що забезпечують ефективне використання інших потенціалів).

Спираючись на сучасні наукові погляди щодо природи виникнення та існування підприємств, все більше значення організаційного розвитку як пріоритетного чинника у досягненні успіху і забезпеченні життєздатності в ринковому середовищі, потенціал підприємства розглядають як можливості системи його ресурсів, здатностей і компетенцій створювати цінність для зацікавлених сторін [12]. Поняття “здатності” та “компетенції” етимологічно походять від “можливості”. Можливості полягають в змозі здійснити певну дію або послідовність дій. Здатності проявляються у властивостях ресурсів інтегровано виконувати завдання або дію, обумовлюють їх використання. Компетенції трактуються як сукупність навичок, досвіду, накопичених знань у певній галузі діяльності, мають характер виявлених здатностей. Втілення можливостей відбувається через створення підприємством цінностей, які є універсальною характеристикою виконання основних поставлених завдань. Цінності, які створюються, конкретизуються у результатах, а саме у набутих підприємством вигодах. Однак потенціал характеризується і наявними ресурсами, а не тільки можливостями їх системи.

За дослідженнями Л.В. Скоробогатої, економічний потенціал підприємства – це сукупність органічно взаємопов’язаних ресурсів та їх здатність забезпечувати основні бізнес-процеси в заданих межах ризику з метою набуття економічних вигод [18].

Однак існує наукова позиція, згідно з якою економічний потенціал підприємства є ширшим поняттям, ніж потенціал підприємства [13]. Основним елементом, що визначає величину і умови зростання економічного потенціалу, є потенціал підприємства, який є частиною економічного потенціалу і відрізняється від останнього тим, що в його структуру не входять економічні зв’язки, які повністю належать до виробничих зв’язків первинних ланок промисловості і розглядається як сукупні можливості максимально можливого обсягу виробництва матеріальних благ і послуг в умовах, які забезпечують найефективніше використання за часом і продуктивністю наявних економічних ресурсів. За такого трактування поняття “економічний

потенціал” стосовно окремого підприємства характеризує не стільки виробничі можливості (виробничу потужність), скільки інтегральні здібності підприємства максимально задовольняти потреби споживачів і враховувати інтереси держави, оптимально використовуючи наявні економічні ресурси.

Підприємство розглядається як відкрита система, а економічна складова його діяльності є основною і виступає головним об’єктом управління й аналізу, тому категорія “економічний потенціал підприємства” вважається тотожною до категорії “потенціал підприємства”.

Підсумуємо: в усіх трактуваннях потенціалу підприємства його сутність нерозривно пов’язана з ресурсами та можливостями. Втілення підприємством можливостей у дійсність з використанням ресурсів перетворюється на набуття економічних вигод.

Дослідження потенціалу підприємства як складного економічного явища неможливе без вивчення його внутрішньої будови. Важливе значення має його елементний склад 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.

Підприємства різних галузей та масштабів діяльності матимуть різну структуру потенціалу. Однак гіпотетично існує певна сукупність взаємопов’язаних базових елементів і відсутність будь-якого з них унеможлиблює діяльність підприємства як економічного суб’єкта [12].

Базова структура потенціалу для усіх видів однакова, і залежить від рівня втілення (наявний потенціал та потенціал розвитку), рівня використання (реалізований та нереалізований) та доцільності існування невикористовуваного потенціалу (резерв та надлишок). Така структура єдина і властива різним видам потенціалу [4].

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. Галузева ознака враховується під час формування структури конкретного підприємства.

Основними підходами до визначення структури економічного потенціалу підприємства є ресурсний, функціональний та змішаний.

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 [13]. 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 [4]. 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 [12].

За функціонального підходу поділ на структуротвірні елементи здійснюється за видами діяльності підприємства: основні (постачання, виробництво, збут) та допоміжні (складання звітності, зберігання продукції, обслуговування виробничих фондів тощо). 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.

За 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 потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал 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 [19].

Так, потенціал досліджується не тільки з позицій його ресурсного розуміння або сукупності можливостей випускати певну продукцію, створювати певний ефект чи досягти певної мети. Водночас визначають його внутрішню будову значно ширше, ніж через дослідження структури ресурсів або його функціональних можливостей. Вважається, що найдоцільнішим є змішаний підхід, коли структуризація потенціалу здійснюється за декількома критеріями: складом ресурсів і виконуваними функціями або зв'язками з матеріально-речовинною та суспільною формою прояву можливостей. Під час визначення змісту економічного потенціалу як фундаментального поняття облікової концепції, П(С)БО спираються на економічну реальність, а не на юридичну форму, ресурсно-майнову сутність чи обмежуються лише потенційною ефективністю. Економічний потенціал, що притаманний підприємству як суб'єкту господарювання, розглядається стандартами як можливість втілення майбутніх економічних вигод прямо чи опосередковано в потоки грошових коштів чи їх еквівалентів і може бути поданий за структурою в різних аспектах (рис. 1) [18].

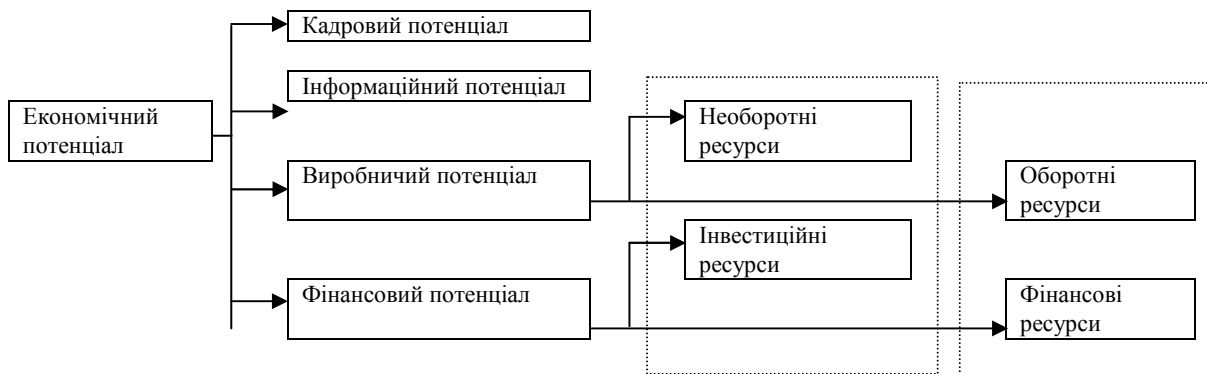


Рис. 1. Структура економічного потенціалу на засадах інформаційного підходу та в категоріях П(С)БО (за Л.В. Скоробогатою)

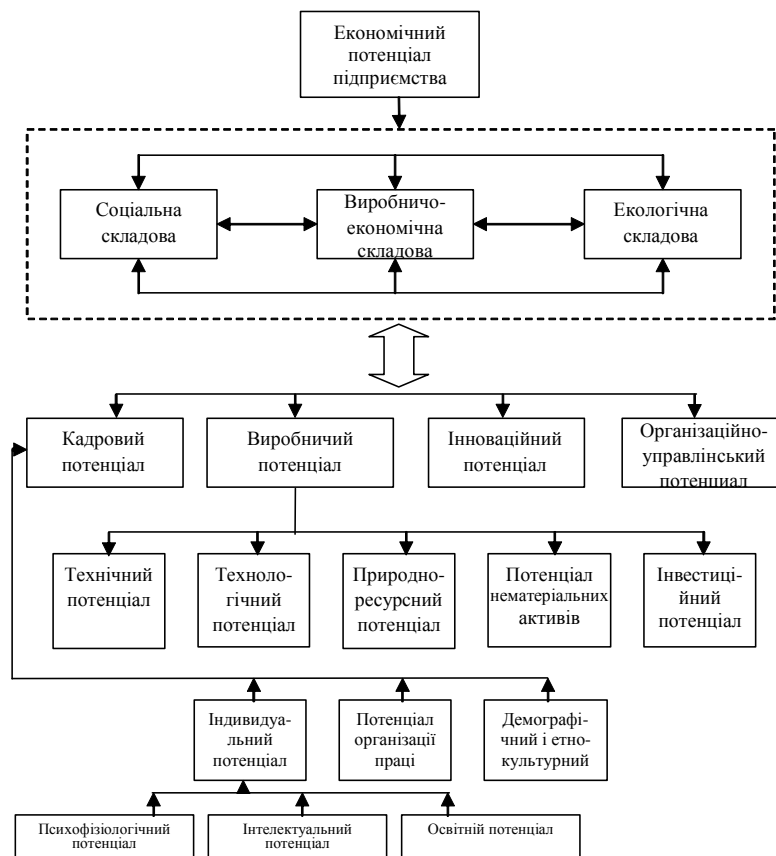


Рис. 2. Структура економічного потенціалу підприємства (за Є.В. Лапіним)

Вважаємо, що такий вигляд структури, хоч і виділяє найвагоміші складники, однак не відображає всіх основних елементів потенціалу, що не відповідатиме потребам аналізу та оцінювання.

На нашу думку, найповніше відображена структура економічного потенціалу підприємства в дослідженнях Є.В. Лапіна (рис. 2) [13]. Основою поділу на складові є виділення окремих підсистем. Однак варто зазначити, що задля сукупної оцінки потенціалу в структурі необхідно виділити інформаційний потенціал. Крім того, виокремлення природно-ресурсного потенціалу можливе лише для певних підприємств, враховуючи вид їхньої діяльності.

Узагальнюючи аналіз літературних джерел, економічний потенціал підприємства доцільно розуміти як сукупність наявних ресурсів та можливостей їх трансформувати, щоб досягти економічних вигод. Пропонується виділити такі елементи економічного потенціалу підприємства (рис. 3.): трудовий, виробничий, фінансовий, інноваційний та інформаційний потенціали.

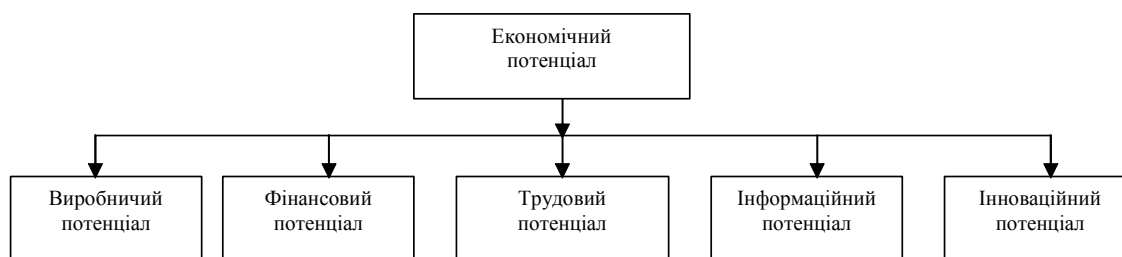


Рис. 3. Структура економічного потенціалу підприємства (власна розробка)

Таке бачення структури економічного потенціалу підприємства буде зручним у практичному застосуванні під час оцінювання, дасть змогу проаналізувати його елементи на кожному етапі, як під час формування, так і в ході функціонування підприємства.

Структурування економічного потенціалу підприємства є початковою умовою для виділення його основних характеристик задля використання, розвитку, відтворення і нарощування потенціалу, формування його стану відповідно до поставлених завдань підприємства. А першим етапом технології управління потенціалом підприємства є оцінка його структури, динаміки та ефективності використання. Правильно вибрана стратегія управління потенціалом визначає успіх у будь-якій підприємницькій діяльності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Кожне підприємство, як складна економічна система, володіє потенціалом, який можна сформувати, проаналізувати, оцінити та управляти ним. Тепер, в умовах затяжної кризи, нестабільного зовнішнього середовища, змінного законодавства, зокрема податкового, необхідно вміло використовувати потенціал підприємства як з метою збереження своїх позицій на ринку, так і для розвитку в майбутньому. А для цього необхідно розуміти його сутність. Багато науковців працюють над дослідженням економічного потенціалу підприємства, і це питання все більше зацікавлює нових вчених. Однак досі немає єдиного визначення цієї категорії, тому є потреба в її однозначному тлумаченні та подальшому дослідженні.

Під час визначення структури економічного потенціалу підприємства розрізняють ресурсний, функціональний та змішаний підходи. Останній дає найповніше уявлення про його склад. Однак як основний елемент треба виділяти ресурси та все, що пов'язане з функціонуванням підприємства, оскільки саме за такого підходу можна сформувати систему показників для оцінювання та аналізу видів діяльності та оптимального складу ресурсів. Проте питання структуризації потенціалу належить до найменш розроблених та досить дискусійних. З метою ефективного управління, аналізу та оцінювання актуальним залишається вибір оптимальної структури економічного потенціалу підприємства, яка б найповніше задовольняла вимоги менеджменту підприємства.

Подальші дослідження спрямовані на розроблення комплексної методики оцінювання економічного потенціалу підприємства, зокрема впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства, забезпечення ресурсами та ефективністю їх використання, якості процесу виробництва продукції та управління підприємством, тенденцій зміни властивостей економічного потенціалу підприємства.

1. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / И. Ансофф. науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с. 2. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия: моногр. Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. Харьков: ИНЖЭК, 2003. – 179 с. 3. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: моногр. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 972 с. 4. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблоська, О.О. Решетняк; навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с. 5. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ “Перун”, 2002. –

1440 с. 6. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Рацупкіна; навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с. 7. Економіка: від А до Я: Понятійно-термінол. слов. // О.В. Куроченко, М.А. Копнов, В.П. Сладкевич та ін. – К.: ДП “Видавничий дім “Персонал”, 2008. – 368 с. 8. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 // Редкол.: ... С.В. Мочерний (відп. ред) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. – 952 с. 9. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера // За ред. Р. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна фундація, ТзОВ “Книгодрук”, 2000. – 704 с. 10. Етимологічний словарь русского языка // Под ред. Шаинского Н.М. – М., 1994. – 588 с. 11. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: моногр. / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с. 12. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: моногр. / Н.С. Краснокутська. – Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с. 13. Лапин Е.В. Економічний потенціал підприємств промисленості: формування, оцінка, управління [Текст]: дис. ... д-ра екон. наук : 08.07.01 / Лапин Евгений Васильевич. – Сумы, 2006. – 432 с. 14. Мізюк Б.М. Системні основи теорії та інструментарій менеджменту підприємства: моногр. / Б.М. Мізюк. – Львів: Коопосвіта, 2000. – 418 с. 15. Россоха В.В. Теоретико-методичні засади формування, розвитку та оцінювання виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства / В.В. Россоха. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 94 с. 16. Савченко В.Ф. Потенціал національної економіки України: моногр. / В.Ф. Савченко; Міністерство освіти і науки України, Чернігівський державний інститут економіки і управління. – Чернігів: ЧДІЕіУ, 2009. – 273 с. 17. Савченко М.В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств [Текст]: дис. ... к.е.н.: 08.06.01 / Савченко Марина Васи́лівна – Харків, 2004. – 190 с. 18. Скоробогата Л.В. Оцінка та технології обліку економічного потенціалу діяльності підприємств [Текст]: дис. ... к.е.н.: 08.06.04 / Скоробогата Лариса Вікторівна; “Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України”. – Київ, 2005. – 220 с. 19. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч.-метод. посіб. для самостійного вивчення дисципліни / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк; Міністерство освіти і науки України, Київський національний економічний університет. Київ: КНЕУ, 2005. – 261 с. 20. Хомяков В.І. Управління потенціалом підприємства / В.І.Хомяков, І.В. Бакум. – К: Кондор, – 2009. – 400 с.

УДК 330.8(082)

В.В. Козик, Ю.І. Сидоров

Національний університет “Львівська політехніка”

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ З ПОГЛЯДУ ЕВОЛЮЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

© Козик В.В., Сидоров Ю.І., 2010

З позицій теорії еволюційної економіки розглянуто проблеми інноваційних процесів в Україні. Показано, що причиною індиферентності підприємців до випуску високотехнологічної продукції є не брак інформації та інертність, а природні економічні явища. Інноваційні процеси з випуску високотехнологічної продукції повинна профінансувати держава і взяти під свою опіку.

Ключові слова: інноваційні процеси, Україна, еволюційна економіка.

From positions the theory of evolutionary economics the problems of innovative processes are considered in Ukraine. It is rotined that reason of indifference of businessmen to the output of highly technological products is a not shortage of information and sluggishness, but natural economic phenomena. Innovative processes from the output of highly technological products must be financed the state and taken by it under the guardianship.

Keywords: innovative processes, Ukraine, evolutionary economics.

Постановка проблеми. Незважаючи на те, що в Україні законодавчо закріплена мета та принципи державної інноваційної політики, практика засвідчує сповільнені темпи інноваційного оновлення виробництва. За звітами Держкомстату, успіхи у впровадженні інновацій є незначними, а самі підприємства – суб’єкти інновацій – виглядають неуспішними, індиферентними до будь-яких інновацій, а тому неконкурентоспроможними на внутрішньому, а ще більше на зовнішньому ринках. Причини такого проблемного розвитку розглядаються з різних поглядів, тому вони є актуальними передовсім в практичному аспекті.