

Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики

Государственная организация высшего профессионального образования
«Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»

На правах рукописи

Гречина Ирина Викторовна



**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ
АНАЛИЗА ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством:
экономика предпринимательства

Диссертация
на соискание ученой степени
доктора экономических наук
Том 1

Экземпляр диссертации идентичен по содержанию с другими экземплярами, которые были предоставлены в диссертационный совет.
Ученый секретарь диссертационного совета Д01.004.01
Германчук А.Н.



Научный консультант:
доктор экономических наук,
профессор Орлова В.А.

Донецк – 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ		4
РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ	ОСНОВЫ	
ИССЛЕДОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКИХ	СИСТЕМ	
1.1	Сущность и содержание потенциала экономических систем.....	17
1.2	Эволюция системного подхода как методологическая основа исследования потенциала экономических систем.....	26
1.3	Основные направления развития экономической мысли в сфере потенциологии экономических систем.....	42
1.4	Структура потенциала экономических систем.....	65
	Выводы по разделу 1.....	79
РАЗДЕЛ 2. ТЕОРЕТИКО - МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К	АНАЛИЗУ ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	
2.1	Предпосылки формирования анализа потенциала экономических систем.....	80
2.2	Подходы к определению концептуальных направлений анализа потенциалов организованности и функциональных связей экономических систем	105
2.3	Определение концептуальных направлений анализа потенциала взаимодействующих процессов экономических систем.....	126
2.4	Концепция анализа потенциала развития, совершенствования и возможностей экономических систем.....	142
	Выводы по разделу 2.....	166
РАЗДЕЛ 3. НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ	ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	
3.1	Подходы к анализу потенциала организованности и функциональных связей экономических систем.....	167
3.2	Научное обоснование методического подхода к анализу потенциала взаимодействующих процессов экономических систем.....	191
3.3	Научно-методические подходы к анализу потенциалов	

развития, совершенствования и возможностей экономических систем.....	209
Выводы по разделу 3.....	227
РАЗДЕЛ 4. АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ, КАК ОСНОВА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ	
4.1 Мониторинг потенциала развития молочной отрасли на продовольственном рынке Донецкой Народной Республики.....	228
4.2 Исследование потенциалов организованности и функциональных связей экономических систем.....	244
4.3 Анализ потенциала взаимодействующих процессов экономической системы.....	263
4.4 Оценка потенциала развития, совершенствования и возможностей экономической системы.....	284
Выводы по разделу 4.....	301
РАЗДЕЛ 5. МНОГОКРИТЕРИАЛЬНЫЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
5.1 Моделирование методики многокритериальной оценки потенциала экономических систем.....	302
5.2 Потенциалогический анализ экономических систем.....	319
5.3 Технология процесса разработки и принятия управленческих решений по результатам анализа потенциала ЭС	332
Выводы по разделу 5.....	347
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	348
СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ И УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ.....	356
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	357
ТОМ.2 ПРИЛОЖЕНИЯ	

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. В настоящее время хозяйствующие экономические системы (ЭС) Донецкой Народной Республики (ДНР) вынуждены работать в сложных финансовых условиях, predetermined рядом объективных факторов. Это оказывает немаловажное влияние на их целевую направленность, эффективность использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов, качество принятия управленческих решений, а также ставит под угрозу возможность их дальнейшего роста и развития. В таких условиях право на существование получают только те ЭС, которые смогут верно оценить свой потенциал развития, что актуализирует вопросы его глубокого, комплексного, системного изучения.

Развитие философии возможного, науки энвироники и потенциологии, теории целеполагания и идеи целесообразности, научной парадигмы системного подхода позволяет по-новому взглянуть на потенциал ЭС, его структурные элементы. Исходя из этого, на первый план выходят необходимость определения сущности и содержания потенциала ЭС, его классификационных признаков, направлений структурирования (организованности, функциональных связей, взаимодействующих процессов, развития, совершенствования и возможностей), совершенствование теоретико-методологических подходов к анализу.

Объективный характер данных процессов ставит перед экономической наукой и практикой задачу по разработке и внедрению принципиально новых научно-методических подходов к анализу потенциала с целью разработки рекомендаций, направленных на приумножение потенциальных возможностей ЭС.

Финансовое благополучие предприятий в ДНР напрямую зависит от их конкурентоспособности, в основе которой лежит эффективное управление потенциалом. При этом ключевой проблемой является отсутствие единого теоретико-методологического подхода к развитию системы его анализа, что

негативно влияет на процесс принятия эффективных управленческих решений, направленных на развитие предпринимательской деятельности ЭС.

Особое значение анализ потенциала ЭС приобретает в условиях мирового политического кризиса. Его использование в рамках антикризисного управления будет способствовать своевременному выявлению резервов повышения уровня потенциала ЭС и принятию действенных мер по мобилизации имеющихся ресурсов.

Таким образом, в современных условиях вопросы качественного, многокритериального анализа потенциала ЭС становятся приоритетными. Его использование в практической деятельности ЭС необходимо для своевременного выявления скрытых потенциалов, которые имеют, как правило, как положительную, так и отрицательную модальность и оказывают влияние на вектор ее развития, а также потенцируют ее возможности на всех этапах жизненного цикла. Вышеизложенное подтверждает своевременность, актуальность и практическую востребованность диссертационной работы.

Степень разработанности проблемы. Вопросам познания терминологической сущности, научной атрибуции категории «потенциал», проблемам его структурирования и моделирования посвящены труды таких ученых, как: Л. Абалкин, Е. Азарян, У. Алиев, А. Андреев, С. Аптекарь, Б. Бачевский, Н. Белопольский, Л. Балабанова, А. Богданов, В. Бочарников, И. Бузько, В. Вернадский, А. Вишняк, Л. Гаевская, Л. Головкова, О. Головинов, Г. Губерная, С. Дрожжина, С. Дуда, В. Железняк, П. Заремба, В. Захарченко, Г. Киндрацкая, Н. Краснокутская, Е. Лапин, И. Максименко, В. Малыгина, К. Мамонова, О. Минаев, И. Мягих, Л. Омелянович, В. Орлова, В. Пастухов, Ю. Петрушевский, Ж. Пиаже, Ю. Плетень, Ф. Поклонский, А. Половян, Е. Попов, В. Припотень, Л. Сабадырева, А. Садеков, Е. Сардак, В. Свободин, И. Сорока, В. Тисунова, Д. Тищенко, Р. Топлежников, О. Федонин, М. Фомина, Д. Черников, О. Шаманская, М. Эпштейн и др.

Проблемы аналитической идентификации потенциала ЭС рассмотрены в работах И. Балабанова, М. Билык, В. Блонской, Н. Возияновой, Л. Гиляровской,

А. Гинзбург, Г. Гогиной, Т. Головки, А. Гордиенко, Г. Гринева, А. Давыдова, И. Демко, О. Ефимовой, И. Житной, В. Ивахненко, В. Ковалева, М. Ковальчук, Т. Косовой, Г. Крамаренко, Г. Лиференко, В. Мец, Е. Мных, П. Попович, В. Приймак, С. Пястолова, Н. Русак, И. Сименко, П. Сухарева, О. Шепеленко и др.

Вместе с тем с научной точки зрения, а также на практике остается недостаточно исследованной проблема оптимального взаимодействия всех элементов системы потенциала ЭС, их аналитическая интерпретация. В первую очередь, недостаточно рассмотрены теоретико-методологические вопросы, связанные с развитием анализа потенциала ЭС и его структурных составляющих (элементов). Это тем более важно для хозяйствующих ЭС ДНР, так как разработка эффективной экономической политики их развития, максимально направленной на общую оценку потенциальных возможностей в процессе осуществления предпринимательской деятельности, требует дальнейшего совершенствования теории и методологии анализа их потенциала.

Актуальность перечисленных проблем, их недостаточная разработанность и практическое значение обусловили основную цель и задачи исследования.

Цель и задачи исследования. Целью диссертационной работы является комплексное решение проблемы формирования теоретических и методологических основ развития анализа потенциала ЭС посредством его рассмотрения в качестве отдельного вида экономического анализа с присущими ему целями, задачами, предметом, объектом, принципами, критериями, концепцией, подходами, методами и методиками и направленного на многокритериальную оценку эффективности предпринимательской деятельности.

Достижение указанной цели требует решения следующих теоретико-методологических и прикладных задач:

раскрыть сущность и содержание потенциала ЭС;

проследить эволюцию развития системного подхода как методологической основы изучения потенциала ЭС;

исследовать основные направления развития экономической мысли в сфере потенциологии ЭС;

структурировать потенциал ЭС;

исследовать общетеоретические подходы к анализу потенциала ЭС;

изучить теоретико-методологические подходы к разработке концепции анализа потенциала организованности и функциональных связей ЭС;

разработать теоретико-методологические подходы к определению концептуальных направлений анализа потенциала взаимодействующих процессов ЭС;

формализовать концептуальные направления анализа потенциала развития, совершенствования и возможностей ЭС;

разработать научно-методический подход к анализу потенциала организованности и функциональных связей ЭС;

сформировать научно-методический подход к анализу потенциала взаимодействующих процессов ЭС;

разработать научно-методический подход к анализу потенциалов развития, совершенствования и возможностей ЭС;

провести мониторинг потенциала развития молочной отрасли на продовольственном рынке ДНР;

исследовать потенциал организованности и функциональных связей ЭС;

адаптировать в практическую деятельность молокоперерабатывающих предприятий методику анализа потенциала взаимодействующих процессов ЭС;

оценить потенциал развития, совершенствования и возможностей ЭС;

смоделировать методику многокритериальной оценки потенциала ЭС;

апробировать методику многокритериальной оценки потенциала ЭС;

обосновать целесообразность использования технологии процесса разработки и принятия управленческих решений по результатам анализа потенциала ЭС на основе *Fuzzy Technology*.

Объектом исследования являются процессы развития анализа потенциала ЭС на основе философии возможного, системного подхода, законов энвироники, многокритериальной оценки и современной технологии процесса разработки и принятия управленческих решений.

Предмет исследования – теоретико-методологические основы и прикладные направления развития анализа потенциала ЭС.

Диссертация выполнена в соответствии с Паспортом специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика предпринимательства (п. 8.2. «Основные направления развития экономической мысли в сфере предпринимательства», п. 8.11. «Технология процесса разработки и принятия управленческих решений в предпринимательских структурах», п. 8.19. «Многокритериальные оценки эффективности предпринимательской деятельности»).

Научная новизна полученных результатов заключается в том, что в диссертации разработана концепция, развиты теоретические, методологические и методические подходы к анализу потенциала ЭС.

По итогам исследования получены следующие результаты, характеризующиеся научной новизной:

впервые:

предложена концепция развития анализа потенциала ЭС, которая состоит из пяти направлений, последовательная реализация которых позволяет сформировать теоретические, методологические и научно-методические подходы к его реализации и выработать научно-практические рекомендации по повышению его эффективности и трех блоков, взаимосвязанных между собой процессами ассимиляции, аккомодации, стагнации, преобразования и дезадаптации, имеющих свои критерии модальности («необходимое», «реальное», «возможное») и направления потенциации («структуризация», «деконструкция» и «конструирование»), которые в сочетании дают эффект модального круговорота, позволяющего своевременно выявить возможности универсалии или альтернативы с целью принятия своевременных управленческих решений, направленных на повышение эффективности предпринимательской деятельности. Принципиальным отличием авторской концепции является то, что в ее основе лежит новый отдельный вид экономического анализа – потенциалогический;

определены концептуальные условия анализа потенциала организованности и функциональных связей ЭС, базирующиеся на ключевых элементах общей доктрины потенциалогического анализа, частной целевой составляющей потенциала (потенциал систем управления, потенциал организованности, кадровый потенциал, функциональный потенциал) и системном подходе, что благоприятствует развитию процесса моделирования его основных методик;

выдвинута идея концептуального развития анализа потенциала взаимодействующих процессов ЭС как основы моделирования многокритериальной оценки его структурных составляющих (экономического, производственного, технологического, социального и природно-экологического потенциала и др.), что позволяет своевременно выявить скрытые резервы (потенции) его роста или снижения в условиях модальной эмерджентности;

сформирована концептуальная парадигма анализа потенциала развития, совершенствования и возможностей ЭС, которая базируется на субъектно-объектном подходе и является основой для моделирования его многокритериальной оценки, практическое использование которой позволяет выявить ключевые векторы функционирования ЭС (саморазвитие или можествование);

усовершенствованы:

научно-методические подходы к анализу потенциала организованности и функциональных связей ЭС, основанные на количественной и качественной (экспертной) оценке. Использование в рамках данных подходов обобщающих аналитических показателей дает возможность сформировать кластерно-матричный фрейм модального предпочтения основных элементов потенциала организованности и функциональных связей с целью оперативного выявления скрытых резервов его роста или снижения;

научно-методический подход к анализу потенциала взаимодействующих процессов на основе вейвлет-анализа и авторских коэффициентов эффективности взаимодействия ЭС с внешней средой, позволяющие своевременно выявлять скрытые потенции развития ее предпринимательской деятельности;

научно-методические подходы к анализу потенциалов развития, совершенствования и возможностей ЭС с использованием авторской организационной модели методики потенциалогического анализа исследуемого объекта, учитывающей взаимосвязь между субъектом анализа и субъектами принятия решений по его результатам, целью и задачами анализа, основными элементами модели методики и результатом анализа, что стало основой моделирования ее методического инструментария, базирующегося на показателях потенциальной финансовой устойчивости и частных коэффициентах инновационного, инвестиционного, кредитного, маркетингового и др. потенциалов;

многокритериальная оценка потенциала ЭС на основе комплексной (углубленной) оценки потенциала ЭС и экспресс-оценки. Использование в ее рамках обобщающих показателей структурных составляющих потенциала ЭС и теории нечетких мер позволило выявить характерные зависимости в фокальных элементах, выделить проблемные зоны в структуре потенциала ЭС и сформировать кластерно-матричные фреймы;

получили дальнейшее развитие:

классификационные признаки потенциала ЭС на основе законов энвироники с выделением главных структурных составляющих (организованности, функциональных связей, взаимодействующих процессов, развития и совершенствования, возможностей) и свойственных каждой группе элементов (потенциал систем управления, организационный, инновационный, экономический, финансовый, инвестиционный и др.). Данная классификация обобщает все виды потенциала ЭС и является основой для разработки концептуальных направлений его анализа;

сущность понятий: «*потенциал ЭС*» – как основа для реализации тех или иных целей при тех или иных условиях под влиянием внутренних и (или) внешних факторов и систем более высокого ранга для достижения поставленной цели (получения эффекта); «*потенциал управления*» – с акцентом на когнитивных возможностях аппарата управления и целевую ориентацию ЭС; «*организационный потенциал*» – отличительной особенностью определения является реализация идеи

системного подхода посредством взаимосвязи его основных элементов; *«потенциал функциональных связей»* – как организованное взаимодействие людей по управлению имеющимися ресурсами под влиянием внешней среды, направленное на достижение поставленной цели; *«кадровый потенциал ЭС»* – ориентирован на когнитивные способности сотрудников предприятия и их возможности профессионального роста; *«производственный потенциал ЭС»* – ориентирован на ресурсную составляющую; *«технологический потенциал»* – как средство достижения цели предпринимательской деятельности ЭС; *«социологический потенциал»* – как возможность индивидуума реализовать свой потенциал; *«потенциал развития»* – основан на исследовании свойств объекта подвергаться изменениям, обеспечивающим усиление существующих или появление новых свойств; *«инновационный потенциал»* – ориентирован на поиск возможностей внедрения прогрессивных научно-технических нововведений; *«стратегический потенциал»* – направлен на оценку основных стратегических резервов (потенций) развития ЭС.

Теоретическая и практическая значимость работы. Теоретическое значение полученных результатов определяется актуальностью цели и задач, достигнутым уровнем разработанности исследуемых проблем, научной новизной работы, развитием методологии и расширением подходов к решению вопросов развития анализа потенциала ЭС. Теоретические положения диссертационной работы доведены до уровня конкретных методик и рекомендаций относительно усовершенствования анализа потенциала предприятий.

Практическая значимость диссертационной работы заключается в том, что разработанные и предложенные научные идеи, классификации, общая концепция, теоретико-методологические и научно-практические подходы и выводы могут использоваться в деятельности предприятий разных форм собственности и видов экономической деятельности для решения актуальных задач по своевременному выявлению скрытых резервов роста (снижения) их потенциала.

Наиболее важное практическое значение имеют следующие теоретические и прикладные разработки и рекомендации: классификационные основы потенциала

ЭС; концептуальные направления анализа потенциала ЭС и его структурных составляющих; методические подходы к анализу потенциала (структурных составляющих – организационного, функциональных связей, взаимодействующих процессов, развития и совершенствования), базирующиеся на идеях потенциалогического анализа; многокритериальная оценка на основе теории нечетких мер и технология принятия управленческих решений с использованием современных *Fuzzy Technology*, ориентированная на возможность максимально использовать когнитивные способности аппарата управления в процессе выявления скрытых потенциальных возможностей ЭС.

Связь работы с научными программами, планами, темами. Диссертационная работа выполнена в соответствии с планом научно-исследовательских работ кафедры контроля и анализа хозяйственной деятельности ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» в рамках госбюджетных тем: «Контрольно-аналитическая информация в системе управления предприятием» (Д-2008-12, номер государственной регистрации 0108U009936), где исследованы теоретические основы системных идей анализа потенциала ЭС; «Теоретико-методологические и организационные основы оценки качества систем управления предприятиями (Д-2010-12, номер государственной регистрации 0109U008941), в рамках которой исследованы теоретико-методологические основы анализа потенциала ЭС; «Организационная структура управления: качество, адаптивность и имеющийся потенциал» (Д-2013-13, номер государственной регистрации 0113U002356), в рамках которой разработаны концептуальные основы анализа потенциала организованности ЭС; «Процесс принятия управленческих решений: оценка качества и потенциальных возможностей оптимизации» (Д-2013-15, номер государственной регистрации 0113U000966), где обоснована необходимость разработки многокритериальной оценки потенциала ЭС; хоздоговорных тем: «Регламентация контрольно-аналитической функции в системе управления предприятием» (номер государственной регистрации 847/2013), в рамках которой разработана концепция анализа потенциала функциональных связей ЭС;

«Методика оценки качества процесса принятия управленческих решений на предприятии (номер государственной регистрации № 779/2012), где обоснована необходимость использования *Fuzzy Technology* для разработки и принятия управленческих решений по результатам анализа потенциала ЭС.

Предложения и рекомендации, разработанные в диссертационной работе, одобрены и внедрены в практику деятельности предприятий: ООО «Арда-Дон», г. Донецк (справка № 2315 от 24.12.2014 г.); ООО «Донецковощепром», г. Донецк (справка № 33/151 от 12.02.2014 г.); ООО «Корумд», г. Донецк (справка № 13/245-01 от 10.09.2015 г.); ЧП «Навигатор», г. Донецк (справка № 567-02/22 от 11.11.2015 г.); ООО «Русь», г. Донецк (справка № 3423 от 10.09.2016 г.); ООО «АТП 11429», г. Макеевка (справка № 20/30 от 13.04.2016 г.); Ассоциация «Предприниматели ДНР», г. Донецк (справка № 555 от 14.05.2016 г.).

Полученные результаты исследования используются в учебном процессе ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» при изучении дисциплин: «Финансовый анализ (продвинутый уровень)», «Аудит», «Контроль и ревизия» (справка № 11/257 от 21.03.2016 г.).

Методология и методы исследования. Теоретико-методологической базой исследования являются гносеологические и онтологические основы философии, современные парадигмы философии возможного, идеи новых, только развивающихся наук, таких как энвироника и потенциология, а также концептуальные положения фундаментальных и прикладных работ отечественных и зарубежных авторов в области теории систем и теории экономического анализа. Методология исследования основана на системном подходе, теории целеполагания и идеи целесообразности, что обусловлено содержанием проблемы развития анализа потенциала ЭС.

Диссертация отражает логику реализации основных принципов методологии: объективности, экстраполяции, детерминизма, познаваемости, развития, историзма, единства теории и практики.

Методологическую основу познания объекта исследования составляет системный подход. В работе использованы общенаучные методы анализа, синтеза, индукции, дедукции, комплексности, конкретизации, абстрагирования, исторического и логического исследования, а также методические приемы: выборка, обобщение, моделирование, обзор, подсчет, сравнение, тестирование, аналитические процедуры.

Для раскрытия генезиса анализа потенциала ЭС, диалектики его целевого направления использован принцип историзма; для определения свойств анализа потенциала ЭС как системы, конкретизации его предмета и метода – общеметодологические принципы системного подхода; для выявления теоретико-методологических принципов формирования целостной системы анализа потенциала ЭС – теоретические, логические и эмпирические методы научного познания.

Информационной и нормативной базой исследования являются законодательные и нормативные акты, научная литература, финансовая отчетность молокоперерабатывающих предприятий ДНР, информация официальных сайтов Министерства экономического развития ДНР, Министерства промышленности и торговли ДНР, Министерства финансов ДНР, Главного управления статистики ДНР, электронные ресурсы.

Обработка данных осуществлялась с помощью компьютерных программ: Word Microsoft Office 2010, Microsoft Office Excel 2010, Microsoft Office 2010, MathCAD 2011 Pro, Statistica11.0.

Положения, выносимые на защиту. По результатам исследования на защиту выносятся следующие основные положения:

1. Концепция развития анализа потенциала ЭС на основе отдельного вида экономического анализа – потенциалогического.
2. Концептуальные условия анализа потенциала организованности и функциональных связей ЭС.
3. Идея концептуального развития анализа потенциала взаимодействующих процессов ЭС.

4. Концептуальная парадигма анализа потенциала развития, совершенствования и возможностей ЭС.

5. Научно-методические подходы к анализу потенциала организованности и функциональных связей ЭС на основе количественно-качественной оценки.

6. Научно-методические подходы к анализу потенциала взаимодействующих процессов на основе вейвлет-анализа.

7. Научно-методические подходы к анализу потенциалов развития, совершенствования и возможностей ЭС на основе показателей потенциальной финансовой устойчивости и частных коэффициентов.

8. Многокритериальная оценка потенциала ЭС на основе комплексной (углубленной) оценке и экспресс-оценки.

9. Классификационные признаки потенциала ЭС на основе законов энвироники.

10. Определение понятий «потенциал ЭС», «потенциал управления», «организационный потенциал», «потенциал функциональных связей», «кадровый потенциал ЭС», «производственный потенциал ЭС», «технологический потенциал», «социологический потенциал», «потенциал развития», «инновационный потенциал», «стратегический потенциал».

Степень достоверности и апробация результатов. Диссертационная работа является самостоятельно выполненным научным трудом, в котором изложен авторский подход к развитию анализа потенциала ЭС. Научные положения, выводы и рекомендации, которые выносятся на защиту, получены диссертантом самостоятельно. Из научных трудов, опубликованных в соавторстве, в диссертационной работе использованы лишь те идеи и положения, которые предложены лично соискателем. Научные и практические положения диссертационной работы докладывались и обсуждались на 16 научных и научно-практических конференциях в ДНР, России и Украине (Москва, Донецк, Ижевск, Саранск, Судак, Харьков, Львов, Житомир, Днепрпетровск), среди которых наиболее значимые: «Развитие бухгалтерского учета, контроля и анализа в современных концепциях управления» (г. Судак, 2013 г.), «Стратегия

предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности» (г. Донецк, 2013 г.), «Социально-экономические аспекты развития экономики и управления» (г. Днепропетровск, 2013 г.), «Инновационно - инвестиционная модель развития национальной экономики» (г. Донецк, 2013 г.), «Научная дискуссия: вопросы экономики и управления» (г. Москва, 2016 г.), «Фотинские чтения 2016» (г. Ижевск, 2016 г.), «Инновационные тенденции, социально-экономические и правовые проблемы взаимодействия в международном пространстве» (г. Саранск, 2016 г.).

Публикации. Научные положения, выводы и рекомендации диссертационной работы опубликованы в 49 научных трудах, в том числе: 7 монографиях, из которых одна личная (22,3 печ. л.), 6 коллективных (лично автору принадлежит 8,78 печ. л.), 26 статей в научных специализированных изданиях объемом 15,5 печ. л. (лично автору принадлежит 14,8 печ. л.), 16 тезисов докладов объемом 5,8 печ. л. (лично автору принадлежит 4,7 печ. л.). Общий объем публикаций автора составляет 50,58 печ. л.

Структура диссертационной работы. Диссертация состоит из введения, пяти разделов, содержащих 18 подразделов, заключения, списка литературы, содержащего 429 наименований и приложений (объемом 120 страниц).

РАЗДЕЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

1.1 Сущность и содержание потенциала экономических систем

Социально – экономические преобразования, произошедшие в Донецкой области начиная с 1980 года позволяют выделить три основных этапа, отличающихся целевой и предметной направленностью в области развития потенциала ЭС. Первый этап характеризуется целенаправленным разрушением вертикальных связей в народном хозяйстве региона, на втором этапе были сформированы институты макроэкономического регулирования поведения микроэкономических агентов, третий (современный) этап связан с микроуровнем (микроэкономический этап). Предметом его исследования выступают корпоративные объединения, институциональные и индивидуальные инвесторы, потенциал их развития и совершенствования. Для ДНР третий этап начался в Украине и продолжается в настоящее время под влиянием геополитических факторов. Его цель – развитие экономического потенциала субъектов хозяйствования ДНР.

Построение эффективной, целостной, социально-ориентированной экономики в ДНР в послевоенный период станет возможным благодаря применению многоуровневого системного подхода с учетом особенностей взаимодействий всех уровней экономики. Такой подход даст возможность исследовать поведение микроэкономических агентов на рынке, определить основные стратегии и потенциал их развития.

Таким образом, исследование сущности экономической категории «потенциал» микроэкономических агентов (экономических систем) в системе

макроэкономических отношений становится первоочередной проблемой для экономики ДНР.

Данная проблема имеет непосредственную связь с развитием макроэкономической и мезоэкономической теорий [5] и с разной степенью глубины рассмотрена в работах известных экономистов стран СНГ: И. Репиной, А. Олексюком, О. Коренковой, В. Котловой, Л. Ревуцким и др. Вопросы формирования общей теории потенциала в системе мезоэкономических отношений поднимались в работах Г. Клейнера, И. Отенко, Е. Лапина, Н. Краснокутской и др. Основные направления исследований данных специалистов в более детальном виде будут рассмотрены в ходе изложения материала при осуществлении поиска основных путей решения существующей проблемы. Ее решению может способствовать использование системного подхода.

Подход, который рекомендуется использовать в работе, базируется на теории системных исследований и учитывает взаимосвязь ЭС разных уровней.

Понятие «потенциал» многоплановое и многостороннее. В зависимости от цели исследования используется в нескольких значениях и имеет ряд определений: «экономический потенциал», «инвестиционный потенциал», «инновационный потенциал», «кадровый потенциал», «финансовый потенциал», «маркетинговый потенциал», «инновационный потенциал» и др. Следует отметить, что на его содержательную сторону наложил отпечаток эволюционный путь развития экономики стран СНГ.

Так, в 1981 г. Л.И. Абалкин считал, что «потенциал – это обобщенная характеристика ресурсов» [6], Е. Фигурнов (1982 г.) дает более емкую характеристику дефиниции и утверждает, что: «потенциал характеризует ресурсы производства, количественные и качественные их параметры, определяющие максимальные возможности по производству материальных благ в определенный момент времени» [7]. Б.М. Мочалов (1982г.) рассматривает потенциал как «...совокупную способность областей народного хозяйства производить промышленную, сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозить грузы, предоставлять услуги населению» [8]. В

авторских подходах четко прослеживалась идея, направленная на развитие потенциала плановой экономики, сформированной на упорядоченных вертикальных связях. В. Свободин (1984 г.) отмечает, что «потенциал – это совокупность совместно функционирующих ресурсов, способных производить определенный объем продукции» [9]; В.К. Фальцман (1987 г.) в [10] обращает внимание на структуру ресурсов и относит к ним только основные производственные фонды и мощности. Таким образом, первоначально сущностной основой потенциала ЭС является ресурсная концепция, реализующаяся при условии существования вертикальных связей управления экономикой страны.

С 1990 г.г. в работах ученых появляются идеи институционализма. Так, О. И. Самоукин (1991 г.) отмечает, что «экономический потенциал необходимо рассматривать во взаимосвязи с системой производственных отношений, которые возникают между отдельными работниками, трудовыми коллективами, а также аппаратом управления предприятия, организации, областей народного хозяйства по поводу полного использования их способностей к созданию материальных благ и услуг» [11]. О. Цигичко (1992 г.) [16], Б. Плищевский (1996 г.) [17], О. Тодосейчук (1997 г.) [14] и др., экономическую сущность дефиниции «потенциал» отождествляют с понятиями: «ресурсы», «инвестиции», «инвестиционные ресурсы», «численность работников». Второй этап социально-экономических преобразований в стране направлен на создание институтов макроэкономического регулирования поведения микроэкономических агентов. Он сопровождался не только развитием ресурсной концепции потенциала, но и появлением его новых (компетенционной, инвестиционной, инновационной и пр.) составляющих. Это свидетельствует о том, что развитие рыночных отношений в стране наполнило сущность экономической категории «потенциал» новыми парадигмами, присущими системе свободной рыночной экономики и являющимися объектами исследований зарубежных авторов.

С 2000 г.г. в работах современных ученых [15 – 17] акцентируется внимание на том, что залогом успешного развития предприятия является наличие достаточного количества ресурсов и умение быстро принимать необходимые управленческие решения. В это время научный прорыв в развитии теоретических основ анализа «потенциала» в Украине сделан известным ученым Е.В. Лапиным. В его диссертационной работе (2000 – 2003 г. г.) [18], говорится, что понятие «экономический потенциал» предприятия характеризует не столько производственные возможности (производственную мощность), сколько интегральные способности предприятия максимально удовлетворять потребности населения и учитывать интересы государства при оптимальном использовании имеющихся экономических ресурсов. Автор делает акцент не только на реализации экономического потенциала отдельного предприятия, но и учитывает его интегральные способности в системе развития экономики страны (региона) в целом.

Итак, реализация третьего этапа социально-экономических преобразований в стране происходит в системе свободных рыночных отношений. Это оказало немаловажное влияние на развитие современных научных теорий потенциала ЭС [19 – 33]. Так, Н. Краснокутская понимает под потенциалом предприятия «возможности системы его ресурсов, способностей и компетенций создавать ценность для заинтересованных сторон» [19], А. Воронкова акцентирует внимание на конкурентоспособном потенциале как на совокупности «производственно-финансовых, интеллектуальных и трудовых возможностей предприятия, которые обеспечивают ему устойчивые конкурентные позиции на рынке» [20]. О. Вишневская понятие «потенциал» связывает с характером целей, «для одних целей «совокупность возможностей» (*set of opportunities*) может быть высокой, а для других – низкой» [21]. Кроме того, автор отмечает, что на оценку потенциала существенно влияет состояние внешней среды и конкуренция в области. Эта мысль прослеживается и в работах И. М. Мягких – «экономический потенциал предприятия – это совокупность естественных условий, возможностей

и ресурсов, которые могут быть использованы для достижения конкретных целей в процессе взаимодействия с внешней средой» [22]. Ключевыми элементами в определении дефиниции «потенциал» становятся: ресурсы, способности, компетенции, конкурентоспособность, цели, взаимодействие с внешней средой, а эффективное управление им становится возможным благодаря использованию системного подхода. В качестве ключевых элементов авторами выделены: ресурсы, компетенции, эффективность использования и факторы воздействия.

Таблица 1.1 – Эволюция развития терминологической сущности «потенциал»

№ п/п	Год, источник	Ключевые индикаторы
1	1981 г. [5]	Ресурсы.
2	1982 г. [6, 7]	Ресурсы, цель, время, способности.
3	1984 г. [8]	Ресурсы, цель, способности.
4	1987 г. [9]	Структура ресурсов.
5	1991 г. [10]	Взаимосвязь системы производственных ресурсов и способностей разных уровней управления.
	1992 – 1997 г. г. [11 – 13]	Понятие «потенциал» отождествляется с понятиями: «ресурсы», «инвестиции», «инвестиционные ресурсы», «численность занятых».
7	2001 – 2002 г. г. [14 – 16]	Виды деятельности, ресурсы, ориентирования в рынке.
8	2003 г. [17]	Интегральные способности, ресурсы.
9	2003 – 2014 г.г. [18 – 33]	Система ресурсов, способностей и компетенций, цели, конкурентоспособность, внешние факторы, эффект, система с совокупностью элементов, время.

Составлено на основе [5 – 51]

Особенно ярко внешние и внутренние факторы воздействия рассмотрены в работах О.В. Арефьевой и Т.В. Харчук, где авторы отмечают, что «формирование потенциала предприятия является сложным динамическим процессом, ориентированным на максимальное взаимодействие с внешней средой и обеспечением высокого качества реализации» [23], где внимание авторов

направлено на исследование основных потенциалообразующих факторов, степень их влияние на развитие основной деятельности предприятия.

Эволюция развития терминологической сущности категории «потенциал», представленная в таблице 1.1 свидетельствует о расширении его предметной стороны от простого исследования ресурсной составляющей к системному подходу, обобщающему совокупность его взаимосвязанных и взаимозависимых элементов: ресурсов, компетенций, внешних факторов.

Данный подход направлен не столько на определение категории «потенциал», сколько на рассмотрение процесса его формирования и получение определенного эффекта, что значительно расширяет его предметную сторону и сущностную наполненность. Он обобщает эволюционный опыт по определению экономической категории «потенциал» в рамках системного подхода, что позволяет рассматривать предприятие как самостоятельную экономическую систему, и как подсистему в более высоких, макроэкономических уровнях.

Систематизация информации о существующих подходах относительно трактовки дефиниции «потенциал» представлена в таблице 1.2. и Приложении А, таблице А.1

Так, Г. Г. Александрова [24] рассматривает потенциал как: «совокупность всех ресурсов предприятия, которые взаимодействуют, как взаимосвязанная и взаимозаменяемая система, которая имеет научно обоснованную стоимость». В данном случае прослеживается системный подход к определению, однако не указываются все структурные элементы потенциала. Работы О.С. Федонина, Т. Г. Репина, О.И. Олексик продолжают идейную линию Г.Г. Александровой и акцентируют внимание на том, что: «потенциал предприятия – это сложная динамическая система и к ее элементам можно отнести все, что связано с функционированием и развитием предприятия» [25]. Авторские трактовки, к сожалению, лишены какой-либо четкой конкретики в отношении сущности категории «потенциал».

Таблица 1.2 – Систематизация информации о существующих подходах относительно трактовки дефиниции «потенциал»

№ п/п	Автор, источник	Определение	Комментарии
1	Краснокутская Н. [19, с.63]	Под потенциалом предприятия следует понимать возможности системы его ресурсов, способностей и компетенций создавать ценность для заинтересованных сторон.	Ресурсы, компетенции, ресурсы.
2	Воронкова А. [20, с.15]	Под потенциалом предприятия принято понимать совокупность показателей или факторов, которые характеризуют его силу, источники, возможности, средства, запасы, способности, ресурсы и прочие производственные резервы, которые могут быть использованы в экономической деятельности.	Факторы, ресурсы.
3	Александрова Г.М. [24, с.13]	Под ресурсным потенциалом понимается совокупность всех ресурсов предприятия, которые взаимодействуют как взаимосвязанная и взаимозаменяемая система, имеющая научно обоснованную стоимость.	Система.
4	Лагун М.И. [32, с.33]	Понятие экономического потенциала на уровне предприятия определяется как совокупная возможность вырабатывать продукцию разного назначения и предоставлять услуги населению. ...как совокупность ресурсов.... как способность субъекта хозяйствования перерабатывать имеющиеся у него ресурсы для удовлетворения общественных нужд.	Ресурсы.
5	Вишневская О. [21, с.37]	Понятие потенциал (<i>potential</i>) тесно связано с характером целей, потому что для одних целей «совокупность возможностей» (<i>set of opportunities</i>) может быть высокой, а для других – низкой. На оценку существенно влияет состояние внешней среды и конкуренция в области.	Цели, возможности, среда.
6	Федонин О.С. [25]	Потенциал предприятия – это сложная динамическая система и к ее элементам можно отнести все, что связано с функционированием и развитием предприятия.	Система элементов.

Продолжение таблицы 1.2

№ п/п	Автор, источник	Определение	Комментарии
7	Ващенко Н.В. [33, с.44]	... потенциал предприятия представляет собой способность предприятия осуществлять хозяйственно-экономическую деятельность с учетом компетенции его работников. Экономические результаты деятельности предприятия отображают эффективность использования экономического потенциала и опосредованно его уровень.	Способность предприятий.
8	Шаманская О.И. [26, с.114]	Формирование ... потенциала предприятия нужно рассматривать как общую систему со следующими уровнями: национальным, отраслевым и предпринимательским в трех сферах: технико-технологической, экономической и социально-организационной. Система позволяет ответить на вопрос: какие ресурсы необходимы, уяснить уровень задач по использованию данных ресурсов, каким образом нужно организовать их использование и какие результаты можно получить. Это даст возможность более детально сформировать, организовать и управлять экономическим потенциалом предприятия согласно его стратегическим целями.	Система с разными уровнями, ресурсы, результат, управление.
9	Мягких И.М. [22, с.137]	...потенциал предприятия – это совокупность естественных условий, возможностей и ресурсов, которые могут быть использованы для достижения конкретных целей в процессе взаимодействия с внешней средой.	Условия, возможности, ресурсы, цели, резервы.
10	Арефьева О.В. [23, с.71]	Формирование потенциала предприятия – это процесс идентификации и создания спектра предпринимательских возможностей, его структуризации и построения определенных организационных форм для стабильного развития и эффективного воспроизводства.	Возможности, динамический процесс, взаимодействие с внешней средой.
11	[19 – 33]	<i>Обобщение: система, возможности, ресурсы, мощность, энергия, способности, компетенции, цели, факторы, эффект.</i>	

Составлено на основе [19 – 33]

Формализация различных научных подходов прослеживается в работах О.И. Шаманской [26], которая предлагает формирование экономического потенциала предприятия рассматривать как общую систему с определенными уровнями: национальным, отраслевым и предпринимательским в трех сферах: технико-технологической, экономической и социально-организационной».

С философской точки зрения привлекателен подход Т. В. Кулешовой, где «потенциал хозяйственной системы (P_{xc}) – это максимальная ее возможность (способность) при достижении конечной цели под влиянием совокупности факторов в конкретных условиях внешней среды на определенном промежутке времени» [27]. В рамках системного подхода, автор справедливо акцентирует особое внимание на конкретизацию поставленной цели и систематизацию факторов (как внутренних так и внешних) при исследовании потенциала ЭС.

Результатом проведенного в таблице 1.2 исследования стало обобщенное представление о ключевых структурных элементах дефиниции «потенциал»: система, возможности, ресурсы, мощность, энергия, способности, компетенции, цели, факторы, эффект. Авторское определение категории «потенциал» ЭС означает возможности той или иной системы, ее внутренние ресурсы, мощность и энергию, способности и компетенции, которые могут быть мобилизованы для реализации тех или иных целей при тех или иных условиях под влиянием внутренних или внешних факторов и систем более высокого ранга для достижения определенного эффекта (цели).

Авторский подход впервые объединяет в себе взаимодействие систем разных уровней: макроэкономической и микроэкономической и дает возможность, в дальнейшем, выработать мероприятия по оптимизации их функционирования с целью получения максимального эффекта (экономического, социального, инвестиционного, инновационного, и т.д.). Его основой – является системный подход, как методологическая основа.

1.2 Эволюция системного подхода как методологическая основа исследования потенциала экономических систем

Успешное функционирование и развитие современной ЭС определяется эффективностью взаимодействия всех ее элементов. Именно поэтому методологической основой исследования процесса функционирования современных предприятий (в данном исследовании ЭС) является системный подход. Он представляет собой одну из самых важных сторон диалектического метода исследования, одну из форм конкретизации принципов диалектики, прежде всего принципа взаимосвязи явлений. В условиях системного подхода обеспечивается реализация принципов организации каждого элемента, который входит в систему.

Исследование любых явлений и процессов необходимо начинать с изучения источников их появления. Познание эволюционных аспектов событий дает возможность проникнуть в их сущность, определить предпосылки появления и развития, обосновать правильность трактовки [36]. Отметим что, «системная методология является надежной основой в управлении сложными процессами хозяйственной деятельности, которая позволяет раскрывать и анализировать основные компоненты системы и последовательно объединять их друг с другом» [57, с. 272].

Значительный вклад в развитие идей системного подхода как общей методологии исследования внесли фундаментальные научные работы российских и украинских ученых: В.Г. Афанасьева, А. И. Берга, И.В. Блауберга, А.А. Богданова, В.Н. Волковой, Д.В. Гвишиани, С.П. Никанорова, В.Н. Садовского, Ф.Е. Темникова, В.С. Тюхтина, А.И. Умова, Ю. И. Черняка, Ю.А.Урманцева, Е.Г. Юдина и др.

Среди зарубежных ученых, которые стоят у истоков зарождения и развития системных идей, следует отметить: Р. Акоффа, Ч. Барнарда, Л. фон Берталанфи, Ст. Бира, Д. Диксона, Р. Джонсона, Ф. Каста, Е. Квейда, Д. Клиланда, В. Кинга,

Дж. Клира, Е. Кунца, О. Ланге, Е. Ласло, Ст. Оптнера, Р. Розенцвейга, Эшби У.Роса, Р. Саймона, Дж. Форрестера, Ф. Эмери, С. Янга и др. Однако, и до настоящего времени вопросы развития идей системного подхода, его методологии и использования в исследовании потенциала предприятий остаются недостаточно изученными.

Таким образом, главная цель – систематизировать и обобщить имеющиеся теоретические представления о идеях развития системного подхода. Это необходимо для экспликации его методологии на исследование проблем развития потенциала предприятий.

Следует отметить, что внедрение в современную науку системных методов исследования обусловлено историческим развитием философского и научного познания [38, с. 9]. В целом, формирование системных идей происходило очень медленно в процессе становления человеческого общества и культуры [39]. Системные идеи, как и любое явление природы и общества прошли несколько важных эволюционных этапов (Приложение Б, таблица Б.1, таблица 1.3).

Становление философских основ системного подхода представляет собой продолжительный процесс [39, с. 13]. Слово «система» появилось еще в Древней Греции 2500 – 2000 тыс. лет тому назад. Проблески системных идей появились в еще более глубокой древности. В их первооснове лежит целостное мифологическое восприятие людьми всего сущего. Основоположниками системного подхода можно считать таких ученых глубокой древности как: Анаксагора (около 500– 428 л. д н.э.), Демокрита из Абдера (около 460 – 360 л. д. н.э.), Левкиппа (около 500 – 400 л. д н.э.), Аристотеля (около 384–322 л. д. н.э.), Эпикура (около 341–270 л.д. н. э.), Клавдия Галена (около 200 – 130 л. д. н.э.), Клавдия Птолемея (около 160 – 90л. д. н.э.), Марка Туллия Цицерона (около 106– 43 л. д.н.э.). В их работах четко прослеживается онтологический философский аспект системного мировоззрения. В этот период основой системности считают зарождение научных знаний в следующих областях: космологии (Клавдий Птолемий); теории построения веществ (Демокрит из Абдер, Левкипп); биологии (Клавдий Гален, Марк Туллий Цицерон) и др. Можно отметить и проблески

появления гносеологического философского аспекта системности в работах: Аристотеля, который создал первую философскую систему, где систематизировал знание античного мира [40, с. 121]; Эпикура, который понятие «система» использовал для характеристики системы знаний [38, с. 18]; Анаксагора, который руководствуясь двумя постулатами: «все во всем» и «из всего — все», считал, что они отображают системные законы, которые будут открыты лишь в XX веке.

Таблица 1.3 – Эволюция развития системных идей

Этапы	Эволюционные периоды	Характеристика этапа
I этап	Глубокая древность – начало XV века	Возникновение и развитие системных идей и понятий, которые базируются на интуитивных открытиях философов, мыслителей и ученых в результате исследований практического и познавательного опыта человечества.
II этап	Начало XV века - конец XVIII века	Формирование первых системных теорий, охватывающих все области знаний.
III этап	Конец XVIII века – начало XX века	Системность превращается в научное знание о системах, становится инструментом познавательной деятельности.
IV этап	Начало XX века – конец XX века	Системность становится методом научных исследований, общим мировоззрением для научных работников. Зарождаются первые основы системного подхода как методологии научных исследований.
V этап	Конец XX века – начало XXI века	Глобализация системных идей и методов. Системность становится методологией научных исследований.

Составлено на основе [1 – 50]

Эвклид построил свою геометрию как систему, и именно такую характеристику, в последствии ей дал Платон. Таким образом, можно говорить, что первый этап развития системных идей начался еще в глубокой древности и в его основу были положены интуитивные открытия философов, мыслителей и ученых в результате исследований практического и познавательного опыта

человечества. Заметим, что данный этап довольно длительный и завершается в начале XV века. С позиции методологии исследования потенциала ЭС данный этап можно считать основополагающим.

В формировании категорий философии системного видения мира немаловажную роль сыграла средневековая философия, которая проделала огромную интеллектуальную работу по формированию категорий: «целое», «целостность», «часть» [40, с. 16]. В эпоху Возрождения идеи системности начинают развиваться в основе единства и целостности накопленных человечеством знаний о природе. Приверженцами второго эволюционного этапа системного мышления были: Николай Коперник (1473 – 1543 г.г.), Бернардино Телезио (1509– 1588 г. г.), Джордано Бруно (1548 – 1600 г.г.), Галилео Галилей (1564 – 1642 г.г.), Иоганн Кеплер (1571 – 1630 г.г.), Вильям Гарвей Антон (1578– 1657 г.г.), Ван Левенгука (1632– 1723 г.г.), Карл Линней (1707– 1778 г.г.), Имануил Кант (1724– 1804 г. г.), Жан Батис Ламарк (1744– 1829 г.г.), Пьер Симон Лаплас (1749 – 1827 г.г.), Клод Анри Сен-Симон (1760– 1825 г.г.) и др. В этот период идеи системности стали развиваться в таких научных областях: космологии (Николай Коперник, Джордано Бруно, Галилео Галилей, Иоганн Кеплер, Пьер Симон Лаплас); биологии и микробиологии (Вильям Гарвей Антон, Ван Левенгук); природоведении (Карл Линней, Жан Батис Ламарк). Бернардино Телезио, продолжатель теории построения веществ рассматривает принцип самодвижения, которое реализуется в пассивной, как бы мертвой, материи. При этом за право владеть ею борются все активные начала, которые и до настоящего времени является основой жизнеспособности любой функционирующей системы. «Воспринятые со времен античности представления о системности бытия развивались как в концепциях Б. Спинозы и Р. Лейбница, так и в рамках приверженцев научной систематики XVII – XVIII ст., которые стремились к естественной интерпретации системности мира» [61, с. 144]. То есть, второй этап эволюционного развития системности стал продолжением онтологического философского направления, а развитие гносеологического философского аспекта системных идей в это время прослеживается только в работах Имануила Канта,

который наделяет понятие «система» научной четкостью и увязывает его с определенной областью знаний [42]. Уже в XVIII веке под системой стали понимать «целое, объединённое одной «идеей»; полнота системы как критерий правильности (достоверности) входящих элементов; элементы системы взаимосвязаны как единое целое» [62]. Таким образом, на втором этапе сформировались первые системные теории, охватывающие все области знаний. Данный этап дополняет предыдущий, но оставляет идеи системного подхода на незавершенной стадии, требующей дальнейшего развития. Появляются ученые, которые озадачиваются идеям изучения ЭС. Так, в это время Клод Анри Сен-Симон одним из первых развил идеи интеграции социальных систем, выступил основоположником европейской интеграции.

Наибольший прогресс в разработке научных методов описания систем разной природы и разной степени сложности произошел в научных исследованиях XIX – начала XX столетия (теория Ч. Дарвина, статистическая физика, анализ психологических целостностей – гештальтив, структурная лингвистика и пр.)» [38, с. 9].

Представителями третьего исторического периода были: Иоган Готлиб Фихте (1762 – 1814 г.г.), Георг Гегель (1770 – 1831 г.г.), Роберт Оуен (1771 – 1858 г.г.), Франсуа Мари Шарль Фурье (1772 – 1837 г.г.), Чарлз Дарвин (1809 – 1882 г.г.), Карл Маркс (1818 – 1883 г.г.), Фридрих Энгельс (1820 – 1895 г.г.), Эрнест Резерфорд (1871 – 1937 г.г.) и др. Этот исторический период стал периодом процветания гносеологического философского аспекта системности. В это время Иоган Готлиб Фихте впервые признал системность научного знания, акцентируя внимание на системности формы, а не содержания. Георг Гегель, хоть и не был приверженцем системного подхода, выдвинул идею органической целостности, определенности, замкнутости, способности к диалектическому развитию, дискретности и непрерывности, элемента и целого. Идеи системности в его работах приобрели методологический характер. Рассматривая данный эволюционный этап нельзя не отметить работы Чарлза Дарвина. В своей работе «Происхождение видов путем естественного отбора или сохранение избранных

рас в борьбе при жизни» (1859 г.) автор научно обосновывает влияние среды на организмы, процессы естественного отбора, адаптацию и эволюцию [43]. В этот период Д. И. Менделеев (1869 г.) в работе «Опыт системы элементов, основанный на их атомном весе и химическом сходстве» заложил принципиально новый подход к пониманию системности как общего и основного принципа материи [37]. В работах Эрнеста Резерфорда по развитию концепции планетарного построения атома понимание последнего стало системным [44]. Фридрих Энгельс в работе «Анти – Дюринг» (1878 г.) сформулировал самые важные положения системного мировоззрения: система, которая стремится к саморазвитию; общей взаимосвязи и взаимозависимости; идеи организованности; взаимодействия элементов системы; кругооборота материи; положение в критических точках, где происходит переход от одного качественного состояния к другому [46]. Таким образом, данный период адаптирует системные идеи в современную науку, технику и практическую деятельность. В это время Роберт Оуэн делает попытку организации и проведения эксперимента по проверке общества, построенного на принципах социальной справедливости [47]; Франсуа Мари Шарль Фурье обосновывает идею взаимосвязи и гармонии социальных систем [48]; Карл Маркс впервые разрабатывает целостную систему знаний об обществе. В его работах системность становится системным подходом, методом научного познания. Именно в этот исторический период кроме рассмотрения социальных систем внимание многих ученых обращено к более детальному рассмотрению ЭС, в том числе и предприятий. В научном наследстве марксизма кроется много взглядов, которые совпадают с теоретическими убеждениями Г. Вебера, В.И. Ленина и др., но с отличительной коммунистической интерпретацией [275]. В работах В. И. Ленина прямо указывалось на необходимость использования достижения организационной науки с целью налаживания эффективного учета и контроля, использования новейших методов организации производственной сферы. Много ученых в это время обращало внимание на системность социальных образований. В 1980 г. в работе Альфреда Эспинаса «*Revue Philosophique de la France et de l'etranger*» появились первые упоминания о науке праксеологии. Он отмечал, что:

слово «практика» лежит в основе термина «праксиология». Праксиология, с его точки зрения, это наука о наиболее общих формах и принципах практического существования в мире живых существ». Таким образом, прaksiология становится первой наукой основанной на системном подходе [319].

В 1904 году Е. Хаусвальд в работе «Организация и управление» стал рассматривать предприятие как систему, построенную на функциональном разделении труда, координируемом и контролируемом дирекцией предприятия [49]. О.А. Коган (псевдоним О.А. Эрманский) обосновал «закон организационной суммы», который в дальнейшем получил эффект синергизма в теории системного подхода [50, с. 72]. Таким образом, на третьем этапе системность превращается в научное знание о системах, становится инструментом познавательной деятельности. Этот этап стал фундаментальным в использовании теории систем при исследованиях социальных и экономических объединений. Резюмируя итоги третьего этапа, стоит отметить, что потенциал ЭС в рамках системного подхода не изучается.

Четвертый эволюционный этап системного мышления охватывает почти весь XX век. Представителями данного эволюционного периода стали: Нильс Бора (1885 – 1962 г.г.), Эдвин Хаббл (1889 – 1953 г.г.), Вернер Карл Гейзенберг (1901 – 1976 г.г.), Н.Р. Кендалл (1912 г.), А.А. Богданов (Малиновский) (1873 – 1928 г.г.), Евгений Слуцкий (1926 г.), Людвиг фон Берталанфи (1901 – 1972 г.г.), Норберт Винер (1948 г.), Т. Котарбинский (1962 г.), А.Д. Холл (1975 г.) и др.

На четвёртом эволюционном этапе актуализируются работы:

1. А.А. Богданова (Малиновского) – предложил в 1912 г. общую организационную науку – тектологию, ставшую впоследствии первым вариантом общей теории систем.
2. Н.Р. Кендалла – с 1912 г. продолжал развитие идей системности.
3. Евгения Слуцкого, Тадеуша Котарбинского – с 1926 г. по 1962 г. развивали основные идеи науки прaxeологии.
4. Л. Берталанфи – в 1945 г. предложил второй вариант общей теории систем и был продолжателем идей Л.Л. Богданова.

5. Н. Винера – стал основоположником науки кибернетики.

Таким образом, становление системного подхода, который в наше время является «господствующей методологией» исследований [36, с. 272] связано с такими именами как: А.А. Богданов, Е. Слуцкий, Т. Котабринский, Л. Берталанти, Н. Винер. Отметим, что наука тектология (от греческого *tekton* – «строитель»), предложенная А. А. Богдановым, является первым вариантом общей теории систем, базирующийся на идеях того, что «мир в целом представляет собой единую организацию, которая существует и развивается» [51]. В науке тектологии А.А. Богданов показывает единство организационных принципов. Как указано, в [51] – период создания «тектологии» был отмеченный научными и социально-политическими революциями. Эмпириокритицизм Е. Маха и Р. Авенариуса, энергетизм В. Оствальда (основателя физической химии), исторический монизм социологической школы К. Маркса, работы Л. Гейгера, Л. Нуаре, Л. Мюллера, Бюхера и других ученых.

Параллельно с идеями А. А. Богданова развивались научные школы приверженцев праксиологии: Е. Слуцкого (основоположник теории процессов или формально – онтологических систем) и Т. Котабринского, которые строили свои концепции на принципах достижения максимального эффекта.

Людвиг фон Берталанти в 30 – 40 года XX века стал основоположником концептуального организмического подхода к экономическим динамическим системам, владеющим свойством эквифинальности, то есть способностью достигать цели независимо от возникших диспропорций на начальных этапах развития. Он обобщил принципы целостности, организации и изоморфизма в единую концепцию. Ученый пришел к выводу, что методология системного подхода является более широкой и может применяться в разных областях науки.

Таким образом, в XX веке получили дальнейшее развитие концепции системного мышления. Впервые на данный факт было обращено внимание А.Д. Хола, который в XX веке попытался методологически обобщить существующие системные концепции [52]. Согласно [53, с. 73], «система – это множество предметов, связанных определенными признаками».

Благодаря энергичной поддержке кибернетиков, понятие системного мышления и теории систем стали неотъемлемой частью общепринятого научного языка и способствовало появлению новых технологий в области системотехники, системного анализа, системной динамики и др. [36]. По мнению С.И. Дорошенко, уже в 1978 г. в отечественной литературе насчитывалось больше 1000 публикаций по данной тематике [53].

Таким образом, на данном этапе системность становится методом научных исследований, основным спектром мировоззрения для научных работников. Зарождаются первые основы системного подхода как методологии научных исследований. Именно в конце XX века системный подход стал востребован при изучении поведения ЭС разных уровней. Представителями данной научной школы стали: Дж. Форрестер (создал дескриптивную модель предприятия, основоположник теории системной динамики); Р. Каерт и Дж. Марч (обращали внимание на социально-психологическую составляющую организации); Ч. Бонини (построил механическую модель фирмы); Р. Стогдил (выделил около двухсот системных элементов организации, основоположник теории политического лидерства); Г. Триандис (построил модель организации как системы); С. Оптнер (предложил системную концептуальную схему решения проблем в организациях); Р. Саймон (построил модель организации и определил место и значение в ней управленца); М. Месарович (предложил компетенционную модель организации); С. Бир (выдвинул идею «кибернетического» предприятия); С. Янг (развивал идеи конструирования организации как единого целого); Д. Клиланд и В. Кинг (обращали внимание на системную внутреннюю взаимосвязь всех аспектов современной экономической системы).

К сожалению и в этот исторический период методология системного мышления при исследовании потенциала ЭС практически совсем не использовалась, а была эпизодичной и нацеленной на исследование организационных основ отдельных ее элементов.

Обратим внимание на пятый этап эволюционного пути развития системности, который начался в конце XX века. Наиболее яркими

представителями данного периода стали: У. Росс Эшби, Р. Акофф, М. Месарович, О. Ланге, Н. Г. Белопольский, В. И. Вернадский, Н.А. Бернштейн, Л.С. Выготский, Г.П. Щедровицкий, А.И. Уемов, И.В. Блауберг, В.Н. Садовский, Е.Г. Юдин и др. Внимание ученых сосредоточено на разработке логико-концептуального и математического аппарата системных исследований [36], которые остались за пределами научных познаний А.А. Богданова, Т. Котабринского и Л. Берталанфи. Это способствовало появлению в конце XX века следующих системных научных теорий: теории катастроф, теории особенностей, теории бифуркации и др. Потенциал ЭС в рамках систематологии также остается практически не исследованным.

Одним из вариантов решения существующей проблемы в начале века стала наука энвироника. Предложенная Н.Г. Белопольским наука энвироника была воспринята неоднозначно в научных кругах. Неоднозначность восприятия, кроется в ее сущности. Это общетеоретическая наука об общих законах развития и совершенствования, которые проявляются в процессах взаимодействия элементов (частей) внутри систем и систем с окружающей средой [55, с.195]. Термин энвироника был заимствован от старофранцузского слова «*Viron*» – «окружение» или «*environnemtnt*», что в переводе: «то, что окружает и взаимодействует». Энвироника – это первая наука, которая объединяет в себе онтологические и гносеологические направления философских основ системного мировоззрения. Главная идея энвироники состоит в гармонизации всех процессов, происходящих в материальных (общественных, экономических) системах. Это всеобъемлющая наука, раскрывающая объективные законы, по которым развиваются материальные системы. Идеи энвироники базируется на научном потенциале естественных и общественных наук, что позволяет ей тщательно исследовать каждый, даже самый незначительный, элемент системы любого уровня. Главная цель энвироники – объединить научное мировое сообщество с целью создания единой синтезированной науки, охватывающей все области человеческих знаний [56, с. 284]. Таким образом, наука энвироника как основа исследования потенциала ЭС впервые за все этапы эволюции позволяет это

осуществить в рамках системного подхода. Сделаем предположение, что именно наука энвироника, в настоящее время, должна стать методологической основой в исследовании потенциала предприятия.

Резюмируя вышеизложенное можно отметить, что исследование эволюции системного подхода как основной методологии системных исследований потенциала ЭС позволило прийти к таким выводам:

1. Рассмотренная этапизация эволюционного развития системных идей подтвердила факт отсутствия в ее рамках целенаправленных, научно обоснованных исследований потенциала ЭС.

2. В ходе исследования сделано предположение о возможности рассмотрении науки энвироники в качестве основы системных исследований потенциала экономических субъектов. Предположение обосновано тем, что именно наука энвироника сумела обобщить весь эволюционный путь развития системных идей.

Итак, энвироника – наука об общих законах развития и совершенствования производственных, хозяйственных (экономических) систем и общества с окружающей средой. Законы энвироники – это законы, являющиеся основой развития производственных, хозяйственных систем и общества. Н.Г. Белопольских в работе «Энвироника – наука будущего развития человечества» [55, с. 210 – 211] выделяет следующие основные группы законов энвироники: общие законы, законы взаимодействующих процессов и функциональные.

Данные законы привлекательны следующим:

направленностью на текущее развитие экономической системы (реализация потенциала);

направленностью на развитие в будущем (прогноз развития потенциала);

направленностью на развития в рамках идей системного подхода.

В своих исследованиях Н.Г. Белопольский акцентирует внимание на изучении глобальных проблем планеты Земля. В работе стоят другие цели, а именно – исследовать системы микроуровня, то есть предприятия.

Рассмотрим действие законов энвироники на примере ЭС:

Закон организованности – отображает сущность экономической системы, раскрывает источники, побудительные мотивы, направления и формы ее развития (основоположник – А.А. Богданов). По определению А.А. Богданова действие данного закона направлено на систематизацию, обобщение и последующий контроль описаний, направленных на получение абстрактных организационных закономерностей, после чего становится возможной широкая тектологическая дедукция» [59, с. 133]. Приверженцами и продолжателями идей А.А. Богданова относительно необходимости применения закона организованности были: академик В. И. Вернадский [60]; А. Сент-Дьердьи [61]; Н. Г. Белопольский [55, 56]. Согласно [55, с. 213] «закон организованности – это закон, который отображает устойчивые, необходимые, объективные, повторяемые, существенные, причинно – следственные связи, направленные на структурную подчиненность, согласованность не только естественных и искусственных систем (сред) материального мира, но и общественных, производственных, хозяйственных систем, общества и мира в целом, элементов этих систем, их взаимодействий развития и совершенствования, технологических, экономических, социологических, естественно-экологических и функциональных процессов». Действие данного закона в исследовании потенциала экономической системы направлено на упорядочивание всех его процессов взаимодействия и повышения степени организованности.

Действие закона организованности в исследовании потенциала ЭС проявляется как: потенциал организационной структуры предприятия; потенциал организации управления предприятием; потенциал организации управления ресурсами предприятия; потенциал организации основной деятельности предприятия; потенциал организации межличностных компетенций кадров предприятия; потенциал организации взаимодействия предприятия с внешней средой. Закон организованности можно считать фундаментальным в решении проблем исследования потенциала развития предприятия.

Следующий общий закон энвироники, который можно положить в основу системного исследования потенциала предприятия – это закон развития и

совершенствования, являющийся основой жизнеспособности всего материального мира. Н.Г. Белопольский считает данный закон доминирующим, а его сущность определяет как: «отображает устойчивые, необходимые, объективные, повторяемые, существенные, причинно-следственные и количественные изменения, постоянное возникновение нового, более прогрессивного состояния производственных, хозяйственных систем общества и мира в целом, отвечающее как внутренним, так и внешним целям их развития». Закон тесно взаимосвязан и взаимозависим с законом организованности. Его действие направлено на гармоническое, комплексное, всестороннее развитие экономической системы. Механизм реализации данного закона при изучении потенциала экономической системы может проявляться следующим образом: потенциал развития и совершенствования организационной структуры предприятия; потенциал развития и совершенствования организации управления предприятием; потенциал развития и совершенствования организации управления ресурсами предприятия; потенциал развития и совершенствования организации предпринимательской деятельности предприятия; потенциал развития и совершенствования организации межличностных компетенций кадров предприятия; потенциал развития и совершенствования организации взаимодействия экономической системы с внешней средой.

В предыдущем параграфе было предложено авторское определение экономической категории «потенциал», одним из ключевых аспектов которого является термин «возможность». То есть, основой потенциала ЭС является возможность его реализации. При этом сам критерий «возможность» редко выступает ключевым аспектом в изучении потенциала предприятия. Это объясняется тем, что в рамках экономических исследования сущность категории «возможность» детально не прописана, Как правило, данную категорию несправедливо заменяют категорией «реализация».

Таблица 1.4 – Характеристика законов энвироники (взаимодействующих процессов и функциональных)

Группа законов, законы	Характеристика	Сфера использования при исследовании потенциала ЭС
<i>Законы взаимодействующих процессов</i>		
<p><i>Технологические законы:</i> Закон взаимодействия предметов и средств труда в процессе предпринимательской деятельности; Закон взаимодействия внутри предметов труда в процессе предпринимательской деятельности; Закон взаимодействия средств труда в процессе предпринимательской деятельности.</p>	<p>отображают устойчивые, необходимые, объективные, повторяемые, существенные, причинно – следственные связи между предметами и средствами работы.</p>	<p>при исследовании потенциала основной деятельности экономической системы.</p>
<p><i>Экономические законы:</i> Закон взаимодействия между средствами труда и работниками в процессе предпринимательской деятельности; Закон взаимодействия между работниками в процессе основной деятельности; Закон взаимодействия определенной экономической системы с другими экономическими системами в процессе распределения, обмена и использования продукции или товаров.</p>	<p>отображают устойчивые, необходимые, объективные, повторяемые, существенные, причинно-следственные связи между средствами труда и работниками в процессе основной деятельности, а также взаимодействие определенной экономической системы с другими экономическими системами в процессе распределения, обмена и использования продукции или товаров.</p>	<p>при исследовании потенциала развития экономической системы и ее предпринимательской деятельности.</p>
<p><i>Социологические законы:</i> Закон взаимодействия между двумя индивидами в процессе осуществления основной деятельности экономической системы; Закон взаимодействия между определенным индивидуумом и коллективом в процессе осуществления</p>	<p>что отображают стойкие, необходимые, объективные, повторяемые, существенные, причинно-следственные связи между людьми в процессе повседневной производственной, торговой, идеологической, культурной, семейно – бытовой и др. сфер жизни.</p>	<p>при исследовании потенциала развития экономической системы, ее основной деятельности и компетенции.</p>

Окончание таблицы 1.4

Группа законов, законы	Характеристика	Сфера использования при исследовании потенциала ЭС
основной деятельности экономической системы; Закон взаимодействия между коллективами ЭС.		управленческого состава и работников.
<p><i>Природно-экологические законы:</i> Законы, отображающие взаимодействие, вызванное необходимостью осуществления и развития технологических процессов экономической системы; Закон, отображающий взаимодействие, вызванное необходимостью осуществления и развития экономических процессов экономической системы; Закон, отображающий взаимодействие, которое вызвано необходимостью осуществления и развития социальных процессов экономической системы.</p>	отображают устойчивые, необходимые, объективные, повторяемые, существенные, причинно-следственные связи между экономической системой и природой, Причины возникновения объясняются технологической, экономической, социальной необходимостью ее развития.	при исследовании потенциала развития экономической системы и окружающего мира.
<i>Функциональные законы</i>		
Закон прямой связи	отображает устойчивые, необходимые, объективные, повторяемые, существенные, причинно-следственные связи, направленные от вышестоящих уровней систем одного вида к окружающей среде и к системам низшего уровня.	При исследовании процессов прогнозирования, моделирования и нормирования и планирования потенциала ЭС.
Закон обратной связи	отображает устойчивые, необходимые, объективные, повторяемые, существенные, причинно-следственные связи, направленные от систем низшего уровня к вышестоящим системам и окружающей среде.	При исследовании процессов учета, контроля и регулирования потенциала ЭС.

Сама возможность, именно как философская категория «возможность» не рассматривается. Именно на этот факт было обращено внимание великого русского ученого М.Н. Эпштейна. Целая философская доктрина современности получила название: «Философия возможного» [62]. В ее основу автором положена эвристическая периодизация развития философии: от метафизики сущего (акцентированное появление), к критике и активизму (акцентированная властность) и далее – к POSSIBILISME (акцентированная модальность возможности). То есть, речь идет о реализации чрезвычайно важной авторской идеи – определении роли современной философии не как процесса познания или программы изменения мира, а как открытия и приумножения мира возможного. М. Н. Эпштейн интересуют не столько возможные миры, сколько миры возможного, то, как они раскрываются в мире. Речь идет о возможном, которое совместимо с нашим миром и постепенно его превращает, потенцирует: в этике, психологии, культуре и др. [62, с. 13]. М. Н. Эпштейн утверждает, что с ростом интеллектуального развития общества, его мыслительной составляющей человеческий мир все больше переходит в модус возможной, как текстовая, знаковая, информационная, компьютерная вселенная все больше растворяет в себе вселенную фактов. Речь идет о потенциации, потенцировании или «овозможивании» действительности, переходе ее в другую модальность о чем шла речь в предыдущем параграфе.

Авторские подходы в [55, 62] являются привлекательными с научной точки зрения и позволяют формализовать их основные идеи для развития основ анализа потенциала ЭС. Вышеизложенное позволяет сформулировать закон возможности: основывается на потенциях приумножения (овозможивания) устойчивых, необходимых, объективных, повторяемых, существенных, причинно-следственных и количественных изменений, постоянного возникновения нового, более прогрессивного состояния производственных, хозяйственных, ЭС общества и мира в целом, которое отвечает как внутренним, так и внешним целям реализации их потенциала.

1.3 Основные направления развития экономической мысли в сфере потенциалологии экономических систем

В настоящее время довольно много внимания уделяется вопросам изучения потенциала предприятия (ресурсного, кадрового, инвестиционного, инновационного, и пр.). Исследованиям общей теории потенциала посвящены работы: Г. Клейнера, И. Отенко, Е. Лапина, Н. Краснокутской и многих других. Праксиологические аспекты проблемы рассмотрены: И. Репиной, А. Олексюком, А. Коренковой, В. Котловой, Л. Ревуцким. В то же время существует проблема отсутствия специализированной науки, направленной на исследование потенциала экономической системы и ее основных элементов.

Решению данной проблемы может содействовать философия возможного (основоположник М.Н. Эпштейн), ставшая основой зарождения новой науки – потенциалологии, целевая ориентация которой направлена на изучение всех философских категорий «возможного».

Терминологическая основа науки потенциалологии представлена следующими аподиктическими понятиями: «овозможивание» (приумножение возможностей), «модальность», «потенциация», «потенция», «возможность» и др. М.Н. Эпштейн в «Философии возможного» акцентирует внимание на рассмотрении двух основных категорий, максимально приближенных к термину «возможность» – это «потенциальное» и «возможное». По его мнению, потенциальное – это внутренняя сторона возможного, свойство или способность определенного объекта, а возможное – это внешняя сторона возможности, как совокупность условий, которые определяют степень реализации определенной потенции [62, с. 103].

Европейский, европейско-индо-европейский корень «*pot*» (в словарях русского языка трактуется как «мочь»), приобрел разветвленную систему производных в латинском языке (*posse*, мочь; *potens*, могучий; *possidere*, владеть; *potentatus*, власть). В английском языке в систему данного продуктивного корня

относят ряд терминов, которые означают основные формы и аспекты можествования: *possible* (возможный), *possibility* (возможность), *potency* (потенция, мощь), *potent* (мощный, сильный), *potential* (потенциал, потенциальный), *potentiate* (делать возможным, предоставлять действие), *possess* (владеть), *possession* (владение, имущество, собственность) и др. [55, 63 – 67].

В целом, дефиниция «потенциалогия» имеет корневую связь с основными аспектами «можествования» – модальная категория, обозначающая свойство «мочь», возможность; политическими (власть, могущество); экономическими (владение); волевыми (мощь), физико-метафизическими (потенциальность), и пр.

Несмотря на такую разностороннюю объектную направленность науки потенциалогии, наименее изученными остаются вопросы развития потенциала ЭС, то есть экономические аспекты можествования.

В этой связи следует отметить работы известного ученого Казахстана – У.Ж. Алиева, круг научных интересов которого направлен на развитие и позиционирование «общей экономики», науки основанной на потенциалогии, и, направленной на системное изучение поведения ЭС разных уровней [63 – 66].

Предметное изучение работ М. Н. Эпштейна и У.Ж. Алиева позволяет судить о том, что, диалектику (полилектику) развития любой ЭС, любого общества и среды необходимо понимать как момент «общей логики общего предмета», а именно: с учетом системы всех существующих мировых хозяйственных, планетарных и вселенских тенденций и закономерностей; с точки зрения теории границы экономического роста; основываясь на теории устойчивого развития; сквозь призму диалектики таких научных направлений, которые зарождаются как «Потенциалогия» (о потенциале человеческого бытия) и «Узология» [67] (о потребностях человеческого социума).

Можно предположить, что именно потенциалогия станет основой исследования устойчивого развития степени реализации возможностей той или иной ЭС (в том числе и предприятия как ЭС на микроуровне).

XX век четко продемонстрировал две модели развития

1. Реализация возможностей ЭС происходит путем отсечения любых альтернатив (Восточная Европа, Азия).

2. Развитие ЭС от реального к возможному (а не наоборот как было до этого) или экономика возможностей (Западная Европа и Северная Америка).

Первая модель предусматривает реализацию потенциала посредством саморазвития ЭС, вторая – возможность реализации потенциала увеличивается за счет привлечения дополнительных ресурсов, активизации необходимых факторов (рисунок 1.1).

Сложность реализации второй модели заключается в том, что снижается степень объективизма в принятии управленческих решений, поскольку происходит игра возможностями ЭС. Теряется основной коррелят системы: объективно-реальное и необходимое состояние системы.

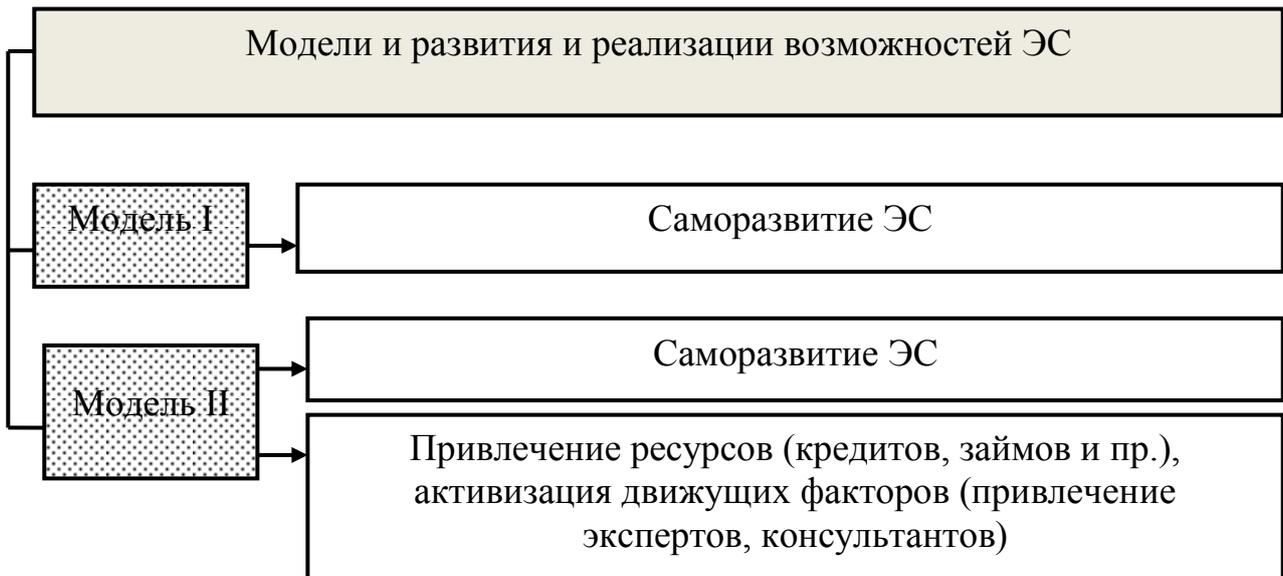


Рисунок 1.1 – Модели развития и реализации возможностей ЭС

Функционирование предприятия как ЭС становится не столько объективным, сколько возможным (потенциальным).

Реализацию второй модели можно считать успешной, если собственники предприятия могут четко оценить эффективность того:

1. Насколько предприятие как микросистема сохраняет себя как возможность.

2. Насколько предприятие как микросистема позволяет другим предприятиям реализовать свои возможности.

3. Насколько качественно взаимодействует предприятие как микросистема с окружающей средой.

Согласно [67] потенциология берет истоки в теории «можествования», процесс становления которой также не окончен.

Теоретические аспекты науки потенциологии в той или иной степени отражаются в отдельных областях философии. Так, М.Н. Эпштейн выделяет шесть философских направлений, где поднимаются проблемы можествования (таблица 1.5).

В таблице 1.5 систематизирована информация об основных философских направлениях, рассматривающих проблемы «можествования».

Первые шесть направлений детально описаны в работах М.Н. Эпштейна. Автор характеризует их следующим образом: «все эти интеллектуальные традиции, сами по себе довольно сильные и влиятельные, однако фрагментарные в отношении объединяющего их понятия «мочь» и часто даже не подозревают об общности своего предмета» [62, 67]. Кроме этого, автор делает вывод об отсутствии в системе философской мысли отдельного направления, развивающего идеологию, основанную на «мочь».

Для решения данной проблемы автор научно обосновывает необходимость развития идеи философии возможного. Отметим, что философия возможного нацелена не столько на объяснение мира или разработку концептов его изменения, сколько на открытие и приумножение его возможностей. При этом, речь идет о таком возможном, которое совместимо с нашим миром и постепенно его меняет (потенцирует, «овозможивает», то есть приумножает возможности, реализует основные потенции).

Таблица 1.5 – Философские направления, которые исследуют проблемы «можествования»

№ п/п	Философские направления	Приверженцы направлений
1	Метафизические учения о потенции, о возможном и необходимом	Аристотель, Лейбниц, Кант
2	Модальная логика, современные учения о формальном описании модальных предикатов, о квантификации возможных миров	Аристотель, Кларенс Льюис, Рудольф Карнап, Яакко Хинтикка
3	Теологические учения о вере и надежде, о спасении верой, о соотношении веры и ума, о законе и благодати, воли и провидении	Тертуллиан, Бл. Августин, Фома Аквинский, К. Барт, П. Тиллих, Ж. Маритен, Е. Блох
4	Волюнтаристские взгляды, в основе которых лежит концепция «мировой воли» и «воли к власти», господство категории «могу»	Шопенгауер, Ницше, З. Фрейд, А. Адлер, В. Райх, Ж. Батай.
5	Политическая философия, которая изучает общественно-исторические формы власти и господства. Философия права и законодательства, в центре которой категории разрешения и запрета.	Платон, Аристотель, Гоббс, Гегель, К. Маркс, Джон С. Милля, Дьюи, Маркузе
6	Философия и методология математики, кибернетики, естественных наук, которые исследуют: вероятностную природу вселенной, статистические закономерности микромира, случайные и хаотичные процессы, числовые модели передачи информации, и т.д.	Паскаль, Н. Бора, В. Гейзенберг, Н. Винер, И. Пригожин
7	Философия возможного – исследует процесс открытия и приумножение мира возможного	М.Н. Эпштейн
8	Энвироника – исследует процесс развития и совершенствования общества и мира, как в настоящем, так и в будущем.	Н.Г. Белопольский

Составлено на основе [67]

В качестве восьмого, заключительного направления, исследующего проблемы «можествования» предлагается брать во внимание философские основы науки «энвироники», цель которой – объединение всего существующего интеллектуального потенциала, накопленного поколениями с целью развития и совершенствования общества и мира как современного, так и будущего [55].

Сказанное выше подтверждает необходимость дальнейшего развития теоретико-философских основ науки потенциологии как в рамках идей философии возможного, так и науки энвироники. Философия возможного является почвой для зарождения теоретических основ науки потенциологии, а энвироника должна стать ее путеводителем в рамках исследования потенциала ЭС разных уровней. Как было отмечено ранее, потенциология объединяет и дополняет основные философские направления – онтологию и эпистемологию (рисунок 1.2). Рисунок 1.2 иллюстрирует, что, традиционно, основной вопрос философии кроется в изучении степени первичности бытия и сознания (действительности и знания).

Данный вопрос по-разному решался в таких философских направлениях, как: монизм и дуализм, реализм и номинализм, идеализм и материализм. Не отрицая традиционных философских идей, М.Н. Эпштейн в [62, с. 320] дополнительно выделил две группы основных вопросов, которые периодически прослеживаются в истории философской мысли и нуждаются в систематическом, детальном изучении.

Это вопросы о соотношении: бытия (действительности) и можествования; знания (сознания) и можествования, то есть вопросы онтологической и эпистемологической модальности. Отметим, что вопросы, которые относятся к области потенциологии и ее взаимодействия с теориями бытия и познания принадлежат к числу не менее фундаментальных, чем вопросы, которые возникают на границах онтологии и эпистемологии. На рисунке 1.2 наглядно представим взаимосвязь философских направлений в контексте развития наук потенциологии и энвироники. Резюмируя вышеизложенное можно сделать авторский вывод, что потенциология ЭС исследует модальные отношения в ее рамках на макроуровне, а также все формы и проявления ее потенциальности и потенциала.

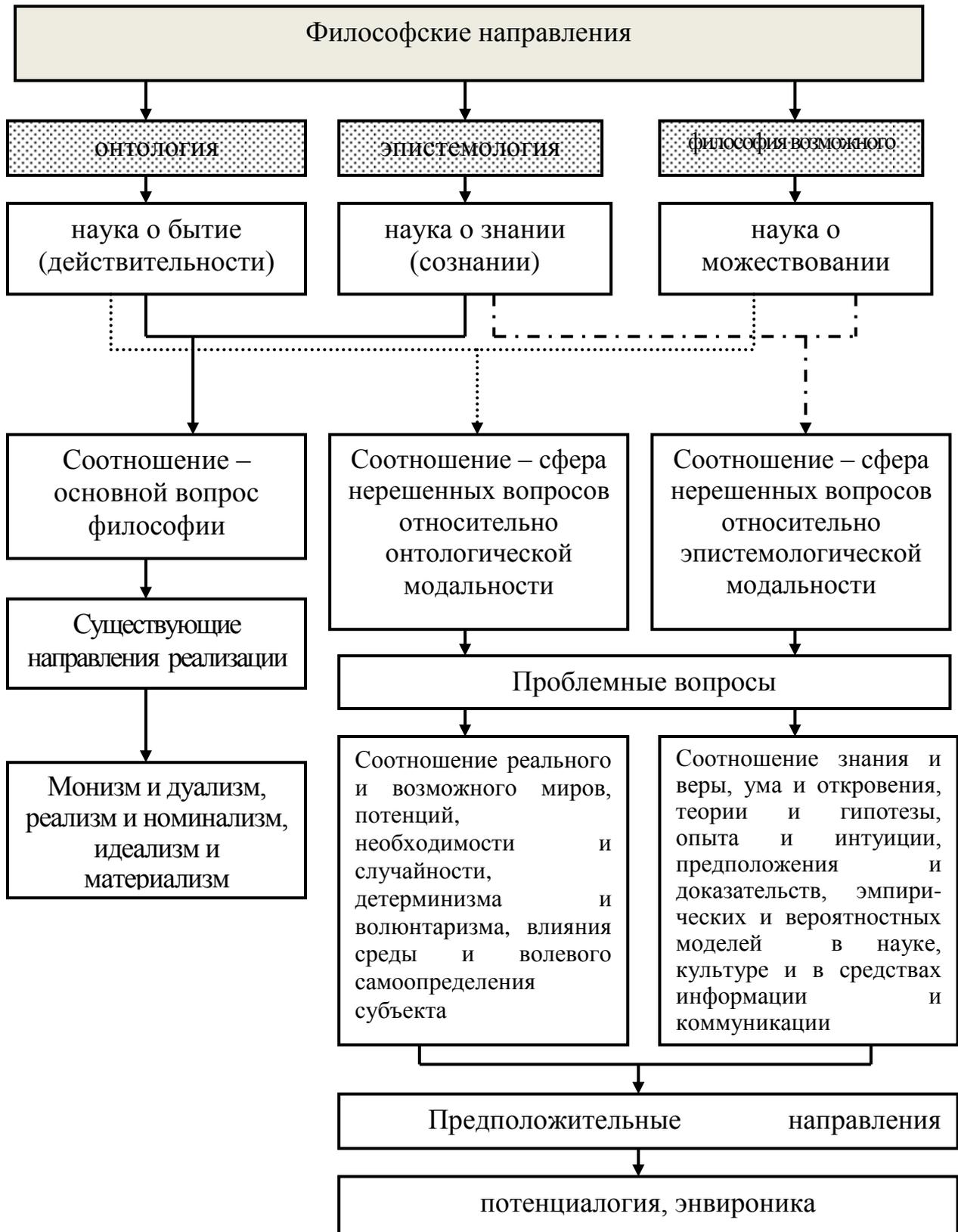


Рисунок 1.2 – Соотношение философии возможного с онтологией и эпистемологией

Ключевой критерий в данном высказывании – это модальные отношения. То есть, изменение модальности предприятия является основой в исследовании его потенциала в рамках науки потенциалологии. Данный подход нуждается в углубленном изучении сущности категории модальность.

Категория «модальность» позволяет рассматривать множественные, «размытые» модусы бытия и суждения: возможное и невозможное, необходимое и случайное, – которые не могут быть сведены к суждениям истины и неправды или к описанию фактов, примеров, свидетельств [68, с. 27]. Информация, представленная в [70 – 81] свидетельствует о том, что сущность категории «модальность» выходит за рамки философии и имеет продолжение в психологии, логике, языковедении, и т.п. В экономических науках данная категория до настоящего времени практически не находит своего применения, несмотря на [62]. Обращаясь к истории развития экономической мысли, отметим, что еще Аристотель в [68] выделил три модальных понятия: необходимость, реальность и возможность. А. Ахманова определяет модальность, как отношение сущности высказывания к действительности и оценка этого отношения со стороны того, кто говорит [78].

Схожее определение данной категории у В. Виноградова, Ю. Гаджевской и В. Горпинич, которые в [79 – 81] утверждают, что модальное значение выражает отношение субъекта к действительности. Ш. Балли впервые рассмотрела модальность как объект лингвистического описания [69]. В рамках изучения данной проблемы наиболее привлекательными являются труды М. Эпштейна, который обобщает подходы к определению модальностей в разных сферах гуманитарного мышления и выстраивает свою теорию возможного, опираясь на основные модальности бытия: действительное, необходимое и возможное. Как наиболее весомую выделяет модальность возможного [62]. Если говорить о потенциале ЭС с позиции модальности, то степень его реализации может быть необходимой, возможной и реальной, или действительной и необходимой по подходу [88].

Таблица 1.6 – Систематизация информации об исследовании сущности термина «модальность»

№ п/п	Автор, источник	Определение
1	Аристотель [68]	Выделил три руководящих модальных понятия: необходимость, возможность и реальность
2	Балли Ш. [69]	Категория модальность впервые была раскрыта как объект лингвистического описания.
3	[77]	Модальность понимается как «оценка содержания мысли с точки зрения реальности, возможности, достоверности»
4	Ожегов С.И. [71]	1. В теории познания: статус явления с точки зрения его отношения к действительности, а также сама возможность познания отношения. 2. В языковедении: категория, которая означает отношение говорящего к содержанию высказывания (к действительности). Субъективная (выражает отношение говорящего). Объективная (выражает отношение сообщения к действительности).
5	[72]	Модальность – характеристика суждения, которая определяется принципом отличия категорий возможного, действительного и необходимого.
6	[73]	Модальность, модальности (от ново-лат. modalis – прил. к modus, см. модус) (·книж.). Категория, которая отображает степень достоверности суждения (филос.).
7	[74]	Модальность (от лат. modus – размер, образ, образ) в разных предметных областях – категория, которая характеризует образ действия или отношение к действию.
8	[75]	Модальность (от лат. modus – средство) – одно из основных свойств ощущений, их качественная характеристика (цвет – в зрении, тон и тембр – в слухе, характер запахов - в нюхе).
9	[76]	Модальная логика – логика, в которой кроме стандартных логических связей, сменных и/или предикатов есть модальности (модальные операторы). Модальности бывают разные; наиболее распространенные временные («когда-то в будущем», «всегда в прошлом», «всегда» и т.д.) и пространственные («здесь», «близко» и пр.).

Окончание таблицы 1.6

№ п/п	Автор, источник	Определение
10	[77]	Категория, которая выражает отношение говорящего к содержанию высказывания и отношению высказывания к действительности (в логике).
11	Ахманова О.С. [78, с. 167]	«Отношение содержания высказывания к действительности и оценка этого отношения со стороны того, кто говорит»
12	Bonieska В.О. [79, с.110]	Вопросы модальности, несмотря на многочисленные исследования, методологически не доследованы и остаются дискуссионными.
13	Gajewska U. [80, с. 61]	Модальность – это прагматическая категория, если ее источником, то есть субъектом, который модализирует высказывание, является сам говорящий.
14	Виноградов В.В. [81]	Модальное значение выражает отношение содержания речи к действительности
15	[82]	В философии Нового времени стали традиционными суждения И. Канта: асерторические (суждение о действительности), проблематические (суждение о возможности) и аподиктические (суждение о необходимости), а также на суждение достоверные и достоверные.
16	[82]	Обобщает подходы к определению модальностей в разных сферах гуманитарного мышления. Относит понятие модальности к базовым и обосновывает свою теорию возможности, опираясь на основные модальности бытия: действительное, возможное и необходимое.
17	Macé Marielle [83]	В философии выделяют онтологическую модальность, которая означает средство существования объекта или явления, и гносеологическую модальность, которая означает средство понимания, суждение об объекте, явлении или событии.
18	Философский словарь [84, с. 46]	Модальность в логике это характеристика суждения по «силе» утверждения: суждение может быть необходимым, возможным, случайным, невозможным.
19	[85]	Характеристика или оценка высказывания, которое отвечает той или другой точке зрения; определенный образ отношения человека к собственному высказыванию.
20	Кембриджский словарь фило-софии [86]	«Модальность» относится к характеристике явлений или состояний, которые описываются модальными суждениями».

Составлено на основе [68 – 86]

Согласно [68] модальность (*modality*) – совокупность отношений и действий, логическое описание которых включает предикат «мочь». Всякие соединения «мочь» с предикатами «быть» и «знать» и с отрицательной частицей «не» позволяют охарактеризовать многообразие известных модальностей и их соотношение.

В словаре Вебстера модальность – это «квалификация логических суждений, согласно которой они различаются как утверждающая или спорная возможность, невозможность, случайность или необходимость своего содержания» [89]. Это определение тавтологическое, так как содержит логический кругооборот, поскольку возможное и необходимое часто трактуются как модальности.

М.Н. Эпштейн в [62] предоставляет собственное определение: «модальность определяется как: (1) такое средство суждения, которое (2) характеризуется предикатом «мочь», (3) в самостоятельной форме или в соединениях с предикатами «быть» и «знать», (4) может выражаться как положительно, так и отрицательно (с частицей «не»). Другими словами, код, на котором выстраивается все разнообразие модальных сообщений, состоит из: «мочь», «быть», «знать» и «не».

Вышеизложенное позволило сформулировать авторское определение категории «модальность» – это средство суждения субъекта (владельца, руководства, независимого эксперта, аналитика, аудитора, и т.д.) о необходимой, реальной или возможной степени реализации потенциала ЭС.

Учитывая факт того, что экономические системы функционирует на основании действия законов энвироники, как уже было доказано в предыдущих исследованиях [55], возможно и следующее, более углубленное определение данной категории.

Модальность ЭС – это средство суждения субъекта (владельца, руководства, независимого эксперта, аналитика, аудитора, и т.п.) о качестве действия законов энвироники (общих, взаимодействующих процессов и функциональных) в процессе исследования возможного потенциала ее развития.

Таблица 1.7 – Классификация видов модальности

№ п/п	Виды модальности	Подвиды	Классификационные признаки
1	Логические		Логически необходимо
			Логически случайно
			Логически невозможно
			Логически возможно
2	Онтологические		Онтологично необходимо
			Онтологично случайно
			Онтологично невозможно
			Онтологично возможно
3	Эпистемологические	Знание	Может быть доказано (верифицировано)
			Не может быть доказано (не может быть проверено)
			Опровергнуто (фальсифицировано)
		Уверенность	Уверенность
			Сомнение
			Отвержение
			Предположение
		Абсолютные	Истинно
			Не истинно
			Не определено
		Сравнительные	Вероятнее
			Менее вероятно
			Неимоверно
4	Деонтические (нормативные)		Обязательно
			Нормативно (безразлично)
			Запрещено
			Разрешено
5	Аксиологические (оценочные)	Абсолютные	Хорошо
			Аксиологично безразлично
			Неважно
		Сравнительные	Лучше
			Равноценно
			Хуже
6	Времени	Абсолютные	Всегда
			Только иногда
			Никогда
		Сравнительные	Раньше
			Одновременно
			Позднее

Составлено на основе [91]

Изменение модальности ЭС даст ответ о необходимом, реальном или возможном потенциале ее развития. В данном случае возникает еще одна проблема, а именно взаимосвязь между суждениями субъекта и состоянием объекта исследования. Данная взаимосвязь относится к категории модальности и определяется в так называемых модальных суждениях [90].

Модальные суждения не просто опровергают или утверждают что-либо, они предоставляют оценку состояния объектов экономической системы, и оценивают ее взаимосвязь с внешней средой. То есть, об ЭС можно говорить, что она имеет определенное свойство (модальное суждение). Так, о модальности потенциала экономической системы можно говорить, что его состояние в настоящее время является: необходимым, реальным или возможным. В данном случае мы получаем модальные суждения субъектов разных видов благодаря, так называемым, модальным операторам. Понятие «модальные операторы» относится к модальной логике, в которой есть такие разделы: эпистемология, деонтическая логика, логика действия, логика принятия решения, логика непринятия решения, логика предоставления преимущества и др. – в каждой из них существуют свои модальности. Этот факт свидетельствует о том, что модальность имеет свою классификацию. О классификации модальностей говорится в работах О. Д. Гетмановой [91, с. 65 – 83], где выделены: логические; онтологические; эпистемологические; деонтические; аксиологические и временные виды модальностей. Как отмечает автор, в каждую группу модальностей входят три основных модальных понятия: необходимое, случайное и невозможное. Второе называется слабой характеристикой, первое и третье, соответственно, сильной положительной и сильной негативной характеристиками. Иногда в качестве дополнения вводится четвертое модальное понятие – возможное, которое может использоваться для определения объединения сильного положительного и нейтрального.

Более емко модальность ЭС можно рассмотреть сквозь призму классификационных признаков, раскрытых М.Н. Эпштейном в философии

возможного. Именно его классификация учитывает все структурные составные кода модальности: «мочь», «быть», «знать» и «не».

Как утверждает автор «само понятие «мочь» является общим элементом таких модальных категорий как: возможное, необходимое и случайное (онтологические модальности) и предположение, уверенность и сомнение (эпистемологические модальности)» [67].

Опираясь на сущностное содержание предложенного определения категории «модальность» ЭС, среди онтологических модальностей были выделены: необходимая, реальная или возможная степень реализации потенциала ЭС, а в части эпистемологической модальности были выделены средства суждения субъектов. Такой подход позволил модифицировать классификационные признаки модальностей с акцентом на потенциале ЭС (рисунок 1.3).

Итак, последовательная комбинация модальных категорий из всех возможных соединений предикатов «мочь», «быть», «знать» и «не» позволяет:

определить специфическое свойство модальности ЭС в довольно емких и вместе с тем ограничительных сроках;

соотнести все модальные категории ЭС по принципу минимальных расхождений;

четко очертить круг модальностей ЭС.

Кроме того, модальное изучение потенциала ЭС позволяет определить не только перспективы его роста, но и снижения.

То есть, модальность может раскрываться:

потенциально, с учетом особенностей действий определенного субъекта и поведения объекта;

вероятно – как характеристика внешних обстоятельств, мера случая, количественный шанс осуществления.

Обычно предполагается, что одному необходимому состоянию ЭС соответствует реальное состояние или много возможных.

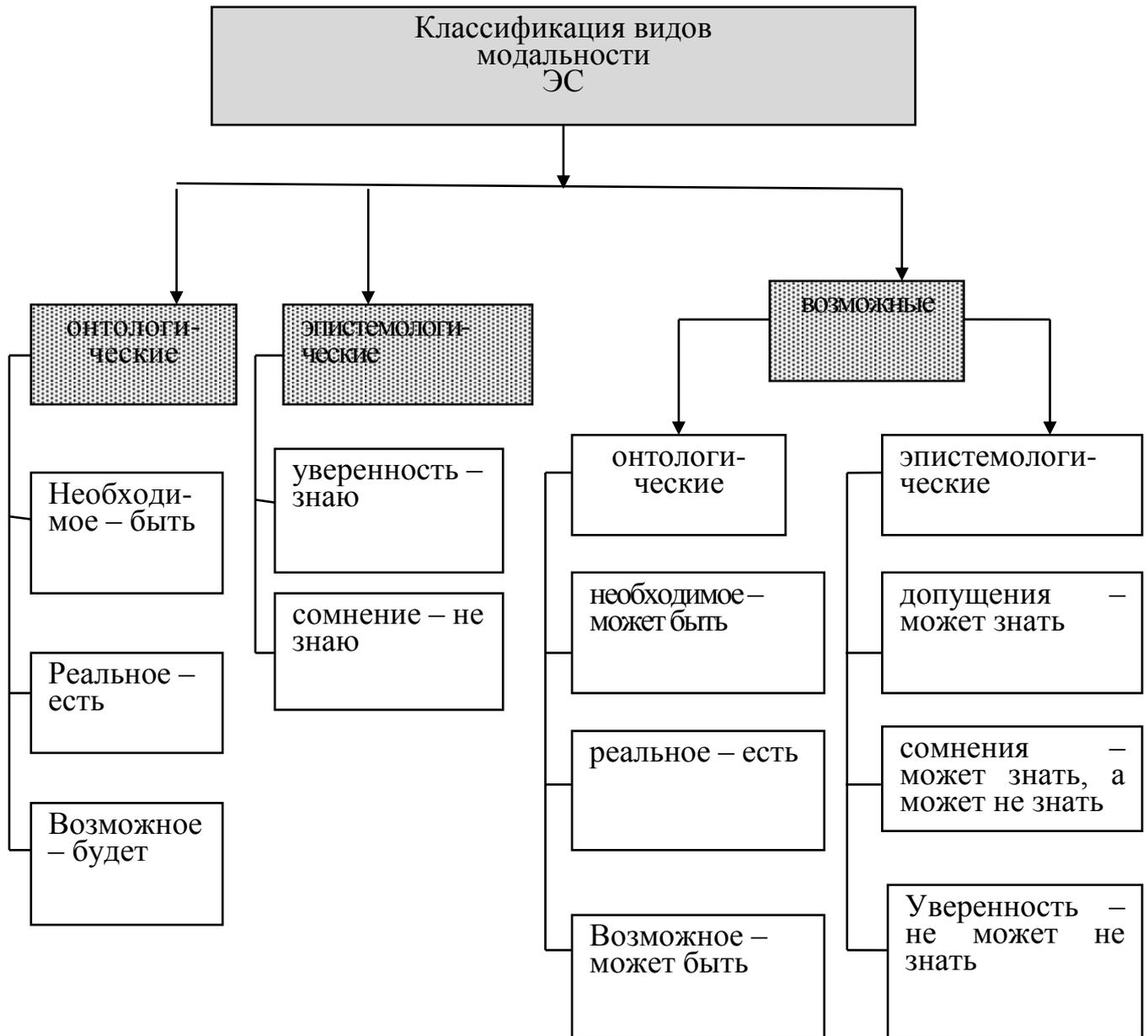


Рисунок 1.3 – Классификация видов модальности экономической системы при рассмотрении ее потенциала

В то же время существует и обратное соотношение: одна возможность может реализоваться разными средствами, в разных элементах экономической системы. Так, ряд ЭС (предприятий) могут быть прибыльными, или, возможность получения прибыли по - разному реализуется в каждой экономической системе. Именно такая инклюзивная возможность, которая реализуется во множестве реальных ЭС, называется универсалия. Наряду с универсалиями есть

альтернативные или эксклюзивные возможности, когда только одна из возможностей может быть реализована. Они отсекают процесс реализации любых других возможностей. Возможность-альтернатива предполагает сокращение реальностей по сравнению со многими возможностями экономической системы, тогда как потенция-универсалия предусматривает приумножение реальностей по сравнению с одной возможностью. Такой подход дает право говорить о существовании «расширяющихся» и «сужающихся» проходов из возможного в действительность. Отметим, что развитие экономической системы – это периодическая смена универсальных и альтернативных возможностей, то есть сокращение многих возможностей до одной реальности и расширение одной возможности во многих реальностях. Такую смену возможностей можно назвать эффектом модального круговорота экономической системы, проходя через который возможности разрежаются или сгущаются и дают на выходе больше или меньше актуальности (рисунок 1.4).

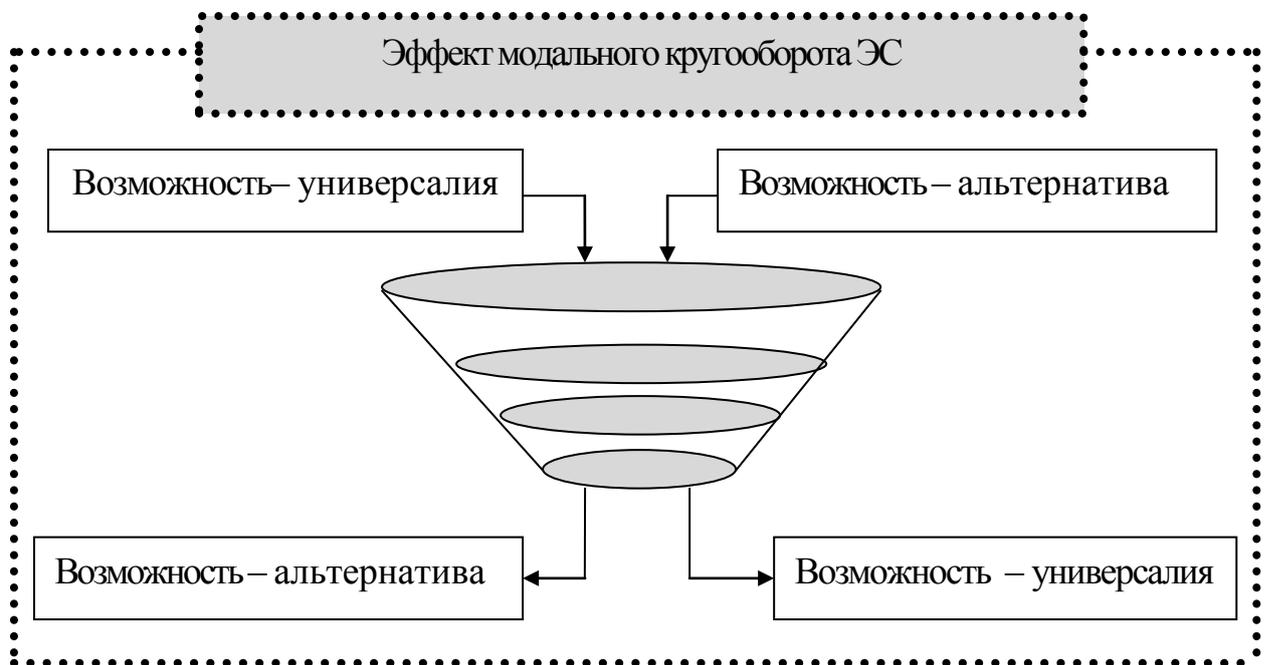


Рисунок 1.4 – Эффект модального круговорота ЭС

Эффект модального круговорота ЭС свидетельствует о том, что изменение модальностей сопряжено с количественным переходом: одна возможность (универсалия) реализуется разнообразно, а из множества возможностей (альтернатив) реализуется только одна. Универсалии и альтернативы составляют два главных вектора существования экономической системы: состояние объектов и отношения субъектов.

Изменение модальностей это основа потенциологии и осуществляется путем потенциации или приумножения возможностей («овозможивания») [62, с. 208]. «Потенциация, овозможивание (*potentiation, possibilization*) – изменение модальности, переход из актуального состояние в потенциальное, рост степени возможного, преобразование фактов в вероятности, теорий – в гипотезы, утверждений – в предположения. Потенцировать или приумножать возможности (овозможивать) предмет или суждение – значит переводить его из области бытия в область можествования [87].

Потенциация – не только процесс бытия, но и средство мышления, метод философского анализа, который переходит в синтез новых понятий и терминов. Основа потенциации – это приумножение возможностей экономической системы.

Потенциация состояния экономической системы – это такое изменение ее модальностей, которое приводит к приумножению ее возможностей путем строительства альтернатив, вариантов, моделей, которые соперничают между собой.

Отметим, что приумножение возможностей ЭС – это свойство ее функционального развития, которое проявляется в период ее роста или выхода из кризиса. Исторически возможности растут быстрее, чем средства их реализации [67]. Это свидетельствует, еще об одной особенности потенцирования (потенциации), о развитии ЭС не от возможного к реальному, а наоборот от реального к возможному.

Как отмечено в [55, 62, 63, 87] сущность потенциации заключается в том, что она обобщает в себе теоретические периоды структурализма

(структуризации), деконструкции и конструкционизма (конструирования) подходов развития предприятия в рамках системных исследований.

Структурализм основан на презумпции полной благоустроенности, логической и семиотической организованности экономической системы. Деконструкция основана на внутренних противоречиях ЭС и не дает возможность оценивать ее целостно. В то же время деконструкция является основополагающим фундаментом конструирования возможных будущих состояний исследуемых ЭС. Взаимосвязь данных теоретических периодов в рамках исследования потенциала ЭС можно назвать модальностью взаимодействия. Обращаясь к информации, представленной на рис. 1.5, потенциация модальности взаимодействия ЭС при исследовании потенциала ее развития раскрывается при условии соблюдения модальных критериев, каждый из которых имеет свое направление реализации. Так, модальный критерий «необходимо» имеет такое направление потенциации как «структурализм», критерий «реально» потенцируется путем «деконструкции» и критерий «возможно» путем «конструкционизма». Отметим, что если речь идет о системах высшего уровня, то, несомненно, будет более уместным использование таких терминов как: «структурализм» и «конструкционизм». При исследовании систем микроуровня следует согласиться с позицией У.Ж. Алиева, что в рамках исследования потенциала предприятия более уместным при наименовании направлений потенциации использовать термины: «структуризация» и «конструирование», так как понятия «структурализм» и «конструкционизм» относятся к более высоким политико-общественным категориям [64]. На рис. 1.5. визуализируем потенциацию модальности взаимодействия ЭС. Как наглядно видно из рис. 1.5 – сущность модальности взаимодействия проявляется на стыке внутренней и внешней сред функционирования ЭС. Это ставит на первое место задачу – дать содержательную характеристику модальности взаимодействия ЭС.

Для этого выделим и опишем полярно противоположные состояния и феномены функционирования ЭС на основе подхода динамичных сторон системы «личность –социум» Н.И. Сарджвеладзе в [92, с. 150 – 160].

О преимуществах данного методологического подхода с первоначальным допущением возможности выявления крайних состояний и полярно противоположных единиц анализа идет речь в работах Г. Салливена. Автор считает, что «допущение крайних величин (бесконечно малого или бесконечно большого) является не только прерогативой мышления математика и физика.

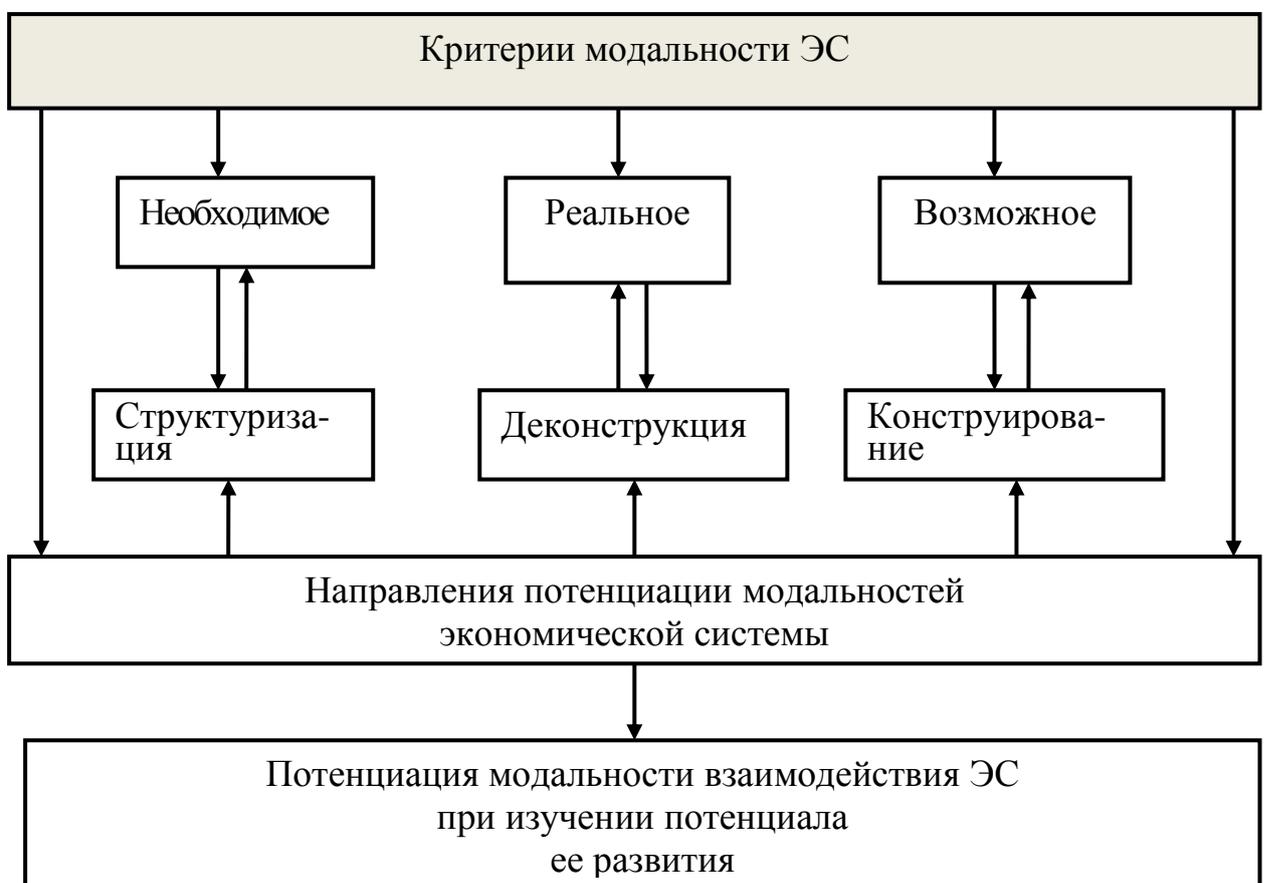


Рисунок 1.5 – Потенциация модальности взаимодействия ЭС при рассмотрении потенциала ее развития

Научно-психологическое мышление тоже должно систематически опираться на этот принцип» [93].

Принципы Н.И. Сарджвеладзе и Г. Салливена обеспечивают теоретическую основу методического инструментария анализа потенциала экономической системы основанной на полярности его развития: «рост» и «снижение», что будет рассмотрено в перспективе.

Критерий модальности «необходимо» (рисунок 1.5) способствует решению задач, стоящих перед субъектом в процессе структуризации объекта. При данном направлении потенции содержание модальности взаимодействия раскрывается в таких двух видах активности ЭС: адаптации и преобразовании, что подтверждено их психологическими парадигмами [92, с. 112] подробно описанными в концепции Ж. Пиаже как: «развитие и функционирование (речь идет о психике) рассматривается как процесс взаимодействия субъекта с объектом при реализации целей адаптации, а адаптивная активность осуществляется в процессах ассимиляции субъектом объекта и аккомодации субъекта к объекту» [94]. В продолжение этого необходимо отметить еще одну концепцию Ж. Пиаже, направленную на раскрытие понятия «когнитивная адаптация», которая, по его мнению, «заключается в равновесии ассимиляции и аккомодации» [95, с. 222].

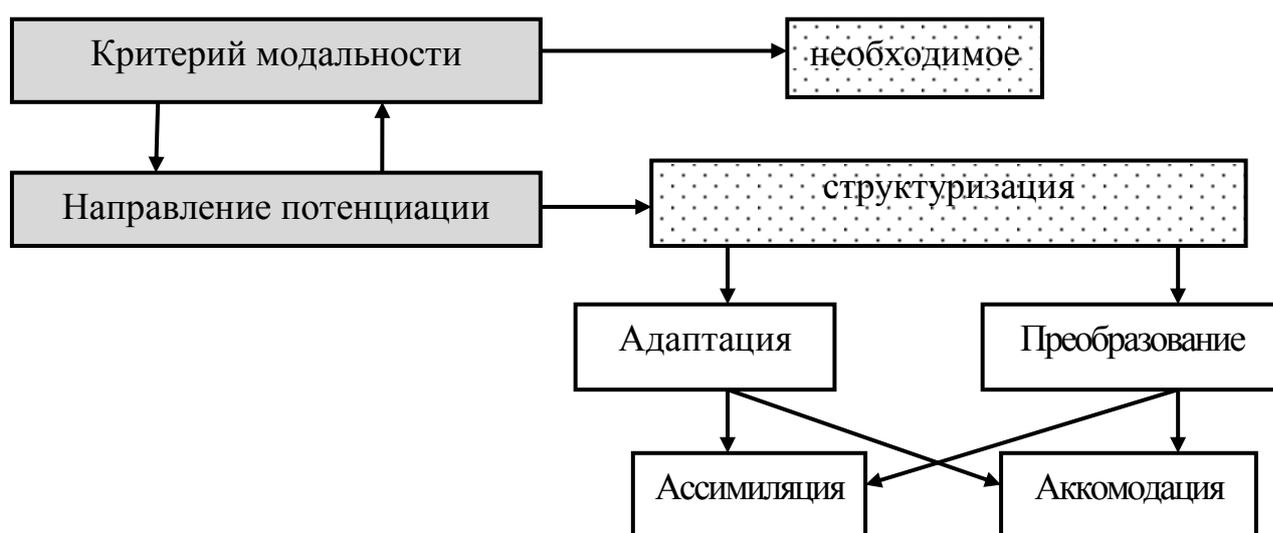


Рисунок 1.6 – Содержание модальности взаимодействия ЭМ по критерию «необходимо» при направлении потенции «структуризация»

Для целей проводимого исследования адаптация ЭС, (как основа направления потенции «структуризация») может быть реализована как активный процесс, включающий, с одной стороны, коренную трансформацию объекта под воздействием когнитивных требований субъекта (ассимиляция), и, с другой стороны, уподобление, своеобразное «преобразование» когнитивных требований субъекта к полученным характеристикам объекта (аккомодация).

Отметим, что парадигмы адаптации и преобразования являются общераспространенными в исследованиях деятельности экономической системы.

В рамках «нормальной науки» (в понимании Т. Куна) данные парадигмы означают построение и изменение разных теоретических конструкций состояния объекта исследования [115]. В данном случае проявляется принцип контрарности (терминологически «контрастность» – это логическое отношение между понятиями, одно из которых исключает другое или противоречит ему, но между которыми всегда есть третий, средний вариант [97]).

При таком подходе содержание модальности взаимодействия экономической системы по критерию «необходимо» при направлении потенции «структуризация» можно рассмотреть сквозь призму ее адаптации и преобразования (рисунок 1.6).

На рисунке 1.7. раскрыто содержание модальности взаимодействия экономической системы «реально» при направлении потенции «деконструкция» (рисунок 1.7).

Контрарность адаптации и преобразования будет доказана в том случае, если станет очевидным, что возражение адаптации, то есть дезадаптация, является составной частью преобразования, а отклонение преобразования – стагнация, является составной частью адаптивной активности [92].

Действительно, для того чтобы развернулась преобразовательная деятельность в рамках экономической системы, она сначала должна находиться в состоянии дезадаптации.

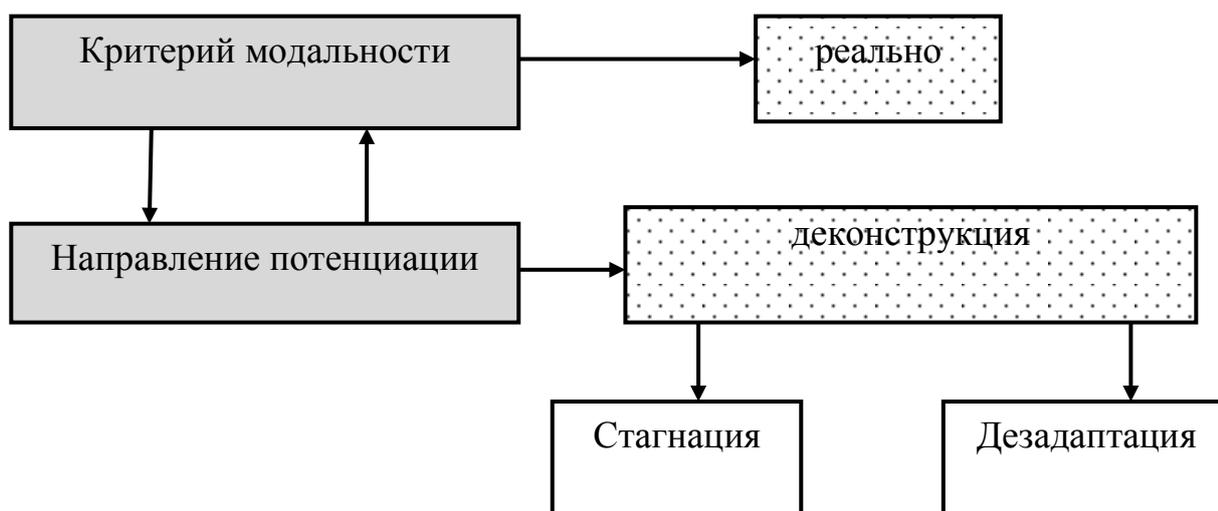


Рисунок 1.7 – Содержание модальности взаимодействия ЭС по критерию «реально» при направлении потенции «деконструкция»

Действительно, для того чтобы развернулась преобразовательная деятельность в рамках экономической системы, она сначала должна находиться в состоянии дезадаптации. В то же время, преобразовательная активность как целенаправленная деятельность является чем-то большим, чем простое отсутствие приспособленности. С другой стороны, важным условием адаптивной активности является некоторая ориентированность на неизменность и повторяемость, которая называется стагнацией. При этом, адаптация, как активный целенаправленный процесс, является несколько ориентированной на стагнацию, однако не ставит ее самоцелью. Это обосновывает контрастность отношений между адаптацией и преобразованием, подтверждает факт их нахождения в оппозиции друг к другу.

При таком подходе содержание модальности взаимодействия экономической системы по критерию «реально» при направлении потенции «деконструкция» можно рассмотреть сквозь призму ее стагнации и дезадаптации (рисунок 1.7).

Отметим, что парадигмы стагнация и дезадаптация в соединении с парадигмами адаптация и преобразование предоставляют возможность конструировать возможное состояние ЭС.

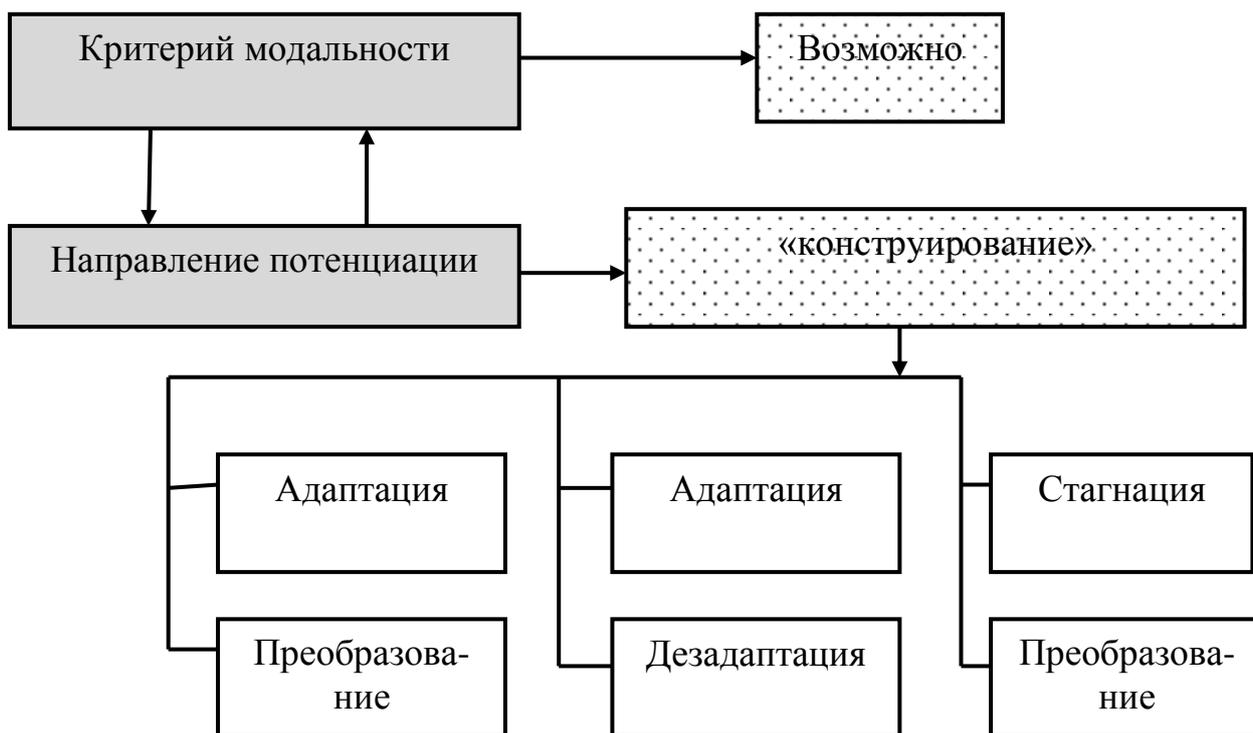


Рисунок 1.8 – Содержание модальности взаимодействия экономической системы по критерию «возможно» при направлении потенции «конструирование»

Наличие оппозиций «адаптация – преобразование», «адаптация – дезадаптация» и «стагнация – преобразование» является основой модальности взаимодействия экономической системы по критерию «возможно» при направлении потенции «конструирование» (рисунок 1.8). Таким образом, раскрытие сущности модальности взаимодействия предоставило возможность подтвердить основную идею науки потенциалологии при исследовании потенциала ЭС, а именно исследовать сущность модальных отношений, которые выражены предикатом «мочь» («возможное») и определить основные формы и проявления потенциальности (потенциации).

1.4 Структура потенциала экономических систем

Проблемы структурирования потенциала предприятия рассмотрены в работах известного ученого Е.В. Лапина. Характеризуя его сущность, автор акцентирует внимание на том, что среди экономистов нет единого подхода к ее пониманию. Автор считает, что категория «потенциал» структурно представлена двумя составляющими: объективной (совокупность трудовых, материальных, нематериальных природных ресурсов, вовлеченных (или не вовлеченных) в производство и имеющими реальную возможность принимать в нем участие) и субъективной (способность рабочих, коллективов к использованию ресурсов и созданию максимального объема благ, а также способность аппарата управления предприятия своевременно принимать качественные решения) [18, с. 132].

Данный подход является привлекательным с позиции того, что ресурсы (объективная составляющая потенциала) и человеческие способности (субъективная составляющая потенциала) являются основными потенциями развития ЭС при достижении поставленной цели. В данном случае реализуется теория целеполагания, когда когнитивные способности менеджера по управлению ресурсами четко достигают целевых ориентиров при максимальной реализации потенциальных возможностей.

Вышеизложенное, позволяет резюмировать, что при объединении объективной и субъективной составляющих потенциала или, другими словами, ресурсов и человеческих способностей, возникает новая экономическая система, которая начинает функционировать и развиваться под воздействием внешних и внутренних факторов. В ее внутренней среде начинают проходить определенные процессы:

во-первых – построение организационной структуры, налаживание информационно – коммуникационного механизма, подбор кадров, реализация основной деятельности, направленной на получение прибыли (или другого эффекта);

во-вторых, данная система начинает взаимодействовать с внешней средой.

При достижении поставленной цели предприятие самостоятельно выбирает вектор развития своих потенциальных возможностей. Это дает почву для возникновения множества видов потенциала, тесно взаимосвязанных с целями деятельности ЭС. Данные виды могут меняться при изменении целей деятельности экономической системы. Можно предположить, что потенциал предприятия структурно состоит из множества видов потенциала, тесно взаимосвязанных между собой и направлен на достижение целей основной деятельности предприятия. Целенаправленное, системное исследование совокупного потенциала предприятия или его отдельных видов является залогом принятия эффективных управленческих решений и развития основной деятельности предприятия.

Прежде чем перейти непосредственно к структурированию основных компонентов потенциала экономической системы исследуем терминологическую сущность и значение понятия «структура».

В [98] структура – (от лат. *structūra*) – внутреннее построение чего-нибудь, что связано с категорией целого и ее частей. Определение связи, степени взаимодействия и соподчиненности, разных по своей природе частей объектов, позволяет правильно их структурировать.

В Большой Советской Энциклопедии отмечено, что термин «структура» впервые появляется в XIX веке в химии в период возникновения теории химического построения веществ. Понятие «структура» (философ.), раскрывает связи, которые присущи объекту в целом и не могут быть объяснены на основе свойств элементов. В современной науке понятие «структура» (философ.) соотносится с понятиями системы и организации. Несмотря на отсутствие единого подхода в понимании термина «структура» наиболее приемлемым считается его отождествление с системой, характеризующей множество проявлений сложного объекта (его элементов, построения, связей, функций, и т.д.). То есть, структура выражает лишь то, что остается устойчивым, относительно неизменным, при разных преобразованиях системы; организация же

содержит в себе как структурные, так и динамические характеристики системы, которые обеспечивают ее целенаправленное функционирование [99].

Согласно [97 – 101], структура – одно из основных понятий системософии (теории систем, системологии и системотехники) как современного интердисциплинарного направления. Это общенаучное, специальное понятие (в математике, лингвистике и др.), важная категория философии. Его можно определить как синоним понятий: построение, расположение, порядок, конструкция, архитектура, организация (как совокупность устойчивых отношений и связей системного, мобильного или сетевого по своей природе объекта, его состояния, внутренних процессов, траекторий движения, отношений и связей. Иначе говоря, это – основа, каркас исследуемого объекта, его «скелет», особая внутренняя система (подсистема), обеспечивающая его устойчивость и целостность.

Как отмечает в своих работах О.С. Разумовский: – «существует разная степень структурированности объектов, состояний мира и мышления» [101].

В XX столетии первым, кто обратил свое внимание на проблемы описания и объяснение принципов построения, структурирования и действия законов организации и самоорганизации объектов сложной природы, а также начал их специальный анализ в рамках особой общенаучной дисциплины тектологии, был известный российский ученый и политический деятель А.А.Богданов (Малиновский). Понятие «структура» он определял двояко: во-первых, с точки зрения статики, а, именно, как построение, фундамента или скелета объекта, а, во-вторых, его динамики [59].

Как указано в [102] понятие «структура» тесно связано с понятием «система», то есть любая система, если она является истинной системой, обязательно структурирована, внутренне организована, не хаотична. То есть, понятие «структура» имея тесную связь с «системой» должна быть представлена совокупностью определенных элементов (видов потенциала).

В приложении В, таблице В.1 систематизированы подходы разных авторов к рассмотрению структурных составляющих потенциала предприятия.

Резюмируя материал, отметим, что большинство авторов в той или иной мере основываются на ресурсной компоненте потенциала, как основе его долгосрочного развития. Ресурсная составляющая потенциала определена в работах: О.О. Колесникова, Т.В. Шталя, М.В. Савченко, О.В. Лепехина, И.П. Отенко, Е.В. Лапина, Н.Б. Мигай, В. Железняк, Р.В. Фещура, О.С. Федонина, Т.В. Калинеску, А.Л. Сабадиревой, В.И. Блонской, И.О. Максименко, Б.Е. Бачевского, С.Т. Дуда, О. Г. Чечель, Т.В. Яркиной, И.Р. Бузько, Г.А. Антоновой, А.С. Зениной - Беличенко, Н.С. Краснокутской, и др. Человеческая компонента потенциала актуализируется в работах: О.О. Колесникова, Т.В. Шталя, М.В. Савченко, О.В. Лепехина, И.П. Отенко, Е.В. Лапина, Н.Б. Мигай, В. Железняк, Р.В. Фещура, О.С. Федонина, Т.В. Калинеску, В.И. Блонской, С.Т. Дуда, И.Р. Бузько, А.С. Зениной-Беличенко, Л.С. Головкова, В. Г. Орлова, Л.Л. Гевлича, А. Стабрюти, И. Лысого, А.Е. Воронковой, О.Е. Сухай, Н.С. Краснокутской, и др. в качестве управленческого, кадрового, трудоресурсного и др. видов.

В таблице 1.8 систематизированы виды потенциала предприятия.

Так, в [18] Е.В. Лапин выделяет такие виды потенциала предприятия: экономический, социальный, экологический и их структурные элементы: кадровый, производственной, инновационный и организационно-управленческий потенциал. В. И. Блонская в [114] выделяет финансовую, интеллектуальную, организационно-управленческую, научно-исследовательскую, производственно-технологическую, маркетинговую, информационно-методологическую составляющие.

Ю.В. Карпенко в [126] при определении величины потенциала предприятия связывает его со стоимостью торгового и акцентирует внимание на таких элементах: стоимость основных фондов торговли, стоимость торгово-операционного персонала, стоимость финансовых ресурсов, стоимость нематериальных активов, стоимость информации и такие элементы как: фондовый потенциал, трудовой потенциал, потенциал товарных запасов и информационный потенциал.

Таблица 1.8 – Систематизированное представление структурных составляющих потенциала предприятия

№ п/п	Структурные составляющие потенциала ЭС	Авторы
1	Ресурсы	О.О. Колесников [103], Т.В. Шталь [104], М.В. Савченко [105], О.В. Лепехин [106], И.П. Отенко [107, 111], Е.В. Лапин [18], Н.Б. Мигай [108], В. Железняк [109], Р.В. Фещур [110], О.С. Федонин [25], Т.В. Калинеску [102], А.Л. Сабадирева [113], В.И. Блонская [114] и др.
1.1	трудовые	М.В. Савченко [105].
1.2	основные	М.В. Савченко [105], В.И. Блонская [114] и др.
1.3	материальные	М.В. Савченко [105], Н.Б. Мигай [108], В.И. Блонская [114], Ю.В. Карпенко [126] и др.
1.4	естественные	О.В. Лепехин [106] и др.
1.5	производственные	В. Железняк [109] и др.
1.6	финансовые	В. Железняк [109], В.И. Блонская [114] и др.
2	Человеческая	О.О. Колесников [103], Т.В. Шталь [104], М.В. Савченко [105], О.В. Лепехин [106], И.П. Отенко [107, 111], Е.В. Лапин [18], Н.Б. Мигай [108], В. Железняк [109], Р.В. Фещур [110], О.С. Федонин [24], Т.В. Калинеску [102], А.Л. Сабадирева [113], В.И. Блонская [114] и др.
3	Производственная	О.О. Колесников [103], О.С. Федонин [25], А.Л. Сабадирева [113], О. Г. Чечель [118], И. Лысенко [231] и др.
4	Финансовая	О.О. Колесников [103], Дуда [117], В.И. Блонская [114] и др.
5	Инновационная (научно-техническая, технико- технологическая)	О.О. Колесников [103], О.В. Лепехин [106], Н.Б. Мигай [108], С.Т. Дуда [117], О. Г. Чечель [118], О.И. Шаманская [26], Л.И. Абалкин [6], В.И. Блонская [114] и др.
6	Маркетинговая	О.О. Колесников [103], В.И. Блонская [114] и др.

Окончание таблицы 1.8

№ п/п	Структурные составляющие потенциала ЭС	Авторы
7	Кадровая	О.О. Колесников [103], И.П. Отенко [107, 111], Н.Б. Мигай [108], О.С. Федонин [25] и др.
8	Управленческая	О.О. Колесников [103], Т.В. Шталь [104], И.П. Отенко [107], Е.В. Лапин [18] и др.
9	Информационная	О.О. Колесников [103], Н.Б. Мигай [108], Т.В. Калинеску [112], И.Р. Бузько [197] и др.
10	Коммуникационная	О.О. Колесников [103] и др.
11	Сбытовая	О.О. Колесников [103] и др.
12	Планирование	Т.В. Шталь [104] и др.
13	Контроль	Т.В. Шталь [104] и др.
14	Реализация	Т.В. Шталь [104] и др.
15	Трудовая	О.В. Лепехин [106], О. Г. Чечель [118], К.А. Мамонов [370] и др.
16	Инвестиционная	О.В. Лепехин [106] и др.
17	Организационная	И.П. Отенко [107], Е.В. Лапин [18], Н.Б. Мигай [108], В. Железняк [105], Р.В. Фещур [110], О.С. Федонин [25], О.И. Шаманская [26] др.
18	Маркетинговая	О.С. Федонин [25], И.Р. Бузько [197], Л.С. Головкова [359] и др.
19	Экономическая	Л.С. Головкова [359], О.И. Шаманская [26] и др.
20	Интеллектуальная	Л.С. Головкова [359], В.И. Блонская [114] и др.
21	Логистическая	Л.С. Головкова [359] и др.
22	Финансовая	Т.В. Калинеску [102], И.Р. Бузько [197] и др.
23	Стратегическая	К.О. Мамонов [183] и др.
24	Функциональная	О.О. Колесников [103], И.П. Отенко [107] и др.
25	Мотивационная	И.П. Отенко [107] и др.
26	Социальная	И.Р. Бузько [197], О.И. Шаманская [26] и др.
27	Рыночная	Б.Е. Бачевский [116] и др.
28	Экологическая	А.И. Бурда [127] и др.
29	Способности	Н. С. Краснокутская [128] и др.
30	Компетенции	Н. С. Краснокутская [128] и др.

Составлено на основе [103 – 133, 183, 197, 359]

Представленные Ю.В. Карпенко элементы в большей степени являются факторами, влияющими на развитие потенциала предприятия. В рамках исследования проблемы постоянного развития предприятия А.И. Бурда акцентирует внимание на экономическом, экологическом и социальном потенциале предприятия [224]. Более широкое, системное представление структуры потенциала представлено в работах Н. С. Краснокутской. Автор понимает под потенциалом предприятия «возможности системы его ресурсов, способностей и компетенций создавать ценность для заинтересованных сторон» [19, 128]. Подход Н.С. Краснокутской привлекателен тем, что позволяет рассматривать предприятие в виде сложной экономической системы. В рамках исследуемой проблемы следует учитывать подходы: О.И. Шаманской, И.П. Отенко, В. Железняк, К.А. Мамонова, О.С. Федонина, И. Г. Репина, О.И. Олексюка, Р.О. Фатхутдинова, А.Л. Сабадиревой, И. Лысого, О.Е. Сухай, Г.И. Капиноса, которые основаны на четкой структуризации составных элементов потенциала ЭС, что делает их востребованными и актуальными для исследователей современности.

Так, О.И. Шаманская [26], акцентируя внимание на процессе формирования экономического потенциала предприятия, предлагает рассматривать его как общую систему со следующими уровнями: национальным, отраслевым и предпринимательским в трех сферах: технико-технологической, экономической и социально-организационной. Подход, который продолжает идеи Н.С. Краснокутской прослеживается в исследованиях И.П. Отенко. Формируя концептуальную модель потенциала предприятия, автор выделяет такие концепты: «ресурсный потенциал», «организационный потенциал» и «потенциал управления». Такое определение полностью отвечает существующим методологическим подходам (ресурсному, функциональному, институциональному) к изучению потенциала и подчеркивает системное свойство его целостности, основанное на взаимозависимости и взаимосвязи возможностей, направленных на достижение поставленных целей на основе системного взаимодействия основных элементов внутренней среды предприятия.

Авторский подход, дает возможность структурировать потенциал предприятия определенными блоками возможностей: ресурсы, структурно-функциональный (организационный), управление» [134]. В. Железняк предлагает «выделить в рамках экономического потенциала предприятия две подсистемы: потенциал ресурсов предприятия и потенциал организационной структуры управления. Потенциал ресурсов предприятия включает производственный и финансовый потенциалы. Влияние этих двух компонентов потенциала неоднозначно, поскольку одна выступает средой для проявления другого. Состояние потенциала ресурсов предприятия зависит от организационных механизмов и конкретных рычагов влияния на эти ресурсы. Основу потенциала организационной структуры управления составляет организационный ресурс руководителей предприятия» [109, с. 25]. К.А. Мамонов экономический потенциал определяет как стратегически-ориентированную перманентно-трансформируемую систему производственных, трудовых, маркетинговых, финансовых, стратегических потенциалов, обусловленной внешними социально-экономическими факторами и внутренней управленческой структурой, обеспечивающей развитие субъектов хозяйствования [183, 370]. О.С. Федонин, И. Г. Репин, О.И. Олексюк системность потенциала определяют как сложную, динамическую, поли структурную систему, агломерация которой имеет определенные закономерности развития. Авторское видение структуры потенциала это: маркетинговый, производственный, управленческий, организационный и кадровый потенциал [25]. Р.О. Фахутдинов структуру потенциала предприятия представляет как открытую систему взаимосвязи: внешней среды, ресурсов предприятия, продукции (основного результата производственного процесса), дохода от всех видов деятельности предприятия и рыночного механизма движения товаров [133]. Как отмечает автор, внешняя среда системы — это компоненты из макросреды, инфраструктуры, региона, в котором находится система, и микросреды, с которыми она имеет прямые и косвенные связи. При этом компоненты входа и выхода системы относятся к внешнему окружению. В работах А. Л. Сабадиревой отмечается, что применение системного подхода к организации потенциала

предприятия и его конкурентоспособности дает возможность расширить представление о его сущности как открытой системы, а именно: ресурсы, производственный процесс, результаты деятельности, внешнее окружение [132, с. 35]. И. Лысый предлагает управлять потенциалом как системой, состоящей из элементов, формирующих комплекс «отдельных» потенциалов (человеческого, производственного, организационного, инновационного и т.д.), с учетом их взаимосвязей. По утверждению автора разные факторы имеют внутренние и внешние связи и их взаимное влияние на состояние явлений актуализируется по мере увеличения количества факторов. Автор в своих работах акцентирует внимание на наличие проблемы недостаточного исследования новых структурных составляющих потенциала предприятия, к которым относит интеллектуальный; технологический; информационный; инновационный; инвестиционный потенциалы. В основном они представлены нематериальными активами предприятия, значимость которых обусловлена информатизацией и глобализацией производственных отношений, преобразованием наукоемких технологий в продуктивную силу [136, с. 277]. О.Е. Сухай тесно связывает потенциал с моделью бизнеса предприятия. Его подход основан на определении оптимальности и сбалансированности элементов потенциала предприятия, использовании новой, усовершенствованной информационно-аналитической базы, методологических, методических и прикладных основ, базирующихся на комплексной основе синергетического потенциала» [120, с. 237]. Г.И. Капинос настаивает на установлении закономерностей формирования и развития структурных элементов потенциала. Сами структурные элементы автор не выделяет, однако акцентирует внимание, что на структуру потенциала оказывают влияние многочисленные факторы. Автор отмечает, что в основе построения системы этих факторов должен лежать принцип сферы влияния на элементы потенциала, согласно которому все факторы можно классифицировать на внешние и внутренние относительно формирования и развития потенциала [130, с. 135].

Вышеизложенное, позволяет сделать определенные выводы:

системность потенциала можно определить как сложную, динамическую, полиструктурную систему, агломерацию, которая имеет определенные закономерности развития;

потенциал предприятия можно рассматривать как общую систему с определенными уровнями, сферами, концептами и структурными элементами;

системное свойство целостности потенциала экономической системы определено взаимозависимостью и взаимообусловленностью имеющихся возможностей, реализация которых направлена на достижение целей на основе системного взаимодействия составляющих внутренней среды предприятия;

структурирование потенциала экономической системы необходимо осуществлять по определенными блокам ее возможностей.

На основании вышеизложенного можно сформировать предварительную структуру потенциала ЭС с целью его дальнейшей аналитической оценки. Кроме того, информация, представленная выше свидетельствует о наличие большого количества видов (элементов) потенциала предприятия. С целью проведения анализа потенциала предприятия необходимо распределить данные элементы по степени значимости путем построения, так называемой, иерархической «шкалы значимости». Это необходимо для выявления существенных скрытых резервов развития основной деятельности ЭС. «Шкала значимости» сформирована на информации Приложения А и Приложения Б в таблице 1.9. Следует отметить, что данная шкала построена на основе опроса топ - менеджеров крупных предприятий различных отраслей экономики Донецкой Народной Республики, что делает ее в прикладном аспекте весомой при принятии решения о выборе необходимого аналитического инструментария.

В итоге было получено 12 групп: ресурсный, человеческий, производственный, инновационный, управленческий, организационный, кадровый, экономический, информационный, финансовый и трудовой и пр. Как видно, доминирующими являются ресурсная, человеческая и операционная (производственная) составляющие, что говорит о необходимости их более детального изучения. В целом можно сделать вывод, что взаимосвязанное,

системное рассмотрение данных элементов составляют основу организации, развития, взаимодействия и функционирования предприятия. А это подтверждает факт того, что определение структурных составляющих потенциала экономической системы в рамках системного подхода становится возможным под действием основных законов науки энвироники.

Таблица 1.9 – «Шкала значимости» структурных составляющих потенциала ЭС

Структурные элементы потенциала ЭС	Место
Ресурсная	1
Человеческая	2
Производственная	3
Инновационная (научно-техническая, технико-технологическая)	4
Управленческая	5
Организационная	6
Кадровая	7
Экономическая	8
Информационная	9
Финансовая	10
Трудовая	11
Другие: маркетинговая, коммуникационная, сбытовая, планирования, контроля, реализации, инвестиционная, интеллектуальная, логистическая, стратегическая, функциональная, мотивационная, социальная, рыночная, экологическая, способностей и компетенций.	12

Составлено по результатам анкетирования и опроса топ-менеджеров молокоперерабатывающих предприятий ДНР

Обратим свое внимание на факт того, что ЭС успешно развивается и совершенствуется (снижает обороты своей деятельности) под непосредственным влиянием основных законов науки энвироники, которые были исследованы ранее. Это говорит и о том, что реализация возможностей ЭС, ее потенциала, состоящего из структурных составляющих происходит под действием данных законов. Стоит предположить, что на вышеструктурированные виды потенциала предприятия оказывают влияние все законы энвироники, при чем на одни виды потенциала в большей степени, на другие в меньшей. Такое предположение

подводит нас к возможности формирования нового подхода в структурировании видов потенциала ЭС. Его суть будет такова: структура потенциала ЭС представляется сквозь призму законов энвироники. Каждый закон «несет ответственность» за действие традиционных видов потенциала экономической системы, о чем велась речь в начале параграфа. Структура потенциала ЭС с использованием авторского подхода проиллюстрирована на рисунке 1.9.

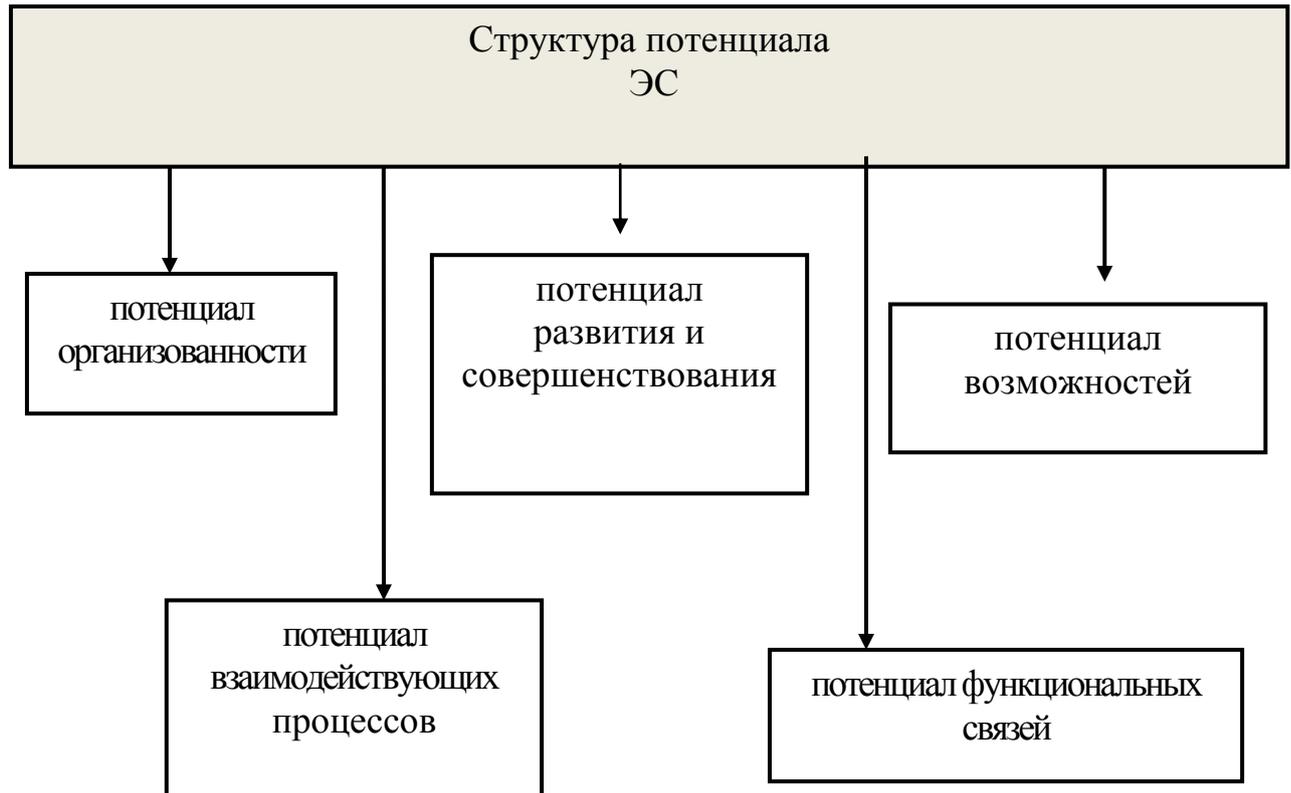


Рисунок 1.9 – Структура потенциала ЭС

Так, структурная составляющая потенциала – организованности может обобщить: управленческий потенциал, потенциал организационной структуры и кадровый потенциал экономической системы. Составляющая – потенциал возможности предположительно обобщит инновационный, инвестиционный, кредитный потенциал и другие виды потенциала, направленные на оздоровление возможностей экономической системы за счет внешних источников.

Таблица 1.10 – Классификация структурных составляющих потенциала предприятия

№ п/п	Структура потенциала	Структурные элементы
1	Потенциал организованности	потенциал организации управления предприятием;
		потенциал организационной структуры предприятия;
		потенциал организации управления ресурсами предприятия;
		потенциал организации основной деятельности предприятия;
		потенциал организации межличностных компетенций кадров предприятия;
		потенциал организации взаимодействия предприятия с внешней средой.
2	Потенциал развития и совершенствования	потенциал развития и совершенствования организационной структуры предприятия;
		потенциал развития и совершенствования организации управления предприятием;
		потенциал развития и совершенствования организации управления ресурсами предприятия;
		потенциал развития и совершенствования организации основной деятельности предприятия;
		потенциал развития и совершенствования организации межличностных компетенций кадров предприятия;
		потенциал развития и совершенствование организации взаимодействия предприятия с внешней средой.
3	Потенциал возможностей	инновационный
		инвестиционный;
		кредитный;
		стратегический.
4	Потенциал взаимодействующих процессов	технологический потенциал;
		экономический потенциал;
		социологический;
		естественно – экологический.
5	Потенциал функциональных связей	потенциал процессов прогнозирования, моделирование нормирования и планирование ЭС.
		потенциал процессов учета, контроля и регулирования предприятия.

Составляющая взаимодействующих процессов предусматривает рассмотрение экономического, социального и социально-экологического потенциалов ЭС.

Данная структурная составляющая дает возможность определить не только внутренний потенциал ЭС, но и потенциал внешней среды. Функциональная составляющая позволяет оценить качество организации основных функций управления: прогнозирования, планирования, моделирования, учета, контроля, анализа и регулирования в пределах ЭС.

Опираясь на действующие и дополненные законы энвироники и результаты проведенного исследования классифицируем структурные составляющие потенциала ЭС (таблица 1.10) в рамках системного подхода.

Таким образом, в работе определены основные элементы (структурные составляющие) совокупного потенциала ЭС. Отличительной особенностью предложенной структуризации явилось использование системного подхода.

Представленная структуризация дает возможность реализовать основную цель деятельности любой экономической системы с учетом всех процессов ее основной деятельности, при условиях участия всех субъектов и с учетом взаимодействия экономической системы с внешней средой.

Отличительной особенностью предложенной авторской структуризации потенциала ЭС является ее гибкость и вариативность, и маневренность, которая проявляется в возможности быстро произвести переструктуризацию элементов структурных составляющих потенциала в зависимости от изменения цели деятельности предприятия.

Авторская классификация структурных составляющих потенциала ЭС максимально обобщает все элементы, что является базой для разработки общей концепции его анализа (рисунок 1.10), состоящей из трех блоков, взаимосвязанных между собой процессами ассимиляции, аккомодации, стагнации, дезадаптации, что повышает его прикладную значимость.

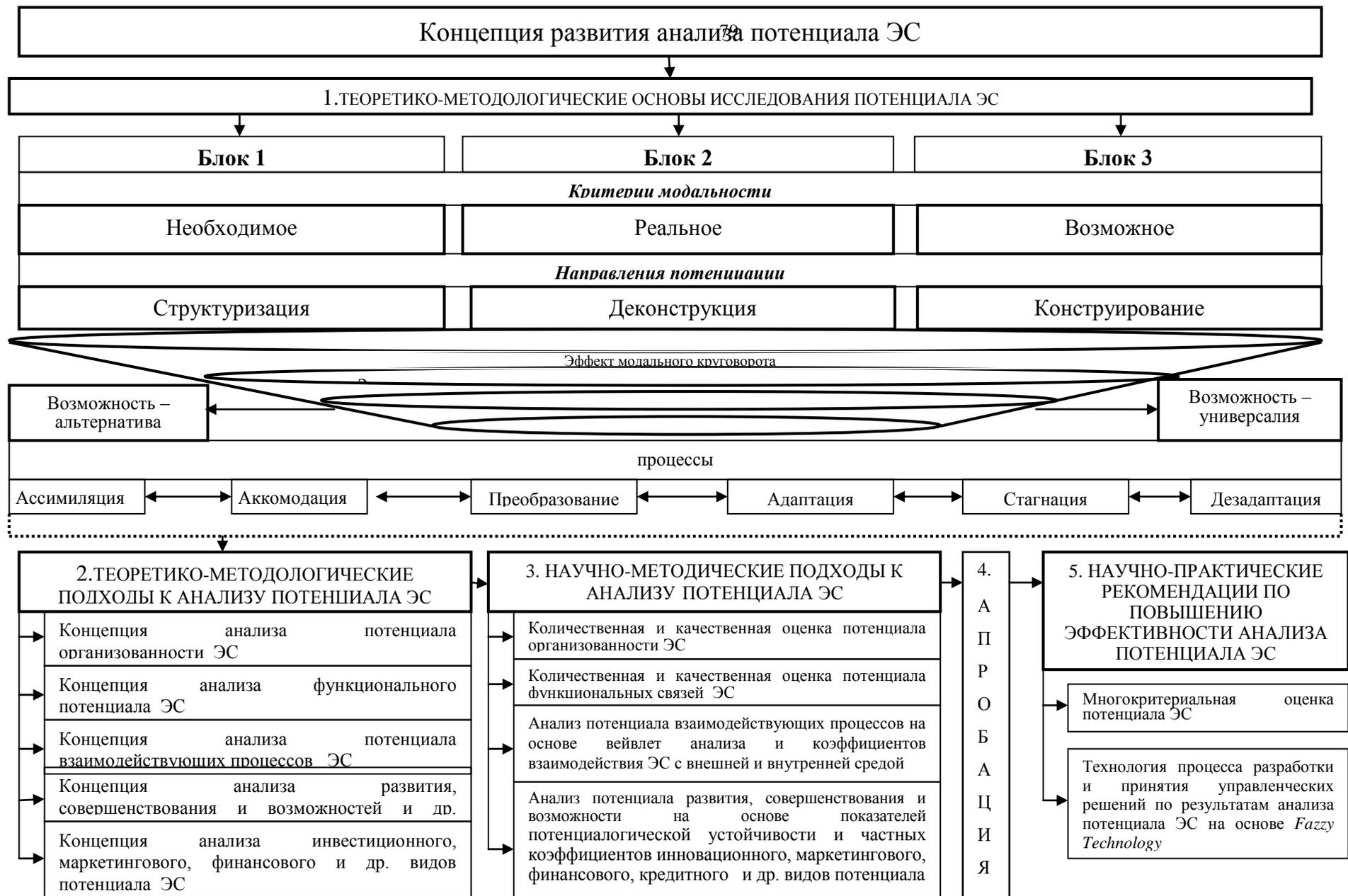


Рисунок 1.10 – Концепция развития анализа потенциала ЭС

Перспективами дальнейших исследований в рамках данной проблемы является характеристика структурных составляющих потенциала экономической системы и разработка качественного методического инструментария его аналитической интерпретации.

Выводы по разделу 1

Исследование теоретико-методологические основ потенциала ЭС позволило сделать ряд выводов и предложений:

в работе формализованы эволюционные вехи развития категориальной сущности и содержания дефиниции «потенциал»; сформулировано его авторское определение, сущность которого позволила объединить в себе ЭС разных уровней и целевую направленность их развития;

историческая этапизация развития системных идей дала возможность обосновала целесообразность использования системного подхода как методологической основы изучения потенциала ЭС. В работе обоснована необходимость использования основных законов науки энвироники организованности, функциональных связей, взаимодействующих процессов, развития и совершенствования и авторского закона возможности, что позволило взаимоувязать разносторонние объекты анализа потенциала с внешней средой;

обоснована целесообразность исследования ЭС в рамках новой философии возможного и науки потенциалологии, которая нашла свои истоки в теории «можествования» и позволяет выявлять потенции функционирования ЭС;

доказано, что потенциалология ЭС исследует модальные отношения в рамках экономической системы на микроуровне, а также все формы и проявления ее потенциальности и потенциала; представлена авторская классификация модальности потенциала ЭС; обоснован факт существования модального круговорота ЭС;

Основные научные результаты раздела опубликованы в работах [12, 29, 35, 39, 40, 41, 45, 54, 58, 70, 121, 131, 135, 185, 241].

РАЗДЕЛ 2

ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

2.1 Предпосылки формирования анализа потенциала экономических систем

Исследование сущности категории «потенциал» в разных его проявлениях («экономический», «управленческий», «ресурсный», «кадровый», «инвестиционный», «маркетинговый», «финансовый», и т.д.) позволило сделать вывод о неоднозначности подходов ученых к пониманию данного феномена. Результаты исследования, систематизированные в первом разделе работы позволили сформулировать авторское определение дефиниции «потенциал предприятия» и определить пути решения существующей проблемы посредством выделения в системе философских и экономических знаний специализированной науки потенциалологии, которая в сочетании с основными постулатами науки энвироники обобщает опыт развития системных идей, и предоставляет возможность качественно управлять потенциалом ЭС (предприятий).

Проблемы управления потенциалом предприятий исследовали такие зарубежные ученые-экономисты: И. Ансофф, М. Байе, Т. Йеннер, Р. Пиндайк, Д. Рубинфельд, С. Росс, Х. Лесбенстейн, П. Друкер, М.Х. Мескон, Г. Альберт, Ф. Хедоури, Е. Леклерк и др. Вопросы оценки эффективности использования отдельных видов ресурсов, формирования и оценки стратегического, экономического и производственного потенциалов предприятия рассматривали В.М. Гальперин, С.М. Игнатиева, В.И. Моргунов, О.П. Градов, Н.С. Краснокутская, Е.В. Попов, В.Н. Тисунова, В.Ю. Припотень, Б. Плишевский, В.Г. Герасимчук, М.Д. Кондратьев, Е.В. Лапин и др.

Противоречия в определении сущности потенциала предприятия и его основных элементов актуализировали проблему его качественного анализа.

Следует отметить, что до настоящего времени в системе экономического анализа анализ потенциала ЭС как отдельный вид (направление) не рассматривается, что является проблемным моментом.

Данное предположение подтверждено информацией, представленной в таблице 2.1. и Приложении Г, таблицы Г.1 – Г.3, направленной на оценку существующих подходов к видам экономического анализа по объектам управления. Полученная информация свидетельствует о том, что ученые в своих работах акцентирует внимание на совершенствовании и развитии таких видов экономического анализа: технико-экономического, статистико-экономического, финансово-экономического, социально-экономического [138 – 143, 147]; финансового, управленческого [138, 142 – 145, 147] и его «новых» видов, которые зародились в период развития и становления рыночных отношений: экономико-экологический, маркетинговый, стратегический, инвестиционный, маркетинговый, проектный, анализ рисков, и т.д. [138 – 143, 145, 147]. Представленная информация подтверждает факт отсутствия специализированного вида экономического анализа, направленного на оценку потенциала предприятия. В данном случае можно предположить, что, исследуя совокупный потенциал предприятия, или его отдельных структурных составляющих ученые руководствуются основными постулатами и методами экономического анализа в целом, или его отдельных видов. С одной стороны данный подход представляется полностью логичным, так как все вышеперечисленные виды экономического анализа направлены на оценку финансово-хозяйственной деятельности предприятия и позволяют, в той или иной степени, исследовать потенциал развития экономической системы. С другой стороны, использование определенного вида экономического анализа для оценки потенциала (структурного элемента) экономической системы искажают его цель, задачи и предметную область.

Таблица 2.1 – Систематизация информации о видах экономического анализа по объектам управления

№ п/п	Автор, источник	Виды экономического анализа по объектам управления
1	Чумаченко Н.Г. [138, с.45]	Общеэкономический, технико-экономический, функционально-стоимостной, финансовый, управленческий.
2	Пястолов С.М. [139, с. 65]	Анализ финансово-хозяйственной деятельности и его бизнес единиц.
3	Гиляровская Л.Т. [140, с.15]	Технико-экономический, финансово-экономический, социально-экономический, управленческий, маркетинговый, экономико-статистический, экономико-экологический.
4	Ивахненко В. М. [141, с.19]	Технико-экономический, статистико-экономический, финансово-экономический.
5	Ивахненко В. М. [142, с. 22 – 23]	Технико-экономический, статистико-экономический, финансово-экономический.
6	Ивахненко В. М. [143, с.8 – 9]	Технико-экономический, статистико-экономический, финансово-экономический.
7	Канке А.А. [144, с.11]	По объектам управления: функциональный, технический, управленческий, маркетинговый, бизнес-анализ, социальный, экологический; По функционально - взаимосвязанными объектам управления: технико-экономический, социально-экономический, финансово-экономический, эколого-экономический.
8	Ковалев В.В. [145, с.9]	Инвестиционный, проектный, маркетинговый, анализ рисков, анализ безубыточности, технический, коммерческий, институциональный, социальный, экологический, экономический и финансовый.
9	Попович П. Я. [146, с.12]	Финансово-экономический, технико-экономический.
10	Шеремет А.Д. [147, с.10]	Управленческий анализ, финансовый анализ.
11	Косова Т.Д. [148]	Технико-экономический, финансовый, управленческий, маркетинговый, анализ внешнеэкономической деятельности и т.д.
12	Киндрацкая Г.И. [149, с.467]	Элементный, функциональный и процессный.
13	Савицкая Г.В. [150, с.21]	Финансовый, технико-экономический, социально-экономический, экономико-статистический, экономико-экологический, маркетинговый, инвестиционный, функционально-стоимостной.

Составлено на основе [136 – 150]

Гипотеза о необходимости развития анализа находит свое подтверждение в работах И.Т. Райковской, в частности в работе «Критическая оценка научного развития экономического анализа», где автор проводит систематизацию научных исследований в области экономического анализа путем содержательного изучения кандидатских диссертаций российских и украинских ученых. И. Т. Райковская впервые за последние годы обобщила проблемы современной аналитической науки и направления их решения, раскрытые в диссертациях, защищенных на протяжении 1968 – 2015 г.г. [151].

С 1968 г. в России и Украине в целом было защищено свыше 530 диссертаций, направленных на развитие экономического анализа [151, с. 225] по следующим направлениям: анализ затрат на производство; анализ финансовых результатов и финансовых ресурсов; анализ инвестиционной деятельности; анализ деятельности сельскохозяйственных предприятий; финансовый анализ; маркетинговый анализ; анализ денежных потоков; анализ банковской деятельности; стратегический анализ; анализ экспортно-импортных операций; анализ инновационной деятельности и макроэкономический анализ [151, с.227].

Несмотря на такой большой арсенал видов, и направлений экономического анализа в его системе отсутствует такой важный элемент как анализ потенциала ЭС. Это, естественно, не означает, что анализ потенциала предприятия не проводится. Потенциал предприятия достаточно важный объект анализа и оценивается в ходе проведения финансового, маркетингового, стратегического, инвестиционного и многих других видов экономического анализа. Несмотря на то, что система экономического анализа несколько перегружена видами и направлениями, формирование нового вида, направленного на анализ потенциала предприятия является важным моментом. Обоснуем это в ходе проведения исследования. Обращаясь к характеристике сущности дефиниции «экономический анализ», его видов и направлений можно сделать вывод, что в них уже кроется скрытый подтекст, направленный на анализ потенциала экономической системы и отдельных его составляющих. Так, в определении понятия «экономический анализ» Н.Г. Чумаченко отмечает, что: «это

комплексное глубокое изучение работы предприятий и его подразделений с целью объективной оценки результатов и выявления возможностей дальнейшего повышения эффективности хозяйствования». В авторском определении четко прослеживается одно из главных постулатов определения дефиниции «потенциал», а именно – критерий возможности [138, с. 45]. И, далее, «целью является оценка хозяйственной деятельности, выявление основных направлений и тенденций ее развития, путей повышения эффективности использования имеющихся ресурсов и качества работы» [138, с.45], где прослеживается еще один постулат дефиниции «потенциал» – развитие.

Это дает основание сделать вывод, что проведение комплексного (системного) экономического анализа деятельности предприятия или использование только отдельного его вида позволит оценить возможность развития потенциала экономической системы в целом или отдельного его вида. В качестве подтверждения предположения была проанализирована информация, направленная на раскрытие содержания видов и направлений экономического анализа по объектам управления, которая впоследствии была увязана с анализом потенциала экономической системы и его основными структурными элементами (организованности, развития и совершенствования, возможностей, взаимодействующих процессов и функциональным). Результаты проведенного исследования обобщены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Использование видов и направлений экономического анализа по объектам управления при анализе потенциала экономической системы и его структурных составляющих

№ п/п	Потенциал системы и элементы	ЭС его	Виды и направления экономического анализа по объектам управления, которые используются в анализе потенциала
1	Потенциал ЭС		Экономический анализ, финансовый анализ, стратегический анализ и др.
	Элементы потенциала ЭС		

Окончание таблицы 2.2

№ п/п	Потенциал системы и элементы ЭС	Виды и направления экономического анализа по объектам управления, которые используются в анализе потенциала
1.1	Потенциал организованности ЭС	Экономический анализ, управленческий анализ, финансовый анализ, анализ финансового состояния, анализ финансовых результатов, анализ рентабельности, анализ трудовых ресурсов, анализ уровня управления предприятием, анализ имущества предприятия, анализ денежных потоков, анализ ликвидности и платежеспособности, анализ финансовой стабильности и устойчивости и др.
1.2	Потенциал развития и совершенствования ЭС	Экономический анализ, управленческий анализ, финансовый анализ, анализ финансового состояния, анализ финансовых результатов, анализ рентабельности, маркетинговый анализ, анализ трудовых ресурсов, анализ уровня управления предприятием, анализ имущества предприятия, анализ денежных потоков, анализ ликвидности и платежеспособности, анализ финансовой стабильности и устойчивости и др.
1.3	Потенциал возможностей ЭС	Экономический анализ, управленческий анализ, финансовый анализ, анализ финансового состояния, анализ финансовых результатов, анализ рентабельности, анализ инвестиционной деятельности, анализ денежных потоков, анализ ликвидности и платежеспособности, анализ финансовой стабильности и устойчивости, стратегический анализ и др.
1.4	Потенциал взаимодействующих процессов ЭС	Экономический анализ, технико-экономический анализ, социальный анализ, экологический анализ, функционально-стоимостный анализ, финансовый анализ, анализ финансового состояния, анализ финансовых результатов, анализ рентабельности, маркетинговый анализ, анализ производства и реализации продукции и услуг, анализ трудовых ресурсов, анализ уровня управления предприятием, анализ материальных ресурсов, анализ основных средств, анализ имущества предприятия, анализ денежных потоков, анализ ликвидности и платежеспособности, анализ финансовой стабильности и устойчивости, анализ деловой активности, анализ ВЭД и др.
1.5	Функциональный потенциал ЭС	Экономический анализ, управленческий анализ и др.

Данные, систематизированные в таблице 2.2 и Приложении Г, таблицах Г.4 –Г.5 позволяют сделать вывод: если рассматривать виды и направления экономического анализа по объектам управления, то при анализе потенциала предприятия или его отдельных элементов можно использовать всю методологию и методику экономического анализа и таких его видов как: финансовый анализ, управленческий анализ, стратегический анализ и др. То есть, почти все виды и направления экономического анализа в той или иной степени рассматривают составные потенциала предприятия. Исключение имеет функциональная составляющая, которую возможно рассматривать в пределах управленческого анализа, или в целом экономического.

Предварительный вывод, который можно сделать: экономический анализ направлен на оценку возможности развития потенциала предприятия. Этот факт подтверждается тем, что многие ученые и практики используют методологию экономического анализа в оценке потенциала предприятия и его основных элементов. Изучив более 70 научных работ ведущих аналитиков, сделан вывод, что только в 11 случаях авторы анализируют потенциал предприятия в пределах экономического анализа со ссылкой на его определенный вид или направление. В данном случае анализ потенциала предприятия становится одним из видов экономического анализа, или, как чаще всего встречается – оценка потенциала предприятия становится одним из направлений экономического анализа (или одного из него видов: финансового, маркетингового, и т.д.). Реже встречается подход – диагностика потенциала предприятия. Кроме того, ряд ученых, руководствуясь методами экономического анализа, определяют эффективность потенциала предприятия в контексте принятия управленческих решений. В целом мнения авторов по анализу потенциала экономической системы разделились на 4 группы, это:

1. Анализ потенциала предприятия и (или) его элементов.
2. Оценка потенциала предприятия и (или) его элементов.
3. Диагностика потенциала предприятия и (или) его элементов.
4. Управленческий аспект, с использованием аналитических методов.

Таблица 2.3 – Подходы аналитической идентификации потенциала ЭС и его элементов

№ п/п	Направления аналитической идентификации	Автор, источник
1	Анализ потенциала предприятия (анализ структурных составляющих)	Б.М. Мизюк [182], С.Т. Дуда, Х.М. Гергега [199], К.М. Хаустова [205], А.А. Трифилова [206], Б.В. Буркинський, Е.В. Лазарева [209], С.М. Илляшенко [216], О.И. Иляш, Н.Б. Шкиль [227].
2	Оценка потенциала предприятия (или его составных)	О.С. Федонин, И. Г. Репина, О.И. Олексюк, Е.В. Лапин, Р.А. Топлежников, Ю.И. Тернавский [24], Н.Н. Гора, В.В. Бычков [179], Н.С. Краснокутская [236], А.В. Ковалевская [181], А.И. Бурда [184], И.В. Миняйленко, О.В. Микитенко [189], В. Е. Попов [211], З.Е. Шершнёва [192], И.В. Бабий [194], И.Р. Бузько, И.Е. Дмитренко [197], В.В. Пастухова [198], А.В. Ключник, И.В. Гончаренко [200], З.Е. Шершнёва [204], О.А. Биловодская, О.Ф. Грищенко [207], Г.С. Черноивнова [208], Р. О. Мельник, Л. В. Меренюк [211], М.А. Йохна, В.Г. Чабан [215], О.В. Королев [217], В.С. Васильченко [260].
3	Диагностика потенциала предприятия (его элементов)	Л. В. Мишковец [228], И.М. Подсмашна [221], О.В. Черняева, О.Е. Кузьмин, О.Г. Мельник [177], В.Г. Герасимчук [190], Н.П. Слободяник [210].
4	Управленческий аспект, с использованием аналитических методов, но без ссылки на виды анализа	Ю.Ю. Мороз [186], И.М. Асмолова [187], [187], С. Ищук [188], А.И. Яковлев, О.П. Косенко [195], Л. Г. Гаевская, О.В. Чернова [196], О.В. Позняк [201], Г.О. Харламова [202], О.С. Арапов [203], С.Т. Дуда, Г.М. Луцовят [199], Н.В. Карпенко [224].

Так, О. Е. Кузьмин и О.Г. Мельник при анализе потенциала предприятия предлагают к использованию модель диагностики потенциалообразующих факторов, основанную на методах анализа конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности предприятия [177]. К.А. Мамонов и С.В. Безбородов при анализе экономического потенциала предприятия используют

эконометрическую модель и методы математико-статистического анализа [239]. Ю.Ю. Мороз рекомендует использовать финансовые показатели и Swot-анализ [186]. В работе К.М. Хаустовой в рамках стратегического анализа оценивается инвестиционно-инновационный потенциал предприятия с использованием метода «преимуществ и недостатков» [205]. Несмотря на то, что подход данного автора в недостаточной степени направлен на реализацию аналитической функции управления, его положительной стороной является ориентация на оценку такого структурного элемента потенциала экономической системы, как инвестиционно-инновационный потенциал. Подобного мнения придерживается О. О. Трифилова, которая в [137] говорит о необходимости проведения анализа инновационного потенциала предприятия путем оценки финансовой устойчивости. Такой же идеи, в контексте анализа инновационного потенциала придерживается В.Г. Чабан в [215, с. 145 – 147]. Кардинально противоположный подход прослеживается в работах Р. О. Мельника и Л. В. Меренюк. Авторы утверждают, что «оценка инновационного потенциала дает возможность продиагностировать финансовую устойчивость предприятия к инновационному развитию и выработать инновационную стратегию» [211]. Итак, в работах О.О. Трифиловой, В.Г. Чабан, Р.О. Мельник и Л.В. Меренюк прослеживается связь анализа инновационной составляющей потенциала экономической системы с финансовым анализом и одним из него направлений – финансовой устойчивостью.

Взаимосвязь трудового потенциала с анализом трудовых ресурсов прослеживается в работах И.О. Криворотько, О.И. Иляш и Н.Б. Шкиль. При этом такие показатели как: «эффективность использования трудовых ресурсов» и «поиск резервов роста» авторы используют только в рамках анализа трудового потенциала, что, на наш взгляд, является положительным моментом, так как такой подход позволяет своевременно принимать необходимые управленческие решения, направленные на его развитие. На основании данных, представленных в таблице. 2.2 и таблице. 2.3 можно оценить подходы ученых к анализу потенциала предприятия и его структурных составляющих, а также систематизировать виды, направления и методы экономического анализа, которые используются в каждом

конкретном случае, для каждого конкретного структурного элемента совокупного потенциала экономической системы.

Анализируя данные таблицы 2.2 и таблицы 2.3 следует отметить, что основная проблема базируется на том, что авторы, описывая методический инструментарий определенного вида экономического анализа, например, финансового, утверждают, что они проводят анализ финансового потенциала предприятия, что является не верным в связи с разными целями и задачами. Правильнее было бы сказать о том, что при проведении финансового анализа деятельности предприятия была проведена оценка финансового потенциала предприятия. Такая же ситуация складывается и с направлениями отдельных видов экономического анализа и его методами. Обоснуем. Так, при оценке потенциала предприятия О.С. Федонин, И. Г. Репин, О.И. Олексюк, Е.В. Лапин, Н.С. Краснокутская используют методы стоимостной оценки бизнеса [25, 180], как уже отмечалось, О. Е. Кузьмин, О.Г. Мельник используют модель диагностики потенциала, основанную на оценке потенциалообразующих факторов [177, с.160], Р.А. Топлежников, Ю.И. Тернавский предлагают модель оценки потенциала предприятия на базе нечеткой оценки [178, с. 24], Н.Н. Гора, В.В. Бычков настаивают на регулярном проведении экспресс-оценки потенциала предприятия без четкого выделения необходимого методического инструментария [179, с.191], А.В. Ковалевская под оценкой потенциала предприятия понимает совокупность любых показателей, позволяющих в достаточной мере описать предприятие и оценить его возможности [181, с. 76 – 82], Для целей проводимого исследования наиболее привлекательным является подход Б.М. Мизюк, основанный на анализе отдельных видов бизнеса, бизнес-процессов, функциональных подсистем и структурных подразделений предприятия [182].

Более детально аналитическая идентификация структурных элементов потенциала предприятия представлена в таблице 2.4 и Приложении Г, таблице Г.6 и позволяет сделать следующие выводы:

Таблица 2.4 – Аналитическая идентификация структурных составляющих потенциала предприятия

№ п/п	Структурные составляющие потенциала экономической системы	Структурные элементы	Источник	Вид, или направление экономического анализа	Методы экономического анализа, которые использованы при анализе потенциала
1	Организованности	Систем управления, трудовой	[227, 228]	Анализ трудовых ресурсов	Количественная оценка, качественная оценка, оценка эффективности, затратная и результативные модели.
		Организационный	[223]		Метод аналогий.
		Кадровый	[218 – 220]		Кластерный, дискриминантный анализ, регрессивный анализ, метод интегральной оценки.
2	Развития и совершенствования	-	-	-	-
3	Возможностей	Инвестиционный	[201 – 204]	Стратегический анализ	Показатели рентабельности, эконометрическая модель, количественная оценка, дерево целей, анализ преимуществ и недостатков.
		Инновационный	[206 – 216]	Анализ финансовой устойчивости	Оценка финансовой устойчивости, комплексная оценка, интегральная оценка, векторная ориентация, динамическая модель, уровень эффективности, Swot-анализ и др.
		Конкурентный	[221]	-	Метод интегрирования показателей, экспертный или рейтинговый.
		Маркетинговый	[222]	-	Swot-анализ.
		Стратегический	[225 – 226]		Индивидуальные оценки, балльная оценка, комплексная оценка, экспертная оценка, метод декомпозиции, Swot- анализ, Pest-анализ.

Окончание таблицы 2.4

№ п/п	Структурные составляющие потенциала экономической системы	Структурные элементы	Источник	Вид, или направление экономического анализа	Методы экономического анализа, которые использованы при анализе потенциала
4	Взаимодействующих процессов	Экономический	[130 – 137]	Математико-статистический анализ, стратегический анализ.	Экономическая модель, регрессионная модель, нормативный метод, комплексное оценивание, ресурсно-регрессионный; построения зависимостей «затраты – эффективность», параметрический, денежной оценки, индексный, анализ использования производственных ресурсов, анализ денежных потоков, критериальный, балансовый и факторный, экономико-математическая модель, анализ финансовых коэффициентов и др.
		Ресурсный	[187 – 189]	-	Сбалансированных показателей, оценки по критерию максимум прибыли или минимум затрат, суммарный показатель, комплексный, многомерный подход.
		Производственный	[189 – 199]	-	Балльная оценка, сравнение, математическая функция, рейтинги, количественная оценка, интегральный показатель экономической эффективности, Swot-анализ.
		Экспортный	[200]	-	Сальдовый.
		Финансовый	[307]	Анализ финансово-устойчивости и др.	Метод применения интегральной (факторной) модели; метод экспертного оценивания финансовых коэффициентов или финансовых индикаторов; комбинированный метод, бенчмаркинг, анализ финансовой устойчивости.
5	Функциональный	Информационный	[217]	-	Оценка информационного обеспечения предприятия.

1. В настоящее время анализ потенциала предприятия, его структурных составляющих и элементов является одним из самых приоритетных направлений аналитических исследований. Он проводится в системе экономического анализа, его видов, направлений и базируется на известных аналитических методах, что свидетельствует об отсутствии специализированного вида или направления экономического анализа, ориентированного на анализ потенциала предприятия или его структурных составляющих и элементов.

2. Отсутствие специализированного вида или направления экономического анализа, ориентированного на оценку потенциала актуализирует проблему неэффективного проведения последнего. Это происходит потому, что каждый вид или направление экономического анализа имеют свои цели, задачи, методы и предметную область исследования, которые только частично могут решать проблемы анализа потенциала ЭС.

Анализ потенциала предприятия в работах ведущих ученых становится самостоятельным аналитическим направлением, с собственными целями, задачами, предметной областью, но ограниченного рамками традиционных видов и направлений экономического анализа.

Это позволяет сделать вывод, что повышение эффективности проведения анализа потенциала ЭС становится возможным только в рамках специализированного вида экономического анализа, который должен иметь свои цели, задачи, методы, методики, направления и пр.

Такая же ситуация складывается и при анализе структурных составляющих и элементов потенциала предприятия. В таблице 2.4 систематизированы основные методы экономического анализа, необходимые для анализа структурных составляющих потенциала ЭС.

Ниже представлены результаты исследования структурных элементов потенциала экономической системы на предмет их аналитической оценки:

1. Потенциал организованности ЭС представлен управленческим (трудовым), организационным и кадровым потенциалом. В.С. Васильченко, А.М.

Гриненко, Л.П. Керб, О.А. Гришнова, И.О. Криворотько, О.И. Иляш, Н.Б. Шкиль, Д. М. Ядранский, Л. В. Мишковец [227, 228] проводят анализ трудовых ресурсов с использованием следующих аналитических методов: количественная оценка, качественная оценка, оценка эффективности, затратная и результативные модели. Данный анализ они называют анализом трудового потенциала; С.Т. Дуда, Г.М. Луцовят [223] исследуют потенциал организованности с использованием метода аналогий; Н.И. Верхоглядова, Н.А. Иванникова, О.В. Лавринченко, И.О. Джаин, В. С. Пономаренко, В. М. Гринева, М. М. Салун, М. Г. Новикова, А. Г. Гольдфарб, И. А. Грузина, О. М. Красноносова, С. Г. Самойленко, С. И. Струк, В.М. Гринева, А.И. Писаревская [218 – 220] при анализе кадрового потенциала используют кластерный, дискриминантный анализ, регрессивный анализ, метод интегральной оценки, что тоже является неправильным, так как каждый из указанных видов и направлений анализа направлены на свои объекты исследования.

2. Потенциал возможностей, к которому были отнесены: инвестиционный, инновационный, конкурентный, маркетинговый и стратегический потенциалы. В контексте этого, О.В. Позняк, Г.О. Харламова, О.С. Арапов, З.Е. Шершнева, К.М. Хаустова [201 – 205] при рассмотрении инвестиционного потенциала настаивает на необходимости его оценки в рамках стратегического анализа с использованием показателей рентабельности, эконометрической модели, количественной оценки, построением дерева целей, проведением анализа преимуществ и недостатков; О.А. Биловодская, О.Ф. Грищенко, А.А. Трифилова, Г.С. Черноивнова, Б.В. Буркинский, Е.В. Лазарева, Н.П. Слободяник, Р. О. Мельник, Л. В. Меренюк, О.В. Лященко, Н.Г. Яковлева, М.А. Йохна, В.В. Стадник, В.Г. Чабан, С.М. Илляшенко [209, 215, 216] при анализе инновационного потенциала обращают внимание на анализ финансовой устойчивости, как направления финансового анализа и предлагают проведение оценки финансовой устойчивости, комплексной, частной и интегральной оценок с векторной ориентацией, формирование динамической модели, оценки уровня эффективности, использование Swot-анализа и др.; И.М. Подсмашна [221] при

рассмотрении конкурентного потенциала использует метод интегрирования показателей, экспертный или рейтинговый; Н.Рожко, О. Бурлицкая, Л.А. Мороз, Т.В. Лебедь [186] маркетинговый потенциал оценивают в пределах *Swot*-анализа без ссылки на стратегический и маркетинговый анализ, к которым относится данный метод; Н.В. Карпенко, О.В. Черняева, И.В. Гаврилова, О.И. Ковтун, В.И. Блонская [114, 128, 225, 226] стратегический потенциал оценивают путем применения индивидуальных, балльных, комплексных и экспертных оценок, метода декомпозиции, *Swot*-анализа и *Pest*-анализа без взаимосвязи с целями стратегического анализа предприятия.

3. Взаимодействующих процессов – экономический, ресурсный, производственный, экспортный, финансовый потенциалы. К.А. Мамонов, С.В. Безбородов, В.П. Москаленко, А.И. Бурда, Т.М. Юсупова, В.И.Блонская, С.Я. Нагорная, А.Н. Тищенко, М.О. Кизим, А.И. Кубах, Е.В. Давискиба, В.А. Диленко, О.В. Захарова, Ю.Ю. Мороз [114, 184, 186] при анализе экономического потенциала чаще всего используют математико-статистические методы в рамках стратегического анализа, а именно: построение экономической, регрессионной и экономико-математических моделей, нормативный метод, комплексное оценивание, ресурсно-регрессионный анализ; построение зависимостей «расходы – эффективность», параметрическую и денежную оценки, индексный метод, анализ использования производственных ресурсов, анализ денежных потоков, критериальный, балансовый и факторный анализ, анализ финансовых коэффициентов, *Swot*-анализ и др.; И.М. Асмолова, В.М. Береснюк, С. Ищук, Л.Б. Гнатишин, Н. Г. Мищенко, В.Л. Берестов, В.В. Прохорова [187 – 189] при оценке ресурсного потенциала обращаются к системе сбалансированных показателей, оценке по критерию максимума и минимума, натуральной и стоимостной оценкам, коэффициентному анализу (с расчетом показателей фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности, рентабельности, производительности труда), комплексному и многомерному подходам; И.В. Миняйленко, О.В. Микитенко, В.Г. Герасимчук, Е.В. Попов, З.Е. Шершнева, И.В. Бабий, А.И.

Яковлев, О.П. Косенко, Л. Г. Гаевская, О.В. Чернова, И.Р. Бузько, И.Е. Дмитренко, В.В. Пастухова, С.Т. Дуда, Х.М. Гергега [189 – 217] при исследовании производственного потенциала особо не акцентируют внимание на каких-то конкретных видах экономического анализа, а просто используют его методический арсенал в виде: балльной оценки, методов сравнения, математической функции, построения рейтингов, проведение количественной оценки, формирования интегральных показателей экономической эффективности, Swot-анализа; А.В. Ключник, И.В. Гончаренко [200] при оценке экспортного потенциала используют сальдовый метод; Н.О. Гнип, И.А. Маринич, И.И. Дзиковская, И.П. Моисеенко, Л.А. Мачкур, В.О. Кунцевич [241 – 248] при анализе финансового потенциала основываются на методике финансового анализа с оценкой финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности предприятия и методах экспертного оценивания финансовых коэффициентов и финансовых индикаторов.

4. Функциональный (в его структуру был отнесен информационный потенциал) О.В. Королев [217] информационный потенциал рассматривает сквозь призму оценки информационного обеспечения предприятия.

5. Развития и совершенствования – эта составляющая не нашла отражения в работах ученых по проблемам экономического анализа. На наш взгляд, данный вид потенциала является продолжением каждого из вышеизложенных видов и должен основываться на методах современного прогнозирования.

Взаимосвязь экономического анализа, его видов, направлений и анализа потенциала предприятия по целям, задачам, объектам, предмету, принципам и методам представлена на рисунке 2.1.

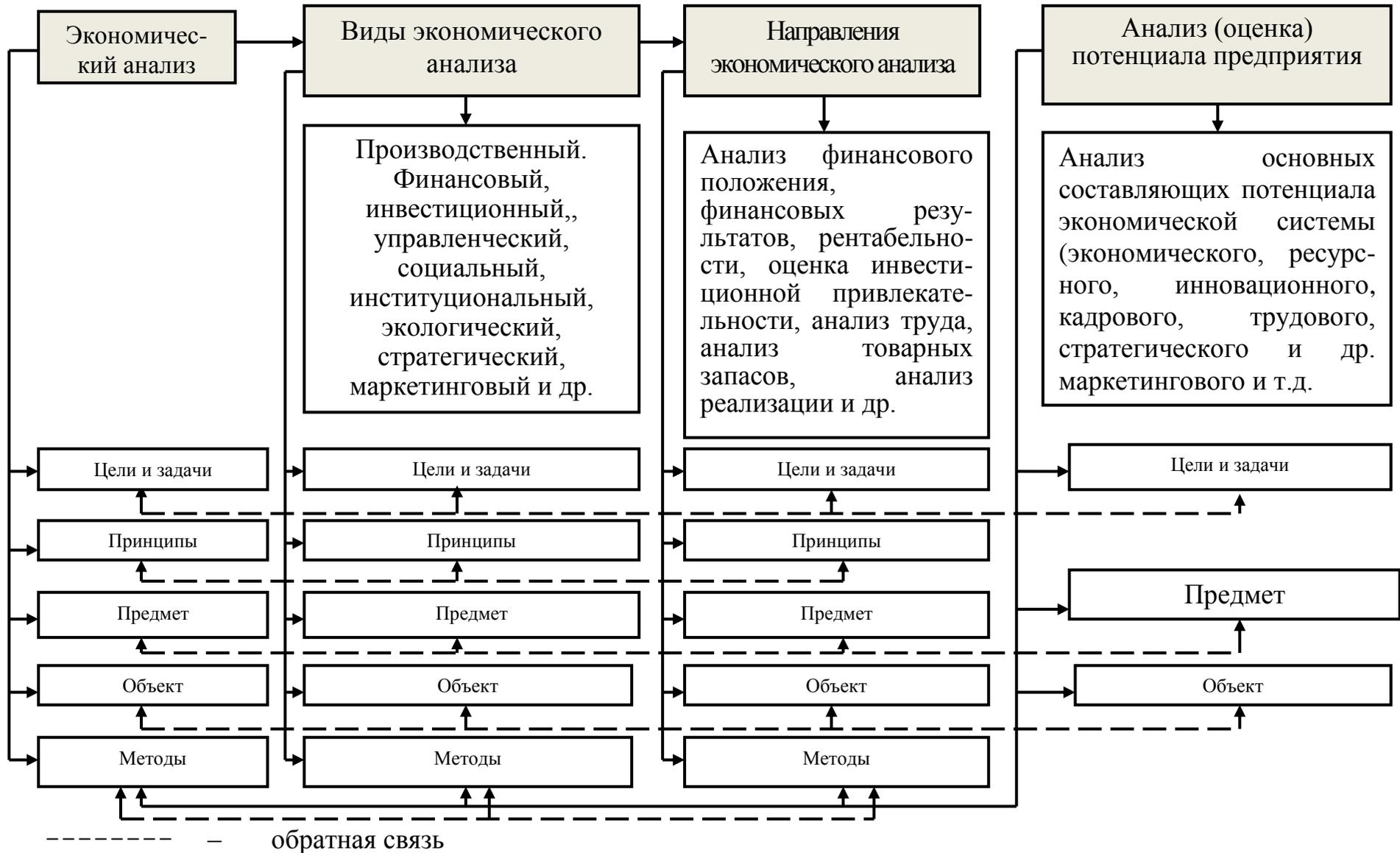


Рисунок 2.1 – Взаимосвязь анализа потенциала предприятия с экономическим анализом, его видами и направлениями

Информация, представленная на рисунке 2.1, говорит о том, что анализ потенциала предприятия и его структурных составляющих имеет свои цели, задачи, объекты и предметную область, которые тесно связаны с экономическим анализом или его определенным видом (направлением). Отсутствие четко прописанных принципов и методов (и не столько методов, а методик, которые могут базироваться на методах экономического анализа) не дают ему возможности стать самостоятельным, полноправным видом экономического анализа.

Одним из основных особенностей анализа потенциала экономической системы как нового вида экономического анализа, является целевой ориентир на поиск скрытых резервов, возможностей, потенциалов развития предприятия, в то время как экономический анализ и современные его виды ориентированы на поиск резервов и оценку факторов.

Обращаясь к терминологии данных понятий: «резерв – это запас, откуда черпаются новые силы, ресурсы», «фактор – это момент, существенное обстоятельство в каком-н. процессе, явлении», «потенция – это возможность, то, что существует в скрытом виде и может проявиться при определенных условиях».

Получается, что анализ потенциала предприятия базируется на поиске скрытых возможностей (потенций) развития предприятия, а само понятие «потенция» в рамках проводимого исследования, и, основываясь на вышеприведенной терминологии, можно сформулировать так: «потенция» экономической системы – это возможный, скрытый резерв, который может проявиться (не проявиться) под воздействием определенных факторов». Именно такая сущностная взаимосвязь понятий и искажает предметную область видов экономического анализа при проведении анализа потенциала предприятия.

Это позволяет сделать выводы:

в настоящее время развитие теории и практики экономического анализа дало жизнь новым его видам и направлениям (инновационному, стратегическому,

маркетинговому, инвестиционному и др.), что является положительным моментом;

исследованию проблем анализа потенциала экономической системы и ее структурных составляющих посвящено очень много научных работ, что делает ее актуальной. Несмотря на это, аналитическая идентификация экономической системы происходит в рамках различных видов экономического анализа и зачастую носит периодический (не системный) характер, является ее дополнением. Следует отметить, что при таком подходе искажаются цель и задачи видов экономического анализа, их предметная область;

в работах аналитиков стали зарождаться идеи нового вида экономического анализа, направленного на оценку потенциала предприятия или его структурных составляющих. Это подтверждается появлением новых методик, представляющих симплекс методов экономического анализа и дополненных новыми показателями, заимствованными из математики, психологии, информатики и др. Данные методики базируются на основных идеях экономического анализа, однако постепенно порождают новые принципы и методы, вносят коррективы в его цель, задачи и предметную область.

Таким образом, в работе обоснованы предпосылки формирования теоретического базиса развития отдельного вида экономического анализа, направленного на оценку потенциала предприятия. Полагаем, что данный вид экономического анализа не должен ограничиваться традиционным названием «анализ потенциала предприятия», а с учетом вышеизложенного может иметь название «потенциалогический». Обоснуем: в предыдущих параграфах уже была теоретически обоснована необходимость развития идей: философии возможного, науки потенциалогии, науки энвироники, идей системного подхода. Отметим, что данные идеи проникли в систему экономического анализа и наполнили его содержательную сторону новыми понятиями и подходами, а именно, – целевой ориентированностью на исследование потенциалов развития предприятия. Это дает право предложить такое название: потенциалогический анализ. Так как потенция

является полярной величиной и может быть как реализована, так и не реализована (модальная), то сущность потенциологического анализа состоит в анализе модальных отношений в рамках рассмотрения предприятия как открытой экономической системы на микроуровне, а также в оценке всех форм и проявлений ее потенциальности и потенциала.

В частности:

потенциологический анализ должен быть основан на критериях модальности: «необходимо», «реально» и «возможно», что позволит ему оценить необходимое, реальное или возможное развитие потенциала предприятия или его структурных составляющих, о чем идет речь в первом разделе исследования;

потенциологический анализ должен четко ориентироваться на реализацию основных направлений потенциации модальности предприятия, а именно: структуризацию, деконструкцию и конструирование;

должен охватывать все направления деятельности предприятия и качественно оценивать возможности внешней среды для его развития;

потенциологический анализ должен быть тесно связан с основными методологическими подходами экономического анализа, его видов и направлений и иметь при этом свою целевую и предметную область исследования;

Цель потенциологического анализа – анализ потенциала ЭС.

Цель конкретизируется в решении следующих задач:

объективная оценка потенциала предприятия на основе модальных критериев: «необходимо», «реальное» и «возможно»;

анализ моделей развития и реализации возможностей предприятия;

оценка основных направлений потенциации предприятия (структуризации, деконструкции, конструирования);

определение основных потенций роста (или снижения) потенциала предприятия и его составных;

Таблица 2.5 – Характеристика принципов экономического анализа и его видов

№ п/п	Автор, источник	Принципы экономического анализа и его видов
1	Чумаченко Н.Г. [138]	Принципы экономического анализа регулируют процедурную сторону его методологии и методики. К ним относят: системность и комплексность, периодичность, понятность и адекватность толкования, достоверность и объективность, уместность и своевременность.
2	Пястолов С.М. [139]	Основные принципы диалектики для экономического анализа: все элементы реальности находятся в непрерывном движении, и только в движении возможно познание; между элементами реальности существуют причинно-следственные связи и взаимозависимости, координационная и субкоординационная определенность; взаимосвязи и взаимозависимости необходимости и случайности; единства и борьбы противоположностей; перехода количества в качество и качества - в новое количество; принцип возражения.
3	Ивахненко В. М. [142]	Процесс расчленения нужно проводить согласно определенным правилам, принципам.
4	Косова Т.Д. [148]	Аналитическое исследование, его результаты и их использование в управлении предприятием должны отвечать определенным требованиям. Принципы экономического анализа регулируют процедурную сторону его методологии и методики.
5	Чумаченко Н.Г. [138]	Предполагает необходимость систематического проведения анализа за соответствующие отчетные периоды (и в течение таковых).

Окончание таблицы 2.5

№ п/п	Автор, источник	Принципы экономического анализа и его видов
6	Гиляровская Л.Т. [140]	Экономический анализ должен отвечать требованиям оперативности, конкретности, точности аналитических расчетов, объективности и действенности, иметь высокую эффективность.
7	Канке А.А. [144]	Отражает государственный подход к оценке экономических явлений и заключается в том, что анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий различных форм собственности и их структурных подразделений предусматривает учет экономической стратегии государства.
8	Ковалев В.В. [145]	При проведении анализа следует руководствоваться научно - обоснованными методиками и процедурами.
	Косова Т.Д. [148]	Оценка результатов деятельности предприятия с учетом государственной, экономической, социальной, экологической, международной политики и действующего законодательства и тому подобное.
10	Сименко И. В.[13]	принципы, определяющие качественные характеристики информации, которая является основой для реализации аналитических процедур
11	Лисенко Д.В. [231]	Комплексный экономический анализ должен соответствовать требованиям экономических законов, использовать достижения науки и техники, обобщать передовой опыт, научно обосновывать варианты решений и планов.

Составлено на основе [138 – 231]

оценка уровня рисков, влияющих на развитие потенциала предприятия и его составных;

разработка конкретных мер по повышению эффективности управления потенциалом предприятия и его структурных составляющих.

Как уже говорилось ранее, проведение потенциологического анализа должно базироваться на ряде научно обоснованных принципов. По утверждению Н.Г. Чумаченко и Т.Д. Косовой – «принципы экономического анализа регулируют процедурную сторону его методологии и методики» [138, с.166] (таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Основные принципы потенциологического анализа и их характеристика

№ п/п	Принципы потенциологического анализа	Автор, источник	Характеристика
1	Государственность	[144]	Отображает государственный подход к оценке потенциала и состоит в том, что анализ потенциала предприятий разных форм собственности и его структурных составляющих ориентирован на стратегию развития государства.
2	Системность	[144 – 148]	Взаимосвязанное изучение экономических явлений относительно потенциала экономической системы во взаимосвязи.
3	Периодичность (регулярность)	[148]	Необходимость систематического проведения анализа.
4	Научность	[144 – 151]	Должен иметь научный характер, использовать инновационные достижения в теории и методологии научных исследований.
5	Понятность и адекватность	[148]	Достигается посредством обязательного объяснения полученных результатов исследования (расчетов) в виде соответствующих выводов, комментариев, составления объяснительных записок.

Окончание таблицы 2.6

№ п/п	Принципы потенциалогического анализа	Автор, источник	Характеристика
6	Достоверность и объективность аналитических исследований	[144, 148]	Предусматривают использование достоверной информации, недостаток арифметических ошибок в расчетах, правильное применение методики расчетов отдельных показателей и влияния отдельных факторов.
7	Уместность и своевременность	[148 – 151]	Определение своевременной и уместной информации.
8	Комплексность	[140, 146, 148]	Должен всесторонне изучать причинно-следственные взаимосвязности, то есть быть комплексным.
9	Оперативность	[140, 146, 148]	Своевременный анализ ситуаций, генерирование соответствующих управленческих решений и воплощение их в жизнь предприятия.
10	Массовость	[144]	Привлечение к аналитической работе специалистов разных областей знаний.
11	Эффективность	[144, 150]	Затраты на проведение анализа полностью окупаются.
12	Сравнимость	[144, 150]	Сопоставимость результатов анализа.
13	Действенность	[144, 147, 151]	Ориентация анализа на достижение поставленных целей, повышение эффективности деятельности.
14	Модальность	-	Необходимость проведения анализа в соответствии с модальными критериями: «необходимо», «реально», «возможно».
15	Потенциация	-	Поиск путей приумножения возможностей экономической системы по основным направлениям потенциации: структуризации, деконструкции, конструирования.

Составлено на основе [140 – 151]

Подробная характеристика сущности основных принципов экономического анализа представлена в таблице 2.6 и Приложении Г, таблицах Г.7 – Г.8. В таблице 2.6 принципы экономического анализа формализованы для целей проводимого исследования.

Итак, в таблице 2.6 формализованы тринадцать основных принципов экономического анализа к потребностям потенциологического. По данным Приложения Г видно, что принципов экономического анализа значительно больше, однако они дублируют друг друга. Так, принцип взаимозависимости [140] является основой принципа системности; принципы систематичности, плановости, своевременности [140, 230, 235] созвучны принципу периодичности; соответствия, аналитичности, единства информации [140, 232],

Принцип конкретности, точности [230] является производным от объективности; экономичности, рациональности [148, с. 313] и др.

Отличительной особенностью является то, что потенциологический анализ основан на принципах модальности и потенциации, которые присущи только ему и подчеркивают его индивидуальность и самостоятельность, и становятся основой моделирования его методик.

Таким образом, исследование теоретических основ анализа потенциала ЭС позволило систематизировать основные черты развития современного экономического анализа, его видов и направлений; и обосновать целесообразность определения отдельного вида экономического анализа, направленного на оценку потенциала ЭС и его структурных составляющих – потенциологического анализа. Проведенное исследование дало возможность определить цель, задачи и основные принципы потенциологического анализа, наметить пути формирования его методического обеспечения.

2.2 Подходы к определению концептуальных направлений анализа потенциалов организованности и функциональных связей экономических систем

Исследование сущности категории «потенциал» показало, что наиболее распространенными его видами являются: экономический, управленческий, ресурсный, кадровый, инвестиционный, маркетинговый, финансовый, и т.д. Любое направление деятельности предприятия можно рассмотреть сквозь призму потенциала развития. В предыдущих разделах на основе основных законов энвироники и в рамках системного подхода были выделены основные структурные составляющие потенциала ЭС. Целью данного параграфа является выработка концептуальных направлений потенциологического анализа организованности и функциональных связей ЭС.

Отметим, что такая формулировка потенциала является не совсем традиционной. Это может привести к ошибочным выводам, что данные структурные составляющие потенциала остались за рамками научных исследований. Однако, это не так. В процессе исследования сущности их элементов было отмечено, что они обобщают в себе: потенциал управления, потенциал организационной структуры, организационный потенциал, потенциал развития функций управления и пр. и становятся объектом пристального изучения, так как являются основой функционирования и развития экономической системы. Кроме того, следует отметить их взаимосвязь и взаимозависимость, что позволяет их рассматривать в рамках системного подхода.

Сущность категории «потенциал» в работах Е.В. Лапина раскрывается благодаря двум основным компонентам: объективной (ресурсная составляющая) и субъективной (человеческие способности) [18, с. 39]. На основе этого предположим, что концептуальные направления анализа потенциала организованности и функциональных связей экономической системы в большей

мере базируются на исследовании субъективной составляющей потенциала, а именно на оценке потенциала личных качеств сотрудников предприятия.

Логика рассуждений, основанная на онтологическом, гносеологическом и возможном развитии позволяет на рисунке 2.1 проиллюстрировать процесс проявления потенциалов организованности и функциональных связей ЭС. Рисунок 2.1 иллюстрирует, что в основе процесса лежит закон организованности (основной закон науки энвироники) и идея целесообразности (основная идея организованности по тектологии А.А. Богданова (системный подход)). Это позволяет сделать вывод, что процесс проявления потенциалов организованности и функциональных связей ЭС зависит от цели, которую преследует определенный человек (руководитель) или группа людей (аппарат управления). Именно человек (руководитель), который организует новый бизнес, группирует других людей для реализации поставленной цели [59, с. 39]. При таком подходе главное место в исследовании потенциалов организованности и функциональных связей занимает такой элемент как – потенциал управления, исследованию которого в настоящее время не уделяется должного внимания, что и приводит в конечном итоге к дисбалансу развития ЭС.

Обращая свое внимание к представленной ранее «шкале значимости» структурных элементов потенциала предприятия видим, что данный структурный элемент занимает пятую позицию, что свидетельствует о его значимости в системе потенциала организованности и функциональных связей.

Для решения круга поставленных проблем, в первую очередь необходимо определиться с экономической сущностью и семантическим наполнением категорий «потенциал управления», «управленческий потенциал» или «потенциал системы управления». Исследование ряда литературных источников [319 – 330] по данной проблеме позволило сделать вывод о неоднозначности авторских подходов относительно исследования данных категорий (Приложение Д, таблица Д.1).

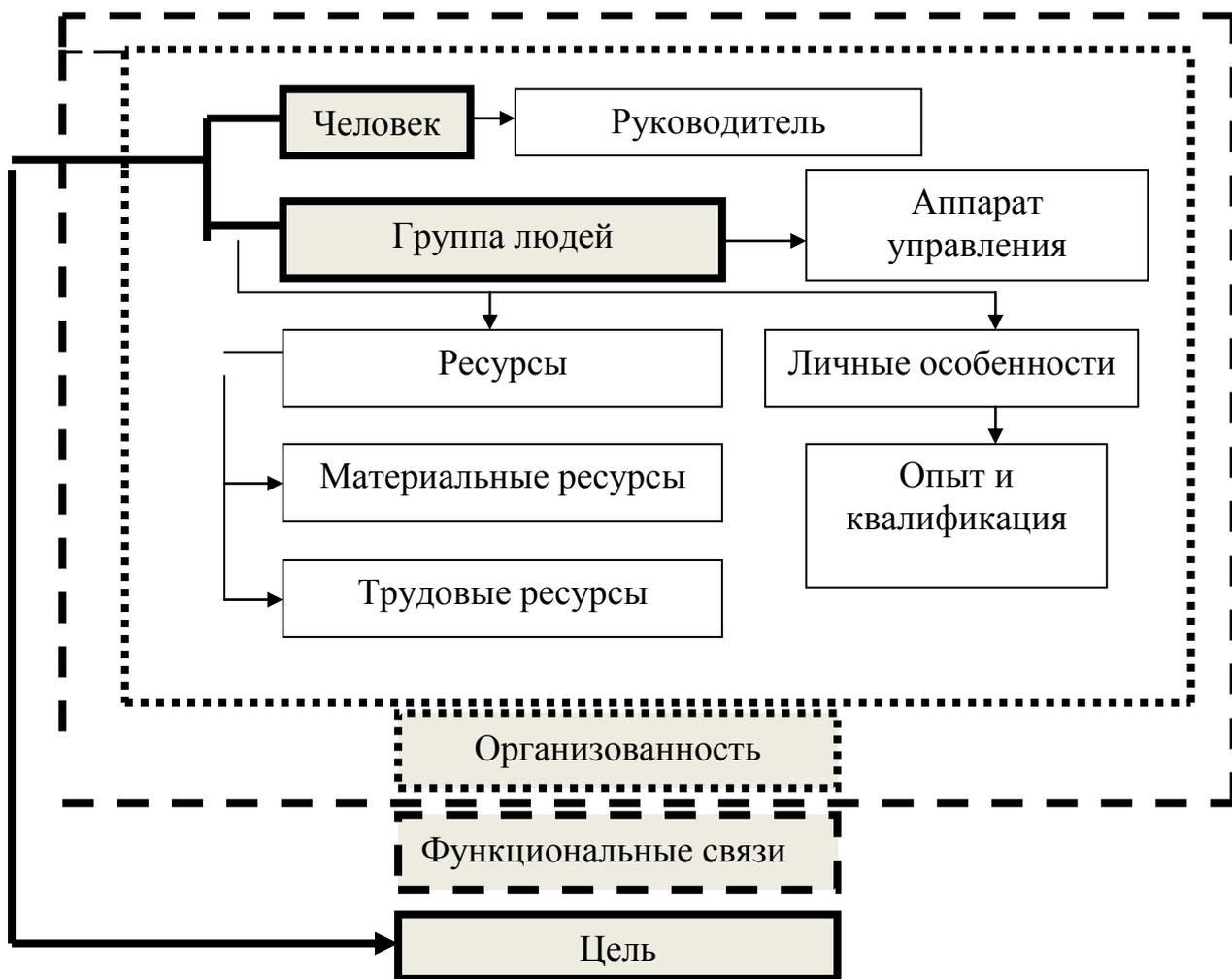


Рисунок 2.2 – Процесс проявления потенциалов организованности и функциональных связей ЭС

Сущность потенциала управления в исследуемых информационных источниках проявляется в:

- эффективности в коммуникациях [238];
- механизме формирования управленческого потенциала [239];
- подходах, необходимых для принятия эффективных решений [239];
- возможности реализовать способности с целью принятия эффективных решений в условиях риска и неопределенности [243];
- способности принимать решения, отвечающие требованиям внешней политики, принятым целям и стратегии развития предприятия [241, 243, 245, 248];

совокупности форм, структур, методов и систем управления, которые объединяются общностью цели [242, 246];

совокупности качеств системы взаимосвязанных ресурсов, возможностей управленческого процесса и их мобилизации [240, 243, 245, 246];

ориентацией на качественную функциональную составляющую [245, 245, 248];

объектно-субъектный подход в системе функциональных связей предприятия [242, 244, 247].

Резюмируя вышеизложенное можно сделать вывод, что ключевыми индикаторами сущности потенциала управления являются: способность принимать решение; возможность реализовать способности; совокупность форм, структур, методов и систем управления; ориентация на организационную и функциональную составляющие. Следует отметить тот факт, что ряд авторов особое внимание обращают на когнитивные способности человека: профессиональные навыки, способности, умения, интеллектуальные возможности, творческую активность и др., то есть речь идет о личных качествах, которые используются в ходе принятия эффективных управленческих решений. В данном контексте следует отметить подход Л.М. Прокопишина, сформулировавшего достаточно емкое и содержательное определение управленческого потенциала: это знания, умения, навыки, ресурсы, интеллектуальные возможности, инициатива и опыт персонала, которые могут быть использованы для выбора наиболее эффективных решений с целью обеспечения эффективного функционирования субъекта хозяйствования и достижения им поставленных целей [239], которые можно взять за основу при формировании концептуальных направлений анализа.

Считаем, что если речь идет об анализе потенциала управления, то в первую очередь необходимо провести оценку личных качеств руководителя предприятия или аппарата управления в целом, их когнитивных способностей.

Вышеизложенное позволяет сформулировать авторское определение категории «потенциал управления» - это возможность аппарата управления

мобилизовать свои профессиональные способности, личные качества, внутренние ресурсы и компетенции с целью принятия эффективных управленческих решений, направленных на развитие экономической системы.

Отличительной особенностью авторского определения потенциала управления является акцент на когнитивных возможностях аппарата управления и целевой ориентации ЭС.

В процессе изучения потенциала управления на основании авторских подходов [25, 239] было выявлено более 40 личных качеств, которыми обладают топ-менеджеры современных предприятий. В соответствии с основами философии (онтологической, гносеологической и возможного) данные качества распределились на: естественные (биологические) способности; деловые (профессиональные) способности; управленческие способности, образовав своеобразные группы. Поясним. Человек в процессе своего личного, естественного, биологического развития приобретает определенные навыки, которые предоставляют возможность развивать и накапливать деловые и профессиональные компетенции и формируют основу профессиональных возможностей руководителя. Данные способности совершенствуются в ходе карьерного роста человека или при развитии собственного бизнеса. В Приложении Д, таблице Д.8 проведена градация личных качеств руководителя, которые составляют основу управленческого потенциала по таким направлениям: 1. личные способности человека; 2. деловые, профессиональные способности человека; 3. управленческие способности.

Содержательное наполнение данных направлений показало, что некоторые личные свойства и качества человека проявляются в каждом из выделенных направлений. Такое положение вещей свидетельствует о наличии эффекта модального круговорота потенциала управления [185]. То есть, личные качества руководителя становятся потенцией универсалией и в процессе достижения поставленной цели могут реализовываться разнообразно, а сама возможность принятия управленческого решения, направленного на достижение цели – становится альтернативой.

Данный факт обоснован идеями теории принятия управленческих решений, когда при одних и тех же условиях руководители разных ЭС принимают разные управленческие решения. С учетом вышеизложенного ранее и информации рассмотренной в данном параграфе выработаем концепцию потенциологического анализа системы управления (рисунок 2.2).

Разработанная авторская концепция потенциологического анализа системы управления базируется на теоретических основах науки потенциологии и дает возможность опередить стратегические векторы развития потенциала управления путем построения альтернатив, вариантов и разноаспектных моделей.

Таким образом, при разработке концепций потенциологического анализа организованности и функциональных связей ЭС первоочередное внимание обращают на такой важный элемент как потенциал системы управления, который можно рассматривать в рамках системного подхода как самостоятельную систему, что подтверждается концепцией, представленной на рисунок 2.3.

Тесно связан с потенциалом управления следующий структурный элемент потенциалов организованности и функциональных связей: организационный потенциал.

Обратимся к терминологии дефиниции «организация» (подход предложен И.П. Отенко) – «это совокупность процессов или действий, которые ведут к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого; это объединения людей, которые совместно реализуют программу или цель и действуют на основе определенных правил или процедур» [252, с. 128].

Это говорит о том, что процесс управления ресурсами ЭС модален. То есть в процессе управления могут быть приняты как эффективные, так и не эффективные управленческие решения по ресурсному обеспечению предприятия. Это, в свою очередь, повлияет на степень реализации организационного и функционального потенциалов.

Относительно сущности организационного потенциала предприятия существует множество гипотез и предположений.

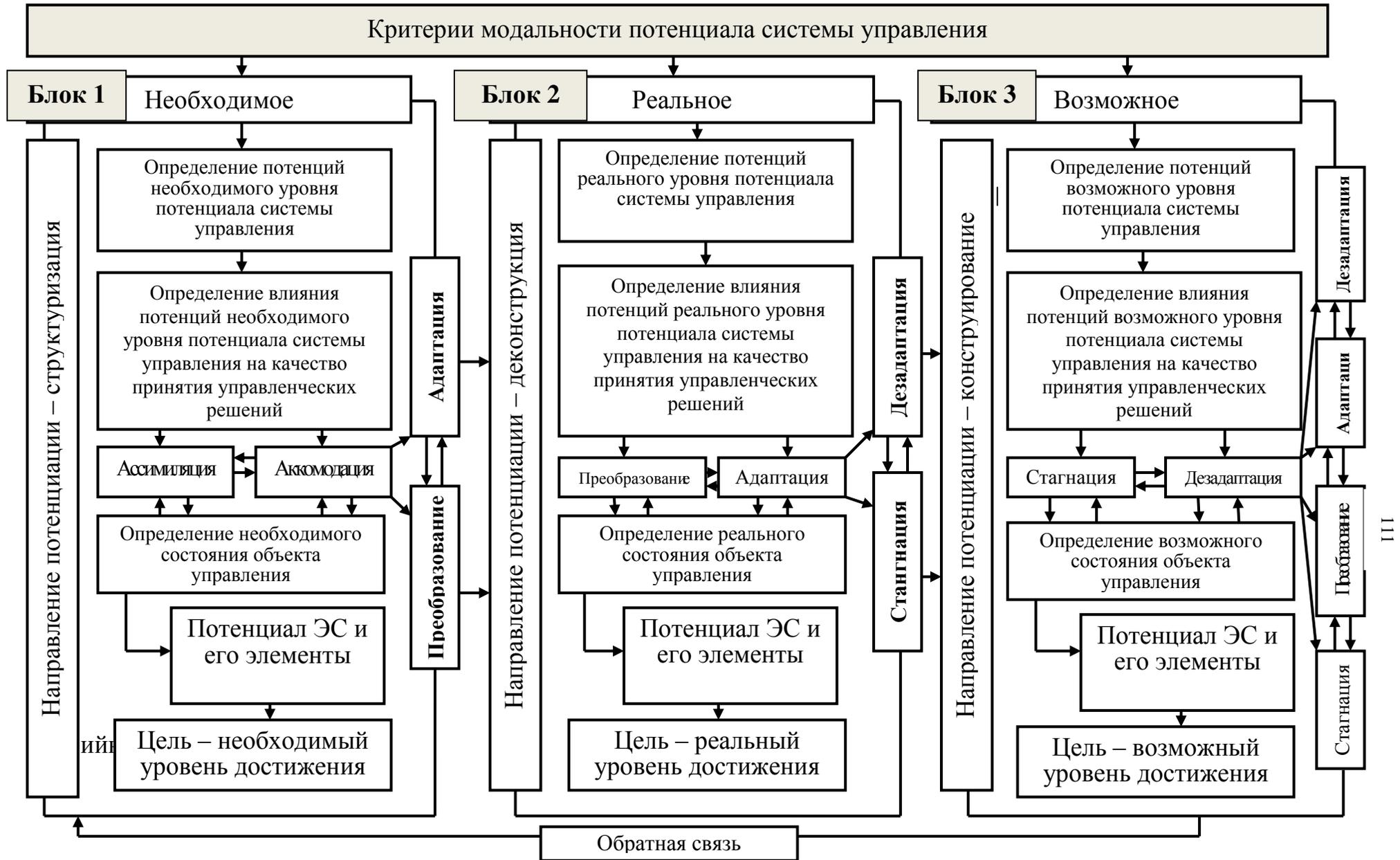


Рисунок 2.3 – Концепция анализа потенциала системы управления

Так, гипотеза К. Друри, направлена на то, что: «положительно оценить организационный потенциал, и, соответственно, работу руководства предприятия нельзя, если ухудшаются показатели, которые характеризуют «человеческий фактор» [253, с. 421]. Позиция профессора О.Г. Чувардинского базируется на идеях известного ученого И. Ансоффа как: – «теория организационного потенциала может быть применена лишь к тем организациям, которые остро реагируют на все изменения во внешней среде. При этом для каждого конкретного случая должна устанавливаться оптимальная частота организационных изменений или перестроек в организации» [254, с. 55].

Авторские высказывания свидетельствуют о существовании разных точек зрения на решение исследуемой проблемы (Приложение Д, таблица Д.2). Проведенная сущностная характеристика организационного потенциала (потенциала организованности, потенциала организационной структуры) позволила определить его следующие характерные черты:

акцент на системе управления, распределении функций, профессиональных и личных качествах руководителей, организационном климате, организационной культуре, информационном потенциале [247, 250, 253, 254];

неиспользованные или неэффективно используемые ресурсы [254, 257];

выгода для акционеров и способность сохранять определенный уровень постоянства или определенную эффективность при разных изменениях факторов внешней среды [239, 257];

определение руководящих параметров (так называемых параметров порядка), в которые встраиваются другие параметры и процессы [251];

человеческий фактор: аппарат управления и кадровое обеспечение [253, 255];

цель и конечные результаты деятельности предприятия в сопоставлении с динамикой показателей развития состояния показателей социальной ответственности [239, 241, 255];

зависимость от стратегии предприятия [238, 251, 253, 256];

сложная совокупность большого количества взаимозависимых элементов [258], в [260]: система технологического, экономического, организационного и социального блоков;

научные разработки, инновации, образование, информационно-коммуникационные технологии [241, 242];

развитие мотивации, реструктуризация [257];

фундамент для реализации экономического потенциала предприятия [250].

Итак, большинство авторов акцентируют внимание на системе управления и направленности ее действий в процессе организации труда персонала предприятия путем налаживания качественных функциональных связей для достижения его целей под влиянием факторов внешнего воздействия. Промежуточными звеньями в данных взаимоотношениях выступают: ресурсы предприятия (материальные и нематериальные), стратегия предприятия, мотивация персонала, инновации и др.

В данном контексте трудно не согласиться с А.Л. Сабадыревой, что качество организации определенных процессов формирует фундамент, необходимый для реализации экономического потенциала предприятия (в нашем исследовании совокупного потенциала предприятия).

Организационный потенциал представляет собой обобщающую системную характеристику, которая отображает степень соответствия и взаимосогласованности основных составляющих (подсистем) предприятия. Основой организационного потенциала является организационная культура, то есть совокупность ценностных установок, норм, формальных и неформальных законов поведения, которые регулируют социальные, экономические, производственные отношения, сложившиеся на предприятии и культивируются ее руководством. Организационный потенциал является одним из основных индикаторов качества системы управления предприятия [258, с. 135].

Авторское определение организационного потенциала - это упорядоченные действия системы управления по налаживанию эффективных процессов взаимодействия ресурсов (материальных, нематериальных) путем качественной

организации труда работников предприятия, установления функциональных связей направленных на достижение цели деятельности предприятия под влиянием внешних факторов.

Предлагаемое определение обобщает существующие подходы к пониманию категории «организационный потенциал», базируется на системном подходе и акцентирует внимание на достижении поставленных целей под влиянием внешней среды. Отличительной особенностью определения является реализация идеи системного подхода посредством взаимосвязи его основных элементов.

Для выработки концепции потенциологического анализа организационного потенциала рассмотрим и охарактеризуем его основные свойства в таблице 2.7 согласно «шкале значимости», представленной в параграфе 1.4 и данных Приложение 6, таблица Д.6. – таблица 2.7.

Таблица 2.7 – Иерархия свойств основных элементов организационного потенциала ЭС

№ п/п	Структурные элементы	Проявление свойств
1	потенциал организации управления экономической системой	Свойства проявляются на I – V уровне.
2	потенциал организационной структуры экономической системы	Свойства проявляются на I – V уровне.
3	потенциал организации управления ресурсами экономической системы	Свойства проявляются на I – III уровне.
4	потенциал организации основной деятельности экономической системы	Свойства проявляются на I – III уровне.
5	потенциал организации межличностных компетенций кадров экономической системы	Свойства проявляются на I – V уровне.
6	потенциал организации взаимодействия экономической системы с внешней средой	Свойства проявляются на I – III уровне.

Составлено на основе [258 – 263]

Данная информация говорит о многоаспектности проявлений эффекта модального круговорота организационного потенциала [185]. Его сущность заключается в том, что каждое из свойств является потенцией универсалией и может проявиться (не проявиться) на любом уровне организации экономической системы в любом элементе ее организационного потенциала.

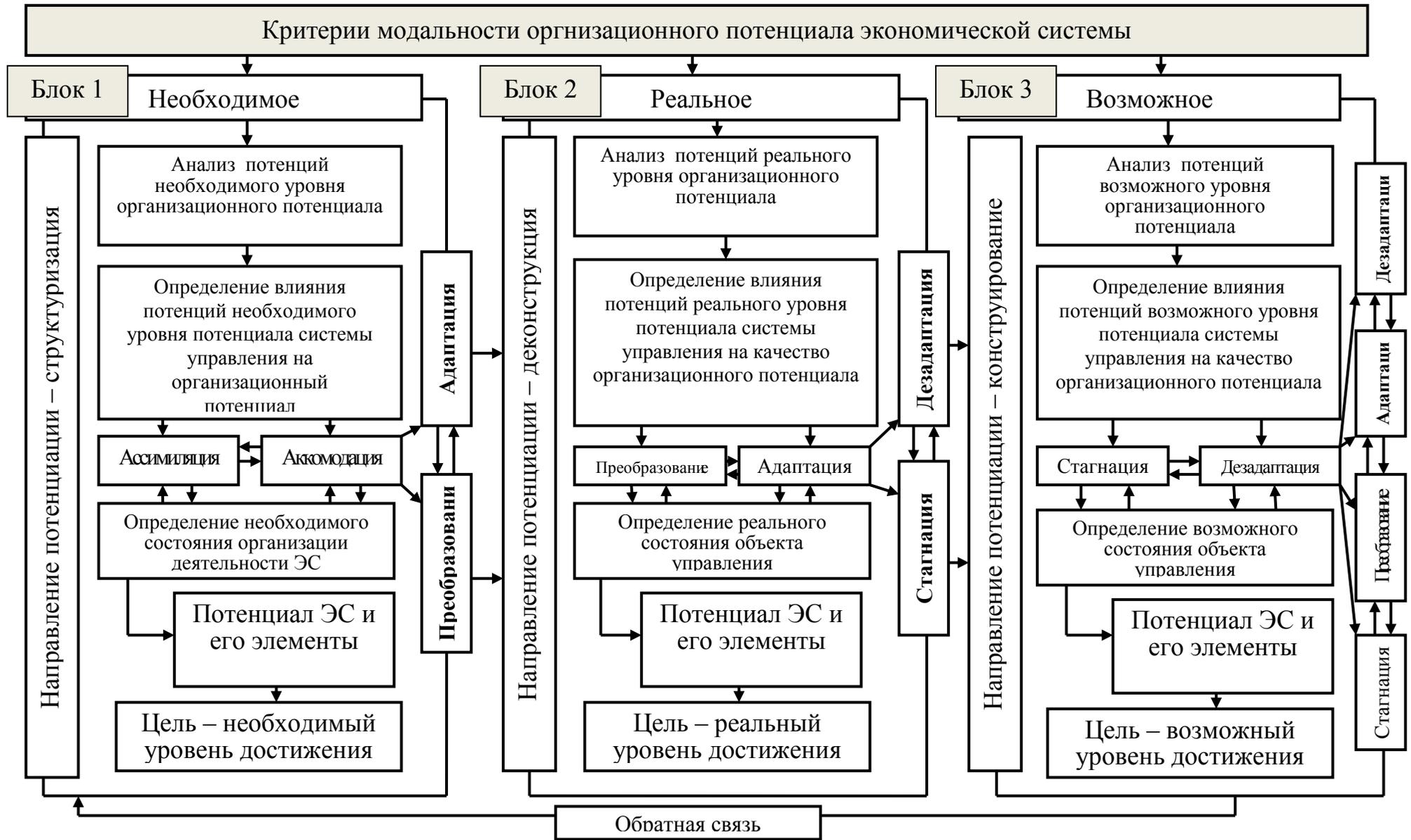


Рисунок 2.4 – Концепция анализа организационного потенциала экономической системы

При этом возможные варианты проявления свойства в процессе достижения поставленной цели становятся альтернативой. Взяв за основу авторский подход, который был реализован при построении концепции анализа потенциала систем управления, разработаем подобную для организационного потенциала на рисунке 2.4.

Предлагаемая концепция ориентирована на соблюдение критериев модальности организационного потенциала (необходимое, реальное, возможное), направлений потенциации – структуризация, деконструкция и конструирование. При ее разработки можно задействовать все элементы экономической системы, но главными компонентами будут: аппарат управления, организационная структура экономической системы и функциональные связи. Именно эти структурные составляющие потенциала экономической системы, на наш взгляд, оказывают первоочередное влияние на ее целевую направленность.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что анализ потенциала организованности концептуально объединяет два очень важных направления: анализ потенциала управления и анализ организационного потенциала. Функциональный потенциал является логическим продолжением, а иногда и основой потенциала организованности. К сожалению, данный вид потенциала практически остался за рамками научных исследований. Это происходит потому, что данная структурная составляющая потенциала экономической системы рассматривается учеными сквозь призму потенциала управления, организационного и кадрового потенциалов [239, 246, 251 – 256, 259], в тесной взаимосвязи с потенциалом организованности.

И. Ансофф в своих трудах подчеркивал, что организационный потенциал, является составляющей частью функционального потенциала предприятия, который определяется диапазоном потенциальных возможностей функциональных подсистем в сферах маркетинга, производства, научно-исследовательских работ, финансов и управления организационным развитием.

Функциональный потенциал является обобщающей характеристикой максимально возможного синергетического эффекта, который может быть

достигнут посредством объединения, согласования и координации работы отдельных функциональных подсистем предприятия [257].

Результаты изучения ряда литературных источников позволили формализовать следующие основные потенции функциональных связей (часто в литературных источниках трактуется как функциональный потенциал) (Приложение Д, таблица Д.3):

- внешнее окружение ЭС;
- потенциал управления;
- организационный потенциал;
- кадровый потенциал [256 – 259].

Итак, данные основные потенции оказывают влияние на модальность всех элементов потенциала функциональных связей, а к ним (параграф 1.4) были отнесены: потенциал процессов прогнозирования, моделирования, нормирования, планирования экономических систем, потенциал процессов учета, контроля и регулирования и, естественно, анализа.

Учитывая вышеизложенное, сформулируем авторское определение потенциала функциональных связей: организованное взаимодействие людей по управлению имеющимися ресурсами под влиянием внешней среды, направленное на достижение поставленной цели.

Предложенная дефиниция обобщает существующие на сегодняшний день авторские подходы:

1. Л.М. Прокопишина, В.С. Пономаренко, Е.Н. Ястремской, В.М. Луцковского, И.Г. Филиппова, И.М. Мягких, О.С. Федонина, И.М. Репина, О.И. Олексюка и др. [18, 239, 246] – подчеркивали значимость аппарата управления в развитии функционального потенциала.

2. О.С. Федонина, И.М. Репина, О.И. Олексюка, К. Друди, И. Ансоффа, А.А. Дюк, И.Р. Бузько и др. [25, 257] – акцентировали внимание на тесной взаимосвязи организационного и функционального потенциала. Они подчеркивали преобладающую значимость организационного потенциала при налаживании качественных функциональных связей на предприятии.

Кроме того, данные авторы при исследовании функционального потенциала настаивают на оценке кадрового потенциала ЭС, как его одной из основных движущих сил.

В современной экономической литературе существующее понятие кадровый потенциал тесно переплетено с понятиями: трудовой потенциал, человеческий потенциал и человеческий капитал.

Проведенный обзор литературных источников позволил об отсутствии единых взглядов на решение данной проблемы. Дана проблема возникает вследствие разного авторского понимания данной категории.

Так, О.В. Куринный в [261, с. 134] разделяет понятия «кадры» и «персонал» и в качестве обоснования приводит процесс распределения функций.

При этом остается непонятным, какой мерой функциональное распределение градуирует данные дефиниции. В. Спивак в [262, с.25] отмечает, что кадры представляют собой основной (штатный) состав квалифицированных работников предприятия, а О. Егоршина в [363, с. 234] в состав персонала предприятия относит всех сотрудников, выполняющих производственные и управленческие операции и занимающихся переработкой предметов труда с использованием средств труда. Кроме этого в авторских работах прослеживаются идеи рассмотрения человеческого потенциала как определенного ресурса, способного оказывать влияние на развитие экономической активности системы [261, с. 135].

Итак, установлено, что единство взглядов на содержание кадрового потенциала предприятия отсутствует. Причины возникновения данной проблемы кроются в хронологии появления данных определений в практике научных исследований. К такому выводу мы пришли в ходе изучения работ В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Гришнева, Л.П. Керб которые в [260, с. 67] проводят хронологию возникновения понятий относительно роли человека как субъекта экономической деятельности и данная хронология позволяет разобраться с процессом возникновения понятия «кадровый потенциал» (рисунок 2.5).

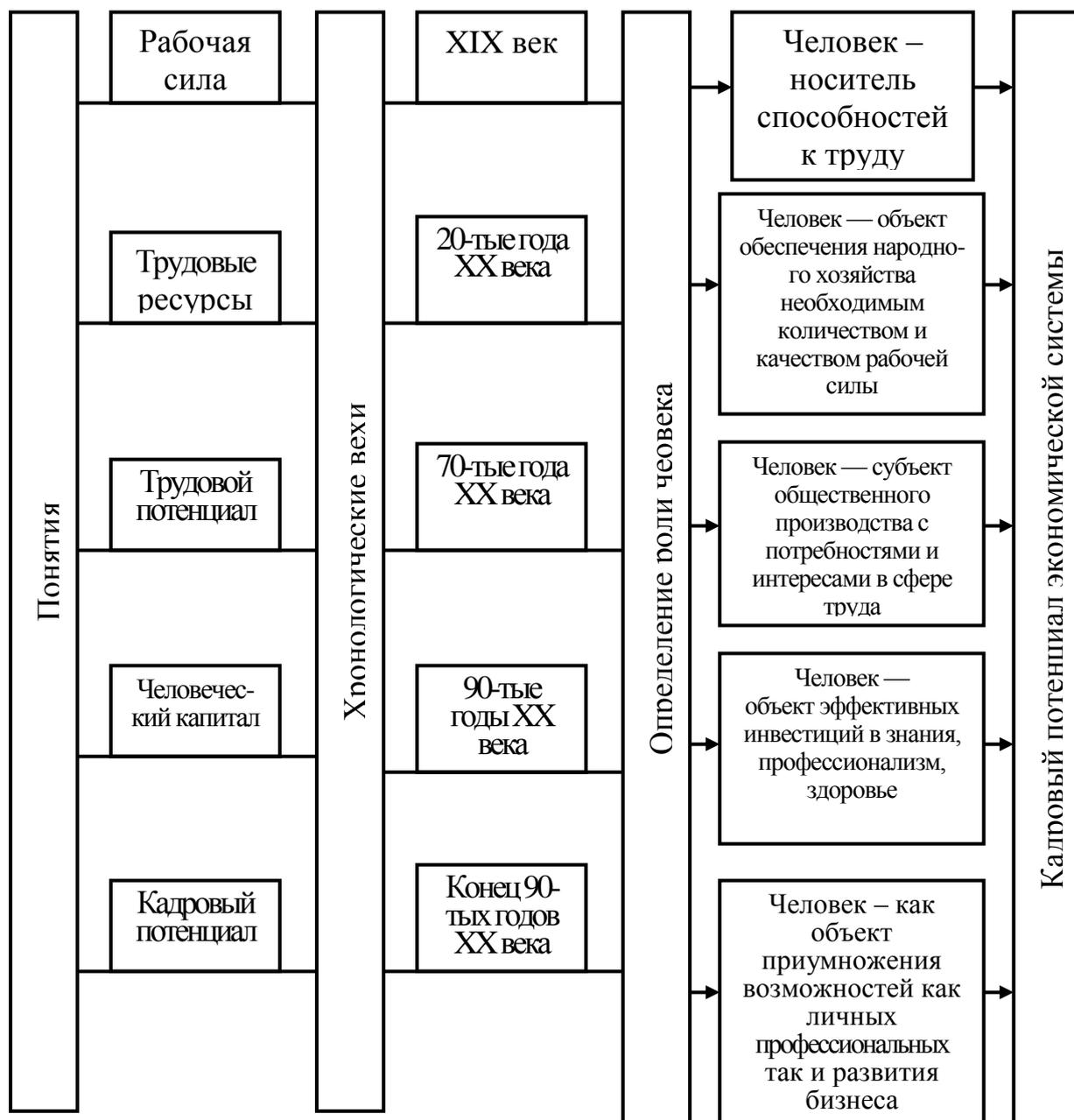


Рисунок 2.5 – Эволюция понятия «кадровый потенциал»

Рисунок 2.5 иллюстрирует эволюцию развития кадрового потенциала и подтверждает идею, что само понятие кадровый потенциал более емкое, нежели понятие человеческий потенциал и человеческий капитал. Можно даже утверждать, что он объединяет в себе эти два понятия и продолжением понятия рабочая сила. Само понятие кадровый потенциал означает потенцирование

скрытых возможностей человека, приумножение цены человеческого капитала общества и предприятия (Приложение Д, таблица Д.4).

Сущность кадрового потенциала проявляется как:

основа развития управленческого потенциала [264];

совокупность людей, объединенных одной мотивацией осуществлять определенную деятельность в рамках ЭС с получением определенного конечного результата [265];

совокупность личных качеств работника, которые составляют основу его профессиональной компетентности, или в тесном соединении – совокупности способностей и свойств кадров обеспечивать достижение определенных целей предприятия [266, 267];

совокупность количественных и качественных характеристик персонала предприятия, основанная на личных качествах [268].

Ряд ученых под кадровым потенциалом понимают человеческий потенциал в целом, рабочий потенциал или трудовой и определяют его сущность как:

факторы экономического развития ЭС [260, 276];

существующее и возможное в будущем количество и качество работы с учетом личных качеств, знаний и профессионализма человека [235, 263, 264, 265, 270, 272 – 276];

интегральную оценку количественных и качественных характеристик экономически активного населения [272, 278];

совокупность трудоспособного населения с определенными свойствами и разными качествами, определяющими трудоспособность [235, 265, 270, 272, 274, 275];

совокупность физических и духовных способностей [235, 270, 272, 273, 274, 279];

возможность человека эффективно взаимодействовать с окружающим миром, быть продуктивным, эффективным, иметь перспективы роста и развития [272];

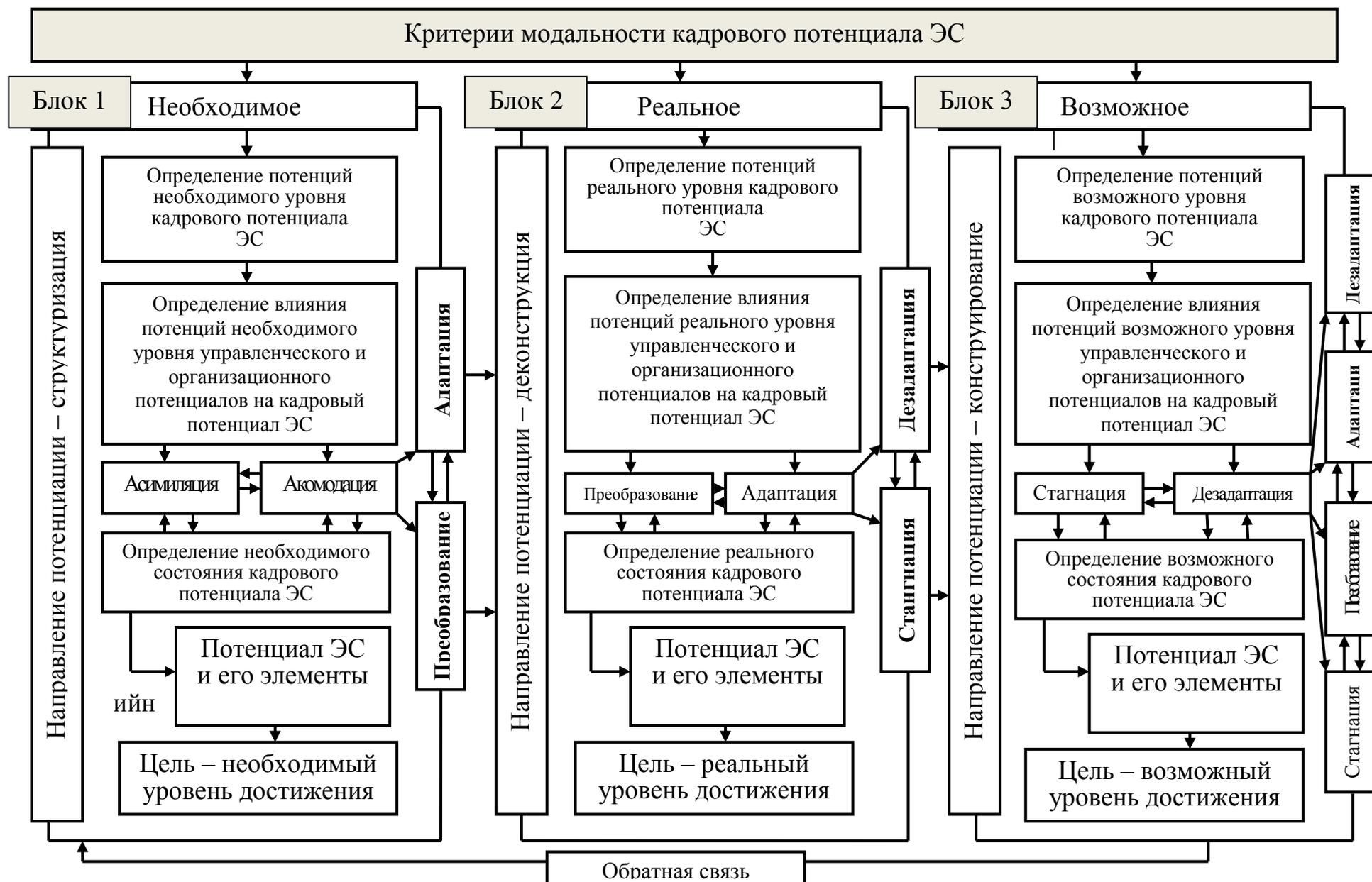


Рисунок 2.6 – Концепция анализа кадрового потенциала ЭС

физиологические возможности в соединении с качественными свойствами [274, 275];

возможность работников обеспечить реализацию целей предприятия при минимальных затратах и с внедрением новейших достижений НТП [272 – 274, 299];

совокупные способности к работе при условиях определенного уровня экономики, науки, техники и образования [242, 271, 272, 273, 277].

Обзор литературных источников позволяет говорить о том, что более емко сущность трудового потенциала раскрыта в работах Радько С., как: «основанная на профессиональных знаниях, практических навыках, личностных и психофизиологических характеристиках работников, способность персонала реализовывать цель предприятия при соответствующем материально-техническом, информационном и организационном обеспечении процесса труда» [271, с. 31] с дальнейшей компонизацией в соответствующие группы и в работах А.В. Линенко, которая говорит что: «трудовой потенциал представляет собой совокупность способностей и возможностей кадров обеспечивать достижение целей долгосрочного (перспективного) развития предприятия» [270, с. 112].

В зависимости от критерия анализа автор выделяет четыре главные структурные составляющие трудового потенциала.

Вышеизложенное позволяет сформулированное авторское определение кадрового потенциала ЭС: это возможности сотрудников предприятия, их личные качества, ресурсы, знания и профессионализм которые при соответствующей мотивации, под воздействием внутренних и внешних факторов и систем более высокого ранга могут быть мобилизованы для достижения определенной цели или получения определенного эффекта.

Итак, ключевым критерием в определении кадрового потенциала экономической системы являются личные качества человека. Для того, чтобы понять сущность – нужно определиться какие именно качества необходимы.

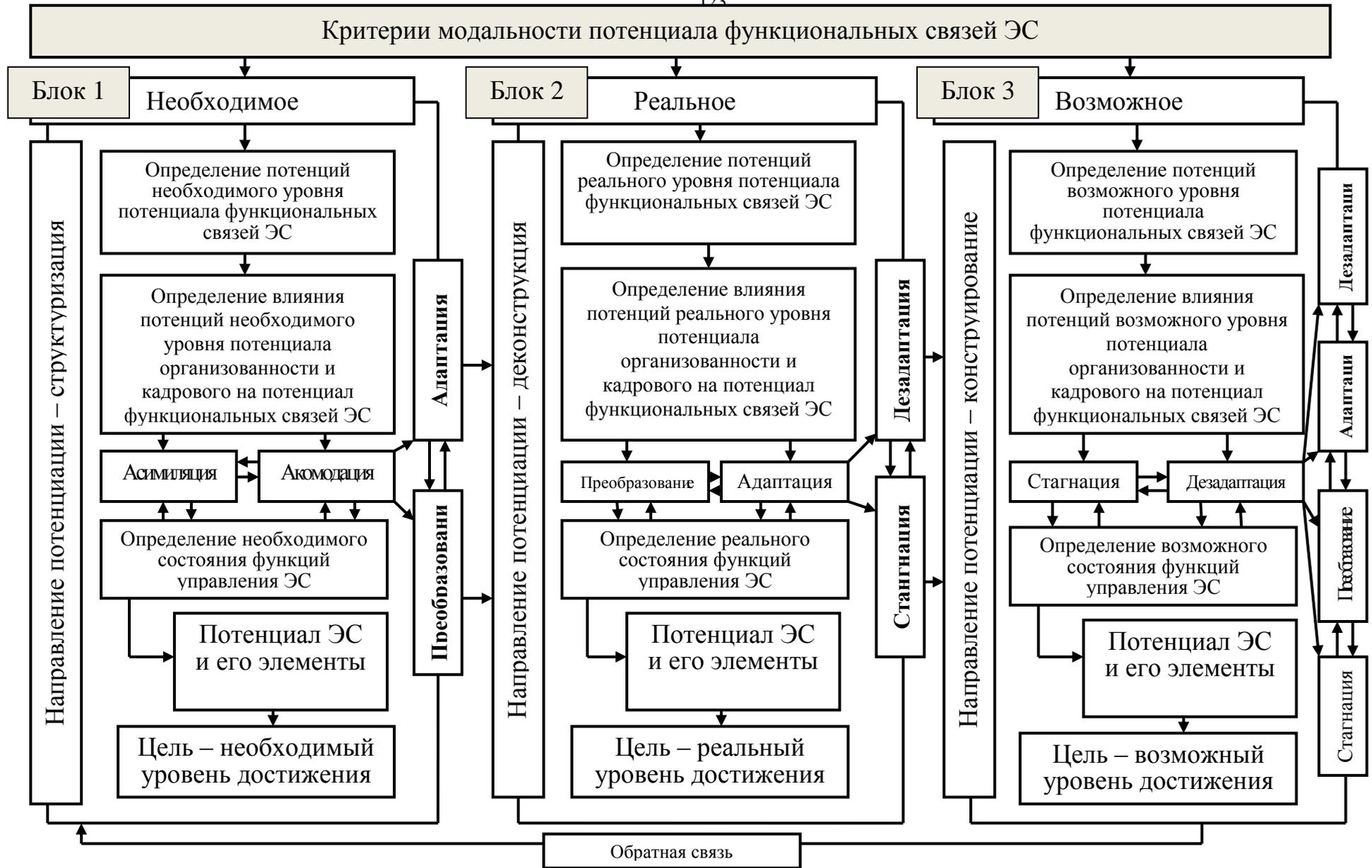


Рисунок 2.7 – Концепция анализа потенциала функциональных связей ЭС

По мнению авторов к качествам персонала предприятия относят:
 физические, социально-психологические, интеллектуальные,
 квалификационные, культурно-моральные, инновационные [274, с. 12];
 демографические, медико-биологические, интеллектуальные,
 образовательные, экономические, мотивационные, культурные, социальные,
 психологические, организационные [272];
 профессионально-квалификационные; психофизиологические и
 личностные [271, с. 31].

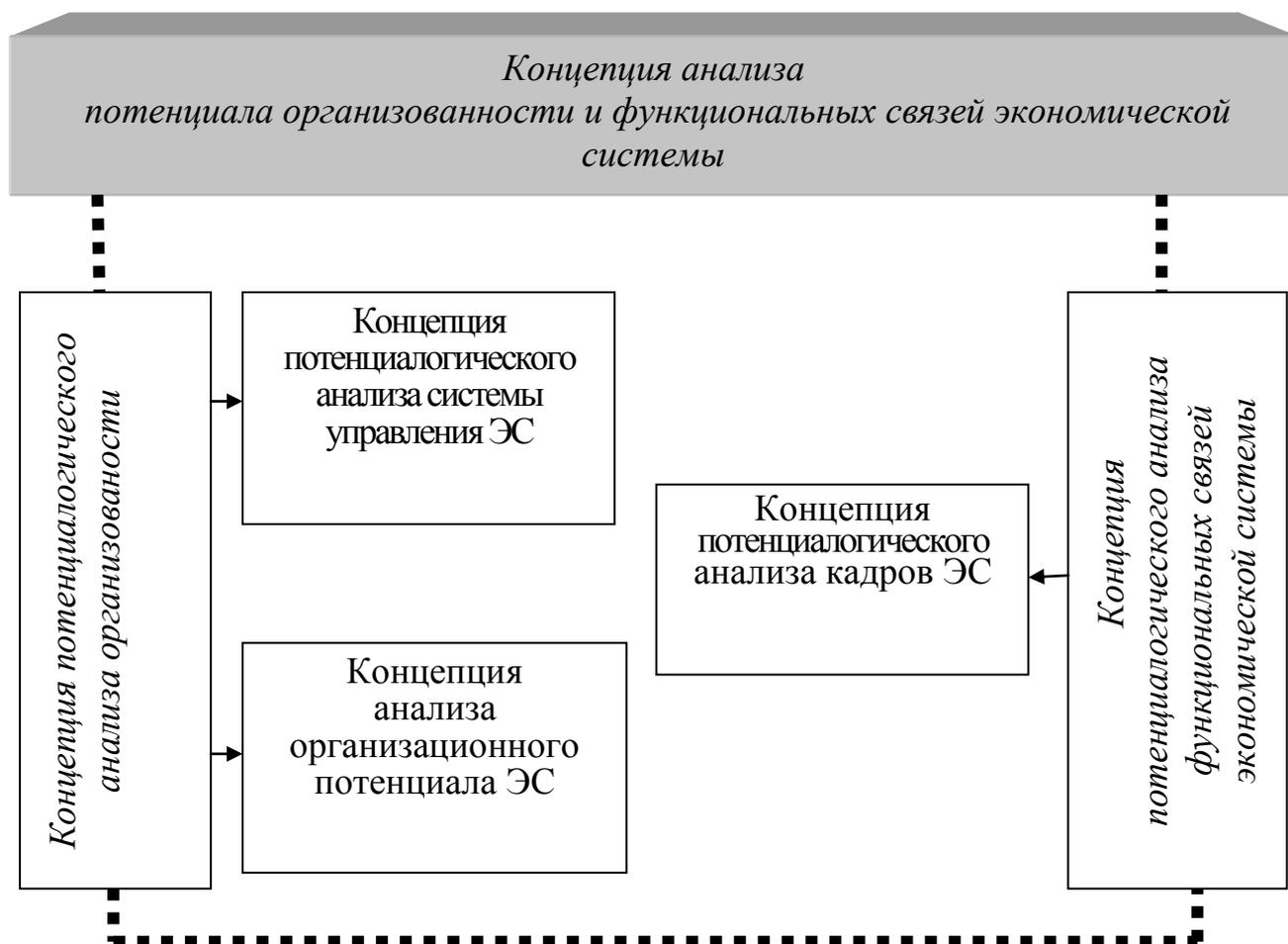


Рисунок 2.8 – Концепция анализа потенциала организованности и функциональных связей ЭС

В работе обобщено свыше 60 личных качеств человека, которые, как и при рассмотрении потенциала системы управления, можно распределить в три группы: естественные (биологические) способности; деловые (профессиональные)

способности и способность к карьерному росту, что представляется полностью логичным. Систематизированные личные качества человека были распределены в три основные группы, сформированные на основе философских подходов.

В смысловом содержании групп было отмечено проявление эффекта модального круговорота кадрового потенциала, так как личные качества человека, составляющие его основу, проявлялись в разных группах одновременно, особенно это касалось персонала управления. То есть, каждое из личных качеств работника предприятия становится потенцией универсалией и при достижении поставленной цели может реализовываться разнообразно, а сама возможность выполнения определенных должностных обязанностей относительно реализации определенной цели становится альтернативой. Универсалии и альтернативы кадрового потенциала экономической системы в соединении с потенциалом организованности становятся основой развития функционального потенциала. С учетом вышеизложенных факторов концепция потенциологического анализа кадрового потенциала ЭС, как основного элемента функционального потенциала может быть представлена (рисунок 2.7).

Концепция потенциологического основана концепции анализа потенциала управления и организационного потенциала, тесно взаимосвязана с ними и является основой концепции потенциологического анализа потенциала функциональных связей, представленной на рисунке 2.8. Отличительной особенностью данной концепции является то, что она учитывает состояние потенциала организованности и кадрового потенциала ЭС.

Общую концепцию анализа потенциала организованности и потенциала функциональных связей можно представить схематически (рисунок 2.8). Следует отметить, что она базируется на взаимосвязи концепций анализа потенциала системы управления, организационного и кадрового потенциалов ЭС.

Таким образом, в данном параграфе выработана концепция потенциологического анализа организованности и функциональных связей ЭС.

2.3 Определение концептуальных направлений анализа потенциала взаимодействующих процессов экономических систем

В настоящее время вопросам исследования потенциала взаимодействующих процессов ЭС уделяется особое внимание. Данный факт объясняется тем, что он объединяет в себе такие виды потенциала как: экономический потенциал, технологический потенциал, маркетинговый потенциал, социологический потенциал и др. Кроме того, он обобщает в себе все экономические, социальные, природно-экономические процессы, которые происходят в рамках при достижении поставленных целей. Его внимание акцентировано на реализации, в первую очередь, ресурсной компоненты потенциала предприятия. Данное предположение находит свое подтверждение в работах ведущего экономиста Е.В. Лапина, где говорится, что при определении концептуальных направлений анализа потенциала взаимодействующих процессов ЭС большей мерой раскрывается объективная составляющая, а именно ресурсная [18, с. 39].

Логика исследования, базирующаяся на онтологическом, гносеологическом и возможном развитии философии проявления потенциала взаимодействующих процессов ЭС при тесном его рассмотрении с потенциалом организованности и функциональных связей подтверждается следующим алгоритмом, представленном на рисунке 2.9.

Процесс проявления потенциала взаимодействующих процессов, как наглядно иллюстрирует рисунок 2.9 основан на взаимодействии законов энвироники: закона организованности и закона взаимодействующих процессов, а также на соблюдении теории целеполагания [197, 390].

Логика рассуждений заключается в следующем: человек (руководитель), который открывает новое предприятие группирует других людей для реализации поставленной цели [197, с. 39]. Поставленная цель достигается благодаря качественной организации взаимодействующих процессов ЭС. В таком случае прослеживается тесная взаимосвязь структурных составляющих потенциала ЭС: организованности, функционального и взаимодействующих процессов.

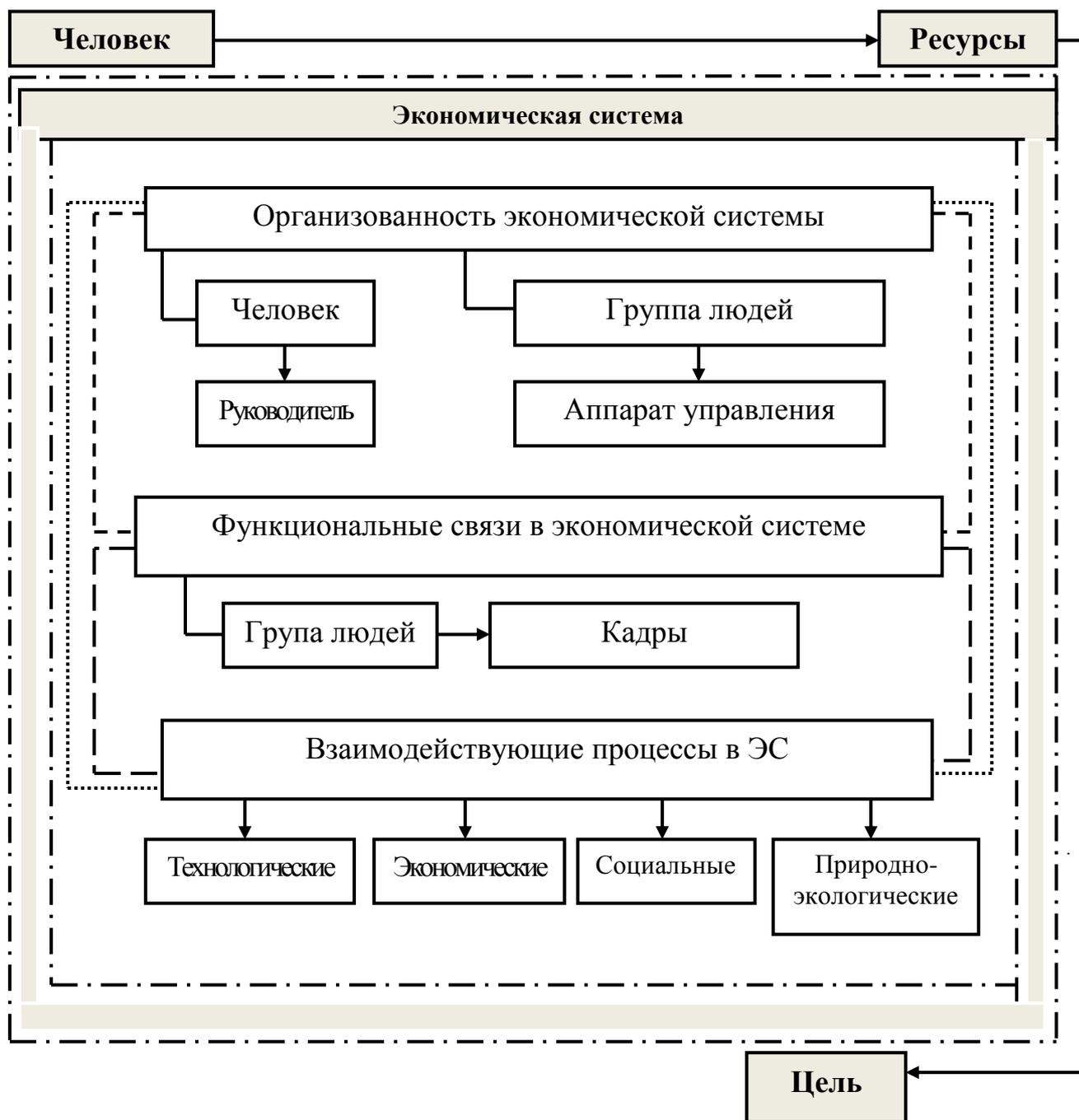


Рисунок 2.9 – Процесс проявления потенциала взаимодействующих процессов

Следует отметить, что предлагаемый подход базируется на идеях К. Маркса о том, что средства труда, предметы труда и рабочая сила как факторы производств, а также способы образования нового продукта выступают как возможности, что подчеркивает их потенциальный характер. Для преобразования этой возможности в действительность «они должны соединиться» [275].

Потенциал взаимодействующих процессов обобщает в себе все бизнес - процессы предприятия и направлен на достижение поставленной цели. Его структурные элементы (технологический, экономический, социологический и естественно – экологический) также обобщают в себе много других видов потенциала, которые нуждаются в своевременной и качественной аналитической идентификации на всех стадиях развития предприятия. Такое положение требует постоянного детального изучения жизненного цикла развития предприятия, на что было обращено внимание в работах Н.С. Краснокутской. Исследования данного ученого направлены на определение приоритетов формирования и развития потенциала торгового предприятия на разных стадиях его жизненного цикла: становление, рост, стабилизация (зрелость), восстановление (упадок) [392]. Предметное изучение процессов, которые происходят на каждой стадии жизненного цикла предприятия, позволило автору определить проявления структурных составляющих потенциала торгового предприятия. Авторский подход Н.С. Краснокутской по смысловой наполненности каждой стадии жизненного цикла предприятия позволил взаимоувязать их с основными направлениями потенциации модальностей ЭС (таблица 2.8).

В таблице 2.8 установлена модальная взаимосвязь четырех стадий жизненного цикла предприятия. Процесс взаимосвязи направлений потенциации модальностей ЭС и критериев модальности имеет замкнутый цикл, который может меняться под влиянием изменений в целевом стратегическом развитии ЭС.

При реализации направления модальностей ЭС – структуризация реализуется критерий модальности – «необходимо». Как правило, данный процесс осуществляется на стадии жизненного цикла «становление» ЭС с постепенным переходом на стадию роста. Если необходимый уровень потенциала взаимодействующих процессов не достигнут, то получается, что ЭС переходит на направление потенциации деконструкция. Если необходимый уровень потенциала взаимодействующих процессов не достигнут, то получается, что ЭС переходит на направление потенциации деконструкция.

Таблица 2.8 – Взаимосвязь стадий жизненного цикла предприятия с основными направлениями потенциации модальности ЭС

№ п/п	Стадии жизненного цикла ЭС	Смысловая наполненность по [392] с авторскими уточнениями	Направления потенциации модальностей ЭС	Критерии модальности
1	Становление	Монопродуктовый характер операционной деятельности, неформальная организационная структура, предпринимательский тип поведения руководителей, преобладающая инновационность продуктов или процессов, высокая уязвимость со стороны других участников рынка, влияние внешней среды.	Структуризация	Необходимое, реальное, возможное
2	Рост	Расширение производственного, товарного (ассортиментного) портфеля предприятия, рост продаж, формализация организационной структуры, которая поддерживает делегирование полномочий руководителями, актуализация функционального управления (особенно распространением роли планирования), влияние внешней среды.	Структуризация с элементами деконструкции	Необходимое, реальное, возможное
3	Стабилизация (зрелость)	Увеличение продаж, увеличение объема производства, увеличение (уменьшение) прибыли, изменения в организационной структуре, влияние внешней среды.	Деконструкция с элементами конструирования	Необходимое, реальное, возможное
4	Развитие (упадок)	Поиск новых стратегий развития предприятия	Конструирование с элементами структуризации	Необходимое, реальное, возможное

При этом задействуются такие стадии жизненного цикла ЭС как рост и стабилизация. Если и при этом не удовлетворяются определенные уровни критериев модальности «необходимо» и «реально», то ЭС автоматически

переходит к реализации направления потенции модальностей – конструирование. В данном случае реализуется критерий модальности – «возможно» на стадии жизненного цикла ЭС – развитие (спад).

В своих работах [392, с. 140] Н.С. Краснокутская отмечает, что на стадии жизненного цикла «становление» осуществляется формирование управленческого, ресурсного, маркетингового и инновационного потенциалов; на стадии «роста» осуществляется усиление маркетингового, развития рыночного, финансового, инвестиционного потенциалов. Самое главное – на данной стадии осуществляется формирование организационного потенциала торгового предприятия; на стадии «стабилизации» осуществляется развитие кадрового, управленческого потенциалов, формирование динамических способностей и формирования и развитие стратегического, информационного, инновационного и логистического потенциалов; на стадии «развития» или «спада» – осуществляется расширение рыночного потенциала, реструктуризация ресурсного, формирование финансового, развитие маркетингового и инновационного.

Ключевыми критериями изменения потенциала предприятия на жизненных стадиях его развития является: формирование, усиление, развитие, расширение, реструктуризация. Модальное проявление данных критериев следующее: критерий модальности «необходимо» включает традиционную формулировку – «формирование»; критерий модальности «реально» обобщает – «усиление», «развитие», «расширение»; критерий модальности «возможно» взаимосвязан с критерием «деконструкция». С целью определения концептуальных направлений потенциологического анализа взаимодействующих процессов ЭС необходимо четко уяснить, на какие ключевые критерии необходимо обращать внимание.

Обзор литературных источников [229 – 258] позволил сделать вывод, что при исследовании потенциала взаимодействующих процессов авторами акцентируется внимание на экономическом потенциале торговых предприятий, ресурсном потенциале, производственном, экспортном, рыночном, маркетинговом, конкурентоспособном, финансовом, социально-экономическом, стратегическом, информационном, инфраструктурном, партнерском и др. Именно

эти виды структурных составляющих потенциала ЭС и обобщены в рамках потенциала взаимодействующих процессов.

На рисунке 2.10 определено место потенциала взаимодействующих процессов в рамках развития потенциала ЭС. Как видно, он направлен на реализацию ресурсной составляющей ЭС при достижении цели ее деятельности и обобщает четыре основных структурных потенциала, направленных на управление ее бизнес-процессами. Это актуализирует необходимость рассмотрения каждого из структурных элементов. При этом, считаем, что особое внимание заслуживает экономический потенциал, как основа операционной деятельности предприятия и базис для реализации технологического, социально-экономического и природно-экологического потенциалов.

В параграфе 1.4 исследования на основе законов энвироники были выделены следующие элементы системы потенциала взаимодействующих процессов: потенциал взаимодействия между средствами труда и сотрудниками в процессе основной деятельности; потенциал взаимодействия между работниками в процессе основной деятельности; потенциал взаимодействия определенной ЭС с другими экономическими системами в процессе распределения, обмена и использования продукции или товаров.

На основе работ [229 – 258] и в соответствии с авторскими структурными составляющими экономического потенциала можно сделать вывод, что он обобщает в себе ресурсный потенциал, производственный, торговый, экспортный, рыночный, маркетинговый, конкурентоспособный, финансовый, стратегический, информационный, инфраструктурный, партнерский и другие виды потенциала ЭС, которые направлены на возможность достижения цели при осуществлении основной деятельности предприятия (Приложение Д, таблица Д.5).

Так, в [114, с.181] В.И. Блонской к основным элементам экономического потенциала предприятия отнесены: основные фонды и ресурсы (товарные, трудовые и финансовые). Б.М. Мизюк в его структуре выделяет четыре составляющих: трудовую, финансовую, производственную и клиентскую [182, с.115].



Рисунок 2.10 – Место потенциала взаимодействующих процессов в развитии потенциала ЭС

Мониторинг литературных источников по теме исследования, представленный в [114 – 121] позволяет резюмировать, что в системе потенциала взаимодействующих процессов доминирующими являются такие элементы: ресурсный, производственный, торговый, информационный, рыночный потенциалы и их производные: маркетинговый, конкурентоспособный, финансовый, стратегический, информационный, инфраструктурный, партнерский и пр. При этом, выбор приоритетных направлений развития структурных элементов потенциала взаимодействующих процессов напрямую зависит от стратегических целей предприятия и степени реализации потенциалов организованности и функциональных связей ЭС, в рамках которых эти цели формулируются (Приложение Е, таблица Е.1).

Основой потенциала взаимодействующих процессов является ресурсная составляющая, которая авторами рассматривается как ресурсный потенциал.

Рассматривая ресурсный потенциал Н.С. Краснокутская определяет элементы его стоимостной оценки как: товарный, технический, пространственный, финансовый, кадровый, репутационный и пр. [128, с. 15]. А.А. Мазараки наиболее весомым элементом ресурсного потенциала торгового предприятия считает товарный запас и ассортиментную политику [278, с. 77]. Подход Н.Г. Миценко обобщает научные взгляды В.И. Блонской и Н.С. Краснокутской в части объединения структурных составляющих ресурсного потенциала в: основные фонды и ресурсы (товарные, трудовые, финансовые) и использовании ресурсно-компетенционного подхода при достижении поставленной цели [172, с. 319]. Все вышеизложенное подчеркивает значимость ресурсного потенциала в развитии основной деятельности ЭС и сформулировать его как: необходимый размер качественных ресурсов для организации эффективной основной деятельности ЭС при достижении определенных целей.

Следующим важным элементом потенциала взаимодействующих процессов является потенциал основной (операционной деятельности) который основан на развитии торгового потенциала (для торговых предприятия) или производственного потенциала (для промышленных, производственных и

производственно-торговых предприятий).

Так, С. Ищук трактует производственный потенциал как сложную систему с определенным взаимодействием и определенными составляющими: основные производственные фонды, производственный, промышленно-производственный персонал (рабочие), сырье и материалы [188, с. 50]. В.И. Громека поддерживает идею единства элементов потенциала ЭС при достижении определенного уровня производства и реализации [193, с. 17].

В работах А.И. Яковлева прослеживается аналогия производственного потенциала с экономическим, с определенным акцентом на размер ресурсов [195, с. 175]. В данном случае производственный потенциал рассматривается как способность создавать новую продукцию. П.Г. Олдак дает качественные характеристики достигнутого уровня развития общественного производства благодаря следующей параметризации: образование, наука и управление, то есть прослеживается макроэкономический подход с акцентом на развитие науки и техники [279, с. 9]. Для целей проводимого исследования наиболее привлекательным видится подход А.Е. Лузина в [280, с. 124], который акцентирует внимание на зависимости уровня производственного потенциала от степени вариативности и адаптационной способности элементов организации, то есть прослеживается взаимосвязь производственного потенциала и потенциала организованности, и функциональных связей.

Проблемам исследования сущности производственного потенциала предприятия посвящены работы многих ученых современности [240 – 244, 249, 259]. Обобщить существующие подходы можно в разрезе основных свойств производственного потенциала к которым относят:

- ресурсы, их количество и качество [240 – 244, 249, 259];
- объем произведенной продукции [246];
- имеющиеся и потенциальные возможности производства [247, 249];
- взаимодействие с внешней средой посредством конкурентоспособности продукции или товаров [232, 235];
- эффективность производства и торговли [231];

наличие и качество технологического оборудования [249];
наличие и качество кадрового обеспечения процесса производства [240];
взаимосвязь с организационной системой и качеством управления [307];
связь с целью деятельности предприятия и другими элементами потенциала экономической [234];

сложную систему с определенным взаимодействием и определенными элементами [223].

На основании вышеизложенного производственный потенциал ЭС можно определить как: возможность ЭС производить необходимый объем конкурентоспособной продукции при эффективном использовании имеющихся ресурсов, установленном качестве управления и организации производственного процесса под влиянием факторов и потенциалов внешней среды с целью достижения поставленной цели.

Выделенные свойства производственного потенциала можно считать концептуальными при разработке необходимого методического обеспечения потенциологического анализа ЭС.

Производственный потенциал тесно связан с как с потенциалом основной деятельности предприятия так и с рыночным потенциалом, который, по мнению Е.В. Попова, является мерой его использования производственного и торгового потенциалов [191].

Исходя из этого, авторское определение рыночного потенциала сформулировано как возможности ЭС позиционировать себя и удовлетворять спрос потребителей при мобилизации всех элементов потенциала при достижении поставленной цели.

Концептуальные исследования рыночного потенциала необходимы для получения объективного представления о степени возможности развития предприятия в долгосрочной перспективе при условии эффективного маркетинга. Это позволяет заключить, что рыночный потенциал ЭС тесно взаимосвязан с производственным и маркетинговым потенциалами. При этом акцентируем внимание на том факте, что в настоящее время маркетинговому

потенциалу ЭС отводится большое внимание, а к его основным свойствам авторы относят:

обеспечение конкурентоспособности при условиях мобилизации всех ресурсов [250];

потенциал маркетинговых ресурсов, потенциал маркетинговых усилий и мобилизация всех структурных составляющих потенциала предприятия [258];

определение современного состояния, выявление скрытых резервов и разработка стратегий развития [259];

направленность на долгосрочное развитие ЭС [257];

совокупность внутренних возможностей и внешних шансов удовлетворять потребности потребителей и получать на этой основе максимальные экономические выгоды [237];

все, что связано с функционированием и развитием предприятия [231];

влияние на достижение целей деятельности предприятия [260].

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что к основным целям маркетингового потенциала ЭС относятся: направленность на мобилизацию имеющихся ресурсов; выявление скрытых резервов; удовлетворение нужд потребителей и обеспечение конкурентоспособности ЭС. Цели реализуются во внутренней среде предприятия под воздействием внешних факторов. Таким образом, маркетинговый потенциал становится основой стратегического развития предприятия, а его целевая направленность ориентирована на поиск внешних скрытых резервов (потенций).

Следует отметить, что в настоящее время кроме экономического потенциала в большое внимание уделяется финансовому потенциалу [236, 253, 261], который основан на совершенствовании финансовых ресурсов предприятия и источников их образования.

Взаимосвязь основных структурных элементов экономического потенциала предприятия, как традиционных, так и сформированных на основе действия законов энвироники представлены на рисунке 2.11.

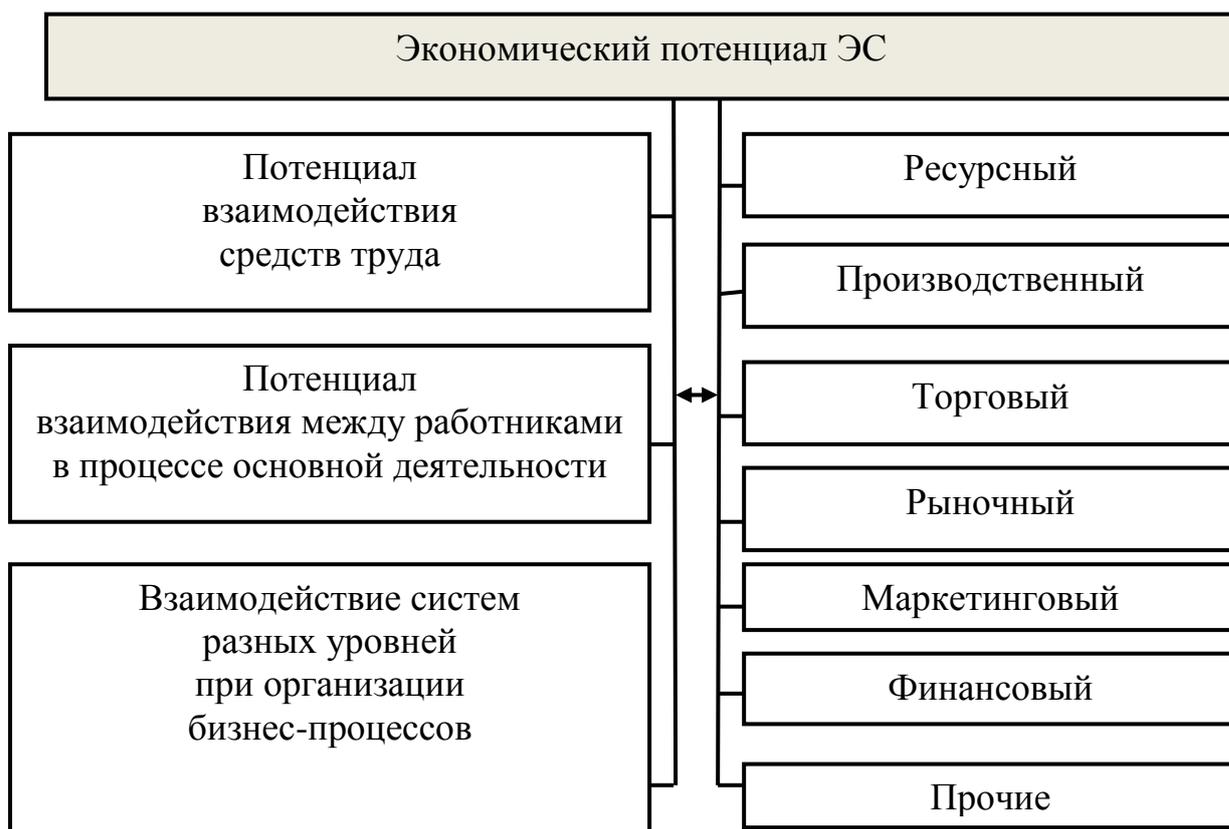


Рисунок 2.11 – Взаимосвязь составляющих экономического потенциала

Данные, представленные на рисунке 2.11 говорят о том, что экономический потенциал предприятия является одной из структурных составляющих совокупного потенциала и включает в себя ряд элементов в виде производственного, торгового, маркетингового и прочих видов потенциала.

Если говорить о структурных составляющих потенциала взаимодействующих процессов, то в его системе наряду с экономическим, устойчивую позицию занимает технологический потенциал. Согласно действиям законов энвироники, к основным элементам технологического потенциала относят: потенциал взаимодействия предметов и средств труда в процессе основной деятельности; потенциал взаимодействия внутри предметов труда в процессе основной деятельности; потенциал взаимодействия средств труда в процессе основной деятельности.

В настоящее время существует много работ, исследующих перспективы развития технологического потенциала предприятия. Как правило, данный вид

потенциала в работах ведущих экономистов рассматривается в тесной связи с ресурсным, производственным и торговым и в целом с экономическим потенциалом, с выделением следующих характерных свойств:

состояние основных производственных фондов [249];

состояние материально-технической базы [234, 248];

качество промышленно-производственного или торгового персонала (рабочих) [250];

развитие научно-исследовательских работ и научно-технической информации [230, 231, 233];

технология производственного потенциала [229, 230].

Резюмируя вышеизложенное отметим высказывание В.И. Громеки, что «производственный потенциал – это единство и взаимодействие научного, просветительского, управленческого и технического потенциалов» [193]. В ее высказывании четко прослеживается взаимосвязь производственного и технического потенциалов, что очень важно для целей исследования, так как позволяет расширить виды потенций производственного потенциала.

Результаты проведенного исследования позволили сформулировать авторское определение: технологический потенциал тесно связан с экономическим и является средством достижения цели основной деятельности ЭС при условии постоянного повышения качества труда (рост кадрового потенциала) промышленно-производственного или торгового персонала.

Еще одной немаловажной составляющей потенциала взаимодействующих процессов является социологический потенциал, структурные элементы которого, согласно действию законов энвироники представлены как: потенциал взаимодействия между двумя индивидами в процессе осуществления основной деятельности ЭС; потенциал взаимодействия между определенным индивидуумом и коллективом в процессе осуществления основной деятельности ЭС; потенциал взаимодействия между коллективами ЭС.

Следует заметить, что в настоящее время данная структурная составляющая

потенциала предприятия остается малоисследованной. Так, обращая внимание на его смысловую наполненность, можно сделать вывод, что чаще всего социологический потенциал связывают с эффективностью работы персонала предприятия [263, 264], которая определяется:

результативностью производства [263];

организацией работы персонала [264];

мотивацией работы [263, 264];

социально-психологическим климатом в коллективе и др. [263, 264].

Данные свойства социологического потенциала ЭС оказывают значительное влияние на потенциал ее развития, хотя и находятся за пределами количественной аналитической интерпретации. Кризисные проявления экономического состояния предприятия снижают социальную защищенность персонала, что приводит к повышению уровня текучести кадров, снижению мотивации относительно ее эффективности. Все это влияет на конечные результаты основной деятельности предприятия и препятствует достижению поставленных целей.

Данная составляющая потенциала взаимодействующих процессов связана с организационным потенциалом и потенциалом функциональных связей, так как именно в их рамках реализуется стратегия социальной защиты работников.

Исходя из этого, социологический потенциал можно определить как: возможность индивидуума реализовать свой потенциал в рамках определенной ЭС с максимальным эффектом и сохранением определенного уровня психофизиологических способностей.

И последним структурным элементом в системе потенциала взаимодействующих процессов согласно действию законов энвироники выделяется природно-экологический потенциал. Отметим, что современная направленность экономического развития предприятий разных областей экономики не всегда учитывает данную компоненту. Особенно если речь идет о среднем и мелком бизнесе.

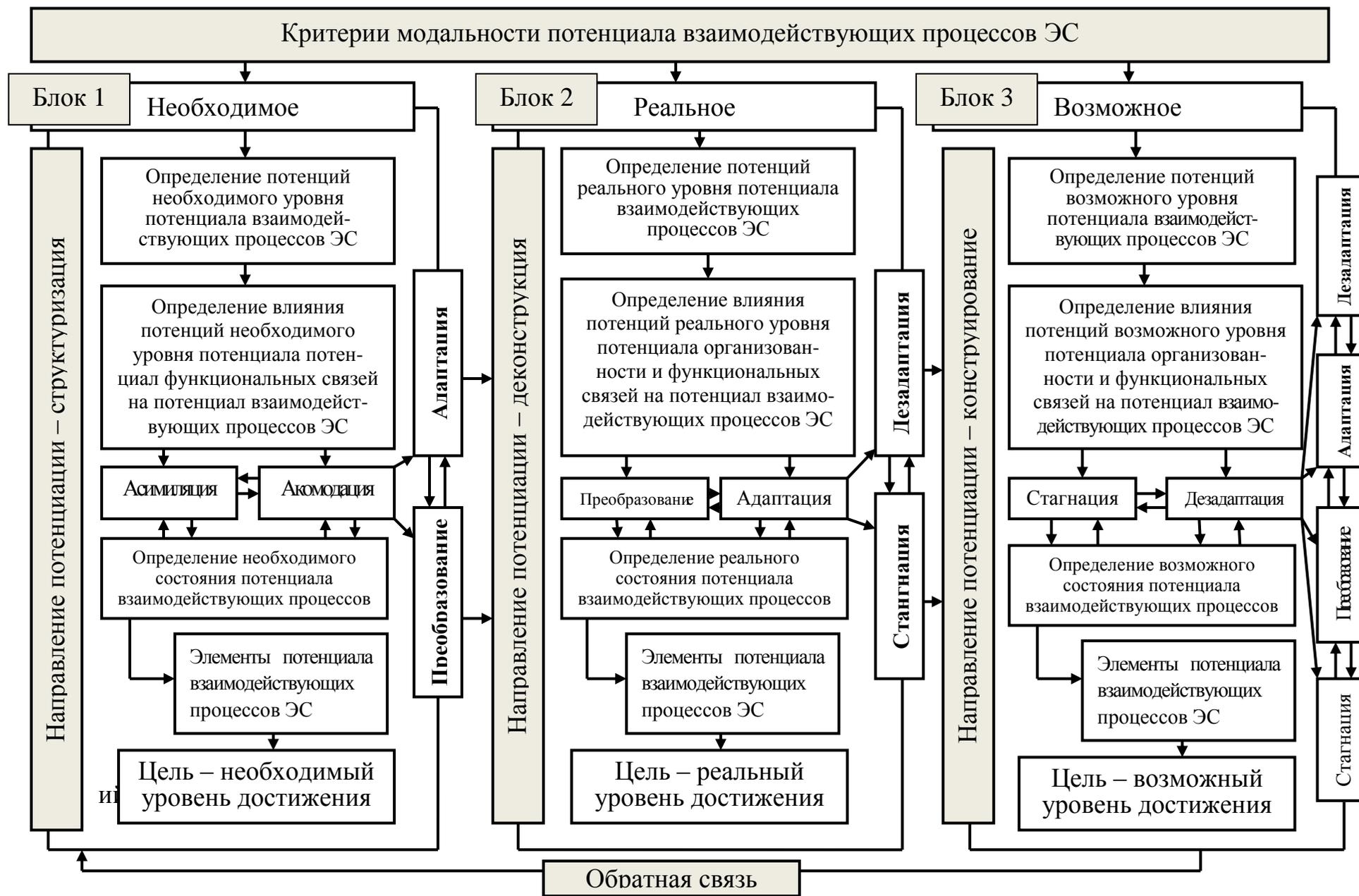


Рисунок 2.12 – Концепция потенциологического анализа взаимодействующих процессов ЭС

Данная компонента, как правило, присуща крупным промышленным предприятиям.

В целом, к структурным составляющим природно-экологического потенциала ЭС были отнесены:

потенциал взаимодействия ЭС с внешней средой в части использования и сохранности природных ресурсов;

потенциал, отображающий взаимодействие, вызванное необходимостью осуществления и развития экономических процессов ЭС;

потенциал, отображающий взаимодействие, вызванное необходимостью осуществления и развития технологических процессов ЭС;

потенциал, базирующийся на необходимости осуществления и развития социальных процессов ЭС.

Определенные элементы природно-экологического потенциала позволяют говорить о том, что данная составляющая потенциала ЭС направлена на сохранность природных ресурсов в системе развития всех составных потенциала взаимодействующих процессов: экономического, технологического и социального.

Таким образом, в ходе исследования рассмотрены основные составляющие потенциала взаимодействующих процессов, определены их свойства, необходимые для качественной аналитической идентификации в рамках потенциологического анализа. Это дает возможность сформировать концепцию потенциологического анализа взаимодействующих процессов ЭС. Разработанная концепция в дальнейшем станет основой методики потенциологического анализа взаимодействующих процессов и основой для разработки концепции анализа потенциала возможностей, развития и совершенствования ЭС.

2.4 Концепция анализа потенциала развития, совершенствования и возможностей экономических систем

Динамизм развития современного состояния экономики требует от экономических систем постоянного поиска приоритетных направлений развития и совершенствования, поиска дополнительных возможностей развития. Данные направления в науке энвиронике стали основой соответствующего, созвучного по названию, основного закона. В рамках исследования данные направления выделены в две группы структурных составляющих общего потенциала ЭС, которые, в свою очередь, следуя логике системного подхода, имеют свои структурные элементы.

В целом, потенциал развития и совершенствования направлен на поиск возможности саморазвития ЭС, что позволяет ему обобщить такие структурные элементы традиционных видов потенциала как: инновационный, инвестиционный, интеллектуальный, стратегический и др. Его основой является внутренняя среда функционирования предприятия, ее нереализованные возможности. Отметим, что потенциал возможности, развиваясь во внутренней среде предприятия, направлен на поиск возможностей реализовать нереализованные возможности, нацелен на приумножение (овозможивание) возможностей. Его основной целью становится сделать невозможное возможным, что говорит о нем как об одном из самых сложных элементов общей системы потенциала ЭС.

При определении концептуальных направлений анализа потенциала развития, совершенствования и возможностей раскрывается как субъективная их составляющая, так и объективная.

Основой сущности данных видов потенциалов является соблюдение философской взаимосвязи: человек – ресурсы – цель, при условии:

невозможности достижения поставленной цели;

изменения целевой направленности ЭС;

возникновении неблагоприятных внешних факторов реализации поставленной цели, и т.д.

Итак, информация, представленная на рис. 2.12 свидетельствует о том, что человек, который имеет определенные ресурсы стремится к достижению поставленной цели, в следствие чего создается новая экономическая система, основанная на потенциале организованности, функциональных связей и взаимодействующих процессов. Как известно, в процессе изменения стадий жизненного цикла предприятия, его целевая направленность меняется, что стимулирует процесс реализации потенциала развития, совершенствования и возможностей. Их взаимодействие формирует модальный треугольник, который отображает:

1. Состояние объекта (по модальным критериям: необходимо, реально или возможно).
2. Суждение субъекта относительно состояния объекта (по тем же модальным критериям).

Логика исследования иллюстрируется следующим алгоритмом (рисунок 2.13).

Цель в середине модального треугольника может коренным образом не совпадать с первичной целью. Она может изменяться в зависимости от разных потенциалов развития экономических систем. Это, в свою очередь, изменяет целевую ориентацию предприятия. И данный процесс бесконечен, так как, постоянно на деятельность предприятия оказывает влияние большое количество как внутренних, так и внешних факторов, побуждающих(при определенных благоприятных (неблагоприятных) условиях) к действию скрытые потенциалы развития. Это оказывает непосредственное влияние на состояние потенциала развития, совершенствование и возможности объекта исследования.

Данные структурные составляющие потенциала предприятия охватывают все стадии жизненного цикла ЭС: становление, рост, стабилизацию и восстановление. Это говорит о том, что на каждой из жизненных стадий ЭС возникает необходимость поиска новейших, альтернативных стратегий развития и

поиск возможностей для их реализации.

Вышеизложенное, вызывает необходимость более тщательного изучения их когнитивной наполненности.

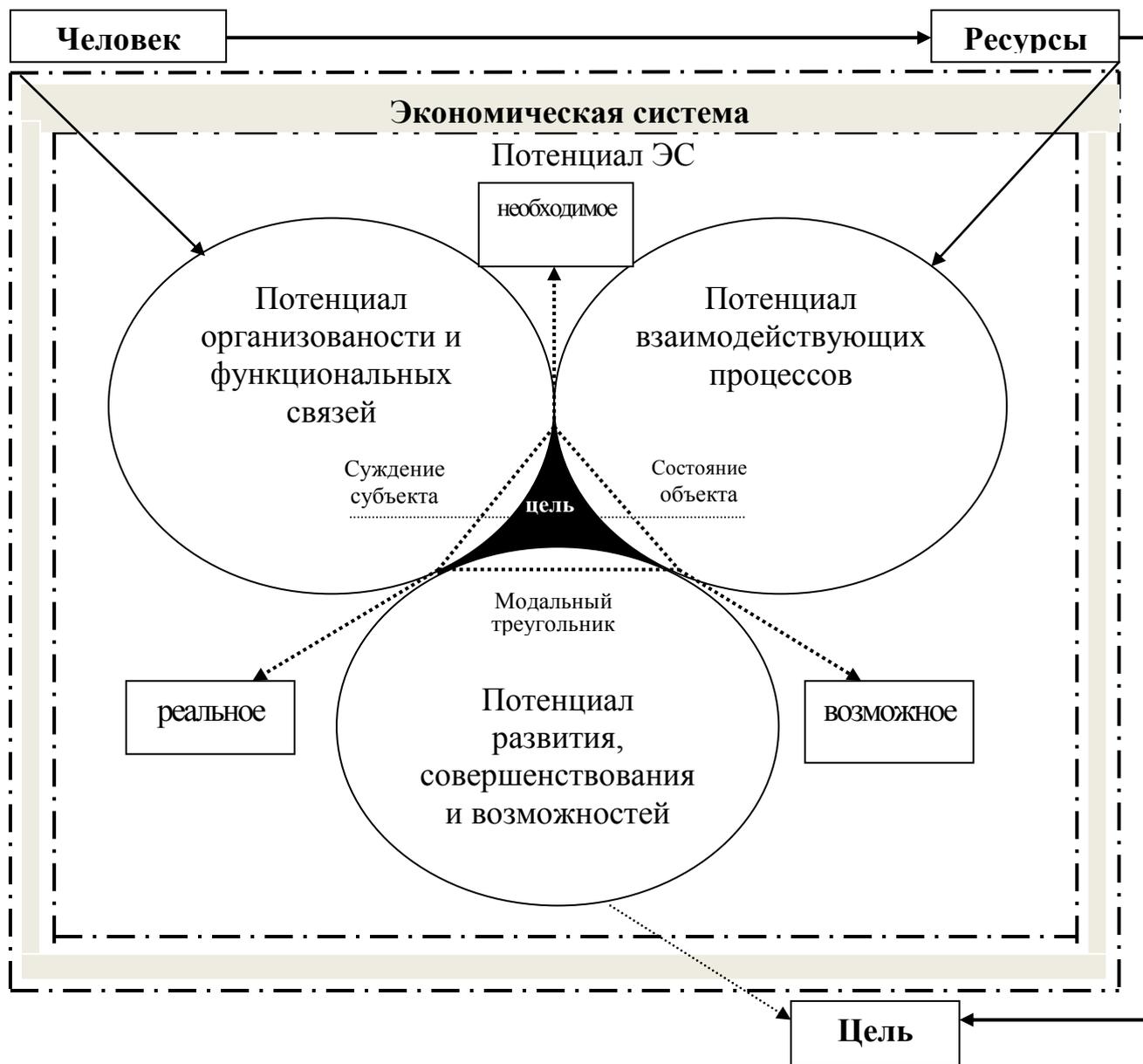


Рисунок 2.13 – Процесс проявления потенциала развития, совершенствования и возможностей ЭС

Согласно [116, с. 320] потенциал развития – свойства объекта подвергаться изменениям, обеспечивающим усиление существующих, или появление новых свойств, которые могут быть дополнительно созданы в размерах, ограниченных естественными, организационно-техническими и общеэкономическими условиями. В высказывании Б.Е. Бачевского прослеживается мысль, что одной из

самых важных функций управления потенциалом является оптимизация соотношения отдельных элементов этой структуры, в том числе, соотношений потенциала реализованного, нереализованного и потенциала развития с целью получения максимальной прибыли или другого результата.

Авторское высказывание имеет модальные свойства, так как четко прослеживается взаимосвязь традиционных критериев: реализованный, нереализованный и потенциал развития с модельными критериями: «необходимо», «реально» и «возможно».

Далее, обратим внимание на подход И.М. Подкаменного, который в [281] в рамках исследования потенциала развития и совершенствования обратил внимание на такой важный момент как объединение целей: собственника предприятия, аппарата управления, персонала предприятия, направленных на развитие и рост всех бизнес-процессов ЭС. При этом развитие и рост рассматриваются как однозначные понятия.

Несомненно, категории «развитие» и «рост» являются взаимосвязанными понятиями. Однако, соглашаясь с позицией Ю.С. Погорелова, [282, с. 78] что однозначное их восприятие нельзя признать полностью корректным, поскольку категория «рост» базируется только на количественных изменениях объекта, а «развитие» включает в себя, как количественные, так и возможные качественные изменения. В виде качественного изменения предполагается получение прироста потенциала или получение любого другого полезного эффекта при достижении поставленной цели. При этом, В. Кифяком обращено внимание на такой важный момент, что поставленная цель не всегда достигается, а значит развитие отсутствует [283, с.191]. Автор абсолютно прав, и его точка зрения действительно подтверждается практическими данными. В то же время, несмотря на наличие таких фактов каждое предприятие должно поступательно развиваться, реализовывать свой потенциал при достижении поставленных целей. Оптимистический подход О.Ф. Балацкого является тому доказательством. Автор с уверенностью говорит о том, что развитие потенциала предприятия базируется на способности системы поддерживать все структурные составляющие в состоянии

устойчивого функционирования [284, с. 63], что напрямую связано с целевой направленностью деятельности ЭС (Приложение Ж, таблицы Ж.1).

В целом, анализируя авторские подходы относительно рассмотрения ключевых аспектов потенциала развития и совершенствования можно сделать выводы:

развитие – это прирост потенциала или полезного эффекта [283];

потенциал развития предприятий реализуется по приоритетным направлениям [283];

потенциал развития является результатом синергетического эффекта проявлений именно этих трех свойств: бесповоротности, направленности и закономерности [284];

потенциал развития и совершенствования тесно связан с процессом формирования и управления прибылью предприятия [325];

главной задачей потенциала развития и совершенствования является разработка и эффективная реализация на предприятии комплекса мероприятий по трансформации имеющегося потенциала и преобразования его в целостную систему [330];

потенциал развития и совершенствования обобщает в себе такие структурные составляющие как: система управления, внешние и внутренние факторы, инновационный процесс [328];

потенциал развития и совершенствования тесно связан с инновационной составляющей потенциала ЭС, потенциалом воспроизводства, научным и научно-техническим потенциалом [281 – 310].

Учитывая вышеизложенное можно говорить о том, что концептуальные направления анализа потенциала развития и совершенствования охватывают все структурные составляющие потенциала ЭС и направлены на поиск приоритетных потенциалов увеличения прибыли.

Таблица 2.9 – Ретроспективный анализ теорий и научных подходов относительно базовых положений инновационного потенциала ЭС

Экономические теории	Научный подход	Приверженцы	Базовые положения касательно инновационного потенциала
Теория рынка	Цикличность развития промышленности	М.И. Барановский Туган-	Расширение производства; внедрение инновационного продукта; цикличность развития производства; наличие ссудного капитала
Теория рынка	Цикличность развития промышленности	А. Шпитгоф	Расширение производства; внедрение инновационного продукта; цикличность развития производства; наличие ссудного капитала; инвестирование в основные средства
Теория цикла	Цикличность развития	Й. Шумпетер	Инновации, как «процесс творческого разрушения»; акцент на саморазвитие предприятия
Теория больших циклов	Цикличность развития	Г. Кондратьев	Обосновал циклы инновационного развития: короткие (3 – 3,5 лет); торгово-промышленные (7 – 11 лет); большие (48 – 55 лет); зависимость от типа и области функционирования предприятия
Теория диверсификации	Положение о конкуренции	Г. Портер	Взаимосвязь инновационного развития разных областей; акцент на исследование стратегий развития
Теория нововведений	Развитие инноваций	Г. Менее	Связь с кризисом; связь с государственным регулированием

Окончание таблицы 2.9

Экономические теории	Научный подход	Приверженцы	Базовые положения касательно инновационного потенциала
Теория инновационной экономики	Инновационное развитие	Г. Друкер	Инновационность продукта (услуги); определение субъекта инновационных решений; инновации в интеллектуальный капитал; инвестиции в интеллектуальный капитал; связь с государственной инновационной политикой; обеспечение инвестиционной привлекательности областей и предприятий
Социально-психологическая теория нововведений	Инновационное развитие	Х. Барнет, Е. Витте, Е. Денисон	Добавили человеческие отношения в систему внедрения инноваций на уровне государства, области, предприятия
Теории диффузии	Инновационное развитие	Э. Роджерс	Процессы диффузии могут быть представлены S- подобной функцией, которая имеет три фазы развития: формирование базы развития (медленный рост), резкий рост, насыщение (медленный рост). Факторы скорости диффузии: относительные преимущества инновации, совместимость инновации, сложность инновации, простота апробации инновации, коммуникативность инновации
нововведений		Т. Хегерstrand	Особенности пространственного и временного распространения инноваций
пространственная		Г. Хаггет	Изменения в большинстве случаев не наступают одновременно во всех точках, а начинаются в небольшом количестве мест, от которых распространяются к другим.

Кроме того, потенциал развития и совершенствования связан с потенциалом возможностей (инновационным, научным, научно-техническим, инвестиционным кредитным). Особый акцент во многих работах [281 – 290] сделан на тесной взаимосвязи потенциала развития и совершенствования с инновационной и научно-технической составляющими.

При определении концептуальных направлений анализа потенциала развития и совершенствования, и с переходом к рассмотрению потенциала возможностей необходимо исследовать такой элемент, как инновационный потенциал ЭС.

Основам в этом могут выступать базовые экономические теории инновации (таблица 2.9), на которые было обращено внимание в [282 – 292] при исследовании инновационного развития предприятий разных областей экономики.

Информация, представленная в таблице 2.10 относительно наличия экономических теорий и научных подходов относительно базовых положений инновационного потенциала экономических систем позволяет говорить о том, что именно инновации в разные объекты предпринимательской деятельности побуждают экономическую систему к развитию и совершенствованию.

Такой подход прослеживается в [293] где: инновационный потенциал рассматривается как совокупность научно-технологических, финансово-экономических, производственных, социальных и культурно-образовательных возможностей страны (области, региона, предприятия и т.п.), необходимых для обеспечения инновационного развития.

При этом отдельно выделяется такой элемент потенциала, как инновационная культура, которая характеризует уровень образовательной, общекультурной и социально-психологической подготовки личности и общества в целом, его готовность к восприятию и творческому воплощению в жизнь идеи развития экономики страны на инновационных началах [292].

В целом, раскрытие сущности и смысловой наполненности дефиниции «инновационный потенциал» (Приложение Ж., таблица Ж.1) позволяет

систематизировать следующие ключевые индикаторы его содержания:

имеющиеся инновационные ресурсы и перспективные возможности предприятия [281, 292, 294, 295];

определение стратегического и текущего уровней [294];

совокупность факторов, обеспечивающих рост системы за счет нововведений [291, 297];

определение приоритетных направлений [298];

определение структурных составляющих [295, 296, 298, 299];

разработка инновационных стратегий, их связь со стратегиями развития предприятия и возможность реализации [297];

совокупность имеющихся материальных и нематериальных активов [130];

направленность на достижение поставленной инновационной цели с учетом возможности и глубины инновационных преобразований на всех циклах [292];

благоприятный инновационный климат [292];

интеллектуальные возможности [290, 291, 292];

внешние и внутренние факторы, связь с конкурентоспособностью и регулированием инновационной деятельности на уровне государства [295];

научно-техническая основа, возможность внедрения в высококачественные продукты [299];

мера готовности к инновационным преобразованиям [294].

Итак, ключевыми индикаторами при определении инновационного потенциала предприятия являются существующие инновационные ресурсы и перспективные возможности (в том числе интеллектуальные). Все вышеизложенные компоненты взаимосвязаны и взаимозависимы. Это позволяет считать инновационный потенциал звеном, которое связывает между собой потенциалы развития, совершенствование ЭС и потенциал возможностей. Обоснованием этого служит факт того, что очень часто для внедрения инноваций не хватает финансовых ресурсов, что побуждает аппарат управления к поиску дополнительных источников финансирования инновационного процесса (кредиты, инвестиции, займы, и т.п.), то есть к овозможиванию возможностей.

Авторское определение инновационного потенциала ЭС сформулируем как: совокупность ресурсов и возможностей внедрения прогрессивных научно-технических нововведений в разных сферах экономической деятельности предприятия под влиянием внутренних и внешних факторов при достижении поставленной цели.

Концептуальные направления потенциологического анализа инновационного потенциала тесно связаны с классификационными видами инноваций:

новые образцы продукции, услуг или видов деятельности;
новое оборудование, инструменты, методы исследования и технологии;
удельный вес сотрудников, занятых в развитии инновационной деятельности;

количество патентов, ноу-хау и т.п. [294];

получение новых продуктов, технологий и услуг;
использование новых методов НДДКР, производства, маркетинга и управление, переход к новым организационным структурам, использованию новых видов ресурсов и новых подходов в использовании традиционных ресурсов [290];

конкурентоспособные технологии, продукция, услуги или организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или другого характера [298].

В развитии инновационной деятельности и ее потенциала доминирует человеческий фактор, именно от компетенции кадров зависит возможность адаптации и внедрения на предприятии новых современных технологий, на что было обращено внимание А.Г. Оленец. В данном аспекте можно согласиться с позицией автора в том, что основой инновационного потенциала любого общества является человеческий ресурс, который имеет определенный образовательно-квалификационный уровень, обладает определенным набором морально-психологических качеств, необходимых для реализации успешной инновационной деятельности. Именно от качества управленческих решений и

когнитивных способностей работников предприятия зависит его целевая направленность и эффективность внедрения инноваций в разные объекты экономической деятельности.

В некоторых научных работах современников представлены следующие структурные составляющие инновационного потенциала: финансовый, интеллектуальный, организационно-управленческий, научно-исследовательский, производственно-технологический, маркетинговый, информационно-методический [298]; научный, образовательный, управленческий и технический [295]; научно-исследовательский, технологический, проектно-конструкторский, производственный и коммерческий [296]; научный, производственно-технологический, маркетинговый, финансовый, материально-технический, кадровый и информационный [299]; единство и взаимодействие научного, образовательного, управленческого и модернизированной части технического потенциала [291].

В данном случае происходит полное смешение структурных составляющих потенциала ЭС с его элементами. Кроме того, отождествляются виды потенциала предприятия с ориентацией на реализацию только одного его вида – инновационного. Правильнее использовать классификацию потенциала ЭС, предложенную в исследовании, а инновационный потенциал рассматривать в тесной взаимосвязи с остальными структурными составляющими. Несомненно, что каждый из видов потенциала ЭС в зависимости от наличия потенций может доминировать, но его исключительность будет подчеркиваться только определенный период времени, так как предприятие – это система взаимосвязанных элементов и ее нельзя длительное время рассматривать с позиции одного ракурса. Это рано или поздно приведет к возникновению искаженного представления о ее основной деятельности. В таком случае более уместным считаем высказывание: «инновационный потенциал связан со следующими структурными элементами потенциала ЭС» или «инновационный потенциал влияет на следующие элементы потенциала ЭС».

Взаимосвязь инновационного потенциала и его видов с другими

структурными составляющими потенциала ЭС согласно действию законов энвироники и философии возможного в контексте построения концептуальных направлений анализа потенциалов развития, совершенствования и свидетельствует, что инновационный потенциал, ориентируясь на приумножение возможностей предприятия, является основой его развития и совершенствования. Его целевая ориентация направлена на модификацию потенциалов организованности, функционального и взаимодействующих процессов благодаря проникновению разных видов инноваций в их развитие и совершенствование. Это происходит благодаря эффекту модального круговорота, в процессе которого появляется множество универсалий и альтернатив, качественная реализация которых требует поиска дополнительных ресурсов. То есть, видим, что развитие инновационного потенциала потенцирует возможности ЭС. Развитие инновационного потенциала предприятия нуждается в дополнительных финансовых ресурсах, которые можно получить двумя путями: повышением прибыльности деятельности посредством привлечения дополнительных источников финансирования.

При таких условиях осуществляется постепенный переход от потенциала развития и совершенствования ЭС к потенциалу возможностей, к структурным составляющим которого отнесены: инвестиционный, кредитный и стратегический потенциалы и развитием самофинансирования.

Инвестиционный потенциал рассматривается как совокупность определенных элементов системы, которые находятся во взаимосвязи друг с другом, а также находятся в постоянной динамике [295, с. 75].

Представленная система имеет определенные вход и выход, взаимодействует с внешней средой и подвергается ограничениям экологического характера. Инвестиционный потенциал предприятия объединяет возможные ресурсы, внутренние и внешние факторы влияния, прямую и обратную связи между возможными ресурсами инновационного потенциала региона или государства.

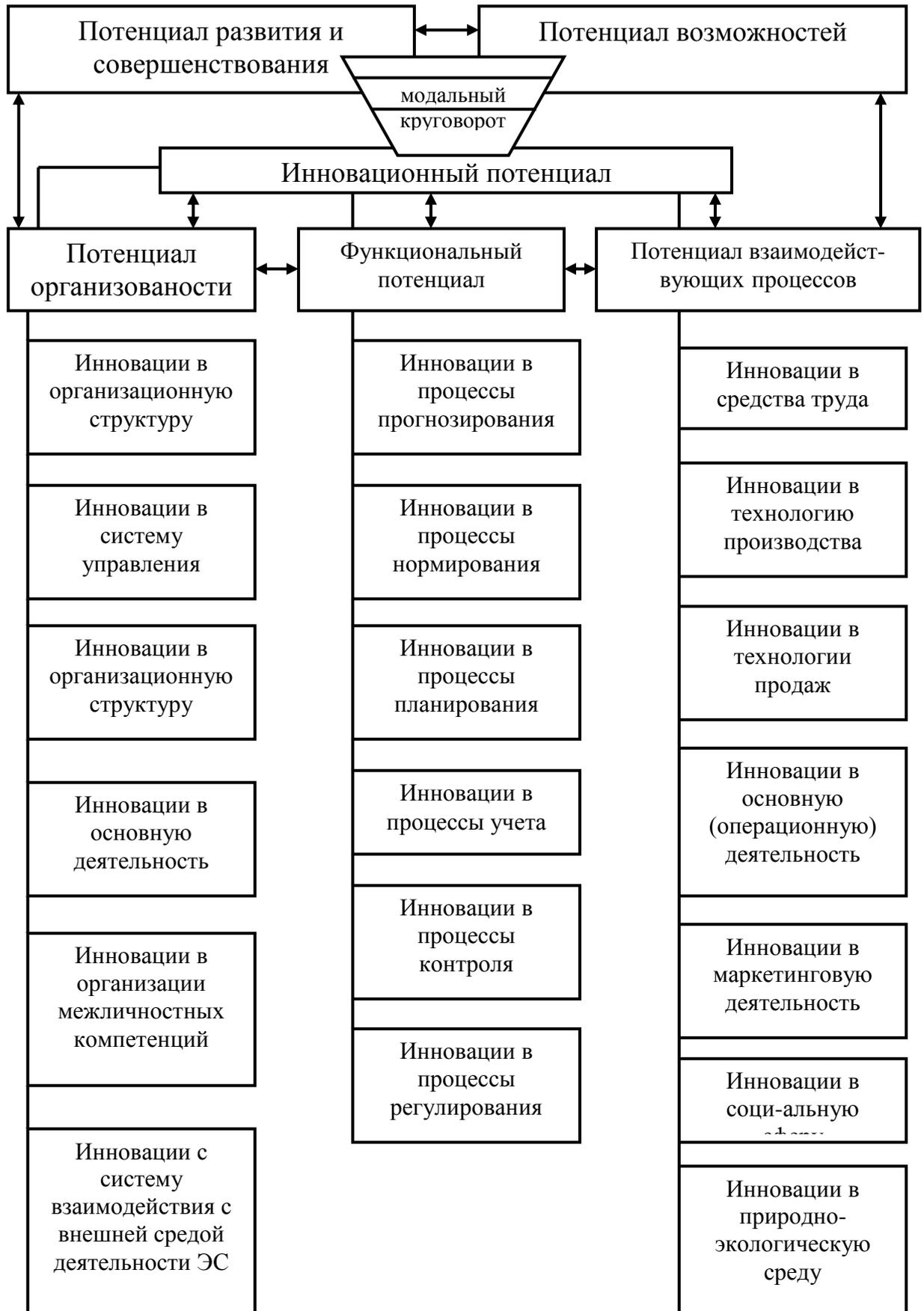


Рисунок 2.14 – Взаимосвязь инновационного потенциала и его видов с другими структурными составляющими потенциала ЭС

Подход А.Ю. Жулавского позиционирует инвестиционный потенциал как систему, охватывающую группы взаимосвязей: экономических, технологических, экологических и социальных [296, с. 74], что в контексте исследования полностью отвечает структурным элементам потенциала взаимосвязей ЭС.

Несколько более широкий подход прослеживается в работах И. Жувагиной [297, с. 25], которая кроме ресурсной составляющей настаивает на необходимости рассмотрения управленческой подсистемы, что говорит о необходимости рассмотрения потенциала организованности и функциональных связей ЭС. По мнению автора, инвестиционный потенциал реализуется в качестве совокупности формальных и неформальных потенций, что дает право рассматривать его как основу развития потенциала возможностей ЭС.

Реализация возможностей ЭС посредством активизации инвестиционного потенциала тесно связана с имеющимися инвестиционными ресурсами: финансовыми, материальными, нематериальными, денежными, трудовыми и т.п. [294 – 296] управленческой составляющей [292, с.25] и целями деятельности предприятия [298, 299].

Рассматривая сущность инвестиционного потенциала ученые, как правило, в ее основу закладывают: рыночный, кадровый, интеллектуальный, управленческий, производственный потенциалы, и т.п. [297, с. 303]. То есть наблюдается ситуация практически идентичная инновационному потенциалу. В данном случае опять сталкиваемся с проблемой подмены понятий и видов потенциала ЭС. Инвестиционный потенциал, так же как и инновационный потенциал является одним из основных двигателей развития потенциала ЭС путем приумножения возможностей (овозможивания) на основе инвестиционных ресурсов.

Место инвестиционного потенциала, как составного элемента потенциала возможностей ЭС определяется следующим образом (рисунок 2.15).

Рисунок 2.15 дает возможность продемонстрировать его место в системе структурных составляющих потенциала ЭС.

В этом случае цель деятельности ЭС благодаря приумножению

возможностей (овозможивания) путем реализации инвестиционного потенциала, направленного на поиск новых направлений развития и совершенствования обращается к потенциалам: организованности, функционального и взаимодействующих процессов. Это не случайно, так как именно в таких условиях осуществляется реализация инвестиционных процессов в экономической системе.

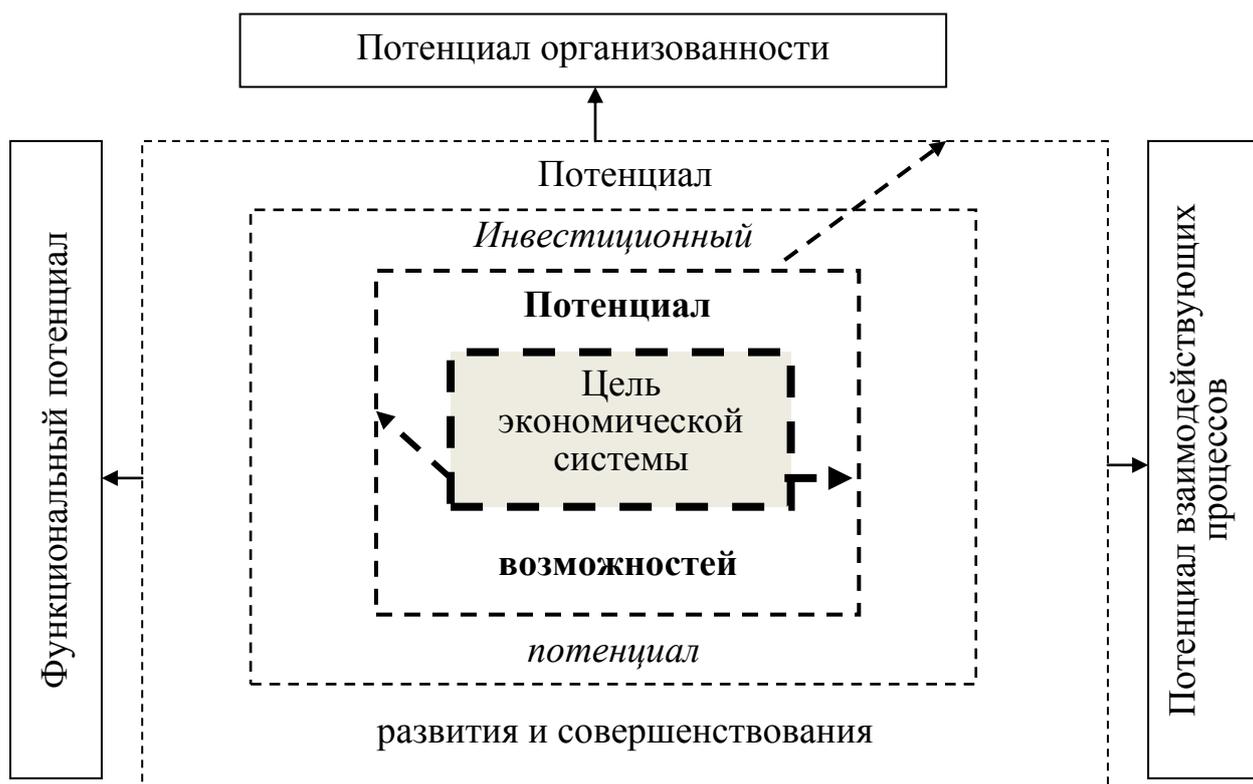


Рисунок 2.15 – Место инвестиционного потенциала в системе потенциала возможностей ЭС

Предлагаемая модель может быть взята за основу при определении концептуальных направлений анализа инвестиционного потенциала при разработке соответствующего методического инструментария его оценки.

При реализации концепции необходимо учитывать свойства, которыми обладает инвестиционный потенциал:

имеет тесную взаимосвязь с другими структурными составляющими потенциала ЭС [296 – 299];

представлен совокупностью ресурсов, инвестиционных вложений и пр.

[297, 299];

представлен как система, включающая две взаимосвязанные подсистемы: инвестиционно - финансово (ресурсы) - управленческую и возможностей. Обе подсистемы направленные на достижение целей [298 – 300];

имеет достаточно временно свободных средств (самоинвестирование) [298];
представлен наличием достаточного объема инвестиционных ресурсов [298, 302];

направлен на развитие и совершенствование [302];

имеет элементы инноваций, основанных на определенных факторах или потенциях (научно-технических, технологических, кадровых, финансовых) [301] и т.д.

Как видно из сущностной наполненности данного вида потенциала предприятия он в большей степени направлен на потенцирование возможностей предприятия. Он позволяет объединить потенциал развития, совершенствования и потенциал возможностей ЭС. Концептуальная направленность анализа инвестиционного потенциала базируется на результатах анализа всех предыдущих структурных составных потенциала ЭС. К основным потенциям развития инвестиционного потенциала можно отнести инвестиционную привлекательность предприятия, на которую, к сожалению, в рамках исследований потенциала практически не обращают внимание. На наш взгляд такой подход следует изменить и в процессе потенциологического анализа обязательно уделять внимание оценке инвестиционной привлекательности. Отметим, что модальность проявления результатов оценки инвестиционной привлекательности позволяет выявить скрытые потенции роста потенциала ЭС.

Кроме развития инновационной деятельности и привлечения инвестиций, многие предприятия среди потенций своего развития видят просто дополнительное финансирование. Это объясняется тем, что привлечь инвестиции, внедрить инновации гораздо сложнее, чем привлечь кредитные ресурсы посредством привлечения банковских кредитов.

Кредиты, направленные на развитие и совершенствование ЭС дают

возможность создать новый потенциал, выявить новые скрытые потенции и дать предприятию новый стимул к повышению эффективности функционирования. Здесь полностью согласны с мнением О.Г. Денисюк, что весомым преимуществом кредитов как источника денежных средств является возможность предприятия на их основе реализовать инвестиционно- инновационную модель развития имущественного потенциала в долгосрочной перспективе [303], то есть видим три ключевых момента: возможность, реализация, потенциал.

Вышеизложенные виды потенциалов предприятия чаще всего влекут за собой определенные расходы на их адаптацию и развитие. К таким видам расходов можно отнести: проценты за кредит, расходы на внедрение инноваций и привлечение инвестиций и пр. Для того чтобы минимизировать данные расходы предприятию нужны эффективные стратегии развития. В целом, если предприятие имеет эффективные стратегии развития, это позволяет ему более эффективно управлять своим потенциалом и своевременно выявить скрытые потенции роста и совершенствования.

В предыдущих параграфах в системе потенциала возможностей выделен такой элемент как: стратегический потенциал, сущность которого раскрыта в работах К. С. Боумана, О. С. Виханского, Г. Клеймора, В.С. Кузнецова и др.

Публикации последних лет по вопросам развития и совершенствования потенциала предприятий базируются на системном подходе к разработке стратегии экономического развития, ресурсной базы, состояния и развития внешней и внутренней среды предприятия [295, с. 204].

Связь стратегического потенциала с потенциальными возможностями ЭС и ресурсной составляющей потенциала взаимодействующих процессов прослеживается в работах О.В. Черняевой [225, с. 92] как: «потенциальные возможности предприятия по наиболее эффективному использованию ресурсов характеризуют стратегический потенциал предприятия». В качестве главных ориентиров стратегического потенциала, автор определяет способность: к проведению макроэкономического анализа; к прогнозированию потребительского спроса и конъюнктуры рынка; к обеспечению устойчивости предприятия к

воздействию внешних факторов на его деятельность; к эффективному использованию инвестиционных возможностей.

Несколько отличается подход к определению ориентиров стратегического потенциала в работах Н.В. Карпенко. Стратегический потенциал автором рассматривается как система организационно-экономических мер, направленная на достижение долгосрочных целей предприятия, оценку потенциальных возможностей, прогнозирование развития, эффективную деловую концепцию достижения конкурентных преимуществ, совокупность перспективных ориентиров и планирования действий [224].

Как в работах О.В. Черняевой, так и работах Н.В. Карпенко прослеживается связь ключевых ориентиров стратегического потенциала ЭС с пятью направлениями понятия «стратегия» на основе подхода Г. Минцберга, Д. Альтсренда и Д. Лемпела: план, руководство, ориентир и направление развития из настоящего в будущее; принципы или модель поведения; позиция; перспектива; прием, маневр с целью перехитрить конкурента [225].

Итак, развитие и возможности выступают обобщающими итоговыми показателями устойчивой работы предприятий и основаны на результатах организованных, взаимосвязанных функциональных связей разных подразделений, подсистем и ресурсов. Исходя из этого, главными компонентами в определении стратегического потенциала предприятия становятся: развитие, возможности, ресурсы, управление, то есть возможности развития ресурсной и управленческой составляющих потенциала предприятия. Данный подход, в контексте возможностей развития ресурсной составляющей находит свое подтверждение в работах А.А. Мазараки, В.И. Блонской и др. как: «потенциальные возможности предприятия при наиболее эффективном использовании ресурсов характеризуют стратегический потенциал предприятия» [298, 299]. Возможности развития управленческой составляющей прослеживаются в работах Я.Д. Качмарика [304], где автор делает акцент на необходимость развития стратегического управления ресурсами под влиянием факторов внешней среды.

Таблица 2.10 – Взаимосвязь концептуальных направлений анализа потенциала развития, совершенствования и возможностей ЭС

№ п/п	Направления потенциалогического анализа развития и совершенствования		Направления анализа потенциала возможностей		
	Анализ структурных составляющих	Расширенный анализ структурных составляющих	Анализ структурных составляющих	Расширенный анализ структурных составляющих	Взаимосвязь с потенциалом развития и совершенствования
1	Анализ потенциала развития и совершенствования организационной структуры ЭС	Анализ потенциала развития и совершенствование организационной структуры ЭС	Анализ инновационного, (научно-технического, технологического) потенциала	Анализ инновационного потенциала, который реализуется по разным объектам	Существует тесная взаимосвязь
2	Анализ потенциала развития и совершенствования системы управления предприятием	анализ потенциала развития и совершенствования системы управления со стороны собственника; анализ потенциала развития и совершенствования системы управления со стороны наемных управляющих (топ-менеджеров, руководителей).	Анализ инвестиционного потенциала	-анализ потенциала развития инвестиционной деятельности ЭС; - анализ потенциала возможности привлечения инвестиций в основную деятельность	Существует тесная взаимосвязь
3	Анализ потенциала развития и совершенствование организации управление ресурсами ЭС	анализ потенциала развития и совершенствование организации управления ресурсами ЭС владельцами; анализ потенциала развития и совершенствование организации управления ресурсами ЭС нанимаемыми работниками (топ-менеджерами, руководителями, рабочими).			

Окончание таблицы 2.10

№ п/п	Направления потенциалогического анализа развития и совершенствования		Направления анализа потенциала возможностей		
	Анализ структурных составляющих	Расширенный анализ структурных составляющих	Анализ структурных составляющих	Расширенный анализ структурных составляющих	Взаимосвязь с потенциалом развития и совершенствования
4	Анализ потенциала развития и совершенствования организации основной деятельности ЭС	анализ потенциала развития и совершенствование организации основной деятельности ЭС владельцами; анализ потенциала развития и совершенствование организации основной деятельности ЭС нанимаемыми работниками (топ-менеджерами, руководителями, рабочими).	Анализ кредитного потенциала	анализ потенциала возможности развития кредитной деятельности ЭС; анализ потенциала возможности привлечения кредитов основную деятельность ЭС.	Существует тесная взаимосвязь
5	Анализ потенциала развития и совершенствования организации межличностных компетенций кадров ЭС	анализ потенциала развития и совершенствование организации межличностных компетенций собственников ЭС с нанимаемыми работниками; анализ потенциала развития и совершенствование организации межличностных компетенций топ-менеджеров, руководителей ЭС с рабочими; анализ потенциала развития и совершенствование организации межличностных компетенций сотрудников ЭС.			
6	Анализ потенциала развития и совершенствования организации взаимодействия ЭС с внешней средой.	анализ потенциала развития и совершенствования взаимодействия ЭС с органами власти; анализ потенциала развития и совершенствования взаимодействия ЭС с контролирующими органами; анализ потенциала развития и совершенствования взаимодействия ЭС с поставщиками и покупателями.	Анализ стратегического потенциала	анализ потенциала возможности развития постоянных стратегий развития ЭС.	Существует тесная взаимосвязь

Итак, стратегический потенциал ЭС – это любые стратегии, направленные на развитие, совершенствование и поиск дополнительных возможностей ЭС при условии эффективного управления ресурсами с учетом факторов влияния внешней среды.

Авторское определение стратегического потенциала обобщает в себе все имеющиеся структурные составляющие потенциала ЭС и предоставляет возможность выработать приоритетные концептуальные направления его потенциалогического анализа на основании систематизации существующих взглядов относительно видов стратегий и этапов осуществления стратегического управления.

Порядок формирования системы стратегического потенциала предоставляет возможности систематизировать процессы создания потенциала предприятия на основе установленных внутренних закономерностей хозяйственной деятельности и необходимом для определения его текущего состояния анализе соответствия текущего уровня избранной стратегии и моделирования развития стратегического потенциала, а также определения наилучших способов его использования [281].

Информация, систематизированная в Приложении Ж, таблица Ж.2 позволяет сделать вывод, что упоминание о видах стратегий в контексте исследования стратегического потенциала прослеживается только в работах О.О. Колесникова [103], а к основным недостаткам этапизации процесса осуществления стратегического управления потенциалом предприятия можно отнести отсутствие взаимосвязи со стратегическими целями развития предприятия.

В результате обобщения вышеизложенной информации сформируем направления совершенствования управления стратегическим потенциалом предприятия: четкое определение структурных составляющих потенциала ЭС. Каждая из компонентов имеет свои приоритетные направления по определению стратегий развития и совершенствования; определение целей и задач стратегического потенциала на условиях тесной взаимосвязи с целями и задачами развития ЭС; анализ конкурентных преимуществ и слабых сторон деятельности предприятия, которое дает возможность определить его рыночные позиции и

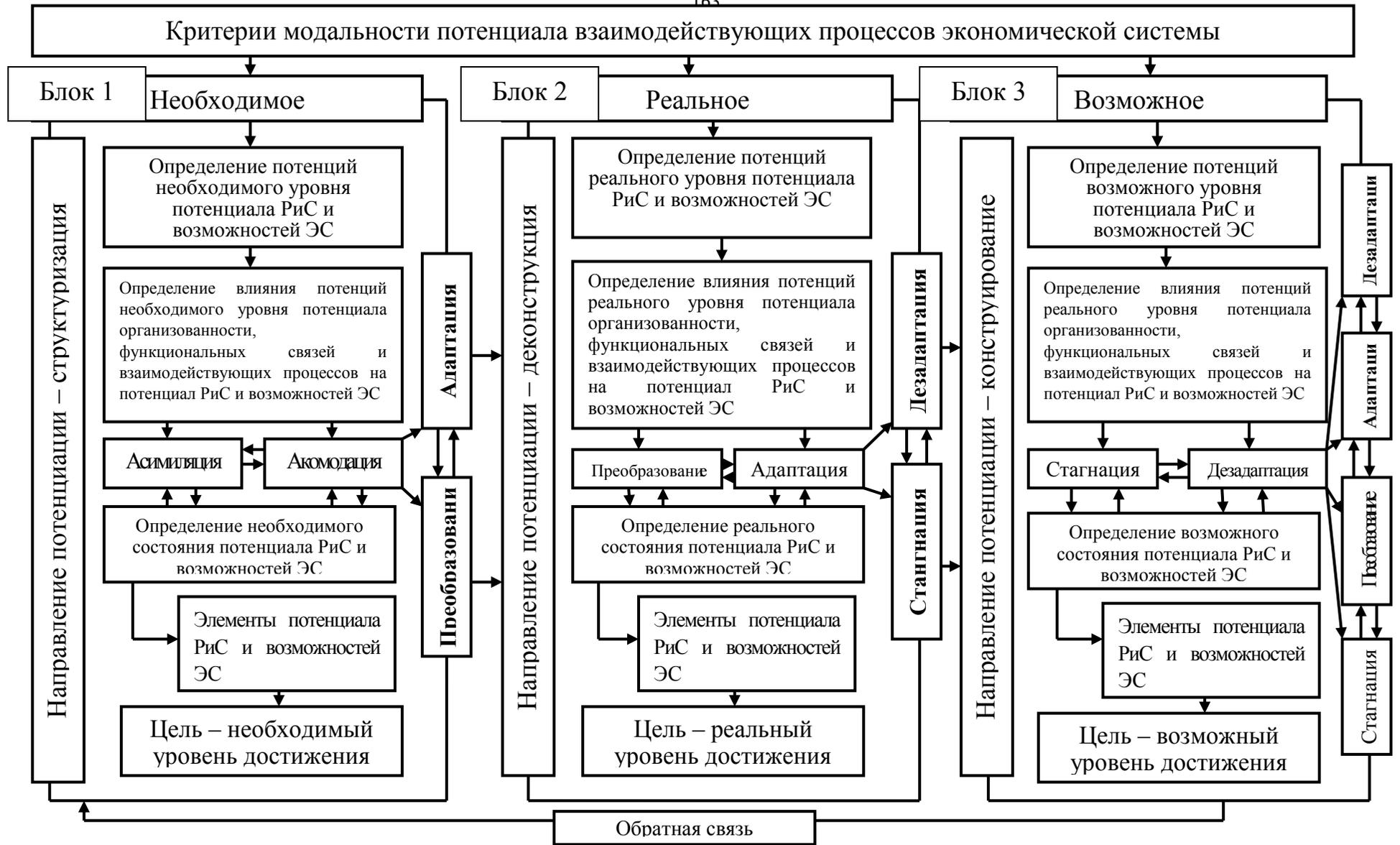


Рисунок 2.16 – Концепция анализа потенциалов развития, совершенствования и возможностей ЭС

выработать соответствующие стратегии стабилизации; оценка влияния внешней среды на степень реализации потенциала ЭС, что предоставляет возможность выработать стратегию качественного взаимодействия предприятия с внешней средой путем нивелирования влияния негативных факторов на ее функционирование; оценка текущей деятельности предприятия на основе существующих методов экономического анализа с акцентированием внимания на методиках финансового, что дает возможность обосновать экономическую эффективность стратегий развития; оценка эффективности управления потенциалом ЭС с определением стратегических направлений относительно совершенствования в контексте принятия эффективных управленческих решений, что дает возможность повысить качество управления потенциалом предприятия; определение необходимых ресурсов для реализации стратегического потенциала предприятия, что дает возможность внедрить определенные стратегии в систему развития потенциала предприятия; определение общих направлений стратегического развития и совершенствования потенциала ЭС и соответствующих возможностей к осуществлению.

Итак, вышеизложенное позволяет говорить о тесной взаимосвязи потенциалов развития и совершенствования и возможностей ЭС и предложить следующие концептуальные подходы их потенциологического анализа (таблица 2.10).

Проведенное исследование взаимосвязи концептуальных направлений анализа потенциала развития, совершенствования и возможностей ЭС позволяет сделать вывод, что они тесно взаимосвязаны и взаимозависимы. Концепция их потенциологического анализа (рисунок 2.10) тесно связана с потенциалом организованности, функциональных связей, взаимодействующих процессов и целью деятельности ЭС.

Предлагаемая концепция логически продолжает концепции потенциологического анализа структурных составляющих потенциала ЭС и, в дальнейшем, станет основой моделирования его качественного аналитического инструментария.

Выводы по разделу 2

Исследование теоретико – методологических подходов к анализу потенциала к развитию анализа потенциала ЭС позволило сделать выводы:

среди новых отдельных видов экономического анализа, которые зародились в его системе в период развития и становления рыночных отношений отсутствует специализированный, направленный на оценку потенциала предприятия. В качестве решения существующей проблемы обоснована целесообразность использования потенциалогического анализа, как нового вида экономического;

в работе определены основные концепции осуществления потенциалогического анализа, базирующийся на основе процесса проявления различных видов потенциала;

дано обоснование, что теоретико-методологические подходы к определению концептуальных направлений анализа потенциала взаимодействующих процессов экономических систем тесно взаимосвязаны с предыдущими аналитическими концепциями. Сделан вывод, что потенциал взаимодействующих процессов охватывает все бизнес-процессы предприятия, а концепция развития его анализа ориентирована на оценку жизненного цикла ЭС; его основных структурных составляющих (экономического, технологического, социально-экономического и природно-экологического), а также элементов (ресурсного, производственного, торгового, социального и пр.);

основными направлениями анализа потенциала развития, совершенствования и возможностей является: оценка степени саморазвития ЭС и анализ возможностей ЭС, ориентированный на поиск путей их приумножения (овозможивания). В качестве основных элементов потенциала развития, совершенствования и возможностей выбраны: инновационный, инвестиционный, стратегический и др.

Основные научные результаты раздела опубликованы в работах [12, 29, 31, 39, 40, 46, 54, 70, 88, 100, 135, 152, 163, 164, 405].

РАЗДЕЛ 3

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

3.1 Подходы к анализу потенциала организованности и функциональных связей экономических систем

Концептуальные направления потенциалогического анализа ЭС актуализируют вопросы разработки научно-методических подходов к его осуществлению. Обзор ряда литературных источников позволил сделать вывод о наличии большого количества авторских методик оценки потенциала предприятия, базирующихся на основных методах экономического анализа: аналогий, кластерного, дискриминантного, регрессионного, интегрального и др. Необходимость возникновения данного вида экономического анализа обусловлена объективными факторами, основанными на том, что проведение анализа потенциала предприятия (любой его структурной составляющей) в рамках определенного вида экономического анализа искажает целевые ориентиры первого и предметную область второго. Такое искажение негативно влияет на результаты аналитических исследований, в результате чего принимаются не верные управленческие решения. Кроме того потенциалогический анализ достаточно сложный вид экономического анализа. Его методическое обеспечение балансирует на тонких гранях философии, прогнозирования, планирования, психологии, этики и эстетики.

Исходя из этого, первую очередь, остановимся на разработке научно-методических подходов к потенциалогическому анализу организованности ЭС.

Систематизация информации, представленной на исследование существующих подходов к оценке организационных структур управления

позволяет сделать вывод, что наиболее распространенными методами в оценке потенциала организованности ЭС является:

корреляционный анализ, или как отмечено в [305] – построение корреляционной матрицы определения уровня управленческой эффективности на предприятии на основе динамики наиболее весомых показателей;

связь с основами синергетики и оценка влияния внешней среды на виды и формы организационных структур [309, 310, 311];

методы математического моделирования [309, 310];

экспертные методы [308];

теоретико-игровые методы: классическая теория игр, некооперативные игры, кооперативные игры, игры, которые повторяются, теория иерархических игр, рефлексивные игры; [309, 310];

оптимизационные модели: исследование операций, математическое программирование (линейное, нелинейное, квадратичное, выпуклое, стохастическое, динамическое, многокритериальное и другие направления математического программирования) [310];

теория оптимизации; дискретная математика; теория графов, теория принятия решений и т.п.; теория контрактов [310];

графоаналитические модели организационных систем, сетевые, матричные и другие табличные и графические отображения распределения функций, полномочий, ответственности, организационных связей [309];

создание дерева целей, которое представляет собой структурную основу для объединения всех видов организационной деятельности, с учетом конечных результатов [309];

импровизационные модели организационных структур и процессов, которые лежат в основе оценки их функционирования [309];

математико-статистические модели зависимостей между результативными факторами организационных систем и характеристиками организационных структур [310];

количественные оценки и нормативный метод [310, 311];

метод организационного развития (метод ОР) [311];

Swot – анализ [313];

методика «структурных срезов», модели «от идеала» [311, 313];

интегральные показатели [311].

Сделаем вывод: существует значительное количество методов, с помощью которых можно получить информацию об эффективности потенциала организованности. Каждый из методов имеет свои преимущества и недостатки, но у них есть общая характерная черта – их трудно назвать традиционными. Наиболее приемлемым для целей исследования в настоящее время стал экспертный метод, к такому выводу пришли авторы в [312]. Как правило, экспертами выступают топ-менеджеры предприятий, которые владеют полной и достоверной информацией об уровне достижения поставленных перед предприятием целей [328].

В зависимости от цели анализа и субъектов его осуществления существует достаточное количество авторских методов, направленных на оценку организационного потенциала. Чаще всего, они базируются на синергетическом подходе и направлены на решение следующих проблем: оценки степени соответствия основным закономерностям иерархичности экономических систем; систематизации факторов, необходимых для анализа; определении критериев анализа и основных позиций относительно оценки качества организационной структуры управления; разработки основных направлений анализа, определении приоритетного значения оценки внешнего среды и т.д. [312, 313, 314].

Формализуем данные подходы к целям исследования с учетом основных принципов потенциалогического анализа (модальности и потенциации) и на

основе модальных критериев и направлений потенциации, определенных концепцией.

Главной целью формализации является возможность показать, как именно действуют критерии модальности а вместе с ними меняются направления потенциации в рамках науки потенциалологии и потенциалогического анализа.

Динамичность функционирования и развития ЭС, действие аппарата управления и наемных работников побуждают ее к быстрому реагированию на влияние как внутренних, так и внешних факторов, что делает «возможным» любые ее системные превращения при достижении поставленной цели. Данный факт подтверждается тем, что в критерий модальности «возможно» и направление потенциации – конструирование отмечено «+» по всем авторским подходам (в отличие от других критериев модальности: «необходимо» и «реально» и направлений потенциации – конструирование и деконструкция).

Итак, методика потенциалогического анализа организованности ЭС может использовать (в зависимости от субъектов и целей) весь арсенал методов экономического анализа с четким разграничением по выделенным модальным критериям и направлениям потенциации. Это даст возможность по каждому критерию и направлению определить основные потенции развития ЭС, что подтверждает исключительность потенциалогического анализа.

Исходя из выше сказанного становится важным определение критериев, по которым будет осуществляться потенциалогический анализ. Критерий (с греческ. *Criterion* – признак, который служит основой оценки) – мера оценки, сопоставление явления или процесса; признак, который является основой классификации [78], или критерий (функция цели, показатель) – это специальная функция, заданная в номинальной, числовой или количественной шкале, областью определения которой служит совокупность альтернатив [316].

Модальный критерий – мера оценки степени модальности, на основе которой выбираются те или другие средства достижения цели. Для субъекта

модальный критерий становится ориентиром, к которому должно стремиться оцениваемое явление в своем развитии. Так, модальный критерий тесно связан с поставленной целью и условиями ее достижения, он фиксирует и измеряет степень достижения поставленных целей.

По своей природе он уже является количественно оценённым [328]. При рассмотрении модального критерия необходимо руководствоваться определенными правилами:

название модального критерия должна раскрывать его сущность;

модальный критерий должен быть понятным, отвечать определенной цели и содействовать поддержке определенных стратегий или инициатив [329].

Кроме того, нужно определиться с методами анализа, акцентируя внимание на экономико-математические. Далее необходимо четко знать насколько точными будут полученные данные, рассчитать допустимую погрешность, определиться с периодичностью анализа, его информационным обеспечением, ответственными лицами и конечным потребителем полученных результатов. В данном случае главным модальным критерием потенциологического анализа системы управления становится уровень гармонии интересов, потребностей, которые конкретизируются в социальных и экономических целях менеджеров и предприятия.

Как справедливо отмечает В.М. Луговая, в любой системе есть определенный набор возможностей, реализация которых означает гармоническое развитие системы, а последнее предусматривает поиск методов обобщения ее пограничных состояний на основе поиска критериев оценки [328]. Самой большой жизнеспособности система достигает благодаря высокой степени соответствия взаимодействующих сторон [329].

Как отмечают авторы [306 – 314] методика оценки организационного потенциала учитывает в себе количественные и качественные методы. Согласно

этому и методика потенциологического анализа будет строиться по двум направлениям: количественные и качественные показатели.

Так, методика количественного потенциологического анализа организованности ЭС представлена в Приложении И. Методика построена с использованием существующих аналитических методов и определенных аналитических показателей, направленных на анализ организационных структур управления [305]. Авторская методика включает ряд показателей, позволяющих оценить потенциал управления и кадровый потенциал ЭС.

Традиционные методы экономического анализа в рамках методики распределились по следующим направлениям:

1. Оценка конечных показателей деятельности ЭС.
2. Оценка степени компетентности управленческого персонала в части анализа потенциала организованности.
3. Оценка степени компетентности кадров предприятия.
4. Оценка социальной ответственности.
5. Построение корреляционной матрицы количественного потенциологического анализа потенциала организованности экономических систем.

Основываясь на [306, 314] и руководствуясь опытом экспертов, участвующих в исследовании, в состав методики были отобраны следующие показатели, характеризующие эффективность функционирования ЭС: темп изменения прибыли предприятия, темп изменения стоимости ресурсов предприятия, темп изменения объема реализации, удельный вес себестоимости реализованных товаров (продукции), рентабельность реализации. Для оценки степени компетентности управленческого персонала предложено использовать: темп изменения заработной платы АУП; удельный вес административных расходов в общем объеме реализации. Для оценки степени компетентности кадров за основу взяты показатели: темп изменения численности персонала;

коэффициент структуры кадров. Оценка социальной ответственности проводится с помощью: темпа изменения заработной платы работников; коэффициента уровня образованности персонала; коэффициента среднего стажа; коэффициента полового состава; коэффициента среднего возраста.

По каждому из четырех направлений рассчитываются обобщающие коэффициенты (формулы 3.1 – 3.4), техника расчета которых представлена в Приложении И, таблице И.1, а именно:

1. *ОКП* – коэффициент оценки конечных показателей деятельности ЭС;
2. *ОКУП* коэффициент оценки степени компетентности управленческого персонала;
3. *ОКК* – коэффициент оценки степени компетентности кадров;
4. *ОСО* – коэффициент оценки социальной ответственности:

В качестве обобщающего показателя предлагается построение корреляционной матрицы количественного потенциологического анализа организованности экономических систем.

$$KM(no) = ОКП+ОКУП+ОКК+ОСВ/4 \quad (3.5)$$

Или обобщающая (формула 3.6 – представлена в приложении).

Отличительной чертой данной методики является соблюдение критерия модальности, который проявляется в возможности исследовать суждения разных субъектов о необходимом, реальном или возможном состоянии потенциала организованности предприятия (на основании расчетов показателей, предлагаемых методикой и корреляционной матрицы). Каждый из показателей

методики, несет в себе определенный уровень потенций, что говорит о действии критерия потенциации.

Корреляционная матрица может быть общей, то есть учитывать значение всех частных показателей (*ОКП*, *ОКК*, *ОКУП*) или вариативной (*ОСО*). Вариативность обосновывается возможностью изменения набора частных показателей. Субъект анализа, в зависимости от изменения цели исследования может с легкостью формализовать предложенную методику под свои потребности путем изменения их набора.

Показатели *КМ (no)* рассчитываются в динамике. Экспертным путем каждый показатель *КМ* оценивается по шкале:

$КМ (no) < 100$ – соответствует критерию модальности «необходимо» направлению потенциации «структуризация»;

$КМ (no) = 100$ – соответствует критерию модальности «реально» направлению потенциации «деконструкция»;

$КМ (no) > 100$ – соответствует критерию модальности «возможно» направлению потенциации «конструирование».

Как видно, предложенные модальные коэффициенты определяют направление потенциации организованности ЭС, что очень важно для принятия эффективных управленческих решений в предпринимательской деятельности. Итак, количественная оценка рассмотрена, перейдем к качественной.

Качественная методика потенциалогического анализа будет также проводиться экспертным путем на основании анкетирования респондентов, к которым относятся топ-менеджеры ведущих предприятий отрасли (вариант анкеты представлен в Приложении И, таблицы И.2). В предлагаемой анкете определен спектр вопросов, направленных на оценку основных свойств потенциала организованности, которые систематизированы ранее в соответствующей матрице по пяти уровням. Всего в состав анкеты вошло 83 вопроса. Ответы основываются на модельных критериях: «необходимо», «реально» и «возможно». Кроме того, в Приложении И представлены анкеты,

позволяющие оценить основные структурные составляющие потенциала организованности, а именно:

1. Анкета экспертной модальной оценки потенциала системы управления ЭС – включает 53 вопроса;
2. Анкета экспертной модальной оценки потенциала организационной структуры ЭС – включает 51 вопрос;
3. Анкета экспертной модальной оценки потенциала организации управления ресурсами ЭС – включает 41 вопрос;
4. Анкета экспертной модальной оценки потенциала организации основной деятельности ЭС – включает 42 вопроса;
5. Анкета экспертной модальной оценки потенциала межличностных компетенций кадров ЭС – включает 48 вопросов;
6. Анкета экспертной модальной оценки потенциала организации взаимодействия ЭС с внешней средой – включает 23 вопроса (формулы 3.7 – 3.12) представлены в приложении И.1.

Предлагаемые анкеты экспертной оценки основных составляющих потенциала организованности необходимы для углубленного потенциологического анализа организованности и дают возможность пользователю выявить именно ту структурную составляющую, на которую необходимо обратить особое внимание.

Результаты качественного анкетирования оцениваются по 100 бальной шкале, что позволяет в дальнейшем получить средний процент по каждому из модальных критериев и обобщить результаты анализа путем расчета модального количественно-качественного показателя оценки потенциала организованности:

$$ИМО = МК * ЭМО, \quad (3.13)$$

где, *ИМО* – обобщающий модальный количественно-качественный показатель оценки потенциала организованности;

ЭМО – показатель экспертной модальной качественной оценки потенциала организованности.

Предложенный подход к количественно-качественному анализу потенциала организованности ЭС отличается от существующих подходов своей гибкостью и вариативностью про что уже упоминалось выше. Такая особенность дает возможность использовать предложенную методику для анализа потенциала организованности предприятий разных форм собственности и видов экономической деятельности.

В Приложении И, таблице И.2 в систематизированном виде представлены различные комбинации направлений количественного - качественного потенциологического анализа организованности ЭС. Такой подход дает возможность определить основные направления потенциации и выявить основные потенции роста, что наглядно иллюстрирует кластерно-матричный фрейм, представленный на рис. 3.1.

Оценка конечных показателей деятельности ЭС	Оценка степени компетентности аппарата управления в системе потенциала организованности	Оценка степени компетентности кадров в системе потенциала организованности	Оценка социальной ответственности
Экспертная модальная оценка потенциала организации управления ЭС	Экспертная модельная оценка потенциала организационной структуры ЭС	Экспертная модальная оценка потенциала организации	Экспертная модельная оценка потенциала организации управления ресурсами экономической системы
Экспертная модельная оценка потенциала организации межличностных компетенций кадров	Экспертная модельная оценка потенциала организации основной деятельности ЭС	Экспертная модальная оценка потенциала взаимодействия ЭС с внешней средой	
<i>Расчет обобщенного модального количественно-качественного показателя оценки потенциала организованности</i>			

Рисунок 3.1 – Кластерно-матричный фрейм потенциологического анализа организованности ЭС

Как было уже доказано в предыдущих разделах, одним из главных двигателей развития потенциала ЭС является человеческий фактор. Только компетентный кадровый состав предприятия может своевременно и профессионально управлять модальными потенциями развития предпринимательской деятельности. Именно человек инициирует создание предприятия, предпринимательская деятельность которого, в дальнейшем, напрямую будет зависеть от аппарата управления и кадрового состава. Рост значения интеллекта и компетенций человека в процессах деятельности предприятия актуализирует проблемы исследования условий формирования и реализации человеческого потенциала [337, с. 104].

Вместе с тем автор отмечает, что оценивать стоимость человеческого потенциала нет смысла, поскольку его основой являются трудовые ресурсы, которые нельзя продать или купить. Полагаем, что следует согласиться с тем, что каждый человек является носителем и собственником своего потенциала.

Устраиваясь на работу человек предоставляет предприятию право использовать свои знания, умения и прочие личные качества, и профессиональные компетенции.

Стоимостная оценка права на все эти качества не является оценкой человеческого потенциала предприятия, а только стоимости права на его использование. Поэтому при анализе человеческого потенциала выделяются такие направления:

диагностика состояния человеческого потенциала с целью повышения эффективности его использования и развития;

оценка стоимости создания и развития человеческого потенциала как части стоимости создания общего потенциала предприятия [337, с. 105].

Следует согласиться с автором только в части наемных работников, так как собственники сами по себе уже являются основой потенциала ЭС, без их непосредственного участия не было бы самой ЭС и нечего было бы исследовать и развивать.

Итак, можно сделать вывод, что оценка потенциала системы управления и кадрового потенциала – основа потенциалогического анализа организованности ЭС.

В первую очередь остановимся на рассмотрении основных подходов к оценке потенциала системы управления, и определении степени его влияния на потенциал организованности, а в дальнейшем и на потенциал функциональных связей предприятия.

В последнее время появилось много работ, направленных на решение существующей проблемы и базирующихся на: методах оценки конечных показателей деятельности предприятия [314, 315, 321, 322, 324]; оценке непосредственных результатов и расходов управленческой деятельности [314, 321, 324]; анализе показателей, характеризующих рациональность организационной структуры и ее технико-организационный уровень [314, 321, 324]; оценке тесноты связи с экономической безопасностью предприятия [31]; матричном (описательном) методе [335, 337, 341, 345]; методе эталона [335, 337, 345]; целевом методе оценки [335, 337, 341, 345]; методе оценки психологических качеств менеджера и их влияния на эффективность оценки его деятельности [335, 345]; методе групповой дискуссии [315, 317, 325]; методе тестирования [315, 317]; методе сумм [315, 325]; методе заданной группировки работников [315, 321]; методе рангового порядка [335, 337]; методах качественной оценки аппарата управления [315, 316, 325]; методах, основанных на оценке рисков, которые влияют на качество управления [325]; определении интегрального показателя качества управленческого потенциала [315, 325, 327]; оценке состояния психологического обеспечения потенциала управления [315, 325, 332]; методике функционально-ролевых позиции в команде [345, 355]; методах нормирования работы и нормативном методе [59, 60, 85]; регрессионных моделях [318]; экспертной оценке [320, 323, 324, 325, 328]; методах аттестации и анкетирования [341]; методах оценки качества принятия управленческих решений [325]; методах нечеткой логики и нейронных сетей [345, 352]; методах математической

статистики [322]; методах динамического и пространственного сравнения [322]; методах группировки [322, 325]; построении рейтинга [326, 327] и др.

Обзор авторских подходов позволяет определить следующие методы, на которых чаще всего базируются современные авторские методики: оценка конечных показателей деятельности предприятия (данное направление полностью совпадает с избранным при исследовании потенциала организованности); оценка личных качеств человека (в нашем случае – собственника, руководителя), оценка качества принятия управленческих решений; необходимость использования экспертной оценки.

Кроме того, следует отметить, что, несмотря на большое количество методов как количественной, так и качественной оценки потенциала системы управления, они не всегда могут дать объективную оценку потенциала управления. Это объясняется тем, что личные качества человека очень трудно оценить, а под влиянием определенных обстоятельств человек может повести себя «неординарно», принять неверные управленческие решения под влиянием эмоционального фактора. Данный факт объясняет появление методик, направленных на оценку уровня интеллекта, управленческих суждений, которые предшествуют процессу принятия управленческих решений, на что и было обращено внимание в [190, 257 и др.].

Несмотря на то, что количественная и качественная оценка потенциала системы управления частично рассмотрена при разработке методического инструментария потенциалогического анализа организованности, на данном структурном элементе нужно остановиться более детально, ведь человек (собственник, руководитель) – это главная движущая сила, побуждающая экономическую систему к функционированию и развитию.

В данном контексте, еще раз отметим появление большого количества научных работ, направленных на развитие управленческого анализа, анализа систем управления, оценку аппарата управления. Научным прорывом в данной области можно считать работы [19, 27]. Особого внимания заслуживают труды И.В. Сименко, которая стала основоположником теоретико-методологических

основ развития оценки качества систем управления. Ее авторская методика базируется на диагностике: аппарата управления; организационных структур управления; организационной культуры и организационных коммуникаций и процесса принятия управленческих решений [312].

Отметим, что принятию управленческих решений предшествует логический процесс модальных суждений, базирующийся на мобилизации личных свойств человека. Модальность суждений оказывает влияние не только на выбор (или разработку) методики анализа, но и на оценку результатов ее апробации. Например, максимальное значение определенного финансового коэффициента одним субъектом управления будет оценено положительно, а другим крайне негативно. Примером может служить и факт вложения инвесторами средств в убыточные предприятия. Этот происходит потому, что иногда требуется большой управленческий талант, чтобы разглядеть скрытые потенции, которые можно потенцировать, привести в действие с целью получения прибыли.

По мнению И. Малафик, суждение – это мысли человека, где он подтверждает или отвергает наличие определенных свойств и отношений [345, с. 144 – 145]. Б. Мещерякова и В. Зинченко говорят, что суждение является общезначимой словесной формой (высказыванием), благодаря которой чувствительный опыт приобретает абстрактную общность. [347, с. 531]. С. Максименко утверждает, что суждения – это форма воображаемого отображения объективной деятельности, которая заключается в том, что человек утверждает наличие или отсутствие признаков, свойств или отношений у определенных объектов. При этом суждение содержит субъект и предикат. Субъект – это предмет, о котором речь идет в суждении и который отображается в сознании человека. Предикат – это результат отображения в сознании отношений, признаков, свойств, которые индивидуум утверждает [352, с. 172 – 173]. В «Большом толковом словаре современного языка», суждение – это «мысль о чем-нибудь, взгляде на что-то; изложение своих мыслей, взглядов» [353, с. 1213]. Итак, в широком смысле любая мысль, высказывание об определенном предмете или явлении, является суждением. Суждения формируются в виде преобразованной и

словесно выраженной формы перцептивной деятельности, которая выполняет важную роль в планировании и регуляции определенной работы [346, с. 13].

Совокупность суждений субъекта относительно состояния объекта формирует определенный силлогизм, на основании которого принимаются определенные управленческие решения. Как отмечено в [348] силлогизм – умозаключение, в котором на основании нескольких суждений формируется новое суждение, которое называется выводом.

Полагаем, что основу суждений, силлогизмов в принятии управленческих решений должен определять интеллект топ-менеджера. Г. Айзенк отмечает, что интеллект это переменная, основанная на абстрактном мышлении, способность к логическому суждению, решению задач и постоянному получению новых знаний [349]. При таком определении дефиниции «интеллекта» возникает новое понятие – подвижных способностей, которые используются при решении разных задач. В процессе обучения возможно преобразование подвижных способностей в реальные потенциальные знания. Развитие подвижных способностей происходит на основе развитых в процессе жизни личных качеств человека: настойчивости, трудоспособности [350, с. 74].

Среди наиболее обоснованных и привлекательных, как с научной, так и практической точек зрения работ, основанных на модальности суждений субъекта относительно состояния объекта, в настоящее время являются труды В.П. Бочарникова. В частности следует отметить его работу «*Fuzzy Technology: модальности и принятие решений в маркетинговых коммуникациях*», где особое внимание уделено определению степени влияния модальностей понятий и суждений и предлагается математическая основа для них оценки с использованием теории нечетких множеств и нечеткой логики на основе авторских современных разработок в области *Fuzzy* – технологий.

В [351, с. 7] автор отмечает, что «модальность суждений начинается проявляться уже на начальных конструкциях производных данных о предмете исследования, а именно в понятиях и суждениях, на основании которых строится сложный рисунок концептуальной модели предметной области». Это известный

факт, подтвержденный тем, что любые научные исследования начинаются с познания теоретических основ предмета исследования и построения концептуальной модели. Формализация подхода В.П. Бочарникова к потребностям исследования позволит суждения аппарата управления определить как форму мышления, благодаря которой утверждается или отрицается связь между: предметами или предметами и их признаками [351, с. 15]. То есть, в данном случае взаимосвязь воспринимается как тесная связь между понятиями предметов и их признаков.

Согласно авторской теории [351, 352] суждения состоят из следующих элементов:

1. Субъект суждения (S) – понятие, о котором что-либо утверждается.
2. Предикат суждения (P) – то, что утверждается о субъекте.
3. Связи, которые выражают отношения между S и P (функтором).

Итак, суждение имеет форму «S есть P», а с учетом принципа модальности и потенциации – S не просто есть P, а является P таким образом, каким субъект анализа к нему относится, то есть с учетом имеющиеся когнитивного понимания субъектом состояния объекта.

Как уже было доказано, при моделировании методики потенциалогического анализа потенциала организованности суждения субъекта с учетом модальных критериев образуют определенную «рамку» – фрейм, где одни факторы (потенции) могут быть доминирующими, а другие служат почвой для проявления первых. Предложенная авторская методика, основанная на модальных критериях, позволяет увидеть изменения фрейма при разных суждениях субъектов оценки.

С учетом вышеизложенных подходов предлагается следующая количественно–качественная методика потенциалогического анализа систем управления:

Блок 1. Методика количественного потенциалогического анализа систем управления – используются шесть показателей методики количественного потенциалогического анализа организованности по направлению «Оценка

степени компетентности аппарата управления в системе потенциала организованности».

Блок 2. Методика качественного потенциологического анализа систем управления – осуществляется на анкеты экспертной модальной оценки потенциала систем управления. При разработке анкеты использовались данные о качественной характеристике руководителя предприятия в разрезе трех групп: личные качества; деловые (профессиональные компетенции) и управленческие качества.

Экспертная оценка должна проводиться разными субъектами, среди которых можно привлечь: собственников предприятий, руководителей, руководящих специалистов, независимых экспертов и деловых партнеров (инвесторов, менеджеров банковских учреждений и др.).

Полученные результаты анализа с учетом модальных критериев должны показать на каком направлении потенциации находится потенциал системы управления, и определить необходимые потенции относительно его роста.

Традиционно, при проведении качественной оценки будет использован метод 100 бальной оценки. В состав анкеты вошли три основных группы показателей: оценка естественных способностей человека (управленца); оценка деловых (профессиональных) способностей человека (управленца) и оценка управленческих способностей, которые насчитывают 70 вопросов со следующей градацией по группам: 20/20/30.

С учетом 2 блока предлагаемой методики вносятся необходимые коррективы в показатель OM (формула 3.13).

Следующим, не менее важным направлением в оценке потенциала организованности является потенциологический анализ кадрового потенциала ЭС.

Как указано в [342], система показателей оценки трудового потенциала предприятия – система взаимозависимых элементов (показателей), которые дают всестороннюю характеристику трудовой составляющей ресурсного потенциала субъекта хозяйствования.

К основным направлениям оценки кадрового потенциала предприятия относят: 1) удовлетворенность работника условиями труда; 2) сохранность кадров; 3) эффективность труда [336, с.121].

Мнения авторов подтверждает логику проводимого исследования относительно необходимости использования совокупности количественно-качественных показателей при анализе кадрового потенциала предприятия [331, 333].

Обзор литературных источников, направленный на изучение аналитической интерпретации такого сложного блока потенциала организованности ЭС показал, что в процессе решения обозначенной проблемы авторами используются такие количественные методы анализа: коэффициент текучести кадров; оценка мобильности персонала; гибкость условий труда; гибкость заработной платы; мотивация персонала; управления, специалистов и служащих; обучение и повышение квалификации персонала; учетная и явочная численность работников предприятия на определенную дату; среднеучетная численность работников в определенном периоде; структура кадров; темпы увеличения численности работников за определенный период; средний стаж работы по специальности; фондовооруженность труда работников; коэффициент стабильности; производительность труда; профессионально-квалификационный состав кадров; половой и возрастной состав; средний возраст работников; стаж работы на предприятии в целом и на определенной должности в частности; уровень ротации (движения) кадров; укомплектованность предприятия кадрами (уровень замещения должностей); расходы на формирование и развитие; доля фонда оплаты труда в себестоимости продукции; потери рабочего времени; процент недостач; рентабельность расходов на содержание кадров; эффективность работы кадров; фактически отработанное время; максимально возможный фонд рабочего времени; табельный фонд времени; неявки на работу; простой; среднее количество часов работы одного работника [206, 351, 357, 359, 361, 363, 390,] и др.

Не менее важным направлением в анализе кадрового потенциала предприятия является оценка качественных свойств персонала. Считаем необходимым обратиться к работам профессора Сименко И.В, которая акцентирует внимание на сложности оценки качественных характеристик персонала предприятия и настаивает на необходимости установления наиважнейших качественных характеристик, которыми должен обладать человек, занимающий руководящую должность, или определенная группа простых сотрудников [338]. В целом, в состав качественной оценки кадрового (в некоторых источниках – трудового) потенциала предприятия авторы относят: производительность труда [104]; трудоспособность и творческие способности человека [332]; психофизиологические, образовательно-профессиональные, социально- мотивационные, социально-экономические показатели [333]; личностно-квалификационный потенциал каждого работника; индивидуальные профессиональные характеристики; социально-психологические и организационные параметры групповой динамики (групповая сплоченность, социально-психологический климат, организационная культура и ценности предприятия) [334]; уровень привлекательности работы, социально-психологический климат в коллективе, уровень квалификации персонала, уровень трудовой дисциплины, профессионально-квалификационная структура [263, 341]; укомплектованность предприятия необходимыми кадрами; соотношение численности мужчин и женщин на разных должностях и в профессиональных группах; качество расстановки кадров по должностям и специальностям; степень соответствия работника установленным требованиям; продолжительность работы сотрудника на одной должности [343]; физический потенциал; квалификационный потенциал; морально-культурный потенциал; социально-психологический потенциал; интеллектуальный потенциал; инновационный потенциал [274]; коэффициент образования; коэффициент должностного опыта; коэффициент повышения квалификации; коэффициент рационализаторской активности; коэффициент оперативности выполнения работ [344] и др.

Некоторые авторы используют более инновационные подходы к оценке кадрового потенциала и учитывают состояние здоровья работников [354]. Они выделяют такие основные подсистемы: «демография», «занятость», «активность», «профессионализм», «образование», «научный потенциал», «здоровье», «экология», «нравственность» [355]. Вышеизложенное дает возможность разработки собственной методики анализа кадрового потенциала предприятия. За основу можно взять авторский подход И.И. Демко, привлекательность которого проявляется в виде применения количественно-качественного подхода и формирования обобщающего показателя. Подход данного автора основан на системе сбалансированных показателей: квалификации персонала, инновационности персонала, социальных расходах, инвестициях в обучение и производительности труда [356], что, на наш взгляд не совсем полно раскрывает такой сложный объект. Поэтому поддерживаем идею автора только в части количественно-качественного подхода с последующим построением обобщающего показателя. Для реализации количественно-качественного подхода можно использовать вышеизложенные методы и экспертный метод. Для обобщения результатов оценки авторами предлагается использования методов кластерного анализа [337]; метод таксономии [356]; интегральные показатели [337, 356]; сравнительный метод [128]; описательный метод; метод классификации; рейтинговый метод; метод «360»; тестирования; метод оценки на базе моделей компетентности [25, 270]; статистические методы [25] и пр.

Кроме количественно-качественного подхода много методик базируются на стоимостных оценках, которые предоставляют возможность оценить эффективность труда работников предприятия [228, 337].

Отметим, что в настоящее время управлению кадровым потенциалом уделяется большое внимание, так, например, в учебном центре торговой сети «Эльдорадо» (Российская Федерация) используются такие направления:

1. Построение профиля должности – шкалы компетенции (требования к профилю может варьироваться).

2. Установление степени соответствия сотрудника требованиям профиля должности (выявляются и анализируются несоответствия).

3. Составление картотеки перспективных сотрудников.

4. Планирование действий по преодолению несоответствия компетенций сотрудников требованиям должности, объединение разных видов обучения, упрочение результатов обучения.

5. Оценка эффективности развития персонала (определяется степень соответствия сотрудников требованиям к должности, измеряются бизнес-показатели деятельности компании [335]).

Формализуем вышеизложенную информацию к потребностям исследования путем выделения следующих направлений анализа кадрового потенциала предприятия на основе количественно-качественного подхода:

1. Методика количественного анализа кадрового потенциала предприятия – из методики количественного анализа потенциала организованности по направлению «Оценка компетенций кадров в контексте определения уровня потенциала организованности» и «Оценка социальной ответственности» были отобраны одиннадцать показателей.

2. Методика качественного анализа кадрового потенциала в рамках потенциологического анализа – осуществляется на основании анкеты экспертной модальной оценки кадрового потенциала предприятия. При разработке предлагаемой анкеты использовались данные, о личных качествах сотрудников предприятия по трем группами: личные качества; квалификационно-профессиональные компетенции и способность к карьерному росту.

Экспертная оценка должна проводиться разными субъектами, среди которых можно отметить: собственников предприятий, руководителей, ведущих специалистов, независимых экспертов и деловых партнеров (инвесторов, экспертов банковских учреждений и др.).

Полученные результаты анализа с учетом модальных критериев должны показать на каком направлении потенциации находится кадровый потенциал ЭС, и определить необходимые потенции его роста.

Для проведения качественной оценки кадрового потенциала предприятия в системе потенциалогического анализа предлагается использовать экспертный метод, основанный на анкетировании с оценкой результатов по 100 бальной шкале. В состав анкеты включены три основных группы вопросов: оценка личных способностей человека; оценка квалификационно-профессиональных способностей сотрудника и оценка возможности карьерного роста. В целом предложенная методика включает 64 вопроса распределенных по группам в соотношении: 31/16/17.

Потенциал организованности ЭС, базирующийся на потенциале системы управления и кадровом потенциале, оказывает самое непосредственное влияние на развитие потенциала функциональных связей предприятия, независимо от вида: вертикальные; горизонтальные и диагональные.

В первом разделе работы на основе законов энвироники были выделены структурные составляющие потенциала функциональных связей ЭС: потенциал процесса прогнозирования основной деятельности ЭС; потенциал процесса моделирования основной деятельности ЭС; потенциал процесса нормирования основной деятельности ЭС; потенциал процесса планирования основной деятельности ЭС; потенциал процесса учета основной деятельности ЭС; потенциал процесса контроля основной деятельности ЭС; потенциал процесса регулирования основной деятельности ЭС.

Реализация каждой из структурных составляющих потенциала функциональных связей осуществляется в структурных подразделениях предприятия (его организационной структуре) его персоналом под непосредственным руководством аппарата управления (Приложение И, таблица И.4).

С учетом авторских подходов изложенных в [335, 337, 338, 352] и следуя традициям, которые уже начинают складываться в контексте проведения потенциологического анализа выделим следующие направления количественно-качественного анализа потенциала функциональных связей предприятия:

1. Оценка конечных показателей деятельности ЭС.
2. Оценка компетенций аппарата управления (топ-менеджеров).
3. Оценка компетенций персонала предприятия.
4. Оценка социальной ответственности.
5. Построение корреляционной матрицы количественного анализа потенциала функциональных связей экономических систем.

Такой подход предоставит возможность количественно оценить влияние определенного функционального подразделения на развитие деятельности предприятия, провести модальную оценку полученных результатов, определить необходимые направления потенциации и выявить скрытые потенциалы.

Ниже представлена модифицированная (модифицирована методика количественно – качественного потенциала организованности) методика количественного потенциологического анализа функциональных связей предприятия.

Методика потенциологического анализа потенциала функциональных связей ЭС кроме частных показателей включает обобщающие коэффициенты (формулы 3.14 – 3.17), характеристика которых представлена в Приложении Л, таблице Л.1.

1. *ОКП* – коэффициент оценки конечных показателей деятельности ЭС:
2. *ОКАП* - коэффициент оценки компетенций аппарата управления:
3. *ОКК* - коэффициент оценки компетенций кадров:
4. *ОСО* - коэффициент оценки социальной ответственности:

В качестве итогового обобщающего показателя предлагается построение корреляционной матрицы количественного анализа потенциала функциональных связей.

$$KM(\phi_c) = ОКП * ОКАП * ОКК * ОСО / 4 \quad (3.18)$$

Следует отметить, что отличительной чертой методики, как и при исследовании потенциала организованности, является соблюдение критерия модальности, что позволяет оценить суждение разных субъектов о необходимом, реальном или возможном состоянии потенциала функциональных связей предприятия. Каждый из частных показателей, который входит в расчеты несет в себе определенный уровень потенции, что свидетельствует о реализации принципа потенциации.

Корреляционная матрица может быть общей, то есть учитывать значение всех частных показателей или вариативной. Вариативность определяется возможностью экспертного подбора разного набора показателей, необходимых для качественного проведения анализа.

Итак, методика потенциалогического анализа функциональных связей осуществляется по двум направлениями:

1. Методика количественного анализа потенциала функциональных связей ЭС. Осуществляется на основе вышеизложенных подходов, предлагаемых в Приложении Л с дальнейшим расчетом модальных коэффициентов.

2. Методика качественного анализа потенциала функциональных связей ЭС. Осуществляется на основании экспертной оценки основных составляющих потенциала функциональных связей с использованием средств анкетирования.

Предлагаемая в работе анкета включает два раздела: «Оценка основных структурных составляющих потенциала функциональных связей предприятия» и «Оценка качества выполнения функций основными отделами предприятия». Данные анкеты оцениваются по 100 балльной шкале и позволяют определить проблемные моменты в налаживании функциональных связей предприятия.

Таким образом, исследованы основные подходы и направления анализа потенциала организованности и потенциала функциональных связей ЭС и разработаны методики их потенциалогического анализа, отличительными чертами которых является то, что они основаны на критериях модальности и потенциации, что делает их более вариативными в достижении избранных целей.

3.2 Научное обоснование методического подхода к анализу потенциала взаимодействующих процессов экономических систем

Потенциал взаимодействующих процессов является основой жизнедеятельности предприятия, его движущей силой. В его рамках реализуются все бизнес-идеи и процессы предпринимательской деятельности, направленные на достижение конечной цели его деятельности. Это актуализирует вопросы разработки эффективных научно-методических подходов к потенциологическому анализу потенциала взаимодействующих процессов ЭС.

Отметим, что основными элементами системы потенциала взаимодействующих процессов являются такие виды потенциала предприятия как: экономический, технологический, социологический, природно-экологический; каждый имеет ряд собственных структурных составляющих, что позволяет говорить о каждом как о системе с определенными подсистемами. Потенциал взаимодействующих процессов обобщает в себе все имеющиеся ресурсы предприятия и источники их образования. Его реализация осуществляется под непосредственным руководством аппарата управления предприятия. На его результаты оказывает огромное влияние внешняя среда предприятия. Таким образом, разработка качественного инструментария оценки потенциала взаимодействующих процессов требует от аналитика умений и знаний компетентно оценить состояние основной деятельности предприятия с учетом социально-экономических и природно-экологических аспектов.

В работах [357 – 369] авторы предлагают различные методы и методики анализа, направленные на оценку отдельных структурных элементов потенциала взаимодействующих процессов. К ним относятся:

интегрирование концепций оценки потенциала с концепциями развития маркетинга, с определением следующих ключевых индикаторов: объем произведенной продукции, размер основного и оборотного капитала, численность работников, конкурентоспособность [32, 357, 365];

анализ ресурсного и производственного потенциала с определением специфических методов и стратегий развития [362, 364];

анализ эффективности основной деятельности предприятия [20, 25];

оценка степени реализованности текущих и потенциальных возможностей предприятия [180];

оценка потенциала предприятия на базе диалектического единства статического и динамического подходов [111];

методы комплексной оценки [358];

использование базовой модели оценки экономического потенциала ЭС [359, 368];

системный подход к оценке потенциала с возможностью его определения посредством физического объема объектов потенциала [360, 367];

использование матриц Swot-анализа, интегральных показателей, конечных показателей деятельности предприятия, функций [25, 363];

методы финансового анализа (с акцентом на оценку финансовой устойчивости), платежеспособности, ликвидности, социальной ответственности, внешней и внутренней задолженностей [32, 365, 367, 368, 369];

акцент на стоимостные методы оценки потенциала: затратный (имущественный), сравнительный (рыночный), результативный (доходный), балансовый подход, стоимостно-ориентированный, индикативный, ресурсный, комплексный [25, 369] и др.

Вышеизложенное позволяет говорить о том, что оценка потенциала предприятия, как правило, экстраполируется на методы и методики экономического анализа, что негативно влияет на ее конечные результаты.

Среди всего арсенала методов, методик и направлений следует отметить методики финансового анализа, на необходимости использования которых, настаивает большая часть авторов. К наиболее востребованным направлениям финансового анализа отнесены: анализ финансовой устойчивости, анализ деловой активности, анализ ликвидности и платежеспособности, методы

конкурентоспособности предприятия с учетом влияния внешних и внутренних факторов на него деятельность, а также риски во всех их проявлениях.

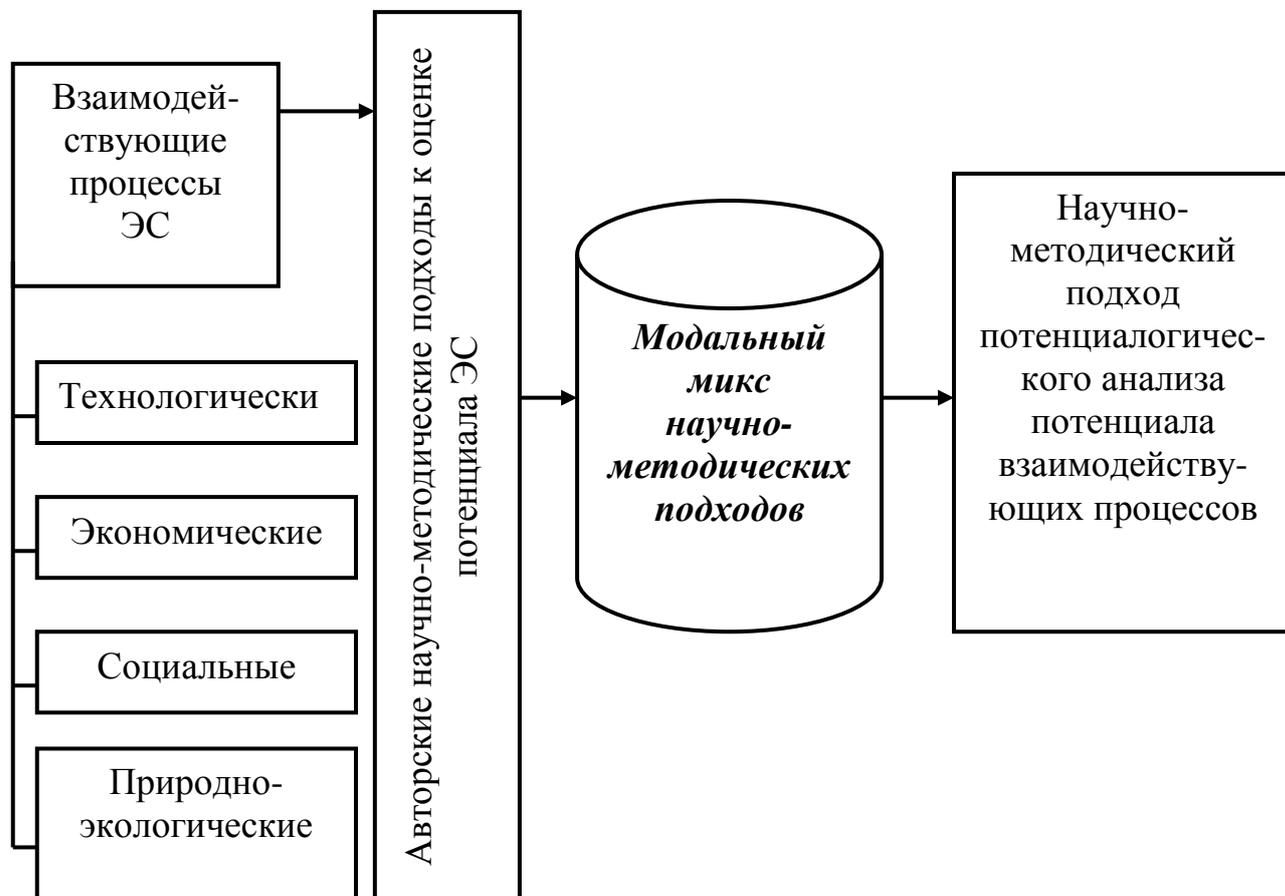


Рисунок 3.2 – Алгоритм разработки научно-методических подходов анализа потенциала взаимодействующих процессов

Исходя из этого, алгоритм определения научно-методических подходов потенциологического анализа взаимодействующих процессов можно представить следующим образом (рисунок 3.2).

Механизм действия данного алгоритма: множество научно-методических подходов, направленных на оценку разных элементов потенциала взаимодействующих процессов (экономического, технологического, социального, природно-экологического) проходят определенную модальную воронку образуя, так называемый, модальный микс, что дает возможность субъекту избрать наиболее целесообразные и эффективные методики анализа.

Опираясь на результаты предыдущих исследований можно сделать вывод, что результатом модального микса могут стать основные методы и направления финансового анализа.

Данная гипотеза подтверждена практическим аспектом. С этой целью был проведен опрос руководства ряда молокоперерабатывающих предприятий на предмет использования методического инструментария при анализе потенциала взаимодействующих процессов.

В целом было опрошено свыше 1350 респондентов – руководящих специалистов и руководителей предприятия молокоперерабатывающей промышленности. Главными вопросами в анкетировании были:

- степень реализации аналитических функций управления на предприятии;
- цель анализа потенциала;
- какие методики экономического анализа чаще всего используются.

Результаты опроса систематизированы в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Результаты опроса руководства молокоперерабатывающих предприятий области относительно методов и методик анализа потенциала предприятия

№ п/п	Направление исследования	Результат опроса (респ.)	
1	Субъект анализа (Наличие аналитических отделов на предприятии или должности аналитика)	620	
2	Какие методики чаще всего используются при анализе?	Финансовый анализ	580
		Другие методики	30
		Собственные методики	10
3	Проводится ли на Вашем предприятии анализ потенциала?	Да 230 Нет 670	
4	Какие методы (методики) используются при анализе потенциала предприятия?	Методики финансового анализа, чаще всего метод анализа финансового состояния	

Результаты опроса свидетельствуют о том, что из 1350 респондентов только 620 заявили в том, что на их предприятиях реализуются аналитические функции

управления. Среди методик экономического анализа респонденты отметили методы финансового анализа. В оценке потенциала предприятия респонденты так же акцентировали внимание на методиках финансового анализа.

В итоге получается, что как теоретики, так и практики при анализе потенциала взаимодействующих процессов предприятия акцентируют внимание на методах и методиках финансового анализа.

В данном случае возникает вопрос об отличительных сторонах методики анализа финансового состояния и методики анализа потенциала взаимодействующих процессов. Ответ на данный вопрос кроется в сущности потенциалогического анализа, а именно в возможности формирования такой методики, которая будет учитывать суждение субъектов и предоставит возможность трансформировать определенные показатели финансового анализа по модальным критериям: необходимо, реально, возможно и по существующим направлениям потенциации: структуризация, деконструкция конструирование. Это означает, что каждый финансовый показатель, который будет отобран в методику потенциалогического анализа потенциала взаимодействующих процессов должен быть качественно оценен (реализуется модальный подход).

Поясним, предложенный модальный подход предполагает ориентир на субъективное мнение пользователя, который принимает во внимание результаты финансового анализа. Как известно, практически каждый финансовый показатель имеет оптимальное значение и полученные результаты сравнивая с ним оцениваются как положительные или отрицательные. В то же время субъективный взгляд пользователя результатов анализа может быть несколько нетрадиционным. В качестве примера можно привести факты, когда инвестор вкладывает свои средства в малорентабельные в настоящем, но достаточно перспективные в будущем области. В данном случае субъектом анализа определяется модальность отношений к объекту инвестирования.

Кроме того, объяснением такой ситуации могут быть потенции, которые оказывают влияние на профессиональное мнение субъекта.

На рисунке 3.3 наглядно визуализирована взаимосвязь основных направлений финансового анализа и структурных составляющих потенциала взаимодействующих процессов ЭС при разработке методики его потенциологического анализа.



Рисунок 3.3 – Взаимосвязь основных направлений финансового анализа и структурных составляющих потенциала взаимодействующих процессов ЭС

Кроме того, рисунок 3.3 наглядно демонстрирует, что финансовый анализ, направленный на оценку взаимодействующих процессов в рамках потенциологического анализа проходит, так называемую, модельную воронку.

В рамках модальной воронки происходят такие процессы:

направления финансового анализа адаптируются под потребности потенциалогического анализа;

методы финансового анализа также адаптируются под потребности потенциалогического анализа;

формируется методический инструментарий потенциалогического анализа потенциала взаимодействующих процессов, отличительной особенностью которого является четкое соблюдение критериев модальности и потенции.

Остановимся детально на формировании необходимого, научно-обоснованного инструментария. Опираясь на основные направления финансового анализа, представленные на рисунке 3.3 из общей совокупности его показателей отберем для целей потенциалогического анализа только те, которые имеют оптимальные значения. Сформируем систему показателей, отобранных из общей совокупности.

Следует отметить, что в систему оценки потенциала взаимодействующих процессов входят такие элементы как: потенциал социальных и естественно-экологических процессов. Данные элементы в настоящее время имеют важное значение, однако, возникают трудности их оценки в связи с отсутствием качественного методического инструментария. Особенно данная проблема актуальна для природно-экологического потенциала.

Исследование ряда работ известных ученых [380 – 392], направленных на решение проблемы оценки социального и природно-экологического потенциала позволило сделать выводы, что чаще всего:

анализ проводится в динамике;

используются методы экспертных оценок.

Данные направления представляются полностью оправданными, особенно если их реализация будут осуществляться в рамках вейвлет-анализа. Обоснуем авторское видение. Рассмотрение существующих методик, направленных на оценку социальных и природно-экологических процессов в пределах ЭС микроуровня позволило сделать вывод о том, что в настоящее время методики вейвлет-анализа медицины и физики все чаще используются в экономике [380 – 392].

Привлекательность методики вейвлет-анализа лежит в целевой ориентации на исследование социальной динамики.

Термин «вейвлет» означает – маленькая волна [380]. Метод вейвлет-анализа [380 – 383] используется для декомпозиции, «сжатия» и восстановления сигналов и изображений, выделение сигнала из «шума» и т.д. В качестве шума в экономике речь идет, в первую очередь, об информационном шуме, то есть, о том искажении конечных результатов основной деятельности предприятия, которое происходит благодаря возникновению информационных шумов разного уровня, в том числе, информационного «шума», который поступает из внешней среды. Вейвлет-анализ применяется в технических науках, природоведении, в экономике, а также для изучения динамики биржевых индексов, курсов валют, и т.п. Его главное назначение исследовать социальные и природно-экологические процессы. В отличие от традиционно используемых в спектральном анализе временных рядов Фурье (разложение разных методов спектрального анализа с выделением спектральных "окон" – например, "окон" Тьюки-Хемминга, Бартлета и т.д., которые частично были реализованы в широко известном социологам пакете SPSS, направленного на проведение спектрального анализа временных рядов), вейвлет-анализ позволяет разложить частотный спектр по времени и выявить те моменты, когда возникают и исчезают разные циклы в динамике; сделать декомпозицию временного ряда на уровне и определить детали динамики каждого уровня. Вейвлет-анализ позволяет изучить частотные особенности временного ряда, которые предшествуют эвентологическим одиночным «всплескам» в динамике, и т.д. Другими словами, при использовании традиционного спектрального анализа временных рядов социолог может зафиксировать разные циклы (повторы), которые наблюдаются во всем анализируемом временном ряде, и сделать неправильный теоретический вывод о том, что данные циклы присутствуют с самого начала возникновения временного ряда. Вейвлет-анализ позволяет эмпирически оценить частоту возникновения данных циклов и периоды их начала и окончания [380].

Таким образом, для рассмотрения последнего блока анализа потенциала взаимодействующих процессов ЭС будем использовать методы вейвлет-анализа с адаптацией их основных методических аспектов к главным критериям потенциологического анализа: модальности и потенциации. Использование предлагаемого новейшего метода экономического анализа как вейвлет-анализа в рамках потенциологического анализа предоставит возможность сформировать качественный инструментарий оценки социальных и природно-экологических процессов ЭС.

Перейдем непосредственно к формированию научно-методического подхода анализа потенциала ЭС и в его рамках к непосредственной моделированию методического инструментария. При его разработке обратим внимание на работы Е. Шустенковой [385], ориентированной на адаптированный множественный вейвлет-анализ в социологии. Отметим, что принцип вейвлет-преобразования состоит в разложении числового ряда на две составляющих: аппроксимирующую и детализирующую. Разложение проводится по базису, образованному сдвигами и разномасштабными копиями функции-прототипа. Чем больший масштаб имеет вейвлет, тем более широкая область ряда будет влиять на результат преобразования. За сдвиг и разномасштабные функции отвечает масштабирующая функция $\phi(t)$, которую также называют «родительским» вейвлетом или усредняющим фильтром. Данная функция имеет вид:

$$\phi(t) = \sqrt{2} \sum_{k=0}^{2M-1} h_k \phi(2t-k) \quad (3.19)$$

Уравнение масштабирования может иметь и немного другие формы записи. В частности, в пакете *Matlab Wavelet Toolbox* оно имеет вид:

$$0,5\phi(t/2) = \sum_k w_k \phi(t-k) \quad (3.20)$$

где, t – локализация, положение на временной оси;

k – параметр сдвига, вместо коэффициентов h_k используются коэффициенты

$$w_k = h_k / \sqrt{2} \quad (3.21)$$

Данная формула более всего удобна для реализации на компьютере при нормировании вейвлетов.

Значение h_k определяются только для ортонормальных базисов:

$$h_k = \sqrt{2} \int \varphi(t) \varphi^*(2t - k) dt \quad (3.22)$$

Итак, формула 3.4 это функция-прототип, или «материнский» вейвлет, – ортогональный вейвлет-базис, который порождает все функции. Если скейлинг-функция установлена, то базисный («материнский») вейвлет определяется по формуле:

$$\psi_t = \sqrt{2} \sum_{K \in I} g_k \varphi(2t - k) \quad (3.23)$$

где,

$$g_k = (-1)^k h_{2M-1-k} \quad (3.24)$$

Разложение функций на вейвлетные ряды на уровне масштаба m осуществляется по формуле:

$$s(t) = \sum_k a_{m,k} \varphi_{m,k} + \sum_{m \in I} d_{m,k} \psi_{m,k}; \quad (3.25)$$

где,

$$a_{m,k} = \int_t s(t) \phi_{m,k}(t) dt; \quad (3.26)$$

и

$$d_{m,k} = \int_t s(t) \psi_{m,k}(t) dt \quad (3.27)$$

Сумма скейлинг-функций: дает «сглаженные средние» значения функции $s(t)$ на разных масштабных уровнях, а сумма вейвлетных функций (dm, k $\psi m, k$) прибавляет к «грубой» аппроксимации ряда все более подробные детали (значение флюктуаций) на все меньших масштабных интервалах.

Коэффициенты вейвлет-преобразования раскрывают флюктуациарную структуру ряда на разных масштабах и в разных временных точках.

В областях «тучных» значений ряда, которые близки к средней тенденции, значения коэффициентов детализации dm, k приближаются к нулю. В то же время в областях значительных отклонений от тренда они имеют самое большое значение. Таким образом, вейвлет-анализ измеряет тесноту связи между базисными функциями и самим рядом. Теснота в таком случае понимается как сходство частотного наполнения. Вейвлет-коэффициенты am, k и dm, k отображают тесноту сигнала и вейвлета данного масштаба.

Если подвергнуть вейвлет-коэффициенты обратному дискретному вейвлет-преобразованию, то из спектра коэффициентов am', k мы получим тренд Am', k , а с dm, k – детальную составляющую ряда Dm, k . Важную роль здесь играет уровень разложения (декомпозиции): чем он выше, тем меньше деталей будет содержать тренд. Объясняется это следующим уравнением:

$$s_t = A_3 + D_3 + D_2 + D_1 \quad (3.28)$$

причем $A_3 + D_3 = A_2$, $A_2 + D_2 = A_1$, $A_1 + D_1 = s(t)$.

Если мы раскладываем исходный ряд, например по третьему уровню, то его можно восстановить путем добавления тренда третьего уровня и всех составляющих, которые детализируют.

Несмотря на явные преимущества вейвлет-анализа относительно нестационарных временных рядов, в социологии и экономике он практически не используется [387].

Описание переменных для проведения вейвлет-анализа в системе потенциологического анализа взаимодействующих процессов трансформирован под цели проводимого исследования.

Считаем, что главным в трансформации методик финансового анализа и вейвлет-анализа являются следующие моменты, которые вытекают из сущности философии возможного и науки потенциологии:

предложенная методика основана на критерии модальности, то есть дает возможность увидеть отношение субъекта к состоянию объекта. В нашем случае это отношение субъекта анализа к его результатам (речь идет о финансовом анализе);

методика основана на соблюдении принципов потенциации как при реализации методов финансового анализа, так и при использовании методики вейвлет-анализа;

методика включает ряд специфических показателей потенциологического анализа, направленных на оценку потенциала взаимодействующих процессов ЭС.

Детальное описание проведенной трансформации с подробным пояснением условных обозначений представлено в таблице 3.2.

При этом, не менее важным аспектом в методике является определение оптимальных значений, входящих в нее показателей. Оптимальные значения были установлены экспертным путем. В качестве экспертов выступали руководящие специалисты-аналитики молокоперерабатывающих предприятий Донецкого региона. Экспертами было предложено использовать 100 бальную шкалу при оценке значений финансовых коэффициентов. Именно данный аспект позволяет говорить о том, что проводится потенциологический анализ. Что мы получаем в результате, опишем пошагово:

1. Рассчитываем финансовые коэффициенты, которые входят в методику финансового анализа. Проводим их подробное описание и сопоставляем с оптимальными значениями.

2. Полученные результаты предоставляем руководству предприятия, которое оценивает данные показатели по 100 бальной шкале и распределяет по направлениям потенциации: «структуризация», «деконструкция» или «конструирование» и критериям модельности: «реально», «необходимо» и «возможно»;

Таблица 3.2 – Методический инструментарий потенциалогического анализа взаимодействующих процессов ЭС

Название группы показателей	Наименование показателей	Формула расчетов для критерия модальности необходимо, направления потенции «структуризация»	Формула расчетов для критерия модальности реальное направления потенции «деконструкция»	Формула расчетов для критерия модальности возможное, направления потенции «конструирование»
Анализ имущественного состояния	1. Коэффициент износа основных средств.	$КИОС = \frac{З^{(\Phi)}}{Б^{(\Phi)}}$	$КИОС = \frac{Б^{(\Phi)}}{РВ^{(\Phi)}}$	$КИОС = \frac{Б^{(\Phi)}}{ПРВ^{(\Phi)}}$
Анализ финансовой устойчивости	2. Коэффициент концентрации собственного капитала.	$КСК = \frac{СК}{ВБ}$	$КСК = \frac{РСК}{ВБ}$	$КСК = \frac{ПСК}{ВБ}$
	3. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств.	$КС = \frac{ЗС}{СС}$	$КС = \frac{РЗС}{СС}$	$КС = \frac{ПЗС}{СС}$
	4. Коэффициент финансирования.	$КФ = \frac{СС}{ЗС}$	$КФ = \frac{РСС}{ЗС}$	$КФ = \frac{ПСС}{ЗС}$
	5. Коэффициент финансовой устойчивости.	$КФС = \frac{ВК + ДП}{ВБ}$	$КФС = \frac{РВК + РДП}{ВБ}$	$КФС = \frac{ПВК + ПДП}{ВБ}$
	6. Коэффициент финансового левериджа.	$КФЛ = \frac{ДП}{ВК}$	$КФЛ = \frac{РДП}{РВК}$	$КФЛ = \frac{РДП}{РВК}$
Анализ ликвидности	7. Коэффициент текущей ликвидности.	$КПЛ = \frac{ОбЗ}{ПЗ}$	$КПЛ = \frac{РОбЗ}{РПЗ}$	$КПЛ = \frac{ПОбЗ}{ППЗ}$

Окончание таблицы 3.2

Название группы показателей	Наименование показателей	Формула расчетов для критерия модальности необходимо, направления потенциации «структуризация»	Формула расчетов для критерия модальности реальное направления потенциации «деконструкция»	Формула расчетов для критерия модальности возможное, направления потенциации «конструирование»
Анализ ликвидности	8. Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности.	$КС = \frac{КЗ}{ДЗ}$	$КС = \frac{РКЗ}{РДЗ}$	$КС = \frac{ПКЗ}{ПДЗ}$
	9. Коэффициент абсолютной ликвидности.	$КАЛ = \frac{ГК + ЦП}{ПЗ}$	$КАЛ = \frac{ГК + РЦП}{РПЗ}$	$КАЛ = \frac{ГК + ПЦП}{ППЗ}$
	10. Коэффициент быстрой ликвидности.	$КШЛ = \frac{ОА - З}{ПЗ};$	$КШЛ = \frac{РОА - З}{РПЗ}$	$КШЛ = \frac{ПОА - З}{ППЗ}$
Анализ рыночной активности	11. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств.	$КС = \frac{ОА + ВМП}{H_a}$	$КС = \frac{РОА + ВМП}{PH_a}$	$КС = \frac{ПОА + ВМП}{PH_a}$
	12. Коэффициент покрытия.	$КП = \frac{IBK - H_a}{ЗВ}$	$КП = \frac{IBK - PH_a}{РЗВ}$	$КП = \frac{IBK - PH_a}{ПЗВ}$
	13. Коэффициент автономии источников формирования запасов и затрат	$КА = \frac{BK - H_a}{(BK - H_a) + З_0 + П_3 + Д_0 + ВМП}$	$КА = \frac{BK - H_a}{(BK - H_a) + З_0 + П_3 + Д_0 + ВМП}$	$КА = \frac{BK - H_a}{(BK - H_a) + З_0 + ПП_3 + ПД_0 + ВМП}$
	14. Коэффициент кредиторской задолженности и других пассивов.	$ККЗ = \frac{З_0 + П_3 - K_{кб}}{Д_0 + K_{кб} + ВМП}$	$ККЗ = \frac{З_0 + П_3 - РК_{кб}}{Д_0 + K_{кб} + ВМП}$	$ККЗ = \frac{З_0 + П_3 - ПК_{кб}}{Д_0 + K_{кб} + ВМП}$

3. При проведении оценки потенциала взаимодействующих процессов из всей совокупности финансовых коэффициенты отобраны 14. Каждый показатель эксперты оценили максимально в 100 баллов, значит совокупная максимальная сумма баллов, полученная в результате реализации данной методики, будет – 1400. Расчет обобщающего показателя.

Предложенная методика отличается своей вариативностью, так как при реализации п. 1 можно использовать как коэффициенты, предложенные в ней, так и произвести авторскую подборку. При этом важен алгоритм, а не сам набор показателей. Наиболее важным отличительным моментом в методике является определение критериев модальности и направлений потенциации.

Далее проблемным моментом становится обобщение полученных баллов и определение уровня потенциала взаимодействующих процессов.

Обобщающие показатели оценки потенциала взаимодействующих процессов можно разделить на несколько групп:

1. Обобщающий показатель результатов потенциологического анализа взаимодействующих процессов по результатам коэффициентного анализа.

2. Обобщающий показатель результатов анализа потенциала взаимодействующих процессов по результатам коэффициентного анализа с учетом методов вейвлет-анализа.

3. Обобщающий показатель потенциологического анализа взаимодействующих процессов с ориентацией на теорию целеполагания и идею целесообразности.

4. Обобщающий показатель потенциологического анализа потенциала взаимодействующих процессов с учетом факторов и потенциалов внутренней и внешней среды ЭС.

5. Обобщающий показатель результатов анализа потенциала взаимодействующих процессов, потенциалов организованности и функциональных связей.

Приведем алгоритмы расчетов по каждой группе:

1. Обобщающий показатель результатов потенциологического анализа взаимодействующих процессов по результатам коэффициентного анализа ($ВП(ка)$):

$$ВП(ка) = \frac{\sum BK}{\sum BM}; \quad (3.29)$$

где, BK – сумма баллов, полученных по результатам оценки;

BM – максимальная сумма баллов (в нашем случае 1400 (14*100)).

2. Обобщающий показатель результатов анализа потенциала взаимодействующих процессов по результатам коэффициентного анализа с учетом методов вейвлет-анализа ($ВП(ва)$):

$$ВП(ва) = \frac{\sum BK + \sum БВА}{\sum BM + \sum МБВА} \quad (3.30)$$

где, BK – сумма баллов, полученных по результатам оценки оптимальных значений финансовых коэффициентов;

$БВА$ – баллы, полученные в процессе проведения вейвлет-анализа (решения по 4 кластерам);

BM – максимальная сумма баллов (предлагается 1400 (14*100));

$МБВА$ – максимальная сумма баллов, которая может быть получена по результатам вейвлет-анализа (в нашем случае эта сумма равняется максимально 2000 баллов (или 100 при модальной оценке).

3. Обобщающий показатель анализа потенциала взаимодействующих процессов с ориентацией на теорию целеполагания и идею целесообразности ($ВП(ц)$):

$$ВП(ц) = \frac{БП}{БСР}; \quad (3.31)$$

где $П$ – прибыль предприятия, оцененная по 100 балльной шкале;

$СР$ – стоимость ресурсов предприятия, оцененная по 100 балльной шкале.

4. Обобщающий показатель анализа потенциала взаимодействующих процессов с учетом факторов и потенций внутренней и внешней среды ЭС.

На данном аспекте остановимся более детально и обратим внимание на результаты предыдущих исследований [384], которые не были напрямую направлены на исследование потенциала предприятия, а акцентировали внимание на оценке инвестиционной привлекательности объектов. Заметим, что само понятие «инвестиционная привлекательность предприятия» в той или иной мере созвучно с понятием «потенциал предприятия».

Итак, предлагаемая оценка проводится в разрезе таких факторов внешней среды: налогового, социально-культурного, финансово-кредитного, государственно-правового, инвестиционного, информационного, ресурсного по одиннадцати критериям. Предлагаемая анкета для оценки представлена в Приложении М. Оценка критериев (потенций) в анкете проводится по шкале с тремя градациями: 2 балла – вызывает увеличение объема реализации; 1 балл – не влияет на объем реализации; 0 баллов – вызывает уменьшение объема реализации.

При положительной оценке всей совокупности критериев максимальное количество баллов составит – 130 баллов (65 критериев * на 2).

Для того, чтобы аналитически оценить представленную совокупность разработаем Коэффициент оценки благоприятной внешней среды для деятельности предприятий. В основу положим расчеты удельного веса.

Так, данный коэффициент будет иметь такой вид:

$$K_{\text{вн.}} = \frac{\sum B_a}{\sum B_m}, \quad (3.32)$$

где, $K_{\text{вн.}}$ – коэффициент оценки благоприятности внешней среды для деятельности предприятия;

B_a – сумма баллов, набранная предприятием в процессе анкетирования;

B_m – максимальное количество баллов, которое может набрать предприятие при оценке.

Оптимальное значение коэффициента предполагается целесообразным оценивать по 1 бальной шкале. Рост данного показателя в динамике будет свидетельствовать о повышении потенциаций внешней среды и увеличении их влияния на основную деятельность предприятия.

Кроме оценки эффективности внешней среды для функционирования предприятия предлагаются критерии оценки отдачи предприятия во внешнюю среду. Отобрано семь основных групп потенциалов, а именно: налоговая среда, социально-культурная среда, финансово-кредитная среда, государственно-правовая среда, инвестиционная среда, информационная среда, ресурсная среда. Эти потенциалы можно принять за основу при разработке анкеты тестирования отдачи предприятий торговли во внешнюю среду. В то же время необходимо расширить критерии такими: экономическая среда, экология, рыночная среда.

Анкета оценки отдачи предприятий во внешнюю среду представлена в (Приложение М).

Для того, чтобы соблюсти однородность оценки потенциалов, баллы установлены аналогично оценке благоприятности внешней среды для деятельности предприятий. Итак, оценка критериев в анкете проводится по шкале с тремя градациями: 2 балла – благоприятное влияние; 1 балл – неблагоприятное влияние; 0 баллов – отсутствие влияния.

При положительной оценке всей совокупности критериев максимальное количество баллов составит 48 (24 критерия * 2). Для того, чтобы аналитически оценить представленную совокупность, разработаем Коэффициент оценки отдачи от предприятия во внешнюю среду. В основу положим методику расчетов Коэффициента оценки благоприятности внешней среды для деятельности предприятий.

Данный показатель будет иметь такой вид:

$$K_{\text{внеш}} = \frac{\sum B_a}{\sum B_m}, \quad (3.33)$$

где, $K_{внеш}$ – коэффициент оценки отдачи от предприятия во внешнюю среду;

B_a – сумма баллов, набранная предприятием в процессе анкетирования;

B_m – максимальное количество баллов, которые может набрать предприятие при оценке.

Оптимальное значение показателя определим как 1.

На основании данных коэффициентов можно в дальнейшем спрогнозировать тенденции роста (снижения) потенциала субъектов хозяйствования на ближайшую перспективу.

6. Обобщающий показатель результатов анализа потенциала взаимодействующих процессов *ИПАПВП*.

$$ИПАПВП = \sqrt[5]{УППА(КА) * УППА(КАВА) * УППА(ТЦД) * K_{осэс} * K_{ов}} \quad (3.34)$$

Таким образом, в данном параграфе исследованные основные элементы методики анализа потенциала взаимодействующих процессов ЭС, отличительной особенностью которой, как и в предыдущих методиках потенциалогического анализа явилось соблюдение критерия модальности и определение соответствующего направления потенциации. Кроме того, предложенная методика отличается своей вариативностью, потому что учитывает: суждение субъекта о состоянии объекта (критерий модальности с дальнейшей ориентацией на эвентологические свойства, которые более детально будут рассмотрены в дальнейших исследованиях); элементы финансового анализа (при оценке финансового состояния экономической системы), прогрессивные направления вейвлет-анализа (при оценке степени социализации и природно-экологического положения); ориентацией на теорию целеполагания и идею целесообразности (то есть учитывает цели субъекта и его влияние на состояние объекта); факторы и потенции внутренней и внешней среды ЭС, и т.п.

3.3 Научно-методические подходы к анализу потенциалов развития, совершенствования и возможностей экономических систем

Методическое обеспечение является основой функционирования системы анализа потенциала ЭС. Оно является одним из основных элементов процесса организации анализа потенциала субъектов предпринимательства. Следуя традициям научной школы кафедры контроля и АХД для целей эффективной организации потенциологического анализа, сформируем организационную модель (впервые предложена профессором Сухаревой Л.А. в контексте реализации методик внутреннего контроля на предприятиях) методики потенциала развития, совершенствовании и возможностей ЭС.



Рисунок 3.4 – Организационная модель методики потенциологического анализа развития, совершенствования и возможностей ЭС

Процесс построения модели (рисунок 3.4) стал возможным благодаря применению системного подхода, базирующегося на общенаучной диалектической теории познания. Представленная организационная модель учитывает взаимосвязь между субъектом анализа и субъектами принятия решений по его результатам, целью и задачами анализа, основными элементами модели методики и результатом анализа. Отметим, что при реализации предложенной модели особенно актуальны вопросы установления взаимосвязи между субъектом анализа и субъектами принятия решений по его результатам.

Рассмотрим представленную организационную модель более детально. Для этого в таблице 3.3 представим краткую характеристику основных элементов модели методики потенциологического анализа развития, совершенствования и возможностей ЭС.

Рисунок 3.4 показывает, что цели анализа тесно взаимосвязаны между собой и целями субъекта управления. В случае изменения цели субъекта управления может меняться и цель анализа. Это подчеркивает факт соблюдения теории целеполагания, идею целесообразности и проявление критериев модальности в системе методического обеспечения потенциологического анализа.

Такой подход открывает новые возможности выбора цели потенциологического анализа развития, совершенствования и возможностей ЭС.

Так, цель и задачи потенциологического анализа развития, совершенствования и возможностей предприятий оказывают непосредственное влияние на содержание основных элементов модели методики.

В параграфе 2.4 уже было акцентировано внимание на то, что в общем виде потенциал развития, совершенствования направлен на поиск возможностей саморазвития ЭС, сам потенциал возможностей обобщает в себе инновационный, инвестиционный, интеллектуальный, стратегический и др. виды потенциала.

Таблица 3.3 – Характеристика основных элементов модели методики потенциалогического анализа развития, совершенствования и возможностей ЭС

№	Структурные элементы оценки	Содержание
1	Цель	Оценить потенциал развития, совершенствования и возможностей ЭС.
2	Задачи	1) анализ потенциала развития и совершенствования ЭС; 2) анализ потенциала возможностей ЭС; 3) разработка качественных управленческих решений по результатам анализа
3	Объекты	Совокупный потенциал ЭС
4	Субъекты	Собственники и топ-менеджеры предприятий, независимые эксперты, консалтинговые центры и др.
5	Организационное обеспечение	Совокупность норм, правил, регламентов, стандартов.
6	Информационное обеспечение	Данные публичной бухгалтерской финансовой отчетности, анкеты, листы -тесты.
7	Методические приемы	Анализ, синтез, группировка, теория нечетких множеств, экономико-математические модели, экспертные методы.
8	Технические средства оценки	Использование компьютерной техники в процессе проведения анализа
9	Исходная результативная информация.	Пояснительная записка по результатам анализа
10	Пользователи	Собственники и руководство предприятий

Сделан вывод, что при рассмотрении потенциала развития и совершенствования основой исследований являются внутренние резервы ЭС, а именно нереализованные возможности потенциала организованности, функциональных связей и взаимодействующих процессов. При рассмотрении потенциала возможностей больший акцент делается на приумножение возможностей, согласно основным идеям философии возможного.

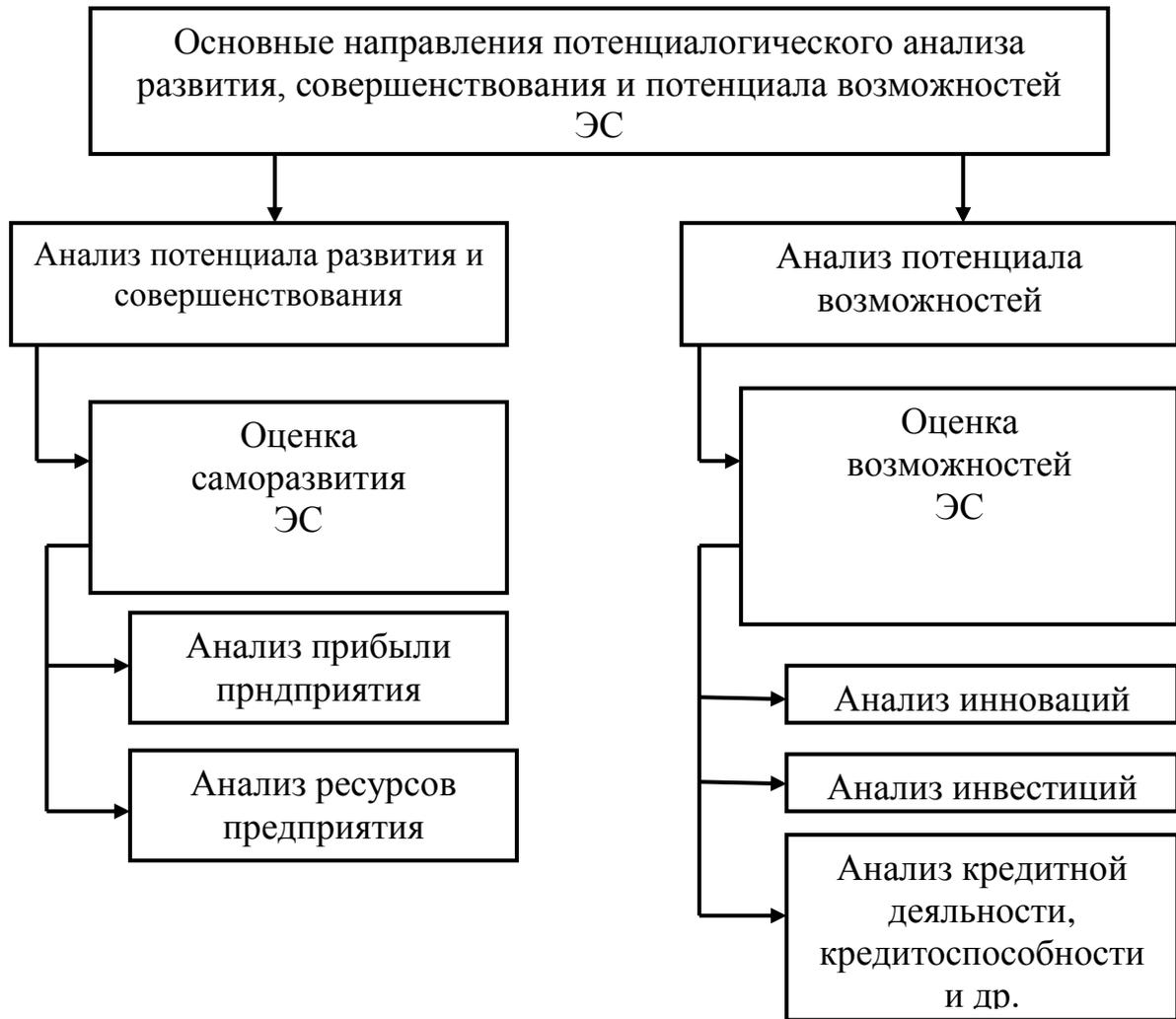


Рисунок 3.5 – Основные направления анализа потенциала развития, совершенствования и возможностей ЭС

Таким образом, методика потенциологического анализа потенциала развития, совершенствования и возможностей ЭС может обобщать в себе два главных направления: анализ перспектив саморазвития ЭС и анализ приумножения возможностей (рисунок 3.5).

Отметим, что каждое предприятие самостоятельно выбирает перспективные направления и разрабатывает соответствующие стратегии развития и совершенствования своего потенциала. Это в дальнейшем становится основой в выборе направлений анализа, которые представлены на рисунке 3.5, которые по своей сути обращены к основам стратегического анализа.

В целом, «стратегия это – системная концепция, которая связывает и направляет рост сложной организации» [388, с. 163].

В данном контексте привлекает подход В.А. Чичун, который в процессе рассмотрения потенциала развития предприятия в системе стратегического анализа выделил такие приоритетные направления как:

возможность комбинации ресурсов по их уникальным свойствам;

определение компетенций, которые формируются на основе механизмов интеграции организационных процессов;

проектирование адекватной организационной структуры и корпоративной культуры предприятия;

способность стратегического видения, создание инноваций и стратегической гибкости для достижения целей предприятия на основе управления, которое определяет и интегрирует все возможности и способности [389].

Привлекательным аспектом в направлениях В.А. Чичун является интеграция статических аспектов (ресурсов и компетенций) с динамическими – процессами поиска, формирования и развития стратегического потенциала (способности видения перспективы, стратегическая громкость, инновации и т.д.).

В рамках проводимого исследования отметим работы С.И. Левика, который стратегический анализ рассматривал в двух направлениях:

в будущем (чего хотим достичь – формирование стратегических целей);

от будущего к современному (что должны сделать сегодня, чтобы получить желательный результат в будущем) [176, с. 111].

Походы С.И. Левика не только основаны на модальных отношениях, но и четко ориентированы на соблюдение критериев потенциации, в частности критерия «конструирование».

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что в процессе моделирования методики анализа потенциала развития, совершенствования и возможностей ЭС четко прослеживается логическая цепочка: потенциал – стратегия – развитие (саморазвитие).

Вышеизложенное позволяет сделать ряд выводов:

в [186, 234] авторы акцентируют внимание на необходимости использования методики Swot-Анализа;

анализ внешней и внутренней среды организации (предприятия) с целью определения стратегии дальнейшего развития определяют авторы в [174];

комплексное исследование положительных и негативных факторов, которые могут повлиять на ход достижения стратегических целей предприятия, отмечается в [175];

анализ эффективности стратегии, которая реализуется на предприятии в настоящее время и возможности ее модификации или замены с целью ускорения достижения стратегических целей определены в [176];

в [186, с. 271] достаточно полно систематизированы основные методы стратегического анализа, которые используются при оценке основных направлений саморазвития предприятия: стратегические аналитические методы (Бостонская матрица, матрица экрана бизнеса *General Electric*, отраслевой анализ, анализ стратегических групп, анализ стоимостных цепочек); методы конкурентного анализа и анализа потребителей (анализ «слепых» зон, конкурентный анализ, сегментации потребителей, анализ потребительской ценности, анализ функциональных возможностей и ресурсов, оценка индивидуальных характеристик конкурентов); анализ внешней среды (анализ проблем, анализ общего окружающего среды, анализ сценариев, анализ посредников); методы анализа развития (анализ кривой опыта, анализ векторов роста, патентный анализ, анализ жизненного цикла продукции, анализ S-Кривых); методы финансового анализа).

Таким образом, можно говорить о существовании достаточно большого арсенала методов анализа возможностей саморазвития предприятия в рамках стратегического анализа. Данные методы можно использовать и в рамках потенциалогического. В то же время, следует отметить, что стратегический анализ (как уже было определено раньше) отличается от потенциалогического своей целевой ориентацией. Это дает право предположить, что в рамках

потенциалогического анализа можно использовать методы *Swot-Анализа*, методы анализа развития (анализа кривой опыта, анализа вектора роста, патентного анализа, анализа жизненного цикла продукции, анализа S-Кривых и др.). Представленные методы разносторонние, разноплановые и только при комплексном использовании дадут возможность оценить исследуемые виды потенциала достоверно. Такой подход не всегда оправдан, так как требует больших временных затрат. Выходом из сложившейся ситуации может стать использование подхода О.В. Черняевой, И.В. Гавриловой и Т.И. Светличной, основанного на трансформированной методике оценки финансовой устойчивости предприятия в [225, с. 93], [391]. В рамках исследования показатель будет иметь название потенциальная финансовая устойчивость. В его основу заложены такие элементы как: ресурсы и стратегия.

Адаптируем алгоритм:

1. объем ресурсов и размер прибыли полностью обеспечивает процесс развития предприятия. В развитии ресурсного потенциала нет необходимости; система управления функционирует отлажено, без видимых перемен:

$$ПП \leq РП + П, ПП / РП + П \leq 1; \quad (3.35)$$

где $ПП$ – потенциал предприятия;

$РП$ – ресурсы предприятия;

$П$ – прибыль предприятия.

2. объем ресурсов и размер прибыли только частично обеспечивают процесс развития предприятия. Появляется необходимость в развитии ресурсного потенциала, система управления функционирует отлажено с ориентацией на стратегию роста ресурсного потенциала:

$$ПП > РП + П, ПП / РП + П > 1; \quad (3.36)$$

3. объем ресурсов не обеспечивает процесс развития предприятия.

Предприятие несет убытки. Появляется острая необходимость в увеличении ресурсного потенциала, система управления работает со сбоями, что оказывает влияние на стратегию развития предприятия:

$$ПП \geq РП+П, ПП / РП+П \geq 1. \quad (3.37)$$

Отметим, что представленная методика ориентирована на поиск возможностей саморазвития предприятия. Ее результаты оцениваются экспертами в рамках потенциалогического анализа по критериям модальности и направлениям потенциации в результате чего можно обобщить полученные результаты посредством уже традиционного подхода. Экспертным путем получаем значение коэффициента потенциала развития и совершенствования ЭС – *КПРС* и оцениваем его по 1-й шкале, как и все финансовые коэффициенты. значение которого оценивается по 1 шкале. В случае если коэффициент будет иметь значение более 1, то предприятие может четко выбирать стратегию саморазвития, если менее 1 – то стратегию возможностей, когда необходимо осуществлять поиск привлечения дополнительных ресурсов.

В данном контексте следует обратить внимание на существующие методы оценки и анализа источников дополнительного финансирования предприятия (инвестиции, инновации, кредиты, займы, кредиторская задолженность, и т.д.).

На наш взгляд, особое внимание следует обратить на инновационное развитие ЭС, которое является связующим звеном между саморазвитием предприятия и возможностью привлечения заемных средств. Именно внедрение в основную деятельность новейших инновационных технологий может поставить ЭС на потенциально новый качественный уровень развития. В данном случае сочетаются и направления саморазвития и направления приумножения возможностей.

Рассмотрим возможности анализа инновационного потенциала. Так, в [393, с. 219] О.О. Карпищенко предлагал к использованию «показатель инновационного роста» (*Оизр*), который свидетельствует об устойчивом

технологическом росте производственного развития предприятия на основе поиска мобилизации его внутренних возможностей. Если добавить в структуру ЭС средства, привлеченные из внешних источников, то перспективы ее саморазвития сочетаются с приумножением ее возможностей.

Кроме данного показателя существует множество других подходов и методик:

акцентированных на анализ основных факторов, влияющих на инновационные процессы предприятия и базирующихся на корреляционном анализе [212];

основанные на расчете финансовой устойчивости предприятия с целью определения степени обеспеченности запасов и затрат собственными и заемными источниками финансирования и покрытия [206, 397];

экспертные показатели, основанные на определении весомых показателей [394, 398, 399];

анализ частоты и эффективности реализации инноваций, расчет их обобщающего показателя, анализ НТП, анализ готовности работников к изменениям [394, 399];

определение достаточности финансового обеспечения предприятия [206, 215];

определение кластер-факторов и показателей оценки на разных этапах разработки и коммерциализации инновации, расчеты коэффициентов весомости показателей, выбор базы сравнения, расчеты показателя уровня НТП [395];

системность оценки (оценка каждого из элементов инновационного потенциала предприятия как сложной ЭС во взаимосвязи и взаимозависимости) [206, 396, 398];

формирование матриц оценки инновационного потенциала предприятия [399].

Резюмируя вышеизложенное, можно говорить о том, оценка инновационного потенциала базируется на множестве разноаспектных методик с их четкой ориентацией на:

разделение методов оценки по видам инноваций: уже внедренных в деятельность предприятия или только планируемых к внедрению. Отметим, что в рамках потенциологического анализа данный момент будет четко отражен в направлениях потенциации инноваций;

среди методов и методических приемов доминируют экспертные методы оценки.

Коэффициент инновационного потенциала (*КИП*) в рамках потенциологического анализа ЭС можно определить экспертным путем на основе проведения анкетирования или тестирования аппарата управления предприятия. Значение установим традиционно 100%.

Расчет *КИП* представим как:

$$КИП = \frac{БИП}{БП} \quad (3.38)$$

где *БИП* – балльная экспертная оценка инновационного потенциала предприятия;

БП – балльная экспертная оценка прибыли предприятия.

Распределение полученных баллов по направлениям потенциации и критериями модальности позволяет собственникам предприятия определить приоритетные пути развития инновационной деятельности ЭС и, соответственно, ее инновационный потенциал.

Постепенно от потенциала развития и совершенствования с акцентированием внимания на саморазвитии предприятия и развитии его инновационной деятельности подошли к проблеме привлечения дополнительных финансов.

На рисунке 3.5 уже были определенные основные стратегические источники привлечения дополнительных ресурсов в основную деятельность ЭС и вторым направлением были выделены инвестиции или инновационный потенциал.

При этом, особенно привлекательна концептуальная модель инвестиционного потенциала предприятия, включающая в себя две подсистемы:

инвестиционно-финансовая (ресурсная) и управленческая (компетенции). Особого внимания в концепции заслуживает ее часть, в которой четко прописаны возможности ЭС с их градацией на формальные (положительная кредитная история, устойчивое финансовое состояние, прибыльность предприятия) и неформальная (имидж предприятия, его деловые связи, бренд, торговые знаки и т.д.) [160, с. 26].

В таблице 3.4 систематизируем авторские методы оценки инвестиционного потенциала предприятия.

Таблица 3.4 – Обзор методического инструментария анализа инвестиционного потенциала ЭС

Литературные источники	Методики и методы, определенные в работах
[173, с. 442; 297, с. 27]	балльные, индексные, рейтинги, комплексная оценка, индексные, матричные, экспертные и др.
[400, с. 3]	идейный анализ, проектный анализ, факторный анализ
[171, с. 72]	показатели чистой текущей стоимости и внутренней нормы доходности
[401, с. 430]	экономико-математические методы
[172, с. 70]	анализ эффективности инвестиционных проектов с учетом фактического состояния экономической среды и влияния факторов риска, коэффициентный анализ
[203, с. 257]	методы, основанные на прогнозе денежных потоков; методы, основанные на анализе сверхприбылей; методы количественной оценки
[205, с. 301]	методы оценки инвестиционной привлекательности предприятия; методы финансового анализа

Составлена на основе [173 – 205]

Проведенный экскурс методического обеспечения анализа инвестиционного потенциала позволяет формализовать следующие выводы:

существующие методики в большей мере направлены на оценку уже введенных в эксплуатацию инвестиционных проектов (речь идет непосредственно об инвестиционном потенциале);

исследование инвестиционной привлекательности проектов, предприятий и

других объектов инвестирования;

с целью привлечения потенциального инвестора, предприятия используют весь арсенал методов, представленных в таблице 3.4.

Итак, в настоящее время отсутствуют системно ориентированные методы оценки инвестиционного потенциала предприятия, которые бы не только учитывали уже имеющийся потенциал ЭС, но и были бы направлены на его наращивание благодаря приумножению возможностей посредством привлечения определенных инвестиций (любых, финансовых или реальных).

В рамках потенциалогического анализа предлагается следующий коэффициент оценки инвестиционного потенциала ЭС с учетом направлений потенции и критериев модальности. Для этого предлагается к использованию коэффициент *КИНП*:

$$КИНП = \frac{БИНП}{БП + БРП} \quad (3.39)$$

где *БИНП* – балльная экспертная оценка инвестиционного потенциала предприятия;

БП – балльная экспертная оценка прибыли предприятия;

БРП – балльная экспертная оценка ресурсов предприятия.

Отличительные особенности коэффициентов *КИП* и *КИНП* в том, что потенциал ЭС реализуется в условиях привлечения дополнительных ресурсов. Происходит сочетание инновационного и инвестиционного потенциалов. Предприятие может их реализовывать на разных циклах своего жизненного роста, что будет оказывать влияние на направления потенции и на величину выше предложенных коэффициентов.

Инновации и инвестиции, несомненно, являются самыми приоритетными направлениями развития ЭС, но всегда их привлечение и внедрение сочетается со стратегией роста предприятия. Как свидетельствует практика развития отечественных предприятий, чаще их руководство принимает решения по

привлечению кредитных ресурсов, что актуализирует вопросы анализа кредитного потенциала ЭС,

Основные направления потнецалогического анализа кредитного потенциала предприятия рассматривались многими авторами [170, 171, 203, 205, 399, 400] в тесной связи с инвестиционным и инновационным потенциалами.

Их тесная взаимосвязь прослеживается на рисунке 3.6.

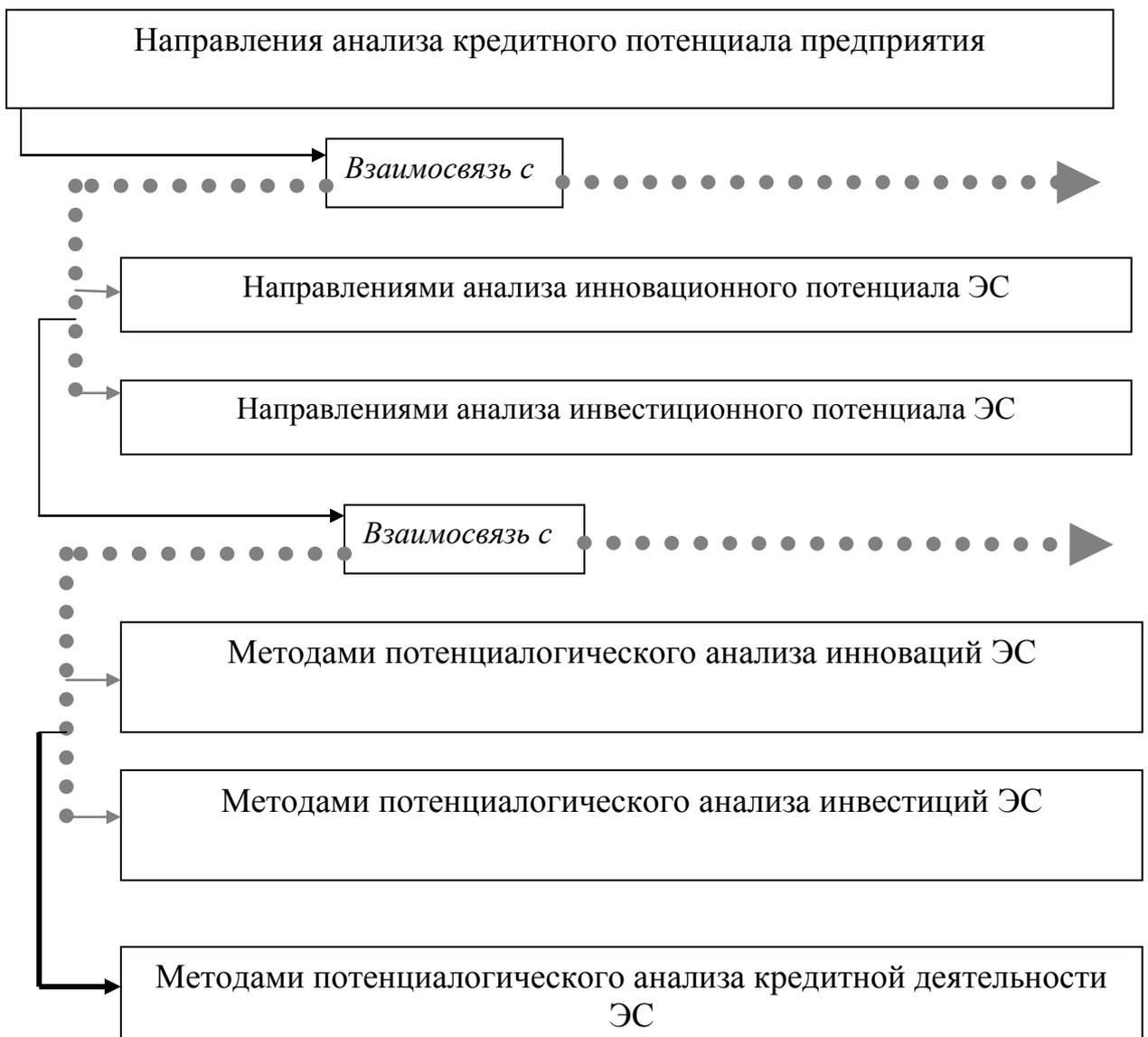


Рисунок 3.6 – Взаимосвязь направлений и методов анализа кредитного потенциала предприятия с инновационным и инвестиционным

Учитывая вышеизложенное, сформулируем соответствующий алгоритм для потенциологического анализа кредитного потенциала ЭС с учетом направлений потенциации и критериев модальности. Для этого предлагается к использованию коэффициент *ККП*.

Методика его построения – традиционная в рамках потенциологического анализа:

$$ККП = \frac{БКП}{БП + БРП}; \quad (3.40)$$

где *БКП* – балльная экспертная оценка кредитного потенциала предприятия;

БП – балльная экспертная оценка прибыли предприятия;

БРП – балльная экспертная оценка ресурсов предприятия.

Возвращаясь к рисунку 3.5 обратим внимания на «другие» виды потенциала развития, совершенствования и возможностей ЭС. На наш взгляд к категории «другие» могут быть отнесенные: маркетинговый потенциал, конкурентный потенциал, экспортный и креативный потенциалы и др.

Основные методики анализа перечисленных видов потенциала систематизируем в таблице 3.5.

Среди рассмотренных авторских методик анализа «других» видов потенциала возможностей ЭС, можно отметить:

методику интеграционных образований, предлагаемую О.О. Пилипенко в [403], направленную на исследование маркетинговой (конкурентной) среды субъектов хозяйствования. Данная методика базируется на профессиональных суждениях экспертов, что делает ее привлекательной для целей исследования. К ее недостаткам можно отнести отсутствие четких критериев оценки и отсутствие оценки согласованности мнений экспертов;

методику, которая базируется на обобщении методов стратегического анализа и стратегического прогнозирования, которое дает возможность выработать долгосрочные перспективные направления развития потенциала ЭС.

Недостатком предлагаемой методики является отсутствие тактической оценки деятельности предприятия;

методика Е. Михалковой, которая включает 5 блоков ключевых вопросов, главными из которых являются: идентификация бизнес-процессов компании; анализ и прогноз отраслевых тенденций; анализ текущего состояния и перспектив развития целевых и сопредельных рынков; прогноз долгосрочной конкурентной позиции компании по каждому бизнесу или продукту; позиционирование компании на рынке и прогноз конкурентной позиции компании в целом. Недостатки предлагаемой методики прослеживаются в отсутствии тактической качественной оценки деятельности предприятия [404].

Таблица 3.5 – Обзор методического инструментария анализа маркетингового, конкурентного, экспортного и креативного потенциала ЭС

Литературные источники	Методики и методы, определенные в работах	Вид потенциала
[201, с. 69]	количественный анализ, качественный анализ, сравнительный анализ, концепция «4Г»	Маркетинговый.
[403, с. 40;]	сравнительный анализ, метод определения позиции конкурентоспособности	Конкурентоспособный.
[222]	<i>Swot-Анализ</i>	Маркетинговый, конкурентоспособный
[201, с. 71]	матричный анализ, портфельный анализ	Маркетинговый, экспортный
[173, с. 615]	трендовый анализ, факторный анализ, методы прогнозирования, ситуационный анализ	Маркетинговый, конкурентоспособный
[172]	анализ затрат, стратегический анализ затрат, оценка конкурентоспособности	Маркетинговый, конкурентоспособный
[403]	идентификация бизнесов компании; анализ и прогноз отраслевых тенденций; анализ текущего состояния и перспектив развития целевых и сопредельных рынков и др.	Маркетинговый, конкурентоспособный

Построена на основе [172 – 403]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время отсутствуют качественные методики анализа маркетингового, конкурентного, креативного и др. видов потенциала возможностей ЭС.

Существующие авторские подходы, обобщают в себе богатый арсенал методов и методик экономического анализа, традиционных или уже модифицированных и трансформированных к целям анализа. Все они, в большей мере направлены на оценку состояния маркетинговой и конкурентной среды предприятия и в полной мере не позволяют оценить развитие потенциала.

Решению данной проблемы может содействовать разработка инструментария потенциологического анализа отдельных видов потенциала возможностей:

коэффициент маркетингового потенциала предприятия:

$$КМП = \frac{БМП}{БП + БРП}; \quad (3.41)$$

где *БМП* – балльная экспертная оценка маркетингового потенциала предприятия;

БП – балльная экспертная оценка прибыли предприятия;

БРП – балльная экспертная оценка ресурсов предприятия.

коэффициент конкурентоспособного потенциала предприятия:

$$ККСП = \frac{БКСП}{БП + БРП}; \quad (3.42)$$

где *БКСП* – балльная экспертная оценка конкурентоспособного потенциала предприятия;

БП – балльная экспертная оценка прибыли предприятия;

БРП – балльная экспертная оценка ресурсов предприятия.

коэффициент «других видов» потенциала предприятия:

$$KДВП = \frac{БДАВП}{БП + БРП}; \quad (3.43)$$

где *БДВП* – балльная экспертная оценка других видов потенциала предприятия (экспортного, креативного, информационного, и т.п.);
БП – балльная экспертная оценка прибыли предприятия;
БРП – балльная экспертная оценка ресурсов предприятия.

Обобщая вышеизложенное, коэффициент потенциала возможностей (*ИПВ*) можно представить как:

$$ИПВ = \sqrt[6]{КИП * КИНП * ККП * КМП * ККМП * КДВП}. \quad (3.44)$$

На основе определенных по каждому коэффициенту направлений потенциации и критериев модальности будут приняты эффективные управленческие решения по развитию ЭС.

Таким образом, рассмотрены основные подходы к построению методики потенциалогического анализа развития, совершенствования и возможностей ЭС. Результатом проведенного исследования стало формирование методического инструментария, который полностью отвечает фрейму потенциалогии, потому что распределяется по соответствующим направлениям потенциации и критериям модальности. В результате разработано 10 основных коэффициентов потенциалогического анализа развития, совершенствования и возможностей ЭС: восемь являются частными и два – обобщающими. Прикладное значение предлагаемой методики состоит в предоставлении возможностей аппарату управления определить приоритетные направления развития ЭС.

В целом можно сделать такие выводы:

на основании систематизации существующих подходов к анализу потенциала развития предприятия выделены два основных подхода: первый,

направлен на анализ перспектив саморазвития ЭС и второй, направлен на анализ вероятности приумножения возможностей;

в ходе исследования доказана необходимость разработки методического обеспечения потенциологического анализа развития предприятия. С целью повышения качества его формирования предложена организационная модель методики и дана характеристика ее элементам. Научная ценность представленной организационной модели состоит в том, что она учитывает взаимосвязь между субъектом анализа и субъектами принятия решений по его результатам, целью и задачами анализа, основными элементами модели методики и результатом потенциологического анализа, который предоставит возможность сформировать качественный аналитический инструментарий;

обобщение существующего арсенала методов стратегического и финансового анализа, направленных на оценку развития предприятия позволило сформировать методику потенциологического анализа, в основу которой положены показатели финансовой устойчивости. Принципиальное отличие предлагаемой методики состоит в возможности проследить стратегические пути развития предприятия на основе показателей *ИПВ*. Значение показателя позволяет судить о векторах развития предприятия основанного на взаимосвязи ресурсов и прибыли.

Прикладное значение полученных результатов состоит в возможности качественного управления потенциалом развития предприятия, что будет содействовать принятию своевременных, обоснованных управленческих решений.

Выводы по разделу 3

Исследование научно-методических подходов к анализу потенциала экономических систем позволила сделать следующие выводы:

в работе обоснованы научно-методические подходы к анализу потенциала организованности и функциональных связей экономических систем, сущность которых проявляется в количественном потенциалогическом анализе и качественном анализе с формированием частных обобщающих показателей, формализованных в кластерно - матричные фреймы, ориентированных на определение общего модального количественно-качественного показателя оценки потенциала организованности;

методика анализа потенциала функциональных связей, предложенная в работе также основана на реализации двух направлений (количественного и качественного анализа) с использованием усовершенствованной авторской анкеты, включающей два раздела: «Оценка основных структурных составляющих потенциала функциональных связей предприятия» и «Оценка качества выполнения функций основными отделами предприятия»);

методика анализа потенциала взаимодействующих процессов базируется на основных направлениях финансового состояния предприятия и современной методики вейвлет-анализа, определяющая его отличительную особенность;

усовершенствованы научно-методические подходы к анализу потенциалов развития, совершенствования и возможностей ЭС усовершенствованы на основе авторской организационная модель методика потенциалогического анализа исследуемого объекта, которая учитывает взаимосвязь между субъектом анализа и субъектами принятия решений по его результатам, целью и задачами анализа, основными элементами модели методики и результатом анализа.

Основные научные результаты раздела опубликованы в работах [12, 29, 30, 41, 45, 46, 88, 124, 135, 226, 237, 240, 259, 267, 269, 277].

РАЗДЕЛ 4

АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ КАК ОСНОВА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ

4.1 Мониторинг потенциала развития молочной отрасли на продовольственном рынке Донецкой Народной Республики

Обратимся к официальным статистическим данным Украины и посмотрим, как представлен ее потенциал (информация представлена с учетом экономических показателей Донецкой и Луганской областей без экономических показателей АР Крым) в статистических сборниках за 2014 – 2015 г.г. [1]. Итак, реальный валовой внутренний продукт (ВВП) в 2015 г. по сравнению с соответствующим периодом 2014 г. составил всего 84,1%. Номинальный ВВП (по предварительной оценке на 01.01.2016 г.) составил 250,6 млрд. грн. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. промышленное производство снизилось на 21,9 %. В 2015 г. строительные работы выполнены на сумму 37,9 млрд. грн., что в сопоставимых ценах составляет 51,8% к общему объему строительства 2014 г. За 2015 г. предприятиями транспорта перевезено 695,7 млн. т. грузов, или 78,1% от объема перевозок грузов за 2014 г. Объем экспорта товаров Украины за 2015 г. составлял 35,6 млрд. долл. США и по отношению к 2014 г. составил 56,6%, импорта – соответственно 40,4 млрд. долл. или 50,1%. Отрицательное сальдо внешней торговли товарами составляет 4,8 млрд. долл. Оборот предприятий оптовой торговли за 2015 г. составлял 0,9 млрд. грн. Фактический объем оптового товарооборота составил 80,7% к соответствующему периоду 2014 г. Оборот розничной торговли (включая розничный товарооборот предприятий розничной торговли и объемы продаж товаров на рынках физическими лицами – частными предпринимателями) за 2015 г. составил 0,4 млрд. грн., или 83,4% от объема 2014 г. По предварительным данным в 2015 г. общее производство продукции сельского хозяйства по сравнению с 2014 г. увеличилось на 0,1%. Номинальные доходы населения за 2015 г. по сравнению с соответствующим периодом 2014 г. выросли на 3,2%.

Таблица 4.1 – Структура ВВП Украины по конечному направлению использования за 2013 – 2015 г.г.

млн. грн.

Года	Потребительские расходы	Темп прироста (%)	Валовые накопления	Темп прироста (%)	Экспорт товаров и услуг	Темп прироста (%)	Импорт товаров и услуг	Темп прироста (%)	Номинальный ВВП за год	Темп прироста (%)
2012	914230,00	+18,3	199918,00	+28,3	549365,00	+29,7	580944,00	+32,4	1082569,00	+18,5
2013	1105201,00	+20,9	282474,00	+41,3	707953,00	+28,9	779028,00	+34,1	1316600,00	+21,6
2014	1269601,00	+14,9	257335,00	-8,9	717347,00	+1,3	835394,00	+7,2	1408889,00	+7,0
2015	1350220,00	+6,3	228474,00	-11,2	681899,00	-4,9	805662,00	-3,6	1454931,00	+3,3

Построена на основе [3]

Возможные доходы населения (рассчитанные по прогнозным данным МФУ) увеличились на 3,8%, а реально имеющиеся, определенные с учетом ценового фактора, – уменьшились на 9,9% [2].

Статистические данные подтверждают тот факт, что состояние экономики страны в 2014 – 2015 г.г. отвечало мезоэкономичному уровню развития. То есть наблюдалось снижение развития экономического потенциала Украины.

Как развивался экономический потенциал страны с 2013 г. и до настоящего времени рассмотрим на основании данных Министерства финансов Украины [3].

В первую очередь обратим внимание на размер ВВП, и основных потенциалов, содействующих его росту. Информация, предоставленная в публичном доступе [3] позволила структурировать ВВП по конечному направлению использования в таблица 4.1 за 2013 – 2015 г.г.

Данные таблицы 4.1 говорят о росте потребительских расходов в 2015 г. с 18,3% до 20,9%, и о постепенном снижении их размера в 2014 г. с 14,9% до 6,3 % в 2015 г. Почти пропорционально осуществился рост валовых накоплений: в 2013 г. по отношению к 2012 г. с 28,3% до 41,3% и в 2014 г. по отношению к 2015 г. с 8,9% до 11,2%.

Экономический потенциал Украины в 2014 – 2015 г.г. базируется на попытке реанимировать экспортно-импортные отношения с другими странами. Так, за исследуемый период отмечен рост экспорта товаров с 549365,00 млн. грн. до 681899,00 млн. грн. или на 24,1 %.

Данный, несомненно, положительный факт в экономическом развитии страны, к сожалению, обусловлен падением гривны и ростом курса иностранных валют. Динамика развития экспорта товаров за 2012 – 2015 г.г. свидетельствует о его снижении на 4,9%. Несколько другая ситуация с импортом товаров, где отмечается их значительный рост. В 2012 г. объем импорта составил 580944,00 млн. грн., а в 2015 г. данный показатель вырос и составил – 805662,00 млн. грн., что на 38,7 % выше.

Показатели номинального ВВП за 2012 – 2015 г.г. свидетельствуют о почти пропорциональном его росте и снижении размера по отношению к показателям

экспорта и импорта. Так, в 2012 г. размер номинального ВВП составил 1082569,00 млн. грн., в 2013 г. – 1316600,00 млн. грн., что на 21,6 % больше показателей 2012 г., в 2014 г. – 1408889,00, что на 7 % больше показателя 2013 г., и в 2015 г. – составил 1454931,00 млн. грн. что на 3,3 % больше показателей 2014 г. Потенциал развитие страны характеризуется устойчивым, стабильным ростом в 2012 – 2013 г.г. и значительным снижением развития в 2014 – 2015 г.г.

Обратимся к источнику [2, 3] – увидим, что в 2015 г. по сравнению с 2014 г. индекс промышленной продукции составил всего 95,3%. Как в ситуации с экспортом и импортом товаров, индекс промышленной продукции имеет незначительное снижение за счет девальвации гривны.

Используя данные Государственной службы статистики Украины, в таблице 4.2 систематизируем информацию по темпам прироста основных показателей, характеризующих экономический потенциал развития Украины за 2013 г. и январь – май 2014 – 2015 г.г. [2].

Таблица 4.2 – Темп прироста основных показателей, характеризующих экономический потенциал развития Украины за 2013 г. и январь – май 2014 – 2015 г.г.

Показатели	%		
	2013 г.	январь-май 2014 г.	январь-май 2015 г.
Добывающая промышленность и разработка карьеров	+0,4	-1,2	-1,6
Перерабатывающая промышленность	-7,7	-7,1	-7,2
Текстильное производство	-6,2	-4,9	-5,1
Изготовление изделий из дерева, производство бумаги и полиграфическая продукция	+2,6	-4,1	-3,5
Производство химических веществ и химической продукции	-6,5	-8,4	-12,7
Производство основных фармацевтических товаров и фармацевтических препаратов	+11,6	+21,3	-1,1

Окончание таблицы 4.2

Показатели	2013 г.	январь-май 2014 г.	январь-май 2015 г.
Металлургическое производство, производство готовых металлических изделий (кроме машин и оборудования)	-5,8	-7,9	-7,0
Машиностроение (кроме ремонта и монтажа машин и оборудования)	-4,8	-4,0	-7,0
Снабжение электроэнергией, газа, пара и кондиционированного воздуха	-1,0	-4,2	-0,3
Сельское хозяйство	+13,7	-5,1	+4,7
Капитальные инвестиции	-20,0	-20,1	-23,1
Строительство	-4,5	-7,8	-7,5
Внешняя торговля товарами (экспорт)	-9,2	0,1+	-7,3
Внешняя торговля товарами (импорт)	-8,9	-6,7	-21,2
Оборот предприятий оптовой торговли	-2,0	-5,8	-9,8
Оборот предприятий розничной торговли	+9,5	+11,6	+2,9
Оборот предприятий ресторанного хозяйства	+1,4	+1,4	-8,5
Транспорт	-1,9	-6,5	-1,0
Индекс потребительских цен (индекс инфляции)	+0,5	+0,2	+10,5
Среднемесячная номинальная заработная плата штатных работников предприятий	+7,9	+9,5	+5,3

Построена на основе [2, 3]

Информация, представленная в таблице 4.2 свидетельствует, что экономический потенциал развития страны за 2013 г. и январь – май 2014 – 2015 г.г. основывается на росте показателей по таким позициям:

добывающая промышленность и разработка карьеров на 04 %;

изготовление изделий из дерева, производство бумаги и полиграфическая деятельность на 2,6% в 2013 г и на 4,1 % в январе – мае 2014 – 2015 г.г.;

производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов увеличилось на 11,6% в 2013 г. и на 21,3% и 1,1% в январе – мае 2014 – 2015 г.г.;

в сельском хозяйстве отмечен рост на 13,7% в 2013 г. и на 5,1% и 4,7% соответственно в январе – мае 2014 – 2015 г.г.;

розничной торговли – на 9,5% в 2013 г. и на 11,6% и 2,9% в 2014 – 2015 г.г.;

объем внешней торговли товарами (импорт) в 2015 г. относительно 2014 г. на 8,9%.

Почти по всем остальным показателям, характеризующим экономический потенциал развития Украины за анализируемый период отмечено снижение, причем самое большое снижение отмечено по перерабатывающей промышленности – на 7,7% в 2013 г., на 7,1% в январе-мае 2014 г. и на 7,2% в январе – мае 2015 г., а также капитальных инвестиций – на 20,0% в 2013 г., на 20,1% в январе-мае 2014 г. и на 23,1% в январе –мае 2015 г. и экспорта товаров – на 9,2 % в январе – мае 2014 – 2015 г.г.

При этом следует отметить, рост индекса инфляции: наибольший рост отмечен за январь – май 2014 г. на 10,5% при росте объема заработной платы только на 1,3%. Такая ситуация, с учетом постоянного колебания курса валют и снижения активности предприятий практически во всех сферах деятельности говорит о реализации пессимистических финансово-экономических прогнозов развития потенциала страны [3].

Итак, представленная информация говорит о снижении потенциальных возможностей страны.

Следует отметить, что такой негативный опыт ни в коей мере не должен задавать вектор развития потенциала финансово-экономического роста Донецкой Народной Республики. По данным, представленным на официальном сайте Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики можно отметить, что объем реализации промышленной продукции в ДНР за 2015 год вырос с 4 млрд. руб. до 10 млрд. руб. в месяц. Как отмечает и.о. начальника Управления стратегии развития промышленности Администрации Главы Республики Э. Поляков: – «рост объемов реализации продукции начался в апреле 2015-го, с тех пор повышение наблюдалось ежемесячно. В октябре 2015 г. Республика реализовала товары на сумму свыше 10 млрд. руб.». Как отмечено там же, металлургия, которая обеспечивает 40 % объема промышленного производства, нарастила свой выпуск. Добывающая промышленность выросла практически вдвое. Совокупно объем реализованной продукции промышленных

предприятий за весь 2015 г. в условиях военного времени достиг 90 млрд. руб. В довоенном 2013-м в городах он достигал 105 млрд. руб. [4].

Донецкая область до 2014 г. занимала 11-12 место (из 24 возможных) по производству и обработке молока и молочных продуктов в Украине [1]. Реестр молокоперерабатывающих предприятий государственной Ветеринарной службы Украины по состоянию на конец 2013 года включает 200 предприятий, в том числе по Донецкой области – 20-ть. Следует отметить негативные тенденции в развитии отрасли, численность предприятий которой с 2010 года сократилась практически вдвое, с 368 молокоперерабатывающих предприятий в 2010 году до 200 предприятий на 01.01.2014 г. [2]). В данном случае речь идет о крупных молокоперерабатывающих предприятиях отрасли. Такая ситуация явилась следствием падения спроса на молочную продукцию в связи со снижением покупательской способности населения страны, объема экспорта, производства низкокачественного сырья.

Динамика основных экономических показателей молочной отрасли на продовольственном рынке Донецкой области за 2011 – 2013 г.г. представлена в табл. 1 [3 – 5].

Данные таблицы 4.1 показывают, что в целом за 2011 – 2013 г.г. Донецкая область была представлена примерно 20 крупными молокоперерабатывающими предприятиями. Следует отметить, что для исследования были взяты только те предприятия, которые официально прошли регистрацию в Ветеринарной службе Донецкой области.

Информация, представленная в таблице 4.3 свидетельствует: 1. В Донецкой области уже в довоенный период намечены тенденции по снижению поголовья коров, на 3,8 тыс. гол. По сравнению с 2011 г. и на 1,9 тыс. гол. по сравнению с 2012 г.; 2. Снижение поголовья коров привело к сокращению надоев молока на 1,1 и 9,0 тыс. т. соответственно; 3. В целом производство молока из расчета потребления на одного человека осталось в пределах установленных норм.

Таблица 4.3 – Динамика основных экономических показателей молочной отрасли на продовольственном рынке Донецкой области за 2011 – 2013 г.г.

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	Абсолютное отклонение		Темп роста, %	
				2012г.	2013г.	2013г./2011г.	2013г./2012г.
Количество молокоперерабатывающих предприятий	23	21	20	-2	-3	-8,7	-13,1
Поголовья коров (тыс. гол.):							
Всего по всем хозяйствам	69,8	67,9	66	-3,8	-1,9	-5,5	-2,8
В том числе по с/х предприятиям	59	60	44	-16	-5	-2,6	-0,8
В том числе от населения	10	7,9	22	+12	+14,1	+2,2	+2,7
Производство молока по категориям хозяйств (тыс. т.)							
- хозяйства всех категорий	325,9	333,8	324,8	-1,1	-9,0	+0,4	+2,7
-сельскохозяйственные пр-я	219	227	225	+6,0	-2,0	+0,5	-0,9
- хозяйства населения	106,9	106,8	99,8	-7,1	-7,0	-6,7	-6,6
Производство (тыс. т.):							
- сливочного масла	7,2	8,1	7,67	+0,9	-0,43	+12,5	+8,6
- кисломолочной продукции	47,7	48,8	47,4	1,1	-1,4	+2,3	-2,9
- сливки	1,6	1,9	3,1	1,5	1,2	+18,75	64
Производство молока на одного человека в год (кг.)	24,4	25,0	24,3	-0,1	-0,7	-2,4	-0,03

С 2014 года, под влиянием политических факторов, ситуация на рынке молокоперерабатывающей продукции изменилась. Линия разграничения, возникшая в период военных действий, поделила рынок молочной продукции Донецкой области на две части. 10 крупных молокоперерабатывающих предприятий остались в Донецкой Народной Республике, 10 – на территории Донецкой области, подконтрольной Украине.

В таблице 4.4 прослежена динамика основных экономических показателей молочной отрасли на продовольственном рынке Донецкой Народной Республики за 2014 – 2015 г.г. [3 – 5].

Данные таблице 4.4 говорят о том, что количество крупных молокоперерабатывающих предприятий в Донецкой Народной Республике осталось неизменным. Состояние молочной отрасли Донецкой Народной Республики можно

оценить положительно, так как с 2014 года, несмотря на сложную внутреннюю и внешнюю ситуацию в стране наметились устойчивые тенденции развития производства молока (на 2 тыс.т.), сливочного масла (+1,9 тыс. т.), кисломолочной продукции (+2,2 тыс.т.). Производство молока на одного человека в Донецкой Народной Республике снизилось на 0,4 кг., однако продолжает оставаться в рамках планируемого потребления.

В таблице 4.5 представлены результаты развития молочной отрасли в Донецкой области, подконтрольной Украине [3, 4].

Таблица 4.4 – Динамика основных экономических показателей молочной отрасли на продовольственном рынке Донецкой Народной Республики за 2014 – 2015 г.г.

Показатели	2014 г.	2015г.	Абсолютное отклонение (+,-)	Темп роста, %
Количество молокоперерабатывающих п-й	10	10	-	-
Поголовья коров (тыс. гол.):				
Всего по всем хозяйствам	105	113	+8	+7,6
В том числе по с/х предприятиям	21	29	+8	+38,1
В том числе от населения	84	84	-	-
Про-во молока по категориям хозяйств (тыс. т.)				
- хозяйства всех категорий	228	230	+2	+0,8
-сельскохозяйственные предприятия	108	105	-3	-2,8
- хозяйства населения	120	125	+5	1,1
Производство (тыс. т.):				
- сливочного масла	3,2	5,1	+1,9	+59,4
- кисломолочной продукции	23,4	25,6	+2,2	+9,4
- сливки	0,7	0,9	+0,2	28,5
Про-во молока на одного человека в год (кг.)	26,4	26,0	-0,4	-

Динамика основных экономических показателей молочной отрасли свидетельствует о снижении производства молока от хозяйств всех категорий на 9 тыс. т. или на 4,8 %. Следует отметить незначительное снижение производства сливочного масла (на 0,1 тыс.т.) при росте объема кисломолочной продукции на 2,5 тыс. т.

Таблица 4.5 – Динамика основных экономических показателей молочной отрасли на продовольственном рынке Донецкой области под контролем Украины за 2014 – 2015 г.г.

Показатели	2014 г.	2015г.	Абсолютное отклонение, (+,-)	Темп роста, %
Количество молокоперерабатывающих предприятий	10	10	-	-
Поголовья коров (тис. гол.):				
Всего по всем хозяйствам	165	141	-24	-14,5
В том числе по сельскохозяйственным предприятиям	37	33	-4	+38,1
В том числе от населения	95	99	+4	+4,2
Производство молока по категориям хозяйств (тыс. т.)				
- хозяйства всех категорий	225	236	-9	-4,8
-сельскохозяйственные предприятия	115	111	-4	-3,5
- хозяйства населения	110	125	+25	1,1
Производство (тыс. т.):				
- сливочного масла	2,9	2,8	-0,1	-3,4
- кисломолочной продукции	27,1	29,6	+2,5	+9,2
- сливки	0,92	1,02	+0,1	+10,9
Производство молока на одного человека в год (кг.)	23,1	22,9	-0,2	-

В таблице 4.4 и таблице 4.5 представлены данные, которые достаточно проблематично оценить в ретроспективе. Если объединить данные, то можно увидеть как изменился рынок молочной продукции Донецкой области в период боевых действий.

Справочно-информационная таблица, в которой представлены тенденции развития Донецкой области в довоенный и в период военных действий [3, 4].

Данные таблицы 4.6 свидетельствуют:

за исследуемый период на территории Донецкой области сохранилось 20 молокоперерабатывающих предприятий, что является положительным моментом для

экономики региона;

негативным моментом является снижения поголовья коров на 21,9 % по сравнению с 2013 г. и на 9,8 % по сравнению с 2014 г.;

снижения поголовья коров отрицательно повлияло на объемы произведенного молока. Так, объем производства молока по сравнению с 2013 г. снизился на 5,2 тыс. т., за 2014 г. – на 9,7 тыс. т.;

среди производителей молока особое снижение объемов производства молока отмечено среди хозяйств населения, на 88,0 тыс. т. (на 88,1%) по сравнению с 2013 г. и на 84,8 тыс. т. (87,8%) за 2015 г.

Таблица 4.6 – Динамика основных экономических показателей молочной отрасли на продовольственном рынке Донецкой области за 2013 – 2015 г.г.

Показатели	2013г.	2014г.	2015г.	Абсолютное отклонение, (+,-)		Темп роста, %	
				2014г.	2015г.	2015г./2013г.	2015г./2014г.
Количество молокоперерабатывающих предприятий	20	20	20	-	-	-	-
Поголовья коров (тис. гол.):							
Всего по всем хозяйствам	66	59,5	37,6	-6,5	-21,9	-9,8	-36,8
В том числе по сельскохозяйственным предприятиям	44	59	62	+18	+3	+40,1	+5,1
В том числе от населения	152	179	183	+31	+4	+20,4	+2,2
Производство молока по категориям хозяйств (тыс. т.)							
- хозяйства всех категорий	324,8	319,6	227,8	-5,2	-9,7	-1,6	-29,9
-сельскохозяйственные предприятия	225	223	216	-9	-7	-0,9	-3,2
- хозяйства населения	99,8	96,6	11,8	-88,0	-84,8	-88,1	-87,8
Производство (тыс. т.):							
- сливочного масла	7,67	6,1	7,9	-0,23	-1,8	+2,9	+29,5
- кисломолочной продукции	47,4	50,5	55,2	+3,1	+4,7	+16,4	+9,3
- сливки	3,1	1,62	1,92	-18,0	+0,3	-38,1	18,5
Производство молока на одного человека в год (кг.)	24,3	22,9	21,1	-3,2	-1,8	+13,8	+7,9

Резюмируя вышеизложенное следует обратить внимание на тот факт, что несмотря на нестабильную военно-политическую ситуацию, на территории Донецкой Народной Республики намечены четкие тенденции по стабильному развитию молочной отрасли, особенно в части производства молока. Такая ситуация сложилась не случайно, именно в период финансовых кризисов увеличивается потребление хлебобулочных и молочных изделий, как основных социально-значимых продуктов питания.

В таблице 4.7 видно, как изменились финансовые показатели молокоперерабатывающих предприятий Донецкой области за исследуемый период [3 – 5].

Таблица 4.7 – Динамика финансовых результатов деятельности предприятий – производителей молочной продукции Донецкой области за 2013 – 2015 г.г.

Показатели	2013г.	2014г.	2015г.	Абсолютное отклонение, (+,-)		Темп роста, %	
				2014г.	2015г.	2015г./2013г.	2015г./2014г.
Чистый доход от реализации продукции (работ, услуг) (млн. грн.)	403,9	402,2	396,4	-7,5	-5,8	-1,9	-1,4
Расходы на производство продукции (млн. грн.)	333,3	391,2	385,2	+51,9	-6,0	+15,6	-1,6
Прибыль (убытки) (млн. грн.)	14,5	13,1	12,9	-1,6	-0,2	-11,1	-1,6
Уровень рентабельности (%)	3,7	3,3	3,3	-0,4	-	-	-

Данные, представленные в таблице 4.7 говорят о снижении размера чистого дохода от реализации молочной продукции на 7,5 млн. грн. за 2014 г. и на 5,8 млн. грн. за 2015 г. В свою очередь, это привело в 2014 г. к снижению прибыли на 1,6 млн. грн. и уровня рентабельности на 0,4%. В 2015 г. ситуация несколько стабилизировалась и молокоперерабатывающие предприятия Донецкой области по уровню рентабельности остались на уровне 2014 г.

В таблице 4.7 рассмотрена Донецкая область без территориального деления. В

таблице 4.6 представим информацию о тенденциях изменения финансовых результатов деятельности предприятий – производителей молочной продукции Донецкой Народной Республики за 2013 – 2015 г.г. [3 – 5].

Таблица 4.8 – Динамика финансовых результатов деятельности предприятий – производителей молочной продукции Донецкой Народной Республики за 2013 – 2015 г.г.

Показатели	2013г.	2014г.	2015г.	Абсолютное отклонение, (+,-)		Темп роста, %	
				2014г.	2015г.	2015г./2013г.	2015г./2014г.
Чистый доход от реализации продукции (работ, услуг) (млн. грн.)	262,6	241,3	218,1	-44,5	-23,2	-16,9	-9,6
Расходы на производство продукции (млн. грн.)	200,1	234,7	232,5	+32,4	-2,2	+17,3	-0,9
Прибыль (убытки) (млн. грн.)	8,8	7,9	7,9	-0,9	-0,9	-10,2	-
Уровень рентабельности (%)	3,4	3,3	3,6	-0,1	+0,3	-	-

**Примечание: Сопоставимые единицы измерения представлены в грн. Пересчитано по курсу, установленному Центральным республиканским банком ДНР.*

Чистый доход от реализации продукции молокоперерабатывающими предприятиями Донецкой Народной Республики имеет тенденции к снижению: в 2014 г. на 44,5 млн. грн., в 2015 г. на 23,2 млн. грн. Прибыль за последние два года стабильно снижается на 0,9 млн. грн. [3 – 5].

Молокоперерабатывающие предприятия Донецкой области, под контролем Украины несмотря на рост чистого дохода от реализации на 38,0 млн. грн. в 2014 г. и на 17,4 млн. грн. в 2015 г. предприятия несут убытки в сумме 0,7 млн. грн. и 0,2 млн. грн. соответственно.

Рост объема чистого дохода объясняется увеличением объема продаж за счет жителей Донецкой Народной Республики, которые периодически выезжают на подконтрольную властями Украины территорию для решения личных вопросов.

Таблица 4.9 – Динамика финансовых результатов деятельности предприятий – производителей молочной продукции Донецкой области, находящейся под контролем Украины за 2013 – 2015 г.г.

Показатели	2013г.	2014г.	2015г.	Абсолютное отклонение, (+,-)		Темп роста, %	
				2014г.	2015г.	2015г./2013г.	2015г./2014г.
Чистый доход от реализации продукции (работ, услуг) (млн. грн.)	140,3	160,9	178,3	+38,0	+17,4	+14,6	+10,8
Расходы на производство продукции (млн. грн.)	133,2	156,5	152,7	+19,5	-3,8	+11,8	-2,8
Прибыль (убытки) (млн. грн.)	5,7	5,2	5,0	-0,7	-0,2	+12,3	+3,9
Уровень рентабельности (%)	4,1	3,2	2,8	-1,3	-0,4	-	-

Таким образом, если сравнивать размер чистого дохода, полученный за анализируемый период на территории Донецкой Народной Республики, то можно увидеть, что он практически вдвое превышает размер дохода, полученного предприятиями, которые находятся на территории, под контролем Украины. Это объясняется увеличением объема производства местных производителей, в связи с тем, что поставки молочной продукции, как из России, так и Украины достаточно проблематичны и местные производители делают попытку самостоятельно решить стоящую перед ними задачу в удовлетворении потребностей жителей республики продуктами первой необходимости, к которым относится молоко.

4.2 Исследование потенциалов организованности и функциональных связей экономических систем

В предыдущем разделе исследования были определены основные подходы и методики потенциалогического анализа организованности и функциональных связей ЭС. Использование системного подхода к организации потенциалогического анализа на предприятии основано на определении объектов, субъектов, целей, задач, информационного, организационного, методического обеспечения и обобщения результатов анализа. Ранее было доказано, что применение системного подхода при моделировании и апробации методики потенциалогического анализа организованности и функциональных связей ЭС значительно упрощается организационных моделей анализа.

На основе организационной модели потенциалогического анализа, представленной в предыдущем разделе охарактеризуем ее основные элементы. Это необходимо для повышения качества оценки потенциалов организованности и функциональных связей экономических систем – таблица 4.10.

Организационная модель анализа потенциала организованности и функциональных связей ЭС и представленная характеристика ее элементов позволит повысить эффективность проведения потенциалогического анализа путем упорядочивания его системных составляющих.

Для апробации методики потенциалогического анализа организованности и функциональных связей ЭС на основе предложенных организационных моделей в качестве объекта исследования будут взяты предприятия молокоперерабатывающей отрасли Донбасса в целом и Донецкой Народной Республики в частности.

Итак, в таблице 4.10 дана характеристика основных элементов модели методики потенциалогического анализа организованности и функциональных связей ЭС.

Таблица 4.10 – Характеристика основных элементов модели методики потенциалогического анализа организованности и функциональных связей ЭС

№ п/п	Структурные элементы анализа	Содержание
1	Цель	Получить информацию о потенциале организованности и функциональных связей предприятия.
2	Задачи	1) проведение количественного потенциалогического анализа организованности ЭС; 2) проведение качественного потенциалогического анализа организованности ЭС; 3) расчеты обобщающего показателя анализа потенциала организованности ЭС; 4) проведение количественного потенциалогического анализа функциональных связей ЭС; 5) проведение качественного потенциалогического анализа функциональных связей ЭС; 6) расчет обобщающего показателя анализа потенциала функциональных связей ЭС.
3	Объекты	Организационные структуры предприятий; системы управления; кадры; функции управления; функциональные подразделения.
4	Субъекты	Предприятия (линейные и функциональные руководители, аналитики, внутренние аудиторы), инвесторы, консалтинговые центры, независимые рейтинговые агентства, банковские учреждения и другие независимые эксперты.
5	Организационное обеспечение	Совокупность норм, правил, регламентов, стандартов.
6	Информационное обеспечение	Данные публичной бухгалтерской отчетности, анкеты.
7	Методические приемы	Анализ, синтез, группировка, теория нечетких множеств, экономико-математические модели, кластерные модели, интегральные показатели.
8	Технические средства оценки	Использование компьютерной техники в процессе реализации потенциалогического анализа организованности и функциональных связей предприятий.
9	Исходная результативная информация.	Акт-отчет по результатам анализа потенциала организованности и функциональных связей предприятий.
10	Пользователи	Владельцы и руководители предприятий, инвесторы, банковские учреждения и др.

Отметим, что молокоперерабатывающая отрасль была и остается одной из социально значимых отраслей экономики Донецкой Народной Республики. Молоко, творог, кефир, сыры и др. виды молочной продукции являются продуктами первой необходимости у граждан Республики. Молочная продукция играет важную роль в формировании полноценного рациона питания, необходимого для нормальной жизнедеятельности человека. Проблемы развития молочного комплекса экономики выходят за пределы экономических и становятся вопросами социальной и политической стратегии, поскольку оказывают непосредственное влияние на здоровье нации. В структуре продовольственных товаров молочная продукция занимает доминирующее значение [404, с.49]. Особенно актуально данная проблема стоит в настоящее время на Донбассе, когда стратегия развития молокоперерабатывающих предприятий меняет свои ориентиры и ресурсно-сырьевую базу.

Сегодня, основная задача предприятий молокоперерабатывающей области – это стабильное и бесперебойное обеспечение населения молоком и продукцией его переработки. Данный процесс часто бывает малоэффективным ввиду отсутствия системы целей, предусматривающих максимальное использование имеющихся возможностей и активное противостояние возможным угрозам. Угрозами для предприятия данной области являются возможности появления новых конкурентов, рост продажи товаров-заменителей, замедление роста рынка, рост конкурентного давления, неблагоприятные демографические изменения и прочее [526, с. 40]. Это подчеркивает факт того, что исследованию потенциала развития молокоперерабатывающих предприятий необходимо уделять особое внимание.

К основным продуктам питания, которые изготавливают и реализуют молокоперерабатывающие предприятия относят: молоко обработанное редкое, масло сливочное, сыр свежий и сыр кисломолочный, сыры жирные и кисломолочные продукты.

В таблице 4.11 систематизирована информация, позволяющая судить о динамике производства основных видов продукции молокоперерабатывающими предприятиями страны за 2014 – 2015 г.г. [406].

Таблица 4.11 – Структура и динамика производства основной продукции молокоперерабатывающими предприятиями Донбасса за 2014 – 2015 г.г.

№ п/п	Виды продукции	Объем производства тыс. т.		Темп роста, %	Абс. откл. (+,-)
		2014 г.	2015 г.		
1	Молоко обработанное редкое	851	811	95,3	-40,0
2	Масло сливочное	115	82,6	71,8	-32,4
3	Сыр свежий нефер. и сыр кисломолочный	79,4	80,4	101,3	+1,0
4	Сыры жирные	268	201	75,0	-67,0
5	Продукты кисломолочные	481	472	98,1	-9,0
	Всего	1794,4	1647	91,8	-147,4

Данные, представленные в таблицы 4.11 говорят о том, что за анализируемый период объем производства молока и молочной продукции на Донбассе снизился на 8,2 % или на 147,4 тыс.т. Это говорит об отрицательном влиянии на отрасль политического кризиса последних лет.

Апробация методики потенциалогического анализа организованности и функциональных связей будет осуществляться с использованием данных, официально размещенных на сайте *smida.gov.ua* [408] за 2014 – 2015 г.г.

Анализ информации, представленный на сайте *smida.gov.ua* относительно молокоперерабатывающих предприятий Донбасса говорит о том, что в целом на сайте представлена информацию про 126 молокоперерабатывающих предприятий, из которых 30 – за период с 2013 г. по 2015 г. перестали размещать официальную информацию. Это говорит о том, что некоторые предприятия прекратили свою деятельность в связи с потерей Российского рынка сбыта, так как остались за пределами Донецкой Народной Республики.

В целом, из 31 предприятия молокоперерабатывающей отрасли по состоянию на начало 2015 г. только 8 – имеют прибыль, 5 – ликвидировали убытки и получили прибыль, 18 так и остались убыточными. Это подчеркивает необходимость развития и повышения эффективности предпринимательской деятельности молокоперерабатывающими предприятиями, а особенно поиска дополнительных резервов потенциала ее роста.

Для подтверждения данного факта в рамках исследования было проведено экспертное независимое анкетирование собственников и топ-менеджеров молокоперерабатывающих предприятий Донбасса. Целью анкетирования стала необходимость выяснить на развитие, каких видов потенциала нацелен аппарат управления молокоперерабатывающих предприятий страны. Результаты анкетирования систематизированы в таблице 4.12. Они позволяют сделать вывод, что из предложенного перечня видов потенциала предприятия первоочередное значение для собственника или руководства молокоперерабатывающего предприятия имеет анализ:

потенциала систем управления – средний балл 90 (самый высокий);

кадрового потенциала, потенциала взаимодействующих процессов с максимальной ориентацией на экономический потенциал – каждый из видов потенциала получил по 85 баллов.

С небольшим отрывом от данных видов потенциала идут экономический, потенциал организованности, функциональных связей (максимально – 80 баллов); потенциал развития, совершенствования и инновационный потенциал и др. – 75 баллов.

Только два вида потенциала, а именно социологический и природно-экологический получили меньше всего баллов (55 баллов) и это вполне объяснимо, так данным объектам не на каждом молокоперерабатывающем предприятии Донбасса уделяется достаточное внимание.

Таблица 4.12 – Результаты анкетирования молокоперерабатывающих предприятий Донбасса на предмет целесообразности проведения ими потенциалогического анализа в 2014 г. (дистанционное анкетирование)

№ п/п	Название молокоперерабатывающего предприятия	Объекты потенциалогического анализа													
		Потенциал организованности	Потенциал системы управления	Кадровый потенциал	Потенциал функциональных связей	Потенциал взаимодействующих процессов	Технологический потенциал	Экономический потенциал	Социологический потенциал	Природно-экологический потенциал	Потенциал развития и совершенствования	Потенциал возможностей	Инновационный потенциал	Инвестиционный потенциал	Кредитный потенциал
Предприятия Донецкой Народной Республики															
1	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»	90	80	90	80	90	60	90	40	70	90	90	90	85	85
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»	90	90	90	80	80	70	80	40	70	90	90	80	80	80
3	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»	80	80	80	70	70	80	80	60	60	70	80	70	70	70
4	ЧАО «Донмолоко»	60	60	90	70	80	80	80	30	40	50	90	90	90	80
5	ЧАО «Горловский молочный завод»	90	70	90	80	90	70	90	50	40	80	90	80	70	70
6	ЧАО «Геркулес»	70	80	90	60	90	80	90	40	40	90	90	90	90	90
7	ЧАО «Горезский молокозавод»	80	90	80	70	80	70	80	50	50	90	80	90	90	90
8	ЧАО «Шахтерскмолоко»	80	90	80	80	90	70	90	50	40	80	80	90	90	80
9	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»	90	80	90	80	80	70	80	50	40	80	90	90	80	80
10	ЧАО «Тельмановский молокозавод»	80	70	80	70	90	80	90	30	70	90	100	90	80	80

Окончание таблицы 4.12

№ п/п	Название молокоперерабатывающего предприятия	Объекты потенциалогического анализа													
		Потенциал организованности	Потенциал системы управления	Кадровый потенциал	Потенциал функциональных связей	Потенциал взаимодействующих процессов	Технологический потенциал	Экономический потенциал	Социологический потенциал	Природно-экологический потенциал	Потенциал развития и совершенствования	Потенциал возможностей	Инновационный потенциал	Инвестиционный потенциал	Кредитный потенциал
Предприятия на территории под контролем Украины															
11	ЧАО «Славмолоко»	80	60	90	70	90	60	90	30	40	90	90	90	80	80
12	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»	90	90	80	80	90	60	80	50	70	80	90	90	90	90
13	ЧАО «Мариупольский гормолокозавод»	80	70	80	60	80	80	90	50	50	80	90	90	40	70
14	ЧАО «Селидовский молокозавод»	90	80	80	80	80	90	90	70	30	70	70	80	70	70
15	ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»	70	80	90	90	70	80	80	70	50	50	70	50	50	60
16	ЧАО «Краснолиманмолоко»	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
17	ЧАО «Демидовмолоко»	70	70	80	70	70	90	90	90	70	70	70	50	50	70
18	ЧАО «Краматорский молокозавод»	80	70	90	60	90	70	90	70	30	40	40	50	50	30
19	ЧАО «Артемковский молокозавод»	70	80	90	70	90	70	90	40	40	80	90	80	80	70
20	ЧАО «Часовярский молокозавод» (Б – 2014 г.)	70	80	80	70	80	80	80	40	60	90	90	90	80	90
	Средний балл	80	90	85	80	85	75	85	55	55	80	85	80	75	75

Делая обобщающий вывод можно говорить о том, что собственники всех исследуемых молокоперерабатывающих предприятий Донбасса подтвердили свою заинтересованность в проведении потенциологического анализа на предприятии.

Средний балл результатов оценки целесообразности проведения анализа потенциала предприятия и его структурных составляющих составил 80 баллов, что подтверждает прикладную значимость проводимого исследования.

Перейдем к апробации методики потенциологического анализа организованности и функциональных связей 20 молокоперерабатывающих предприятий.

Данные структурные составляющие потенциала предприятия при оценке целесообразности в среднем набрали по 80 баллов, что свидетельствует о высокой степени заинтересованности собственников к данным объектам анализа.

Методика количественного анализа потенциала организованности ЭС апробирована по данным 20 молокоперерабатывающих предприятий за период 2014 – 2015 г.г.

Анализ проводился по направлениям:

1. Оценка основных показателей деятельности ЭС.
2. Оценка компетенций управленческого персонала в контексте определения уровня потенциала организованности.
3. Оценка компетенций кадров в контексте определения уровня потенциала организованности.
4. Оценка социальной ответственности.

В качестве обобщенной оценки формируется корреляционная матрица количественного потенциологического анализа потенциала организованности ЭС.

Таблица 4.13 – Количественный потенциалогический анализ организованности молокоперерабатывающих предприятий за 2014 – 2015 г.г.

№ п/п	Название предприятия	Оценка основных показателей деятельности ЭС		Критерий модальности 2015 / 2014 г.г.	Оценка компетенций управленческого персонала в контексте определения уровня потенциала организованности		Критерий модальности 2015 / 2014 г.г.	Оценка компетенций кадров в контексте определения уровня потенциала организованности		Критерий модальности 2015 / 2014 г.г.	Оценка социальной ответственности		Критерий модальности 2015 / 2014 г.г.	Корреляционная матрица количественного потенциалогического анализа потенциала организованности		Критерий модальности 2015 / 2014 г.г.
		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.	
1	ЧАО «Славмолоко»	1,21	1,18	P	0,64	0,7	P	0,78	0,62	P	0,78	0,62	P	0,89	0,87	P
		1,2	0,95	P	0,67	0,62	P	0,58	0,73	P	0,58	0,73	P	0,85	0,8	P
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»	0,98	1,1	P	0,57	0,57	P	0,85	1,0	P	0,84	0,88	P	0,81	0,89	P
		0,8	1,62	P	0,51	0,51	P	0,85	0,95	P	0,86	0,86	P	0,76	0,8	P/BГ
3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»	0,97	1,07	P	0,5	0,5	H	0,8	0,85	H	0,82	0,86	P	0,77	0,82	P
		0,64	1,27	P	0,47	0,5	H	0,75	0,75	H	0,8	0,82	P	0,67	0,84	P
4	ЧАО «Конст-ский гормо-д»	0,92	1,02	P	0,5	0,5	H	0,8	0,85	H	0,74	0,8	P	0,74	0,79	P
		0,79	0,71	H	0,47	0,5	H	0,75	0,75	H	0,76	0,78	P	0,7	0,69	P
5	ЧАО «Мариупольский мол. з-д»	1,01	1,02	P	0,63	0,63	H	0,8	0,8	P	0,86	0,88	P	1,08	0,83	P
		-0,1	-1,7	H	0,57	0,53	H	0,9	0,81	P	0,84	0,79	P	0,55	0,1	H
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»	0,97	0,92	P	0,51	0,52	H	0,8	0,85	H	0,74	0,8	P	0,76	0,77	H
		0,43	0,57	H	0,45	0,5	H	0,75	0,75	H	0,76	0,78	P	0,6	0,65	H
7	ЧАО «Селидовский молокозавод»	0,92	0,96	P	0,52	0,57	P	0,7	0,7	P	0,74	0,8	P	0,72	0,76	P
		1,07	0,07	B↓	0,45	0,35	B↓	0,95	1,7	B	0,72	0,72	P	0,8	0,71	P
8	ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»	0,92	0,96	P	0,41	0,57	P	0,7	0,7	P	0,72	0,72	P	0,55	0,59	P
		0,25	0,81	B	0,15	0,35	B↓	0,65	0,65	P	0,7	0,7	P	0,25	0,5	B
9	ЧАО «Донмолоко»	0,68	0,7	P	0,42	0,42	P	0,7	0,7	P	0,66	0,7	P	0,62	0,63	P
		0,781	0,26	B↓	0,15	0,35	B↓	0,7	0,65	P	0,7	0,7	P	0,157	0,49	B↓
10	ЧАО «Часовярс-кий молокозавод»															B↓

Окончание таблицы 4.13

№ п/п	Название предприятия	Оценка основных показателей деятельности ЭС		Критерий модальности 2015 / 2014 г.г.	Оценка компетенций управленческого персонала в контексте определения уровня потенциала организованности		Критерий модальности 2015 / 2014 г.г.	Оценка компетенций кадров в контексте определения уровня потенциала организованности		Критерий модальности 2015 / 2014 г.г.	Оценка социальной ответственности		Критерий модальности 2015 / 2014 г.г.	Корреляционная матрица количественного потенциологического анализа потенциала организованности		Критерий модальности 2015 / 2014 г.г.
11	ЧАО «Демидовмолоко»	0,94	0,94	P	0,41	0,41	P	0,8	0,85	P	0,93	0,96	P	0,77	0,69	P
		0,61	0,5	H	0,36	0,36	B	0,85	0,95	P	0,95	0,87	P	0,7	0,67	P
12	ЧАО «Краматорский мол-д»	1,18	1,2	P	0,64	0,7	P	0,78	0,62	P	0,93	0,96	P	0,88	0,87	P
		0,24	-1,4	B	0,67	0,62	P	0,58	0,73	P	0,95	0,87	P	0,61	0,21	B
13	ЧАО «Горловский молочный завод»	0,9	0,92	P	0,5	0,5	H	0,8	0,85	H	0,82	0,86	P	0,76	0,78	P
		0,1	-2,4	H	0,47	0,5	H	0,75	0,75	H	0,8	0,82	P	0,53	-0,1	B
14	ЧАО «Артемковский молокозавод»	0,73	1,02	P	0,5	0,5	P	0,8	0,85	H	0,74	0,8	P	0,69	0,7	P
		0,83	-4,42	B↓	0,47	0,5	P	0,75	0,75	H	0,76	0,78	P	0,7	-0,6	B↓
15	ЧАО «Геркулес»	0,78	0,78	P	0,51	0,52	H	0,8	0,85	H	0,74	0,8	P	0,71	0,63	P
		0,51	-20,3	B↓	0,45	0,5	H	0,75	0,75	H	0,76	0,78	P	0,62	-4,57	B↓
16	ЧАО «Краснолиманмолоко»	0,9	0,92	P	0,41	0,57	P	0,7	0,7	P	0,72	0,72	P	0,68	0,73	P
		0,34	-0,39	B	0,15	0,35	B↓	0,65	0,65	P	0,7	0,7	P	0,46	0,37	B
17	ЧАО «Горезский молокозавод»	0,86	0,9	P	0,51	0,52	H	0,8	0,85	H	0,74	0,8	P	0,73	0,76	P
		2,82	0,37	B	0,45	0,5	H	0,75	0,75	H	0,76	0,78	P	1,2	0,6	B
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»	0,88	0,88	P	0,64	0,7	P	0,78	0,62	P	0,93	0,96	P	0,8	0,8	P
		0,6	0,48	B	0,67	0,62	P	0,58	0,73	P	0,95	0,87	P	0,7	0,68	P
19	ЧАО «Амвросиевский мол-д»	0,88	0,88	P	0,52	0,57	P	0,7	0,7	P	0,74	0,8	P	0,71	0,73	P
		-0,21	-0,39	B↓	0,45	0,35	B↓	0,95	1,7	B	0,72	0,72	P	0,48	0,6	P
20	АО «Гельмановский молокозавод»	0,88	0,89	P	0,41	0,57	P	0,7	0,7	P	0,72	0,72	P	0,68	0,72	P
		0,62	0,75	H	0,15	0,35	B↓	0,65	0,65	P	0,7	0,7	P	0,53	0,61	P

Результаты анализа, приведенного в таблице 4.13, позволяют говорить о том, что:

шесть молокоперерабатывающих предприятий (ЧАО «Славмолоко»; ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»; ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2; ЧАО «Константиновский гормолокозавод»; ЧАО «Селидовский молокозавод»; ЧАО «Демидовмолоко») имеют стабильный уровень реализации потенциала организованности, по мнению руководства, отвечающий «реальному» модальному критерию. Количественный показатель уровня потенциала организованности предприятий имеет модальную амплитуду от 0,67 до 1,08. Данные экономические системы находятся на уровне потенциации «деконструкция», что говорит о постоянном развитии потенциала предприятия, поиске новых потенций развития, использовании прогрессивных методов в организационном и управленческом аспектах;

ЧАО «Макеевский гормолокозавод»; ЧАО «Краматорский молокозавод»; АО «Торезский молокозавод»; ЧАО «Краснолиманмолоко»; ЧАО «Шахтерскмолоко»; ЧАО «Амвросиевский молокозавод»; АО «Тельмановский молокозавод» имеют значения количественного показателя уровня потенциала организованности от 0,53 до 0,76. Данные молокоперерабатывающие предприятия в своем большинстве соответствуют «необходимому» уровню критерия модальности и находятся на стадии потенциации – структуризация. То есть, данные предприятия имеют скрытые потенции развития своей организованности, но в настоящее время смогли реализовать только явные возможности. Данным предприятиям требуется помощь в поиске потенций роста потенциала организованности;

оставшиеся семь молокоперерабатывающих предприятий относятся к критерию модальности «возможное» и имеют значение количественного показателя потенциала организованности – 4,57 до 0,69. Согласно действия эффекта модального круговорота они переходят от направления потенциации «конструирование» на стадию «структуризации» или «деконструкции». Такое положение вещей говорит о том, что данным предприятиям для эффективной

деятельности безотлагательным образом требуются новые потенциалы организованности.

Собственники данных предприятий понимают необходимость изменения организационной структуры, возможной смены топ-менеджеров, введения новых функциональных подразделений и др.

Старая организационная структура управления предприятиями стала малоэффективной в достижении поставленных целей.

Таким образом, проведенный количественный потенциалогический анализ организованности исследуемых молокоперерабатывающих предприятий позволяет говорить о том, что в отличие от традиционных методов анализа данный вид основан на мнении субъекта относительно состояния объекта, что позволяет выявить четкий вектор развития предприятия.

Кроме этого, он направлен на поиск потенциалов, которые реализуются, могут реализовываться или будут реализованы в ближайшей перспективе.

Привлечение независимых экспертов позволяет повысить эффективность анализа, так как дает возможность по новому взглянуть на потенциал организованности, выявить потенциалы развития и снизить риски влияния отрицательных факторов на эффективность организационной структуры предприятия.

В таблице 4.14 рассчитаем показатель $KM(no)$, что даст возможность получить информацию о направлениях потенциации исследуемых предприятий.

Информация, представленная в таблице 4.14 свидетельствует о том, что 10 молокоперерабатывающих предприятий находятся на направлении потенциации – «деконструкция», то есть постоянно развивают свой потенциал; 2 предприятия определили свое направление потенциации как – «структуризация», то есть руководство данных предприятий считает, что свой потенциал нужно развивать постепенно с целью устранения необходимых негативных колебаний в рамках ЭС и 8 предприятий – определили свое направление потенциации как «конструирование», при чем 4 из 8 предприятий оценивают потенциал своего развития негативно.

Таблица 4.14 – Расчет показателя $KM(no)$ потенциала организованности и определение соответствующих направлений потенциации молокоперерабатывающих предприятий Донбасса за 2014 – 2015 г.г.

№ п/п	Название предприятия	$KM(no)$ по I направле- нию		Направление потенциации	$KM(no)$ по II направле- нию		Направление потенциации	$KM(no)$ по III направле- нию		Направление потенциации	$KM(no)$ по IV направле- нию		Направление потенциации	$KM(no)$ общий		Направление потенциации
		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.	
1	ЧАО «Славмолоко»	0,99	0,81	Д	1,04	0,88	Д	0,74	1,17	Д	0,74	1,17	Д	0,95	0,92	Д↑
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»	0,82	1,47	Д	0,89	0,89	Д	0,85	0,95	Д	1,02	1,02	Д	0,94	1,1	Д↑
3	«Донецкий гормолокозавод № 2»	0,65	1,18	Д	0,94	1,0	С	0,95	0,92	С	0,97	0,95	Д	0,87	1,02	Д↑
4	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»	0,86	0,69	С	0,94	0,5	С	0,93	0,88	С	1,02	0,97	Д	0,95	0,98	Д
5	ЧАО «Мариупольский гормолокозавод»	-0,09	-1,7	С	0,9	0,84	С	1,12	1,01	Д	0,97	0,89	Д	0,51	0,12	С
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»	0,44	0,62	С	0,88	0,96	С	0,94	0,88	С	1,02	0,98	Д	0,78	0,84	С
7	ЧАО «Селидовский молокозавод»	1,16	0,07	К↓	0,86	0,61	К↓	1,35	2,4	К↑	0,97	0,9	Д	1,11	0,93	Д↑

Окончание таблицы 4.14

№ п/п	Название предприятия	KM(no) по I направле- нию		Направлен ие	KM(no) по II направле- нию		Направлен ие	KM(no) по III направле- нию		Направлен ие	KM(no) по IV направле- нию		Направлен ие	KM(no) общий		Направлен ие
8	ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»	-0,27	0,84	К↑	0,36	0,61	К	0,92	0,92	Д	0,97	0,97	Д	0,45	0,85	К
9	ЧАО «Донмолоко»	-11,5	0,37	К	0,35	0,83	К	1,0	0,93	Д	1,06	1,0	Д	-2,5	0,77	К
10	ЧАО «Часовярский молокозавод»													0	0	К↓
11	ЧАО «Демидовмолоко»	0,64	0,53	С	0,87	0,87	К	1,06	1,12	Д	1,02	0,91	Д	0,9	0,97	Д
12	ЧАО «Краматорский м-д»	0,2	-1,16	К	1,04	0,88	Д	0,74	1,17	Д	1,02	0,9	Д	0,69	0,24	К
13	ЧАО «Горловский м-д»	0,9	-2,6	С	0,94	1,0	С	0,93	0,88	С	0,97	0,95	Д	0,69	- 0,12	К↓
14	ЧАО «Артемовский молокозавод»	1,13	-4,3	К↓	0,94	1,0	Д	0,93	0,88	С	1,02	0,98	Д	1,01	- 0,85	К↓
15	ЧАО «Геркулес»	0,65	-26,0	К↓	0,88	0,96	С	0,93	0,88	С	1,02	0,97	Д	0,87	-7,2	К↓
16	ЧАО «Краснолиманмолоко»	0,37	-0,42	К↓	0,36	0,61	К	0,92	0,92	Д	0,97	0,97	Д	0,68	0,5	К
17	АО «Горезский м-д»	3,27	0,41	К	0,88	0,96	Д	0,93	0,88	Д	1,02	0,98	Д	1,64	0,78	Д
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»	0,68	0,54	К	1,04	0,88	Д	0,74	1,17	Д	1,02	0,9	Д	0,88	0,85	Д
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»	-0,23	-0,44	К↓	0,86	0,61	К↓	1,4	2,4	К	0,97	0,9	Д	0,67	0,82	Д
20	АО «Тельмановский молокозавод»	0,7	0,84	С	0,36	0,61	К	0,92	0,92	Д	0,97	0,97	Д	0,78	0,85	Д

Полученные результаты потенциалогического анализа организованности позволяют сделать вывод о том, что особое внимание необходимо обращать на качественные характеристики основных составляющих управленческого и кадрового потенциалов.

В таблице 4.15 рассчитаем показатель модальной количественно-качественной оценки потенциала организованности (*ИМО*) молокоперерабатывающих предприятий за исследуемый период.

Таблица 4.15 – Расчет показателя *ИМО* потенциала организованности и определение соответствующих направлений потенции молокоперерабатывающих предприятий Донбасса за 2014 –2015 г.г.

№ п/п	Название предприятия	<i>КМ(по)</i> общий		Направление потенции	<i>ЭМО</i>		Направление потенции	<i>ОМ</i>		Направление потенции
		2014 г.	2015 г.		2014 г.	2015г.		2014г.	2015 г.	
1	ЧАО «Славмолоко»	0,95	0,92	Д↑	0,65	0,68	Д	0,62	0,63	Д↑
2	«Донецкий гормолокозавод № 1»	0,94	1,1	Д↑	0,65	0,69	Д	0,61	0,76	Д↑
3	«Донецкий гормолокозавод № 2»	0,87	1,02	Д↑	0,6	0,61	С	0,52	0,62	Д↑
4	ЧАО «Константиновский молокозавод»	0,95	0,98	Д	0,69	0,71	С	0,66	0,7	Д
5	ЧАО «Мариупольский гормолокозавод»	0,51	0,12	С	0,5	0,55	С	0,26	0,1	С
6	ЧАО «Макеевский г-д»	0,78	0,84	С	0,52	0,53	С	0,41	0,44	С
7	ЧАО «Селидовский м-д»	1,11	0,93	Д↑	0,8	0,79	К↓	0,89	0,74	Д↑
8	ЧАО « Велико- Новоселковский м-д»	0,45	0,85	К	0,45	0,6	К	0,2	0,51	К
9	ЧАО «Донмолоко»	-2,5	0,77	К	0,66	0,5	К	-1,65	0,39	К
10	ЧАО «Часовярский м-д»	0	0	К↓	0,2	0,2	К↓	0,2	0,2	К↓
11	ЧАО «Демидовмолоко»	0,9	0,97	Д	0,68	0,69	К	0,61	0,67	Д
12	ЧАО «Краматорский м-д»	0,69	0,24	К	0,55	0,54	Д	0,38	0,13	К

Окончание таблицы 4.15

№ п/п	Название предприятия	КМ(по) общий		Направление потенциации	ЭМО		Направление потенциации	ОМ		Направление потенциации
		2014 г.	2015 г.		2014 г.	2015 г.		2014 г.	2015 г.	
13	ЧАО «Горловский м-д»	0,69	-0,12	К↓	0,5	0,56	С	0,4	-0,1	К↓
14	ЧАО «Артемовский м-д»	1,01	-0,85	К↓	0,65	0,55	Д	0,66	-0,5	К↓
15	ЧАО «Геркулес»	0,87	-7,2	К↓	0,66	0,55	С	0,58	-3,9	К↓
16	ЧАО «Краснолиманмолоко»	0,68	0,5	К	0,56	0,68	К	0,38	0,34	К
17	ЧАО «Горезский молокозавод»	1,64	0,78	Д	0,65	0,6	Д	1,07	0,47	Д
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»	0,88	0,85	Д	0,55	0,56	Д	0,55	0,56	Д
19	ЧАО «Амвросиевский м- д»	0,67	0,82	Д	0,6	0,6	К↓	0,6	0,6	К↓
20	АО «Тельмановский м-д»	0,78	0,85	Д	0,61	0,65	К	0,61	0,65	К

В таблице 4.15 представлены обобщенные результаты потенциологического анализа потенциала организованности молокоперерабатывающих предприятий Донбасса. Данные показатели будут нужны при апробации методики анализа совокупного потенциала молокоперерабатывающих предприятий.

По аналогии с проведенным анализом потенциала организованности в таблице 4.16 проанализируем потенциал функциональных связей и рассчитаем количественные показатели: конечных результатов основной деятельности предприятия; оценки компетенций аппарата управления; оценки компетенций кадров; оценки социальной ответственности.

Таблица 4.16 – Количественный потенциологический анализ функциональных связей молокоперерабатывающих предприятий за 2014 – 2015 г.г.

№ п /	№ п п	Название предприятия	Оценка основных показателей деятельности ЭС		Критерий модальности 2015 / 2014 г.г.	Оценка компетенций управленческого персонала в контексте определения уровня потенциала функциональных связей		Критерий модальности 2015 / 2014 г.г.	Оценка компетенций кадров в контексте определения уровня потенциала функциональных связей		Критерий модальности 2015 / 2014 г.г.	Оценка социальной ответственности		Критерий модальности 2015 / 2014 г.г.	Корреляционная матрица количественного потенциологического анализа потенциала организованности		Критерий модальности 2015 / 2014 г.г.
			2014г.	2015г.		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.	
1	1	ЧАО «Славмолоко»	1,21	1,18	P	0,84	0,9	P	0,78	0,62	P	0,78	0,62	P	0,9	0,83	B
			1,2	0,95	P	0,7	0,72	P	0,58	0,73	P	0,58	0,73	P	0,77	0,78	P
2	2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»	0,98	1,1	P	0,77	0,77	P	0,85	1,0	P	0,84	0,88	P	0,86	0,94	P
			0,8	1,62	P	0,61	0,71	P	0,85	0,95	P	0,86	0,86	P	0,78	1,04	P/B↑
3	3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»	0,97	1,07	P	0,7	0,7	H	0,8	0,85	H	0,82	0,86	P	0,82	0,87	H
			0,64	1,27	P	0,7	0,8	H	0,75	0,75	H	0,8	0,82	P	0,72	0,91	P
4	4	ЧАО «Констан- тиновский гор-д»	0,92	1,02	P	0,7	0,7	H	0,8	0,85	H	0,74	0,8	P	0,79	0,84	P
			0,79	0,71	H	0,7	0,8	H	0,75	0,75	H	0,76	0,78	P	0,75	0,76	M
5	5	ЧАО «Мариуполь- ский мол. конс. з-д»	1,01	1,02	P	0,8	0,8	H	0,8	0,8	P	0,86	0,88	P	0,86	0,88	P
			-0,1	-1,7	H	0,7	0,9	H	0,9	0,81	P	0,84	0,79	P	0,55	0,2	H
6	6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»	0,97	0,92	P	0,8	0,8	H	0,8	0,85	H	0,74	0,8	P	0,83	0,84	H
			0,43	0,57	H	0,5	0,5	H	0,75	0,75	H	0,76	0,78	P	0,61	0,65	H
7	7	ЧАО «Селидовский молокозавод»	0,92	0,96	P	0,6	0,7	P	0,7	0,7	P	0,74	0,8	P	0,74	0,79	P
			1,07	0,07	B↓	0,5	0,5	B↓	0,95	1,7	B	0,72	0,72	P	0,81	0,59	P
8	8	ЧАО «Велико- Новоселковский молокозавод»	0,92	0,96	P	0,8	0,7	P	0,7	0,7	P	0,72	0,72	P	0,79	0,77	P
			0,25	0,81	B	0,5	0,5	B↓	0,65	0,65	P	0,7	0,7	P	0,4	0,67	B
9	9	ЧАО «Донмолоко»	0,68	0,7	P	0,4	0,4	P	0,7	0,7	P	0,66	0,7	P	0,62	0,63	P
			0,781	0,26	B↓	0,5	0,5	B↓	0,7	0,65	P	0,7	0,7	P	-15	0,1	B↓
10	10	ЧАО «Часовяр-ский МО-д»														B↓	
																	B↓

Окончание таблицы 4.16

№ п/п	Название предприятия	Оценка основных показателей деятельности ЭС		Критерий модальности 2015 / 2014 г.г.	Оценка компетенций управленческого персонала в контексте определения уровня потенциала функциональных связей		Критерий модальности 2015 / 2014 г.г.	Оценка компетенций кадров в контексте определения уровня потенциала функциональных связей		Критерий модальности 2015 / 2014 г.г.	Оценка социальной ответственности		Критерий модальности 2015 / 2014 г.г.	Корреляционная матрица количественного потенциологического анализа потенциала организованности		Критерий модальности 2015 / 2014 г.г.
		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.	
11	ЧАО «Демидовмоло-ко»	0,94	0,94	P	0,51	0,51	P	0,8	0,85	P	0,93	0,96	P	0,8	0,82	P
		0,61	0,5	H	0,66	0,66	B	0,85	0,95	P	0,95	0,87	P	0,77	0,75	P
12	ЧАО «Краматорский м-д»	1,18	1,2	P	0,6	0,7	P	0,78	0,62	P	0,93	0,96	P	0,87	0,87	B
		0,24	-1,4	B	0,7	0,8	P	0,58	0,73	P	0,95	0,87	P	0,62	0,25	B
13	ЧАО «Горловский молочный завод»	0,9	0,92	P	0,6	0,6	H	0,8	0,85	H	0,82	0,86	P	0,78	0,8	P
		0,1	-2,4	H	0,7	0,8	H	0,75	0,75	H	0,8	0,82	P	0,58	-0,1	B
14	ЧАО «Артемковский молокозавод»	0,73	1,02	P	0,7	0,7	P	0,8	0,85	H	0,74	0,8	P	0,75	0,84	P
		0,83	-4,42	B↓	0,7	0,7	P	0,75	0,75	H	0,76	0,78	P	0,76	-0,9	B↓
15	ЧАО «Геркулес»	0,78	0,78	P	0,8	0,7	H	0,8	0,85	H	0,74	0,8	P	0,78	0,78	P
		0,51	-20,3	B↓	0,5	0,5	H	0,75	0,75	H	0,76	0,78	P	0,63	-1,2	B↓
16	ЧАО «Краснолиман-молоко»	0,9	0,92	P	0,6	0,6	P	0,7	0,7	P	0,72	0,72	P	0,73	0,74	P
		0,34	-0,39	B	0,4	0,35	B↓	0,65	0,65	P	0,7	0,7	P	0,52	0,51	M
17	ЧАО «Горезский молокозавод»	0,86	0,9	P	0,4	0,5	H	0,8	0,85	H	0,74	0,8	P	0,7	0,77	P
		2,82	0,37	B	0,5	0,5	H	0,75	0,75	H	0,76	0,78	P	1,2	0,6	B
18	ЧАО «Шахтерск-молоко»	0,88	0,88	P	0,6	0,7	P	0,78	0,62	P	0,93	0,96	P	0,79	0,77	P
		0,6	0,48	B	0,7	0,6	P	0,58	0,73	P	0,95	0,87	P	0,71	0,63	P
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»	0,88	0,88	P	0,6	0,7	P	0,7	0,7	P	0,74	0,8	P	0,75	0,77	P
		-0,21	-0,39	B↓	0,5	0,5	B↓	0,95	1,7	B	0,72	0,72	P	0,48	0,63	P
20	АО «Тельмановский молокозавод»	0,88	0,89	P	0,6	0,7	P	0,7	0,7	P	0,72	0,72	P	0,73	0,75	B
		0,62	0,75	H	0,5	0,5	B↓	0,65	0,65	P	0,7	0,7	P	0,62	0,65	B

Как и при анализе потенциала организованности в проведении анализа принимали участие собственники молокоперерабатывающих предприятий, чьи мнения нашли отражение при определении критериев модальности.

То есть, каждое из представленных направлений оценивается по критериям модальности «реально», «необходимо» и «возможно».

Частично данные, представленные в таблице 4.16, уже рассматривались в контексте потенциала организованности. В то же время следует отметить, что в рамках потенциологического анализа функциональных связей собственники молокоперерабатывающих предприятий несколько иначе оценили потенциал системы управления и кадровый потенциал предприятия. Это говорит о том, что с момента анализа потенциала организованности собственники предприятий выявили скрытые потенции и активно разрабатывают пути развития новых возможностей.

Апробация матричного метода будет осуществлена позднее при выработке путей совершенствования методики анализа потенциала ЭС.

Таким образом, в данном параграфе проведена апробация методики потенциологического анализа потенциалов организованности и функциональных связей экономических систем молокоперерабатывающей отрасли Донбасса в целом и Донецкой Народной Республики в частности.

Сделан вывод о необходимости дальнейшего развития анализа данных структурных составляющих в системе реально функционирующих молокоперерабатывающих ЭС.

4.3 Анализ потенциала взаимодействующих процессов экономических систем

В данном параграфе будет проведена апробация методики анализа потенциала взаимодействующих процессов, его основных структурных составляющих и элементов. Для повышения степени эффективности ее применения в основу положим универсальную организационную модель методики потенциалогического анализа (предложена в разделе 3 исследования). В данном параграфе в таблице 4.17 охарактеризуем основные элементы организационной модели анализа потенциала взаимодействующих процессов.

Таблица 4.17 – Характеристика основных элементов модели методики потенциалогического анализа взаимодействующих процессов ЭС

№ п/п	Структурные элементы анализа	Содержание
1	Цель	Предоставить достоверную информацию о потенциале взаимодействующих процессов предприятия.
2	Задачи	1) анализ потенциала взаимодействующих процессов ЭС на основе финансовых коэффициентов; 2) анализ потенциала взаимодействующих процессов предприятия на основе вейвлет-анализа; 3) расчет обобщающего показателя потенциалогического анализа взаимодействующих процессов с использованием финансовых коэффициентов и вейвлет-анализа; 4) расчет обобщающего показателя анализа потенциала взаимодействующих процессов с ориентацией на теорию достижения поставленной цели и идею целесообразности; 5) расчет обобщающего показателя потенциалогического анализа взаимодействующих процессов с учетом факторов и потенциалов внутренней и внешней среды ЭС; 6) расчет обобщающего показателя анализа потенциала взаимодействующих процессов включающих обобщающие показатели анализа потенциала организованности и функциональных связей ЭС. 7)

Окончание таблицы 4.17

№ п/п	Структурные элементы анализа	Содержание
3	Объекты	Экономические, технологические, производственные процессы ЭС, природно-экологическая составляющая, социальные процессы.
4	Субъекты	Линейные и функциональные топ-менеджеры, аналитики, внутренние аудиторы, инвесторы, консалтинговые центры, независимые рейтинговые агентства, банковские учреждения и другие независимые эксперты.
5	Организационное обеспечение	Совокупность норм, правил, регламентов, стандартов.
6	Информационное обеспечение	Данные публичной бухгалтерской отчетности, анкеты.
7	Методические приемы	Анализ, синтез, группировка, теория нечетких множеств, экономико-математические модели, кластерные модели, интегральные показатели.
8	Технические средства оценки	Использование компьютерной техники и современных IT технологий в процессе реализации потенциологического анализа взаимодействующих процессов ЭС.
9	Исходная результативная информация.	Акт-отчет по результатам анализа
10	Пользователи	Владельцы и руководители предприятий, инвесторы, банковские учреждения и др.

Перейдем непосредственно к апробации методики анализа потенциала взаимодействующих процессов (таблица 4.18). Данные, представленные в таблице 4.18, свидетельствуют о том, что в рамках потенциологического анализа финансовое состояние предприятия может иметь семь основных проявлений: стабильное; достаточно стабильное; хорошее; удовлетворительное; нестабильное; предкризисное и кризисное.

Таблица 4.18 – Потенциологический анализ взаимодействующих процессов молокоперерабатывающих предприятий Донбасса на базе финансовых коэффициентов с учетом критериев модальности и направлений потенции за 2014 – 2015 г.г.

№ п/п	Молокоперерабатывающие предприятия	Вывод независимого эксперта относительно финансового состояния ЭС	Направление потенции и значение <i>ВП(ка)</i>						Критерий модальности 2014 г. → 2015 г.
			Структуризация (С)		Деконструкция (Д)		Конструирование (К)		
			2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	
1	ЧАО «Славмолоко»	стабильное финансовое состояние	0,6 (840/ 1400)	0,6 (840/ 1400)	0,7 (980/ 1400)	0,7 (980/ 1400)	0,75 (1050/ 1400)	0,8 (1120/ 1400)	P→M
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»	хорошее финансовое состояние	0,5	0,5	0,6	0,65	0,7	0,75	H→P
3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»	финансовое состояние удовлетворительное	0,4	0,4	0,4	0,45	0,5	0,6	H
4	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»	нестабильное финансовое состояние	0,3	0,35	0,4	0,45	0,2	0,3	H→P →B
5	ЧАО «Мариупольский молокозавод»	достаточно стабильное финансовое состояние	0,55	0,55	0,6	0,65	0,7	0,75	P
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»	предкризисное финансовое состояние	0,1	0,1	0,2	0,2	0,25	0,25	P →B
7	ЧАО «Селидовский молокозавод»	стабильное финансовое состояние	0,6	0,6	0,7	0,7	0,75	0,8	P →B
8	ЧАО «Велико-Новоселковский мол-д»	стабильное финансовое состояние	0,6	0,6	0,7	0,7	0,75	0,8	P →B
9	ЧАО «Донмолоко»	стабильное финансовое состояние	0,6	0,6	0,7	0,7	0,75	0,8	P →B
10	ЧАО «Краснолиманмолоко»	хорошее финансовое состояние	0,5	0,5	0,6	0,65	0,7	0,75	H→P

Окончание таблицы 4.18

№ п/п	Молокоперерабатывающие предприятия	Вывод независимого эксперта относительно финансового состояния ЭС	Направление потенциации и значение <i>ВП(ка)</i>						Критерий модальности 2014 г. → 2015 г.
			Структуризация (С)		Деконструкция (Д)		Конструирование (К)		
			2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	
11	ЧАО «Демидовмолоко»	кризисное финансовое состояние	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	Н - В↓
12	ЧАО «Краматорский молокозавод»	финансовое состояние удовлетворительное	0,4	0,45	0,5	0,6	0,4	0,4	Н
13	ЧАО «Горловский молочный завод»	Хорошее финансовое состояние	0,5	0,5	0,6	0,65	0,7	0,75	Н→Р
14	ЧАО «Артемовский молокозавод»	хорошее финансовое состояние	0,5	0,5	0,6	0,65	0,7	0,75	Н→Р
15	ЧАО «Геркулес»	стабильное финансовое состояние	0,6	0,6	0,7	0,7	0,75	0,8	Р →В
16	ЧАО «Часовярский молокозавод» (Б - 2014 г.)	кризисное финансовое состояние	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	В↓
17	АО «Горезский молокозавод»	предкризисное финансовое состояние	0,1	0,1	0,2	0,2	0,25	0,25	В →Р
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»	достаточно стабильное финансовое состояние	0,55	0,55	0,6	0,65	0,7	0,75	Р
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»	хорошее финансовое состояние	0,5	0,5	0,6	0,65	0,7	0,75	Н→Р
20	АО «Тельмановский молокозавод»	хорошее финансовое состояние	0,5	0,5	0,6	0,65	0,7	0,75	Н→Р

В группу молокоперерабатывающих предприятий:

со стабильным финансовым состоянием вошло 5 предприятий: ЧАО «Славмолоко», ЧАО «Селидовский молокозавод», ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод» и ЧАО «Донмолоко»;

с достаточно стабильным финансовым состоянием вошли 2 молокозавода – ЧАО «Мариупольский молокозавод» и ЧАО «Шахтерскмолоко»;

с хорошим финансовым состоянием вошли 5 предприятий: ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1», ЧАО «Краснолиманмолоко», ЧАО «Горловский молочный завод», ЧАО «Амвросиевский молокозавод» и ЧАО «Тельмановский молокозавод».

Используя данные таблицы 4.18, в таблице 4.19 сгруппируем исследуемые молокоперерабатывающие предприятия Донбасса по выбранным критериям проявления финансового состояния.

Таблица 4.19 – Группировка молокоперерабатывающих предприятий по критериям проявления финансового состояния

№ п/п	Финансовое состояние предприятия	Кол-во предприятий в группе	Название предприятий
1	стабильное	5	ЧАО «Славмолоко», ЧАО «Селидовский молокозавод», ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод» и ЧАО «Донмолоко»
2	достаточно стабильное	2	ЧАО «Мариупольский молокозавод», ЧАО «Шахтерскмолоко»
3	хорошее	6	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1», ЧАО «Краснолиманмолоко», ЧАО «Горловский молочный завод», ЧАО «Амвросиевский молокозавод», ЧАО «Тельмановский молокозавод», ЧАО «Артемковский молокозавод»
4	удовлетворительное	2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2», ЧАО «Краматорский молокозавод»
5	нестабильное	1	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»
6	предкризисное	2	ЧАО «Макеевский гормолокозавод», ЧАО «Горезский молокозавод»
7	кризисное	2	ЧАО «Демидовмолоко», ЧАО «Часовярский молокозавод»

Информация, представленная в таблице 4.19, свидетельствует о том, что используя результаты анализа финансового состояния, независимые эксперты распределили двадцать молокоперерабатывающих предприятий Донбасса по семи группам в зависимости от полученного результата. В качестве критериев распределения был взят традиционный подход интерпретаций результатов финансового анализа. По оценке независимых экспертов 15 молокоперерабатывающих предприятий имеют устойчивое финансовое состояние, а 5 недостаточно устойчивое.

Результаты проведенного финансового анализа кроме независимых экспертов были предоставлены собственникам и топ-менеджерам исследуемых предприятий. Результаты их оценки представлены в таблице 4.9. В таблице 4.20 обобщены результаты потенциалогического анализа взаимодействующих процессов.

Таблица 4.20 – Результаты потенциалогического анализа взаимодействующих процессов молокоперерабатывающих предприятий за 2014 – 2015 г.г.

№ п/п	Финансовое состояние предприятия	Значение ВП (ка)	Направление потенции	Критерий модальности
1	стабильное	0,8	К	$P \rightarrow V$ (от реального состояния к возможному)
2	достаточно стабильное	0,75	К	P (реальное)
3	хорошее	0,75	К	$H \rightarrow P$ (от необходимого к реальному)
4	удовлетворительное	0,6	Д	H (необходимо)
5	нестабильное	0,45	Д	$H \rightarrow P \rightarrow V$ (от необходимого к реальному и возможному)
6	предкризисное	0,25	К	$P \rightarrow V$ (от реального состояния к возможному) или $V \rightarrow P$ (от возможного состояния к реальному)
7	кризисное	0,1	С	$H \rightarrow V \downarrow$ (от необходимого к возможному (негативному) состоянию)

Информация, представленная в таблице 4.20, свидетельствует о том, что в рамках потенциологического анализа субъект оценки не нацелен на традиционную интерпретацию полученных результатов оценки финансового состояния предприятия, а выражает собственное когнитивное мнение, профессиональное суждение. Это проявляется в том, что обобщающий показатель результатов анализа финансового состояния, проводимого в рамках оценки потенциала взаимодействующих процессов, имеет свое направление потенциации и критерий модальности, что, в конечном итоге, влияет на процесс принятия управленческих решений.

По данным табл. 4.20 можно сделать вывод, что:

стабильному финансовому состоянию соответствуют: значение показателя $ВП(ка)$ на уровне 0,85; направление потенциации – конструирование; критерии модальности – от реального состояния к возможному;

достаточно стабильному финансовому состоянию соответствуют: значение показателя $ВП(ка)$ на уровне 0,75; направление потенциации – конструирование; критерий модальности – реально.

хорошему финансовому состоянию соответствуют: значение показателя $ВП(ка)$ на уровне 0,75; направление потенциации – конструирование; критерии модальности – от необходимого состояния к реальному;

удовлетворительному финансовому состоянию соответствуют: значение показателя $ВП(ка)$ на уровне 0,6; направление потенциации – деконструкция; критерий модальности – необходимо;

нестабильному, предкризисному и кризисному финансовому состоянию соответствуют: значение показателя $ВП(ка)$ на от 0,45 до 0,1; все три направления потенциации и все три критерия модальности. Нестабильное финансовое состояние вводит потенциал развития предприятия в состояние модального круговорота и какой будет выход из него зависит от когнитивных и профессиональных способностей собственника либо топ-менеджеров ЭС.

Отличительной особенностью такой интерпретации результатов финансового анализа в контексте потенциологического анализа является

возможность развить явные или выявить скрытые потенциалы развития ЭС, выработать стратегии ее роста, сформировать профессиональное суждение о состоянии объекта.

Таким образом, реализован первый этап анализа потенциала взаимодействующих процессов молокоперерабатывающих предприятий Донбасса за ряд лет. Следует отметить, что за его рамками остались такие важные, мало исследованные в настоящее время элементы как: социальный, политический и природно-экологический потенциалы. Это объясняется тем, что данные элементы не поддаются оценке методами финансовых коэффициентов. Выходом из сложившейся ситуации является поиск подходящей методики для их анализа, к которой по мнению ряда авторов [380 – 382] можно отнести методику вейвлет – анализа.

Базовая идея по применению методик вейвлет-анализа была сформулирована еще 200 лет тому, и принадлежит Фурье: аппроксимировать сложную функцию взвешенной суммой простых функций, каждая из которых выходит из одной функции прототипа. Функция-прототип выполняет роль строительного блока, а аппроксимация получается путем комбинирования одинаковых по структуре блоков. Если аппроксимация получается «хорошей» при использовании малого числа блоков, то происходит сжатие аналитической информации. В качестве аналитических блоков Фурье использовал синусоиды с разными периодами [409].

Согласно [385], для того чтобы составить «хорошую», как с информационной, так и аналитической точек зрения, базу данных, которая станет основой вейвлет-преобразования, нужно четко придерживаться следующих принципов:

- 1) ряды должны быть как можно длиннее, так как вейвлет-анализ рассчитан на анализ большой совокупности наблюдений. Формального порога не существует, но под «большой совокупностью наблюдений» имеется в виду «не менее нескольких десятков точек»;

2) периодичность измерений должна быть равной на протяжении всего ряда и должна совпадать у всех рядов, в противном случае результаты анализа будут неточными и даже эвристическими;

3) данные должны быть однопорядковыми. База может формироваться из разных типов временных рядов: индексы, результаты тестирования или анкетирования, основанные на одном вопросе, конгломерат альтернатив разных вопросов и т.д. Главное условие – чтобы в пределах одной базы использовались ряды одного уровня.

Иерархия (предложенная О.О. Давыдовым и усовершенствованная Е. Шустенковой) построения вейвлет модели, которая может быть использована в рамках построения методики потенциалогического анализа социального и политико-экономического потенциала в рамках рассмотрения потенциала экономических процессов может быть выражена следующим образом: 1.

социологическая и политическая теории; 2. содержательные критерии (соответствие между классом процесса и семейством вейвлета); 3. математические критерии (симметричность, ортогональность и т.д.); 4. вычислительные критерии (автокорреляция, FFT – спектр, энтропия разложения, воспроизведение результатов на новых данных).

На основе [380 – 382, 385] в ходе анализа были реализованы все 53 модели вейвлета и все шесть максимально возможных уровней. Модальный критерий проявил себя в том, что все значения, отобранные для анализа, были качественно идентичными. В ходе реализации методики строго соблюдались такие критерии как: устойчивость кластерного решения и модальность кластерного решения, основанных на $d_{m,k}$ разных вейвлет моделей. Для реализации каждой модели были отобраны и разбиты (с использованием кластерного анализа иерархий) на 4 группы необходимые коэффициенты. Данный подход в рамках вейвлет–анализа называют методом Варда или Эвклидовым расстоянием. Такой подход позволил получить 6 типов кластерных решений (таблица 4.21).

Таблица 4.21 – Типы кластерных решений вейвлет-анализа социального, политического и природно-экологического потенциалов молокоперерабатывающих предприятий

№ кластерного решения	Число вейвлет-моделей, которые дают эквивалентное решение	Число модальных критериев, которые дают эквивалентное решение	Удельный вес вейвлет-моделей, которые дают эквивалентное решение, %	Удельный вес модальных критериев, которые дают эквивалентное решение, %
1	26	30	49,1	55,0
2	14	10	26,4	20,0
3	8	5	15,1	10,0
4	3	4	5,6	10,0
5	1	3	1,8	5,0
Особые (редкие)	1	1	2	0
Всего	53	53	100	100

В таблице 4.21 представлены кластерные решения с их модальной оценкой. Результаты анализа говорят о том, что: кластеры 1 и 2 имеют положительную оценку; кластеры 3 и 4 – оценены отрицательно (таблица 4.13).

В таблице 4.22 рассчитан обобщающий показатель результатов коэффициентного финансового анализа потенциала взаимодействующих процессов и вейвлет-анализа – *БВА* в разрезе исследуемых предприятий. При сравнении данных таблице 4.22 с данными таблицы 4.18 было обращено внимание на то, что критерии модальности в них совпадают. Это свидетельствует о том, что на социальный, политический и природно-экологический потенциал и его развитие, руководство предприятия практически не обращает внимание. Данный факт, на наш взгляд, является недопустимым, так как скрытые потенциалы, которые наполняют данные виды потенциалов ЭС могут нести как тенденции положительного стратегического развития предприятия, так и угрозы возникновения риска банкротства и прекращения его деятельности.

В таблице 4.22 рассчитан обобщающий показатель результатов потенциалогического анализа взаимодействующих процессов *ВП(ва)*.

Таблица 4.22 – Вейвлет-анализ социального, политического и природно-экологического потенциала молокоперерабатывающих предприятий Донбасса за 2014 – 2015 г.г.

№ п/ п	Предприятия	№ решений	Направление потенциации и значение <i>БВА</i>						Критерий модальности 2015/ 2014г.г.
			С		Д		К		
			2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	
1	ЧАО «Славмолоко»	1	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	Р→В
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»	2	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	Н→Р
3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»	3	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	Н
4	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»	4	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	Н→Р →В
5	ЧАО «Мариупольский молокозавод»	2	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	Р
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»	1	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	Р →В
7	ЧАО «Селидовский молокозавод»	1	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	Р →В
8	ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»	1	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	Р →В
9	ЧАО «Донмолоко»	1	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	Р →В
10	ЧАО «Краснолиманмолоко»	3	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	Н→Р
11	ЧАО «Демидовмолоко»	4	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	Н→Р →В
12	ЧАО «Краматорский молокозавод»	4	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	Н→Р →В
13	ЧАО «Горловский молочный завод»	1	0,8	0,9	0,8	0,9	0,8	0,9	Н→Р
14	ЧАО «Артемовский молокозавод»	2	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	Н→Р
15	ЧАО «Геркулес»	1	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	Р →В
16	ЧАО «Часовярский молокозавод» (Б - 2014 г.)	5	0,4	0,5	0,4	0,4	0,5	0,5	Н
17	АО «Торезский молокозавод»	1	0,8	0,9	0,8	0,9	0,8	0,9	В →Р
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»	2	0,7	0,8	0,7	0,8	0,8	0,8	Р
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»	1	0,8	0,9	0,8	0,9	0,8	0,9	Н→Р
20	АО «Тельмановский молокозавод»	1	0,8	0,9	0,8	0,9	0,8	0,9	Н→Р

Таблица 4.23 – Анализ потенциала взаимодействующих процессов с учетом социальных, политических и природно-экологических потенций развития молокоперерабатывающих предприятий, критериев модальности и направлений потенциации за 2014 – 2015 г.г.

№ п/ п	Предприятия	Направление потенциации и значение <i>ВП (ва)</i>						Критерий модальности 2014 → 2015 г.г.
		С		Д		К		
		2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	
1	ЧАО «Славмолоко»	0,7	0,75	0,8	0,8	0,8	0,85	P→M
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»	0,6	0,65	0,7	0,7	0,75	0,75	H→P
3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»	0,5	0,55	0,55	0,6	0,6	0,65	H
4	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»	0,4	0,4	0,4	0,5	0,55	0,55	H→P →M
5	ЧАО «Мариупольский молокозавод»	0,6	0,65	0,7	0,75	0,75	0,8	P
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»	0,4	0,45	0,5	0,55	0,6	0,6	P →M
7	ЧАО «Селидовский молокозавод»	0,7	0,5	0,8	0,8	0,9	0,9	P →M
8	ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»	0,7	0,5	0,8	0,8	0,9	0,9	P →M
9	ЧАО «Донмолоко»	0,7	0,5	0,8	0,8	0,9	0,9	P →M
10	ЧАО «Краснолиманмолоко»	0,65	0,7	0,7	0,57	0,75	0,8	H→P
11	ЧАО «Демидовмолоко»	0,3	0,3	0,3	0,35	0,35	0,4	H→P →B
12	ЧАО «Краматорский молокозавод»	0,45	0,5	0,5	0,65	0,6	0,65	H→P →B
13	ЧАО «Горловский молочный завод»	0,65	0,7	0,75	0,8	0,8	0,85	H→P
14	ЧАО «Артемовский молокозавод»	0,65	0,75	0,8	0,85	0,8	0,8	H→P
15	ЧАО «Геркулес»	0,7	0,75	0,8	0,85	0,9	0,9	P →M
16	ЧАО «Часовярский молокозавод» (Б - 2014 г.)	0,25	0,3	0,25	0,25	0,25	0,3	H
17	АО «Торезский молокозавод»	0,5	0,55	0,55	0,55	0,6	0,6	B →P
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	P
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»	0,65	0,7	0,8	0,9	0,9	0,9	H→P
20	АО «Тельмановский молокозавод»	0,75	0,8	0,8	0,9	0,8	0,9	H→P

Таблица 4.24 – Потенциалогический анализ взаимодействующих процессов с ориентацией на теорию целеполагания и идею целесообразности за 2014 – 2015 г.г.

№ п/п	Предприятия	Направление потенциации и значение <i>УППА(ВП(ц))</i>						Критерий модальности 2014 → 2015 г.г.
		С		Д		К		
		2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	ЧАО «Славмолоко»	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,85	P→M
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»	0,7	0,7	0,7	0,7	0,75	0,75	H→P
3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,7	H
4	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»	0,5	0,5	0,5	0,5	0,55	0,55	H→P →M
5	ЧАО «Мариупольский молокозавод»	0,55	0,65	0,7	0,75	0,75	0,75	P
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»	0,4	0,5	0,5	0,5	0,6	0,65	M →P
7	ЧАО «Селидовский молокозавод»	0,75	0,55	0,85	0,8	0,9	0,95	M →P
8	ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»	0,75	0,6	0,8	0,8	0,8	0,9	P →M
9	ЧАО «Донмолоко»	0,6	0,6	0,8	0,8	0,9	0,9	M →P
10	ЧАО «Краснолиманмолоко»	0,65	0,8	0,8	0,7	0,75	0,8	H→P
11	ЧАО «Демидовмолоко»	0,2	0,1	0,1	0,3	0,3	0,4	M
12	ЧАО «Краматорский молокозавод»	0,4	0,45	0,45	0,5	0,64	0,6	M
13	ЧАО «Горловский молочный завод»	0,65	0,7	0,75	0,8	0,8	0,8	H→P
14	ЧАО «Артемовский молокозавод»	0,65	0,75	0,75	0,85	0,8	0,8	H→P
15	ЧАО «Геркулес»	0,7	0,75	0,8	0,8	0,85	0,9	P →M
16	ЧАО «Часовярский молокозавод» (Б - 2014 г.)	0,25	0,3	0,25	0,25	0,25	0,35	H
17	АО «Торезский молокозавод»	0,5	0,55	0,55	0,55	0,65	0,65	M →P
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»	0,7	0,8	0,8	0,8	0,85	0,8	P
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»	0,65	0,7	0,8	0,9	0,85	0,9	H→P
20	АО «Тельмановский молокозавод»	0,75	0,8	0,8	0,85	0,8	0,9	H→P

Таблица 4.25 – Потенциалогический анализ взаимодействующих процессов с учетом факторов и потенциалов внутренней и внешней среды, критериев модальности и направлений потенциации за 2014 – 2015 г.г.

№ п/п	Предприятия	Направление потенциации и значение $K_{осэс}$						Критерий модальности 2015/2014 г.г.
		С		Д		К		
		2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	
1	ЧАО «Славмолоко»	0,78	0,76	0,82	0,82	0,82	0,83	P→M
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»	0,62	0,64	0,71	0,72	0,74	0,75	H→P
3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»	0,75	0,75	0,75	0,65	0,65	0,65	H
4	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»	0,72	0,73	0,73	0,73	0,75	0,75	H→P →B
5	ЧАО «Мариупольский молокозавод»	0,68	0,69	0,73	0,78	0,78	0,8	P
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»	0,78	0,75	0,75	0,75	0,76	0,76	P →B
7	ЧАО «Селидовский молокозавод»	0,77	0,75	0,86	0,86	0,92	0,92	P →B
8	ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»	0,78	0,75	0,78	0,78	0,79	0,79	P →B
9	ЧАО «Донмолоко»	0,78	0,75	0,78	0,78	0,79	0,79	P →B
10	ЧАО «Краснолиманмолоко»	0,75	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	H→P
11	ЧАО «Демидовмолоко»	0,73	0,73	0,73	0,85	0,85	0,84	H→P →B
12	ЧАО «Краматорский молокозавод»	0,85	0,85	0,75	0,75	0,76	0,75	H→P →B
13	ЧАО «Горловский молочный завод»	0,65	0,78	0,75	0,81	0,81	0,85	H→P
14	ЧАО «Артемковский молокозавод»	0,65	0,75	0,8	0,85	0,82	0,82	H→P
15	ЧАО «Геркулес»	0,78	0,75	0,83	0,85	0,91	0,91	P →B
16	ЧАО «Часовярский молокозавод» (Б – 2014 г.)	0,85	0,76	0,75	0,75	0,75	0,73	H
17	АО «Торезский молокозавод»	0,75	0,75	0,75	0,75	0,76	0,76	B →P
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»	0,77	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82	P
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»	0,65	0,73	0,82	0,91	0,91	0,91	H→P
20	АО «Тельмановский молокозавод»	0,75	0,82	0,8	0,92	0,88	0,92	H→P

Окончание таблицы 4.25

№ п/п	Предприятия	Направление потенциации и значение $K_{об}$						Критерий модальности 2015/2014 г.г.
		С		Д		К		
		2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	
1	ЧАО «Славмолоко»	0,88	0,86	0,89	0,89	0,89	0,9	$P \rightarrow B$
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»	0,72	0,74	0,81	0,82	0,84	0,85	$H \rightarrow P$
3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	H
4	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»	0,72	0,73	0,73	0,73	0,75	0,85	$H \rightarrow P \rightarrow B$
5	ЧАО «Мариупольский молококонсервный комбинат детских продуктов»	0,78	0,79	0,83	0,88	0,878	0,8	P
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»	0,88	0,5	0,85	0,85	0,86	0,86	$P \rightarrow B$
7	ЧАО «Селидовский молокозавод»	0,87	0,85	0,96	0,86	0,99	0,99	$P \rightarrow B$
8	ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»	0,88	0,85	0,88	0,88	0,89	0,89	$P \rightarrow B$
9	ЧАО «Донмолоко»	0,88	0,85	0,88	0,88	0,89	0,89	$P \rightarrow B$
10	ЧАО «Краснолиманмолоко»	0,85	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	$H \rightarrow P$
11	ЧАО «Демидовмолоко»	0,83	0,83	0,83	0,95	0,95	0,94	$H \rightarrow P \rightarrow B$
12	ЧАО «Краматорский молокозавод»	0,95	0,95	0,85	0,85	0,86	0,85	$H \rightarrow P \rightarrow B$
13	ЧАО «Горловский молочный завод»	0,75	0,88	0,85	0,91	0,91	0,95	$H \rightarrow P$
14	ЧАО «Артемковский молокозавод»	0,7	0,8	0,9	0,95	0,92	0,92	$H \rightarrow P$
15	ЧАО «Теркулес»	0,88	0,85	0,93	0,95	0,99	0,99	$P \rightarrow B$
16	ЧАО «Часовярский молокозавод» (Б–2014 г.)	0,95	0,86	0,85	0,85	0,85	0,83	H
17	АО «Торезский молокозавод»	0,85	0,85	0,85	0,85	0,86	0,86	$B \rightarrow P$
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»	0,87	0,89	0,89	0,89	0,89	0,89	P
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»	0,75	0,83	0,92	0,96	0,96	0,96	$H \rightarrow P$
20	АО «Тельмановский молокозавод»	0,85	0,9	0,85	0,96	0,98	0,98	$H \rightarrow P$

Данный показатель учитывает конечные значения обобщающего показателя коэффициентного анализа и вейвлет-анализа. Следует отметить, что модальное отношение собственников ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод», ЧАО «Демидовмолоко», ЧАО «Краматорский молокозавод», ЧАО «Горловский молочный завод» к результатам проведенного анализа изменились в лучшую сторону. Это говорит о том, что среди социальных, политических и природно-экологических факторов предприятия четко видят скрытые потенциалы, которые могут положительно повлиять на основную деятельность предприятия. Кроме того, по ряду предприятий значение показателя $ВП(ва)$ снизилось. Это объясняется тем, что собственники ЧАО «Славмолоко», АО «Горезский молокозавод» и др. отрицательно оценивают влияние социальных, политических и природно-экологических факторов на деятельность предприятия. А в скрытых потенциалах развития видят путь к финансовой нестабильности, банкротству предприятия. Данный аспект отражен в последнем столбце таблицы 4.25 в виде изменений критериев модальности.

Модальный микс вышеизложенных направлений анализа потенциала взаимодействующих процессов (на основе расчета средней арифметической обобщающих показателей $ВП(ва)$) позволил провести субъективную оценку степени соблюдения молокоперерабатывающими предприятиями Донбасса теории целеполагания и идеи целесообразности на основе расчета показателя $ВП(и)$ (таблица 4.24).

Результаты анализа показали, что на ЧАО «Макеевский гормолокозавод», ЧАО «Селидовский молокозавод» и ЧАО «Донмолоко» изменились критерии модальности с «реального» состояния к «возможному» и наоборот. ЧАО «Демидовмолоко» и ЧАО «Краматорский молокозавод» нацелены на возможность реализации своего потенциала путем привлечения дополнительных финансовых ресурсов в виде банковских кредитов, инвестиций, лизинга. Это изменило их критерий модальности на статус «возможно».

Далее, следуя алгоритму метода, рассчитаем обобщающий показатель потенциологического анализа взаимодействующих процессов с учетом факторов и потенциалов внутренней и внешней среды ЭС (таблица 4.25). Анализ показал, что руководство молокоперерабатывающих предприятий Донбасса достаточно высоко оценивает влияние внешних факторов на свою основную деятельность.

Таблица 4.26 – Анализ потенциала взаимодействующих процессов за 2014 – 2015 г.г.

№ п/п	Предприятия	Направление потенциации и значение <i>ИПАПВП</i>						Критерий модальности 2015/2014 г.г.
		С		Д		К		
		2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	
1	ЧАО «Славмолоко»					0,59	0,64	P→B
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»					0,49	0,51	H→P
3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»			0,21	0,26			H
4	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»					0,32	0,39	H→P →B
5	ЧАО «Мариупольский молокозавод»					0,56	0,54	P
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»					0,24	0,23	P →B
7	ЧАО «Селидовский молокозавод»					0,74	0,79	P →B
8	ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»					0,61	0,67	P →B
9	ЧАО «Донмолоко»					0,65	0,67	P →B
10	ЧАО «Краснолиманмолоко»					0,61	0,69	H→P
11	ЧАО «Демидовмолоко»	0,06	0,06					H→P →B
12	ЧАО «Краматорский молокозавод»			0,27	0,35			H→P →B
13	ЧАО «Горловский молочный завод»					0,57	0,64	H→P
14	ЧАО «Артемовский молокозавод»					0,58	0,58	H→P
15	ЧАО «Геркулес»					0,72	0,76	P →B
16	ЧАО «Часовярский молокозавод» (Б - 2005 г.)	0,07	0,07					H
17	АО «Горезский молокозавод»					0,15	0,17	B →P
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»					0,59	0,59	P
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»					0,68	0,73	H→P
20	АО «Тельмановский молокозавод»					0,62	0,74	H→P

Средний оценочный бал составил 80 %, в частности по: ЧАО «Краснолиманмолоко», ЧАО «Демидовмолоко», ЧАО «Краматорский молокозавод», ЧАО «Горловский молочный завод», ЧАО «Артемовский молокозавод» и ЧАО «Геркулес». Такая высокая оценка является следствием того, что достижение главной цели деятельности любого молокоперерабатывающего предприятия реализуется во внешней среде, где налаживаются связи с поставщиками и покупателями, банками, инвесторами, налоговыми органами и др. По мнению руководителей ЧАО «Славмолоко», ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1», ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2», ЧАО «Константиновский гормолокозавод» и ЧАО «Мариупольский молокозавод» предприятия отдают во внешнюю среду больше ресурсов чем получают, именно это и подтверждает то, что значение $K_{ов}$ в среднем на 5 % выше чем $K_{осзс}$. Это подтверждено непостоянством законодательной базы, налогового законодательства, изменением эшелонов власти, политическими и другими факторами. Что касается направлений потенциации и критериев модальности, то субъекты анализа оставили их на прежнем уровне, так как данные факторы и потенции уже были учтены ими в предыдущих расчётах.

На заключительном этапе анализа рассчитаем обобщающий показатель результатов потенциологического анализа взаимодействующих процессов – ИПАПВП (таблица 4.26). Результаты анализа, представленные в таблице 4.26, позволяют сделать следующие выводы: проведенный анализ потенциала взаимодействующих процессов учитывает такие важные аспекты как: социальный, политический, природно-экологический потенциал, который ориентирован на реализацию теории целеполагания и идеи целесообразности, учитывает как внутренние, так и внешние потенции развития предприятия, его стратегический вектор движения; несмотря на то, что практически все предприятия являются наследием СССР, потенциал их развития претерпевает постоянные изменения в процессе трансформации внутренней и внешней среды; потенциал взаимодействующих процессов максимально реализован на: ЧАО «Селидовский молокозавод» (от 74% до 79 %); ЧАО «Геркулес» (от 72% до 76%); ЧАО «Амвросиевский молокозавод» (от 68% до 73%) и АО «Тельмановский молокозавод» (от 62% до 74 %). По другим молокоперерабатывающим предприятиям процентное отношение колеблется от 15% до 61 %.

4.4 Оценка потенциала развития, совершенствования и возможностей экономических систем

Главная цель данного параграфа – провести апробацию методов, потенциологического оценки потенциала развития, совершенствования и возможностей на примере молокоперерабатывающих предприятий Донбасса, которые были исследованы в предыдущих разделах.

В данном контексте, руководствуясь предлагаемой организационной моделью в параграфе 3.3, проведем апробацию методики потенциологического анализа потенциала развития и совершенствования и потенциала возможностей.

В первую очередь апробируем методику анализа потенциала развития и совершенствования с акцентом на оценке степени саморазвития ЭС, то есть рассчитаем показатели потенциологической устойчивости молокоперерабатывающих предприятий Донбасса. Данные систематизируем в таблице 4.27.

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о следующем: коэффициент потенциала развития и совершенствование ЭС *КПРУЭС*, данные которого больше единицы присущи семи молокоперерабатывающим предприятиям Донбасса: ЧАО «Славмолоко»; ЧАО «Мариупольский молококонсервный комбинат детских продуктов»;

ЧАО «Селидовский молокозавод»; ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»; ЧАО «Донмолоко»; ЧАО «Геркулес» и ЧАО «Шахтерскмолоко»; среднее значение, или когда показатель *КПРУЭС* больше или равняется единице также получили семь предприятий: ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»; ЧАО «Краснолиманмолоко»; ЧАО «Краматорский молокозавод»; ЧАО «Горловский молочный завод»; ЧАО «Артемовский молокозавод»; ЧАО «Амвросиевский молокозавод» и АО «Тельмановский молокозавод».

Таблица 4.27 – Потенциалогический анализ потенциала развития, совершенствования с акцентом внимания на саморазвитие ЭС и учет критериев модальности и направлений потенции за 2014 – 2014 г.г.

№ п/п	Предприятия	Показатель потенциалогической устойчивости <i>КПРУЭС</i>	Направление потенции и значение <i>КПРУЭС</i>						Критерий модальности 2014/ 2015 г.г.
			С		Д		К		
			2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	
1	ЧАО «Славмолоко»	$КПРУЭС > 1$					1,13 (90/80)	1,2 (90/75)	Р
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»	$КПРУЭС \geq 1$					1,0	1,05	Н→Р
3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»	$КПРУЭС \leq 1$			0,9	0,8			Н
4	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»	$КПРУЭС \leq 1$			0,5	0,5			Р →М
5	ЧАО «Мариупольский молококонсервный комбинат детских продуктов»	$КПРУЭС > 1$					1,15	1,25	Р
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»	$КПРУЭС \leq 1$			0,4	0,4			Р →М
7	ЧАО «Селидовский молокозавод»	$КПРУЭС > 1$			1,2	1,3			Р →М
8	ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»	$КПРУЭС > 1$					1,15	1,25	Р →М

Окончание таблицы 4.27

№ п/п	Предприятия	Показатель потенциалогичес- кой устойчивости <i>КПРУЭС</i>	Направление потенциации и значение <i>КПРУЭС</i>						Критерий мо- дальности 2014/ 2015 г.г.
			С		Д		К		
			2014г.	2015 г.	2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	
9	ЧАО «Донмолоко»	$КПРУЭС > 1$			1,2	1,2			М
10	ЧАО «Краснолиманмолоко»	$КПРУЭС \geq 1$			1,0	1,0			Н→Р
11	ЧАО «Демидовмолоко»	$КПРУЭС \leq 1$			0,1	0,1			Н - М↓
12	ЧАО «Краматорский молокозавод»	$КПРУЭС \geq 1$					0,6	0,7	Н
13	ЧАО «Горловский молочный завод»	$КПРУЭС \geq 1$					1,0	1,1	Н
14	ЧАО «Артемовский молокозавод»	$КПРУЭС \geq 1$					1,0	1,0	Н→Р
15	ЧАО «Геркулес»	$КПРУЭС > 1$					1,2	1,3	Р →М
16	ЧАО «Часовярский молокозавод» (Б - 2005 г.)	$КПРУЭС \leq 1$	0,1	0,1					М
17	АО «Торезский молокозавод»	$КПРУЭС \leq 1$					0,25	0,25	Р
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»	$КПРУЭС > 1$					1,3	1,2	Р
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»	$КПРУЭС \geq 1$					1,0	1,0	Н→Р
20	АО «Тельмановский молокозавод»	$КПРУЭС \geq 1$					1,05	1,0	Р

По данным таблицы 4.28 видно, что в результате проведенных расчетов предприятия 15 – 20 получили значение показателя *КПРУЭС* менее единицы, это: ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»; ЧАО «Константиновский гормолокозавод»; ЧАО «Макеевский гормолокозавод»; ЧАО «Демидовмолоко»; ЧАО «Часовярский молокозавод» (Б - 2014 г.) и АО «Торезский молокозавод».

Наглядно, информация полученная в ходе анализа потенциала развития и совершенствования ЭС представлено на рисунке 4.1.

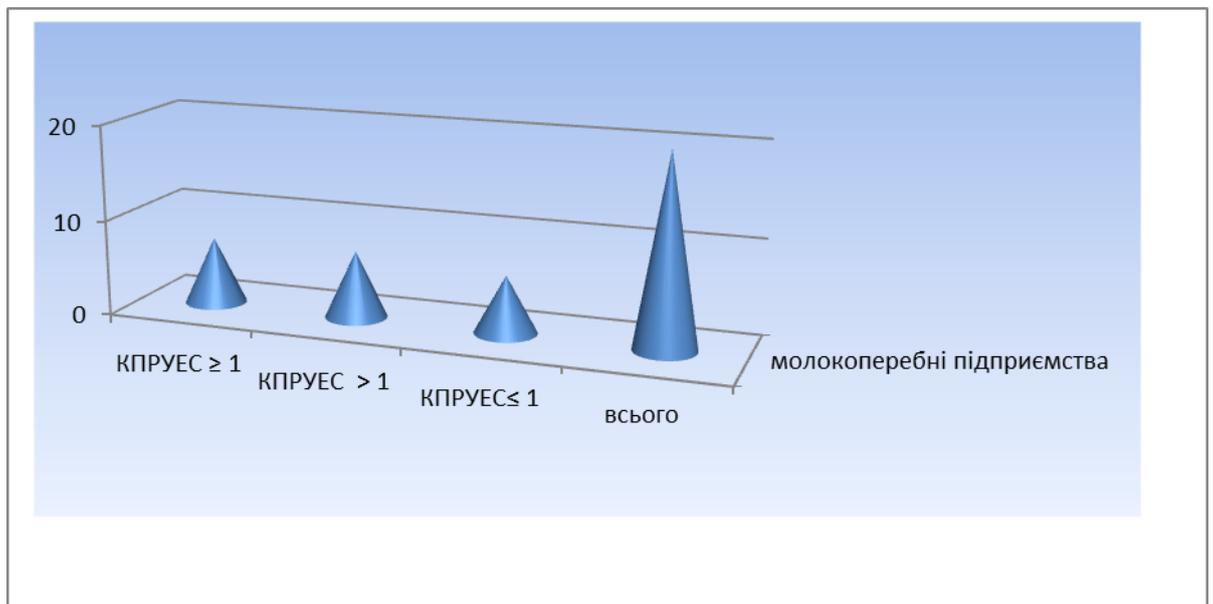


Рисунок 4.1 – Результаты потенциала развития и совершенствования с акцентированием внимания на саморазвитие ЭС

Итак, относительно возможности саморазвития молокоперерабатывающих предприятий Донбасса полученные данные распределились 50% на 50%, или десять предприятий на десять предприятий, то есть семь молокоперерабатывающих предприятий Донбасса, а именно: ЧАО «Славмолоко»; ЧАО «Мариупольский молококонсервный комбинат детских продуктов»; ЧАО «Селидовский молокозавод»; ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»; ЧАО «Донмолоко»; ЧАО «Геркулес» и ЧАО «Шахтерскмолоко» могут развивать и совершенствовать основную деятельность за счет собственных средств, взгляды относительно возможности реализации концепции саморазвития разделились на

таких предприятия как: ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»; ЧАО «Краснолиманмолоко»; ЧАО «Краматорский молокозавод»; ЧАО «Горловский молочный завод»; ЧАО «Артемовский молокозавод»; ЧАО «Амвросиевский молокозавод» и АО «Тельмановский молокозавод» и данных предприятий, как и предыдущих также семь.

В целом, выборочное наблюдение молокоперерабатывающих предприятий Донбасса показало, что возможность их саморазвития равняется практически 70% от исследуемой совокупности и только 30 % нуждаются в привлечении дополнительных средств, но данная ситуация возможна при условии того, что те семь предприятий, у которых показатель потенциала развития и совершенствования *КПРУЭС* больше или равняется единицы стремятся в направлении «больше единицы» чем «равняется единицу». То есть наблюдаем картину противоположную выше описанной – 30% могут акцентировать внимание на саморазвитии а 70 % нуждаются в дополнительных средствах.

Заметим, что такое модальное положение вещей вполне обосновано, особенно в контексте рассмотрение таких значимых объектов как: молокоперерабатывающие предприятия Донбасса. Это объясняется тем, что модальные колебания от возможности саморазвития до необходимости привлечения дополнительных источников финансирования объясняется долгосрочностью функционирования исследуемых ЭС (ведь почти все исследуемые предприятия имеют свою историю, истоки которой начинаются еще в СССР). Много десятилетний опыт функционирования наложил свою печать на возможности развития и совершенствования данных предприятий, а кризисные 90-е и 2008 годы научили работать в режиме жесткой экономии средств и за счет этого развивать основную и потенциал за счет собственных источников. В то же время существует и противоположный опыт, когда рыночные условия хозяйствования научили руководство молокоперерабатывающих предприятий

эффективно распоряжаться заемными средствами (инвестициями, кредитами, займами, и т.п.).

О таком свидетельствуют факты внедрения современных инновационных технологий в деятельность молокоперерабатывающих предприятий а именно: ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»; ЧАО «Донмолоко»; ЧАО «Геркулес» и многих других, развитие новых технологий по переработке молока и молочных продуктов и выход на рынок кисло -молочной продукции новых торговых марок: «Добриня», «Маричка», «Простоквашино», «Белая лилия», «Линия», «Главмолоко» и др. Расчет предложенного в работе коэффициента развития и совершенствования ЭС позволит любому предприятие получить своего рода индикатор, который может стать основой его дальнейшего развития и позволит выработать основные пути совершенствования основной деятельности.

Предлагаемый показатель в некоторой мере взаимосвязан с оценкой финансового состояния предприятия, основанного на расчете соответствующих коэффициентов. Обращая внимание на таблицу 4.27 данного параграф и таблицу 4.2 параграфа 4.3 можно отметить изменение в критериях модальности, то есть если руководство почти всех исследуемых молокоперерабатывающих предприятий оставили те же самые направления потенциации, то критерии модальности в некоторых случаях было изменены. Это в очередной раз подчеркивает необходимость и целесообразность проводимого исследования, то есть а зависимости от поставленной цели, когнитивная управленческая интерпретация значений финансовых коэффициентов может быть разной, несмотря на их оптимальное значение. В данном случае изменение критериев модальности было отмечено у таких предприятий как: ЧАО «Славмолоко»; ЧАО «Константиновский гормолокозавод»; ЧАО «Донмолоко»; ЧАО «Горловский молочный завод»; ЧАО «Часовярский молокозавод»; АО «Торезский молокозавод» и АО «Тельмановский молокозавод» при чему с направлениями

развития и усовершенствование это никак не связано (данные предприятия имеют разные значения коэффициенту *КПРУЭС*).

Со значением показателя *КПРУЭС* тесно связан показатель *КИНП*, или коэффициент инновационного потенциала предприятия. Расчеты данного показателя представлены в таблице 4.28. При его расчете следует отметить следующее – данный показатель может рассчитать любое предприятие, даже то, которое не использует инновации у своей деятельности. Это объясняется тем, что целью исследования является возможность определения инновационного потенциала, а не оценка его наличия и качества и целесообразности внедрения на предприятии.

Расчеты предлагаемого показателя, как и у предлагаемой в параграфе 3.3 методике осуществляется с распределением данных по направлениям потенциации и критериям модальности.

Оценка инновационного потенциала позволила получить информацию, согласно которой можно увидеть какие предприятия уже осуществляют инновационную деятельность, которые только планируют, а которые нуждаются во внедрении инноваций для стабилизации своей деятельности и улучшения финансового состояния. Так, по полученным данным видим использование современных инновационных технологий на таких молокоперерабатывающих предприятиях как: ЧАО «Славмолоко»; ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»; ЧАО «Мариупольский мол-и комбинат детских продуктов»; ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»; ЧАО «Донмолоко»; ЧАО «Артемовский молокозавод»; ЧАО «Шахтерскмолоко» и ЧАО «Краматорский молокозавод»; ЧАО «Амвросиевский молокозавод»; АО «Тельмановский молокозавод» (данный факт подтвержден и руководством исследованных предприятий).

Таблица 4.28 – Потенциалогический анализ инновационного потенциала молокоперерабатывающих предприятий с учетом критериев модальности и направлений потенциации за 2014 – 2015 г.г.

№ п/п	Предприятия	Направление потенциации и значение <i>КИНП</i>						Критерий модальности 2014/ 2015 г.г.
		С		Д		К		
		2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	
1	ЧАО «Славмолоко»					0,9	0,9	Р
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»					0,7	0,7	Р
3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»					0,5	0,5	М
4	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»	0,3	0,3					М
5	ЧАО «Мариупольский мол-и комбинат детских продуктов»					0,8	0,85	Р
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»	0,45	0,5					М
7	ЧАО «Селидовский молокозавод»	0,7	0,6					М
8	ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»			0,85	0,75			Р
9	ЧАО «Донмолоко»	0,9	0,9					Р
10	ЧАО «Краснолиманмолоко»	0,4	0,3					Н
11	ЧАО «Демидовмолоко»	0,1	0,1					М
12	ЧАО «Краматорский молокозавод»					0,9	0,9	Н
13	ЧАО «Горловский молочный завод»					0,65	0,55	Н
14	ЧАО «Артемковский молокозавод»			0,75	0,8			Р
15	ЧАО «Геркулес»			0,85	0,9			М
16	ЧАО «Часовярский молокозавод» (Б - 2005 г.)	0,1	0,1					М
17	АО «Торезский молокозавод»			0,35	0,35			М
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»					0,9	0,9	Р
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»					0,75	0,8	М
20	АО «Гельмановский молокозавод»					0,75	0,8	М

Результаты проведенного анализа показали изменения в направлениях потенции и критериях модальности исследуемых объектов. Так, направления потенции в контексте рассмотрения инновационного потенциала у многих предприятий стремятся к направлению «структуризация», что отвечает (если речь идет о жизненном цикле предприятия) этап жизненного цикла – «зарождение», что и является вполне обоснованным фактом (это происходит когда предприятие только планируют внедрение инноваций в свою деятельность). Из данных таблицы 4.28 видим, что в целом десять из двадцати исследуемых предприятий уже внедрились или внедряют инновации в свою деятельность. Относительно направлений потенции, то два из исследуемых молокоперерабатывающих предприятий относятся к «деконструкции» а восемь к «конструированию». Относительно модальных признаков, то семь предприятий отнесены к критериям «реально», а три – к критерию «необходимо», при чем параллельное отношение к направлениям потенции не установлено.

О других десяти предприятиях можно сказать следующее: все они относятся к критерию модальности «возможное», а направления потенции у них разные. Это объясняется тем, что по результатам ранее проведенного анализа финансового состояния данные предприятия имеют кардинально разные его результаты. Результаты телефонных бесед с топ-менеджерами данных предприятий позволили получить информацию о том, что многие из исследуемых предприятий планируют выход на мировой рынок, а ряд предприятий будет внедрять новые, современные, инновационные технологии. Это объясняется тем, что многие молокоперерабатывающие предприятия Донбасса нуждаются в модернизации.

В целом можно сделать следующий вывод, что исследование состояния инновационного потенциала с помощью коэффициентов потенциалогического анализа с учетом направлений потенции и критериев модальности позволяет получить информацию про отношение субъектов объекту и выработать качественные управленческие решения по его развитию и совершенствованию. Кроме этого можно спрогнозировать пути приумножения возможностей, то есть

рассмотреть основные пути привлечения дополнительного финансирования (если это необходимо руководству предприятия) для развития основной деятельности.

Поправку на «необходимость руководству» предприятия было сделано в том контексте, что модальное их отношение к развитию и совершенствованию у каждого свое. Это подтверждено на примере апробации методики анализа инновационного потенциала, где только десять из двадцати предприятий внедрили разного рода новейшие технологии для развития своей основной деятельности.

В таблице 4.29 рассмотрим целесообразность привлечения инвестиций для реализации потенциала возможностей исследуемых экономических систем. Речь идет об инвестициях в развитие основной деятельности предприятия, что по мнению руководства молокоперерабатывающих предприятий необходимо но маловероятно с настоящим момент.

Относительно оценки инвестиционного потенциала молокоперерабатывающих предприятий Донбасса сказать, что в настоящее время только четыре из двадцати предприятий осуществляют инвестиционную деятельность – ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»; ЧАО «Мариупольский мол-и комбинат детских продуктов» ЧАО «Селидовский молокозавод» и ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод». К сожалению данные инвестиции были вложены в развитие предприятия еще в довоенный период и в настоящее время на ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1» инвестиционный проект временно заморожен.

Отметим, что все четыре предприятия рассматривают вектор развития инвестиционной деятельности при направлении потенциации «реконструкция» и критери модальности – «реально». Такой подход является полностью логическим, потому как уже отмечалось ранее, «деконструкция» является пограничным, переходным моментом от «структуризации» к «конструированию» и большей мере отвечает реальному финансовому состоянию предприятия, как и критерий модальности «реально».

Таблица 4.29 – Анализ инвестиционного потенциала молокоперерабатывающих предприятий с учетом критериев модальности и направлений потенциации за 2014 – 2015 г.г.

№ п/п	Предприятия	Направление потенциации и значение <i>КОПЕН</i>						Критерий модальности 2014/ 2015 г.г.
		С		Д		К		
		2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	
1	ЧАО «Славмолоко»	0,3	0,3					Р
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»			0,7	0,7			Р
3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»					0,8	0,8	М
4	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»					0,9	0,9	М
5	ЧАО «Мариупольский мол-и комбинат детских продуктов»			0,7	0,7			Р
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»					0,8	0,85	М
7	ЧАО «Селидовский молокозавод»			0,5	0,5			Р
8	ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»			0,5	0,5			Р
9	ЧАО «Донмолоко»	0,2	0,2					Р
10	ЧАО «Краснолиманмолоко»			0,4	0,3			Н
11	ЧАО «Демидовмолоко»					0,9	0,9	М
12	ЧАО «Краматорский молокозавод»	0,5	0,5					Н
13	ЧАО «Горловский молочный завод»			0,55	0,55			Н
14	ЧАО «Артемовский молокозавод»	0,75	0,8					Р
15	ЧАО «Геркулес»	0,3	0,3					М
16	ЧАО «Часовярский молокозавод» (Б - 2005 г.)					0,8	0,8	М
17	АО «Торезский молокозавод»					0,9	0,85	М
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»	0,25	0,25			0,9	0,9	Р
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»					0,75	0,8	М
20	АО «Тельмановский молокозавод»					0,75	0,8	М

Таким образом, можно говорить о правильности выбранного направления исследования и обратить внимание на то, как владельцы и руководители других молокоперерабатывающих предприятий относятся к своему инвестиционному потенциалу.

Снова обращаясь к предприятиям, которые имеют инвестиции можно отметить, что все они являются и в настоящий момент финансово стабильными, и относятся к группе предприятий с «хорошим финансовым состоянием», как, например ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1».

Обращая внимание к финансово стабильным молокоперерабатывающим предприятиям можно сказать, что три из них уже осуществляют инвестиционную деятельность, то есть частично реализовали инвестиционный потенциал, а другие четыре предприятия не планируют развитие инвестиционной деятельности, что подтверждено низкими значениями коэффициенту *КОПЭН* от 0,2 до 0,3 при максимальном значении 1,0. Направлением потенциации в данном случае выбрано «структуризация», а критерием модальности «реально». Это происходит по всем предприятиям кроме ЧАО «Геркулес», где имеет место критерий модальности «возможно», что объясняется владельцами предприятия планированием инвестиционной деятельности в дальней перспективе.

Подводя общий итог аналитическим данным, представленным в таблица 4.30 можно говорить о том, что руководство исследуемых молокоперерабатывающих предприятий со стабильным финансовым состоянием не имеет желания привлекать инвестиции в свою деятельность, а предприятия финансово не устойчивые желают иметь, но не имеют возможности это осуществить. Таким образом, учитывая специфику деятельности исследуемых ЭС можно говорить, что развитие новых технологий или проведение прогрессивных технологических линий по переработке молока и выпуска современной конкурентоспособной продукции, которая отвечает требованиям СУЯ и мировым стандартам качества, это шаг в будущее для пищевой промышленности Донбасса.

Следующим, основным источником финансирования развития предприятий являются кредиты и займы, поэтому в рамках исследования рассмотрим отношение руководства молокоперерабатывающих предприятий к банковским кредитам и займам и рассчитаем коэффициент ККП (таблица 4.30).

Оценка состояния привлечения кредитов в развитие и совершенствование потенциала основной деятельности молокоперерабатывающих предприятий Донбасса показала, что в целом, если проводить сравнение с инвестиционной деятельностью, то ситуация с развитием данной области пополнения финансовых ресурсов предприятия выглядит лучше.

Так, долгосрочными и краткосрочными кредитами пользуются восемь предприятий из двадцати, что на 100% более чем инвестиционными ресурсами. Интересует тот факт, который к данной группе также вошли предприятия которые имеют стабильное, хорошее финансовое состояние: ЧАО «Геркулес»; ЧАО «Донмолоко»; ЧАО «Селидовский молокозавод»; ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»; ЧАО «Горловский молочный завод и АО «Тельмановский молокозавод» или удовлетворительное финансовое состояние – ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»; ЧАО «Константиновский гормолокозавод».

То есть, основной вывод такой, что 75 % предприятий, которые имеют хорошее финансовое состояние используют кредиты банков, а два предприятия . то есть 10 % из общей исследуемой совокупности используют и кредиты и инвестиционные ресурсы. Общий вывод такой, качественное управление является залогом принятия эффективных решений по развитию и совершенствованию потенциала предприятия, а у достигнутые определенных целей привлекательные все инструменты, которые содействуют их эффективному достижению.

В целом, возвращаясь к фрейму проводимого исследования в контексте рассмотрения кредитного потенциала, то можно сделать такой вывод, что заинтересованность молокоперерабатывающих предприятий в данном источнике дополнительных финансовых ресурсов значительно выше, чем в инвестиционных.

Таблица 4.30 – Анализ кредитного потенциала молокоперерабатывающих предприятий с учетом критериев модальности и направлений потенциации за 2014 – 2015 г.г.

№ п/п	Предприятия	Направление потенциации и значение КОПЕН						Критерий модальности 2014/2015 г.г.
		С		Д		К		
		2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	
1	ЧАО «Славмолоко»			0,7	0,7			М
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1» к					0,7	0,7	Р → М
3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2» д					0,8	0,8	Р → М
4	ЧАО «Константиновский гормолокозавод» д					0,9	0,9	Р → М
5	ЧАО «Мариупольский мол-и комбінат детских продуктов»			0,7	0,7			М
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»					0,7	0,7	М
7	ЧАО «Селидовский молокозавод» к					0,8	0,8	Р
8	ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»			0,5	0,5			М
9	ЧАО «Донмолоко» кд					0,9	0,9	Р → М
10	ЧАО «Краснолиманмолоко»	0,8	0,7					М
11	ЧАО «Демидовмолоко»			0,7	0,8			М
12	ЧАО «Краматорский молокозавод»					0,5	0,5	М
13	ЧАО «Горловский молочный завод»			0,55	0,55			М
14	ЧАО «Артемовский молокозавод»	0,75	0,8					Р
15	ЧАО «Геркулес» дк					0,9	0,9	Р → М
16	ЧАО «Часовярский молокозавод» (Б - 2005 г.)					0,8	0,8	М
17	АО «Торезский молокозавод»					0,9	0,85	М
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»					0,9	0,9	Р → М
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»					0,75	0,8	М
20	АО «Тельмановский молокозавод»					0,8	0,8	Р → М

Относительно данной проблемы находим подтверждение полученным данными в таблице 4.30 доминируют направления потенциала «конструирование» и критерий модальности «возможное».

Формализация информации по проведенному телефонному блиц – опросу руководства исследуемых экономических систем показала, что такое различие в подходе к инвестиционному и кредитному потенциалу объясняется тем, что молокоперерабатывающие предприятия в своем большинстве нуждаются во внедрении реальных инвестиций, то есть инвестиций, которые идут на технологическое обновление производства. В данном случае наиболее целесообразным вариантом является необходимость оформить краткосрочный кредит или долгосрочный лизинг и допустить инвесторов к управлению предприятием.

Немаловажное значение в анализе потенциала возможностей предприятия занимают маркетинговый, конкурентоспособный и другие виды потенциалов.

Оценка маркетингового и конкурентоспособного потенциалов показала, что большинство предприятий данные структурные составляющие потенциала возможностей оценивают достаточно высоко. В ходе потенциологического анализа маркетингового и конкурентоспособного потенциалов экономических систем установлено, что доминируют направления потенциации «конструирование» и критерии модальности «реально» и «возможно». Это свидетельствует о том, что данным структурным составным отводится достаточно внимания и, кроме того, почти все руководители молокоперерабатывающих предприятий сходятся в мысли относительно их развития и совершенствования. Кроме того 50 % исследуемых предприятий достаточно высоко оценили и уровня других видов потенциала предприятия. Относительно данных структурных составляющих можно сказать, что в зависимости от того, что понимают владельцы (руководители, руководящие специалисты) под «другими видами» потенциала и была проведена оценка.

Таблица 4.31 – Анализ потенциала возможностей молокоперерабатывающих предприятий с учетом критериев модальности и направлений потенции за 2014 – 2015 г.г.

№ п/п	Предприятия	Направление потенции и значение <i>KПМЕС</i>						Критерий модальности 2014/ 2015 г.г.
		С		Д		К		
		2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	
1	ЧАО «Славмолоко»					0,4	0,4	P → M
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»			0,5	0,5			P → M
3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»					0,5	0,5	H → P
4	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»	0,3	0,3					H
5	ЧАО «Мариупольский мол-и комбинат детских продуктов»					0,6	0,6	P → M
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»			0,5	0,5			P → M
7	ЧАО «Селидовский молокозавод»			0,5	0,5			P
8	ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»			0,5	0,5			P
9	ЧАО «Донмолоко»	0,35	0,35					P → M
10	ЧАО «Краснолиманмолоко»			0,4	0,3			H
11	ЧАО «Демидовмолоко»	0,3	0,3					M
12	ЧАО «Краматорский молокозавод»	0,2	0,2					H
13	ЧАО «Горловский молочный завод»	0,3	0,3					M
14	ЧАО «Артемковский молокозавод»			0,4	0,4			M
15	ЧАО «Геркулес»			0,45	0,45			P → M
16	ЧАО «Часовярский молокозавод» (Б - 2005 г.)	0,03	0,03					M
17	АО «Торезский молокозавод»			0,5	0,5			M
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»					0,4	0,4	P → M
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»					0,35	0,35	M
20	АО «Гельмановский молокозавод»					0,4	0,4	M

Целесообразность расчетов предлагаемого коэффициента *КИВП* объясняется креативностью субъектов управления относительно определения приоритетных направлений развития, усовершенствование и приумножение возможностей.

Конечным результатом апробации методики потенциалогического анализа потенциала ЭС являются расчеты обобщающего показателя *КПМЕС*.

Результаты его расчетов с учетом доминирующих направлений потенциации и критериев модальности представлены в таблице 4.22.

Резюмируя полученные в ходе потенциалогического анализа потенциала возможностей по двадцати молокоперерабатывающими предприятиями Донбасса можно говорить о следующем: руководство почти всех предприятий оценивает свой потенциал как возможный к развитию и совершенствованию.

Это объясняет тем фактом, что среди критериев модальности преобладает критерий «возможное». Относительно направлений потенциации, то доминирующим является – «деконструкция».

Это подтверждает выбранные критерии модальности и свидетельствует о том, что владельцы и руководство исследуемых ЭС не останавливаются на достигнутых результатах, а ставят перед собой четкий вектор дальнейшего развития.

Выводы по разделу 4

Апробация методики анализа потенциологического анализа позволила сделать вывод, что:

в группу молокоперерабатывающих предприятий - со стабильным финансовым состоянием вошло 5 предприятий (ЧАО «Славмолоко», ЧАО «Селидовский молокозавод», ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод» и ЧАО «Донмолоко»); с достаточно стабильным финансовым состоянием вошли 2 молокозавода (ЧАО «Мариупольский молокозавод» и ЧАО «Шахтерскмолоко»); с хорошим финансовым состоянием вошли 5 предприятий (ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1», ЧАО «Краснолиманмолоко», ЧАО «Горловский молочный завод», ЧАО «Амвросиевский молокозавод» и ЧАО «Тельмановский молокозавод»);

руководство молокоперерабатывающих предприятий Донбасса достаточно высоко оценивает влияние внешних факторов на свою основную деятельность. Потенциал взаимодействующих процессов максимально реализован на: ЧАО «Селидовский молокозавод» (от 74% до 79 %); ЧАО «Геркулес» (от 72% до 76%); ЧАО «Амвросиевский молокозавод» (от 68% до 73%) и АО «Тельмановский молокозавод» (от 62% до 74 %). По другим молокоперерабатывающим предприятиям процентное отношение колеблется от 15% до 61 %.

порядка 60% молокоперерабатывающих предприятий Донбасса выбрали направление потенциации «конструирование» при критерии модальности «возможное». Это говорит о том, что, несмотря на такую сложную ситуацию в Донецкой Народной Республике приоритетными направлениями развития молокоперерабатывающих предприятий страны является выход на рынок Российской Федерации, что и является основной стратегической потенцией их развития.

Основные научные результаты раздела опубликованы в работах [12, 29, 41, 45, 46, 122, 152, 154, 247, 267, 269, 273, 277, 405].

РАЗДЕЛ 5

МНОГОКРИТЕРИАЛЬНЫЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

5.1 Моделирование многокритериальной методики оценки потенциала экономических систем

Важным этапом исследования потенциала экономических систем является разработка эффективной многокритериальной методики их оценки.

С учетом концептуальных направлений анализа потенциала организованности и функциональных связей ЭС разработаны научно-методические подходы к их осуществлению, основанные на реализации двух взаимосвязанных блоков:

блок 1 – комплексная (углубленная) оценка потенциала ЭС по четырем направлениям – оценка конечных показателей деятельности ЭС (включает такие показатели, как темп изменения прибыли предприятия, темп изменения стоимости ресурсов предприятия, темп изменения объема реализации, удельный вес себестоимости реализованных товаров (продукции), рентабельность реализации); оценка степени компетентности управленческого персонала в части анализа потенциала организованности (темп изменения заработной платы аппарата управления; удельный вес административных расходов в общем объеме реализации; оценка степени компетентности кадров предприятия; оценка социальной ответственности); оценка степени компетентности кадров предприятия (темп изменения численности персонала; коэффициент структуры кадров); оценка социальной ответственности (темп изменения заработной платы работников; коэффициент уровня образованности персонала. На основе средней арифметической простой по каждому из направлений рассчитывается обобщающий показатель: ОКП (коэффициент оценки конечных показателей

деятельности ЭС); ОКУП (коэффициент оценки компетентности управленческого персонала); ОКК (коэффициент оценки компетентности кадров); ОСО (коэффициент оценки социальной ответственности).

блок 2 – экспресс-оценка потенциала ЭС на основе современных теории нечетких мер.

Наглядно, направления потенциалогического анализа ЭС представлены на рисунке 5.1.



Рисунок 5.1 – Направления многокритериального потенциалогического анализа экономических систем

Рисунок 5.1 наглядно демонстрирует основные, взаимосвязанные между собой, направления потенциалогического анализа совокупного потенциала ЭС.

Второе направление ориентировано на общую оценку потенциала предприятия без конкретизации его структурных составляющих.

Приступим к моделированию многокритериальной методики в рамках потенциалогического анализа.

Как уже было отмечено в предыдущих разделах, существует большой арсенал методик анализа потенциала ЭС, его структурных составляющих и элементов. Обратим внимание на некоторые авторские подходы, которые чаще всего используются в практике молокоперерабатывающих предприятий Донбасса.

В первую очередь следует отметить авторские подходы [177] Кузьмина О.Е. и Мельник О.Г. основанные на диагностике потенциала предприятия с учетом следующих потенций – факторов: конкурентоспособность, инвестиционная привлекательность и развитие предприятия. Каждый из факторов оценивается с помощью определенных методов экономического анализа (финансовых коэффициентов, экспертных и др.) с построением обобщающего – интегрального показателя, предложенного И.В. Карпенко в [419]. В процессе разработки методического инструментария потенциалогического анализа избран практически схожий подход. Его универсальность проявляется в возможности оценки любого вида потенциала и любых факторов, которые могут влиять на его состояние.

Несколько другой подход прослеживается в работах С.И. Чимшит и Л.И. Окуневич. Авторы в [410] делают акцент на расчете шести основных финансовых показателей, которые на их взгляд, достаточно полно характеризуют совокупный потенциал предприятия это: 1) годовая производственная мощность; 2) годовой валовой объем продукции, работ, услуг (выручка); 3) величина добавленной стоимости; 4) отношение чистого годового дохода к объему произведенной чистой продукции; 5) годовая балансовая прибыль от основной деятельности при возможных вариантах ценовой стратегии предприятия; 6) чистая прибыль после уплаты налогов и т.п., что в дальнейшем также интегрируется в обобщающий показатель. Отметим, что предложенная методика базируется на расчете

финансовых коэффициентов, что в настоящее время стало распространенным и почти традиционным подходом [189, 409, 412–419]. На наш взгляд данная методика в большей степени ориентирована на оценку экономического потенциала предприятия и полностью не может раскрыть его совокупный потенциал. Это объясняется ее ограниченностью шестью финансовыми коэффициентами, что нивелирует степень ее универсальности. Данная методика может быть использована в качестве отдельного этапа или направления в рамках многокритериальной оценки совокупного потенциала ЭС.

В работах Е.В. Лапина четко прослеживается затратная концепция с построением интегрального показателя [18, 416]. Такой позиции, но уже с добавлением за затратного, сравнительного и результативного подходов поддерживается А.Л. Сабадирева [421]. В работах Денисюк О.Г. [411, 422] также предлагается к использованию стоимостная концепция оценки потенциала предприятия с акцентом на определение общей стоимости имущества. Симплекс стоимостной концепции прослеживается в соединении с основными этапами анализа потенциала при реструктуризации основной деятельности предприятия по таким этапам: анализ основных показателей деятельности предприятия; анализ затрат предприятия; анализ хозяйственных рисков предприятия и вероятности банкротства; оценка потенциала повышения эффективности деятельности предприятия [411, 412]. По мнению авторов, главным в данном подходе являются не этапы анализа, а сочетание оценки потенциала предприятия с реструктуризацией его основной деятельности, что, несомненно, является прогрессивным направлением благодаря расширению возможностей получения большего размера прибыли ЭС.

Такие ученые как: И.В. Миняйленко, О.В. Никитенко при анализе совокупного потенциала настаивают на использовании методов балльной оценки [189] и дальнейшего построения соответствующего рейтинга [12, 17, 18], или определение определенного класса [415, 418, 419].

В [133, 413] оценка совокупного потенциала предприятия экстраполирована на его структурные составляющие: экономическую, финансовую, стратегическую,

инвестиционную, производственную и т.д. На наш взгляд такой подход может привести к принятию неверных управленческих решений вследствие неверно расставленных акцентов по оценке разных видов потенциала предприятия.

Методика С.Т. Пилецкой основана на использовании системы сбалансированных показателей [413]. В то же время, ее наполненность разрозненными структурными составляющими потенциала ЭС делает ее малопривлекательной с прикладной точки зрения.

Ряд научных работников [304, 389, 412] отождествляют подходы по оценке совокупного потенциала предприятия со стратегиями его развития. Так, В.А. Чичун в [389] и А.А. Пилипенко в [403] рассматривают стратегическое управление потенциалом предприятия в системе стратегического анализа «на основе создания его уникальных комбинаций ресурсов и профессиональных компетенций с учетом результатов поиска новых возможностей посредством исследования потенциала предприятия.....». Авторская позиция в контексте рассмотрения потенциала торгового предприятия созвучна с идеями Н.С. Краснокутской, но без акцентирования внимания на стратегии развития ЭС.

Важными, научно обоснованными и ориентированными к целям исследования являются работы Л.В. Семерунь. Автор обращает внимание на тесную корреляцию результатов оценки потенциала предприятия со стратегией управления финансовыми результатами, тем самым подтверждая идею целеполагания [414]. Идеи автора базируются на мнении таких выдающихся ученых как: Е.В. Виноградовой, Н.С. Краснокутской, И.П.Отенко, О.С. Федонина, И. Г. Репина, О.И. Алексюка, Л.В. Фроловой, Н.В. Ващенко и др. Автор предлагает к использованию обобщающий показатель оценки потенциала предприятия, который представляет собой функцию от комплексных показателей, характеризующих потенциал подсистем управления товарооборотом, доходами, затратами, капиталом, оборотными активами, персоналом и учитывает эффект от их взаимодействия; методики оценки уровня соответствия потенциала предприятия поставленной цели управления финансовыми результатами и перечня потенциальных возможностей торгового предприятия (вообще последние

можно избрать за основу при систематизации потенциалов и формирования эффекта модального кругооборота для предприятий разных областей народного хозяйства).

Важными для исследования являются работы Н.С. Краснокутской, которые в современное время стали классикой при рассмотрении потенциала развития торговых предприятий. В [414] автор увязывает концепцию оценки потенциала предприятия с тенденциями развития внешней среды и предлагает к использованию методику оценки потенциала торгового предприятия с базовыми коэффициентами: темп роста внешней среды; темп реализации потенциала в сочетании с темпами развития рынка по следующим лингвистическим переменным: «высокая», «средняя» или «низкая степень реализации». Такой подход созвучен с основными идеями теории потенциалогического анализа и раскрывают основные критерии модальности «необходимо», «реально» или «возможно». В то же время, следует отметить, что при его использовании реализуется главная идея потенциалогии, а именно отношение субъекта к состоянию объекта, что не позволяет однозначно смотреть на положение вещей при проведении оценки потенциала ЭС.

Нетрадиционный подход к оценке потенциала предприятия представлен в работах О.К. Воробьевой [418], которая рассматривает ее как диагностику возможности выживания в условиях кризисных процессов, происходящих в основной деятельности предприятия.

Исследование авторских методик, направленных на анализ потенциала предприятия позволило сделать вывод об отсутствии единой многокритериальной методики потенциалогического анализа.

Это факт подтверждается тем, что в вышерассмотренных методиках:

чаще всего акцентируется внимание на определенной структурной составляющей потенциала ЭС: кадровой, управленческой, экономической, производственной, политической и др.;

отсутствует единый подход в аналитической направленности;

наиболее распространенными методами анализа (оценки, диагностики) являются: стоимостной, финансовых коэффициентов и методы балльной оценки.

На наш взгляд, данные методы являются основными в анализе потенциала ЭС, однако в рамках построения многокритериальной методики считаем необходимым дополнить их экономико-математическими методами или теорией нечетких множеств, которые благодаря своим эвентологическим свойствам помогут оценить возможные векторы развития потенциала предприятия [18, 133, 177, 189, 304, 351, 409 – 419, 425].

Итак, подводя общий итог вышеизложенному, можно утверждать, что в настоящее время нет ни одной прогрессивной многокритериальной методики анализа потенциала ЭС, которая базируется на системном подходе, учитывает когнитивные способности субъекта, влияние внешней среды, состояние внутренней среды и ориентирована на теорию целеполагания и идею целесообразности.

Таблица 5.1 – Данные для построения многокритериальной методики анализа совокупного потенциала ЭС, базирующейся на оценке его структурных составляющих

№ п/п	Структурная составляющая потенциала ЭС	Обобщающие показатели, которые входят в методику потенциалогического анализа
1	Потенциал организованности	$OM = KM * ЭМО$
2	Потенциал функциональных связей	$KM(фс) = ОКП * ОКФ * ОКК * ОСВ / 4$
3	Потенциал взаимодействующих процессов	$ИПАПВП = \sqrt{ОПВП(фа) * ОПВП(ва) * ОПВП(ц) * K(вн.) * K(внеш.)}$
4	Потенциал развития и совершенствования	$КПРС$ (оценивается по шкале)
5	Потенциал возможностей	$КПВ = \sqrt{КИП * КИНП * ККП * КМП * ККСП * КДВП}$
6	Потенциал ЭС	$ПЭС = \sqrt{OM * KM(фс) * ИПАПВП * КПРС * КПВ}$

Выходом из сложившейся ситуации может стать авторская многокритериальная методика потенциалогического анализа ЭС на основе направлений, проиллюстрированных на рисунке 5.1. Перейдем к поиску путей реализации первого направления многокритериальной методики потенциалогического анализа, которые базируются на оценке структурных составляющих потенциала ЭС – таблица 5.1.

Таким образом, совокупный потенциал ЭС в рамках многокритериальной методики можно рассчитать с помощью показателя ПЭС, который является синтезом всех обобщающих коэффициентов структурных составляющих потенциала предприятия.

Герменевтика полученных результатов позволит выработать стратегию оптимизации основных потенций развития предприятия.

Аксиологическое значение ПЭС основано на эффекте модального круговорота, что предоставляет уникальную возможность в рамках многокритериальной методики проводить разного рода эксперименты с элементами кентавристики с целью достижения определенного рода эвристики при достижении постеленной цели – рисунок 5.2.

Кентавристика методики проявляется в возможности соединении до этого никогда не соединенных потенций универсалий с целью получения возможностей альтернатив с определенными аксиологическими свойствами.

Итак, в первом блоке методики потенциалогического анализа совокупного потенциала ЭС возникает возможность не только определить основные потенциалобразующие факторы или потенции, но и сформировать соответствующий кластерно-матричный фрейм, направленный на удовлетворение информационных потребностей аппарата управления или собственников предприятия относительно потенциала развития предприятия.

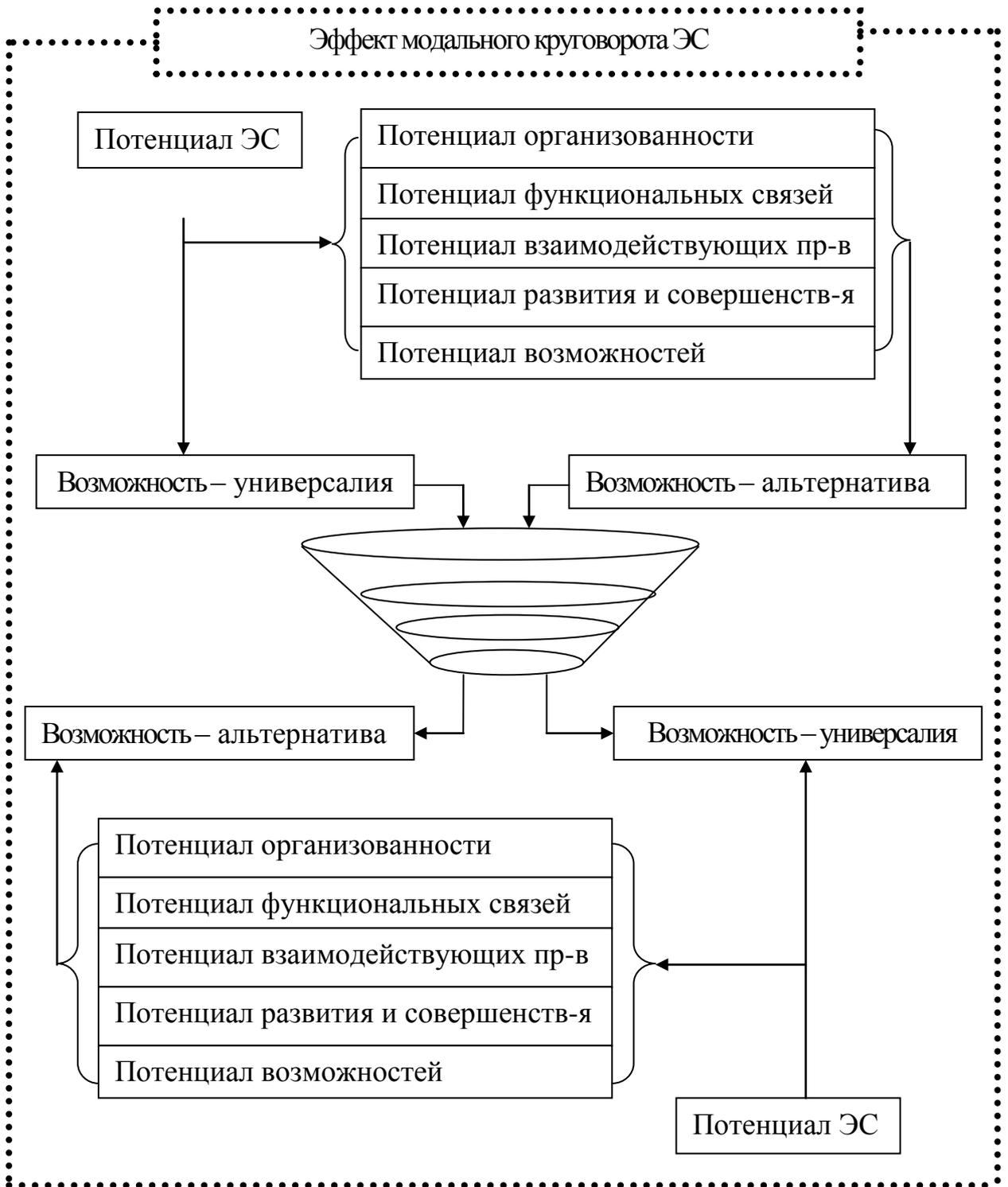


Рисунок 5.2 – Эффект модального круговорота ЭС, который учтен в показателе ПЭС

Вариант такого фрейма представлен на рисунке 5.3.



Рисунок 5.3 – Кластерно-матричный фрейм потенциала ЭС

Для реализации второго направления методики обратимся к современным, инновационным методам *Fuzzy Technology*, предложенным В.П. Бочарниковым. Целесообразность их применения в рамках проводимого исследования является обоснованным и логичным фактом, так как они позволяют дать как количественную, так и качественную характеристику объекта исследования, и, кроме этого, нацелены на модальную оценку посредством реализации теории нечетких мер [351, 424].

Как отмечено в [351, 424], нечеткая мера рассматривается как обобщенное понятие вероятности. При таком подходе, мерой может называться функция множества типа: $m: P(X) \rightarrow R$, что в соответствии с [351, 422, 424] удовлетворяет следующим аксиомам:

$$A \subseteq X \Rightarrow m(A) \geq 0; \quad (5.1)$$

$$m(\otimes) = 0; \quad (5.2)$$

$$\forall A, B \in P(X), \text{ то } m(A \cup B) = m(A) + m(B) - m(A \cap B) = m(B) + m(A) - m(B \cap A). \quad (5.3)$$

где, $P(X)$ – множество всех подмножеств X , R – множество действительных чисел. При $R = [0,1]$ эти аксиомы означают меру вероятности.

С аксиомы монотонности, которая детально охарактеризована в работе В.П. Бочарникова [351, с. 168 – 169] можно получить такие неравенства, которые характеризуют меру объединения и пересечение множеств:

$$g(A \cup B) \geq \max(g(A), g(B)); \quad (5.4)$$

$$g(A \cap B) \leq \min(g(A), g(B)). \quad (5.5)$$

В то же время полученные неравенства не позволяют в полной мере реализовать теорию нечетких мер (множеств), так как они не раскрывают такую важную составляющую (отображена в критериях модальности) как реальное время.

Формула имеет вид:

$$g(A \rightarrow B) = \min(g(A), g(B)). \quad (5.6)$$

Предельной границей для нечеткой меры будет функция множества, удовлетворяющая требованиям:

$$Poss(A \cup B) = \max(Poss(A), Poss(B)); \quad (5.7)$$

$$Ness(A \cap B) = \min(Ness(A), Ness(B)); \quad (5.8)$$

$$Real(A = B) = \max(Real(A), Real(B)). \quad (5.9)$$

В данном контексте *Poss* (*possibility*) – мера возможности, *Ness* (*nessesary*) – мера необходимости, *Real* (*realities*) – мера реальности, которая введена в методику В.П. Бочарникова для возможности ее использования в рамках потенциологического анализа (введена для соблюдения критериев модальности).

Вышеизложенные подходы актуализуют проблему построения семантических модальностей нечетких мер, вопросам построения которых посвященные работы [424 – 427].

Авторы работ [424 – 427] настаивают на необходимости использовании функции мер фокальных элементов. Любая простая функция меры будет называться функцией меры фокальных элементов, если она вытекает из подмножеств \mathcal{E}_p , где: $p = \overline{1, N}$; $E_p \subseteq X$ на условиях удовлетворения следующим

$$\sum m(E_p) = 1$$

требованиям: $p = \overline{1, N}$; $\forall p, m(E_p) > 0$.

Величина $m(E_p)$ это значение вероятности совокупности случаев E_p .

Подмножества $E_p, p = \overline{1, N}$ носят название «фокальные элементы» и могут выражать неточность наблюдения. Семантическая величина $m(E_p)$ согласно [427] выражает степень уверенности, отнесенную к множеству A .

На основе функции $m(\cdot): P(x) \rightarrow [01]$ можно построить разные нечеткие меры, которые отвечают критериям модальности «необходимо», «реально» и «возможно» и учитывают разные направления потенциации.

В их основе лежат разные меры доверия (*belief measure*) функции множества $Bel(\cdot): 2^X \rightarrow [01]$, что распределяется по степени уверенности $m(\cdot)$ как:

$$Bel(A) = \sum_{E_p \subseteq A} m(E_p) \quad (5.10)$$

По мнению авторов [425 – 428] уравнение 5.10 имеет следующие свойства:

$$Bel(\emptyset) = 0, Bel(X) = 1; \quad (5.11)$$

$$\forall A_1, \dots, A_n \subseteq X, n > 0. \quad (5.12)$$

Для множеств $A, B \subseteq X$ имеем:

$$Bel(A \cup B) \geq Bel(A) + Bel(B) - Bel(A \cap B) \quad (5.13)$$

Согласно позиции В.П. Бочарникова функция Bel семантически определяет факт того, что степень доверия к определению $A (A \neq \otimes)$ не обязательно равняется 1 (или 100%). Согласно логике исследования это доказывает, что существует «определенная» степень доверия к A , что объясняется влиянием внешних или внутренних потенций.

В этом проявляется эффект модальности, о чем и шла речь в предыдущих разделах исследования относительно разного отношения субъектов к состоянию объектов. Таким образом, из 5.10 можно получить:

$$\forall A \subseteq X \div Bel(A) + Bel(\bar{A}) = 1 - \sum_{E_p \subseteq A} m(E_p) \in [0, 1]; \quad (5.14)$$

$$E_p \subseteq \bar{A}$$

В [426, 429] говорится, что множество фокальных элементов $\{E_p\}$ создают определенную последовательность изучаемых подмножеств которые в контексте потенциалогического анализа отвечают определенным критериям модальности: «необходимо», «реально» или «возможно».

1. Критерия модальности «необходимо» *Ness modality* проявляется как:

$$\min[Ness(A), Ness(\bar{A})] = 0, \quad (5.15)$$

$$\forall A, B \subseteq X, Ness(A \cup B) \succ \max[Ness(A), Ness(B)]. \quad (5.16)$$

Критерий модальности «необходимо» $Ness(A)$ определяется фокальными элементами, которые учитывают последовательность подмножеств X , которые определяют необходимость возникновения события A .

Критериям модальности «реально» в данном контексте отвечает мера правдоподобия (*plausibility measure*) название которой трансформировано для целей потенциологического анализа в *Real (realities)*. Алгоритм расчетов можно оставить без перемен. Тогда $PL(.) \div 2^x \rightarrow [01]$, которая распределяется по степени вероятности $m(.)$ как:

$$\forall A \supseteq X, PL(A) = \sum_{Ep \cap A \neq \otimes} m(Ep), \quad (5.17)$$

$$a) \quad PL(\otimes), PL(X) = 1; \quad (5.18)$$

$$б) \quad \forall A_1, \dots, A_n \subseteq X, n > 0; \quad (5.19)$$

$$PL(A_1 \cap \dots \cap A_n) \leq \sum_{\otimes \neq L \subseteq \{L, \dots, n\}} (-1)^{|L|+1} PL(\bigcup_{i \in L} A_i), \quad (5.20)$$

Для множеств $A, B \subseteq X$ выполняется следующее условие:

$$PL(A \cap B) \leq PL(A) + PL(B) \quad (5.21)$$

Мера $PL(.)$ означает степень реальности возникновения события $A \subseteq X$, которое может быть больше чем 0 даже при неправильном расчете A . Согласно [427] между мерой доверия реальности существует двойная связь, которая полностью отвечает критериями «необходимо» и «реально» и может быть представлена как:

$$PL(A) + Bel(A) = 1, \quad (5.22)$$

$$\forall A_1, B \subseteq X, PL(A) \geq Bel(A). \quad (5.23)$$

В том случае, если множество фокальных элементов являются вложенной последовательностью подмножеств, нечеткая мера правдоподобия определяет нечеткую меру «возможности», как модального критерия потенциологического анализа.

Нечеткой мерой возможности будет функция множества, соответствующая следующим условиям:

$$Poss(\otimes) = 0, Poss(X) = 1, \quad (5.24)$$

$$\forall i \in 1, A_i \subseteq X, Poss(\bigcup_{i \in L} A_i) = \sup_{i \in L} Poss(A_i), \quad (5.25)$$

где L – множество натуральных чисел.

В силу того, что мера возможности является нечеткой мерой реальности, а необходимость – мерой доверия, то для них будет выполняться такое условие:

$$\forall A \subseteq X, Poss(A) = 1 - Ness(X \setminus A). \quad (5.26)$$

Полученные уравнения соответствуют критериям модальности «реально» и «возможно».

Они подчеркивают взаимоотношения, которые существуют между семантическими модальностями «возможно», «необходимо» и «реально» и подчеркивает факт того, что если одно событие необходимо, то другое может быть реально или возможно.

Обобщающий показатель потенциологического анализа можно построить с использованием нечетких мер по алгоритму, представленному в [351, с. 178] с учетом трансформации к целям исследования путем введения в алгоритм метода критериев модальности и учета направлений потенциации.

Классификация нечетких мер при таком подходе формализована в таблице 5.2.

Таблица 5.2 – Классификация нечетких мер к целям потенциологического анализа совокупного потенциала ЭС

№ п/п	Направления потенциации	Модальность	Определение по фокальным элементам	Характерные зависимости	Требования нормирования	λ
1	Структуризация	Необходимо (belief)	$Bel:(A) = \sum_{Ep \subseteq A} m(Ep)$	$Bel:(A \cup B) \geq Bel(\bar{A}) + Bel(B) - Bel(A \cap B)$ $Ness(A \cup B) \geq Ness(A) \vee Ness(B)$ $Ness(A \cap B) \geq Ness(A) \wedge Ness(B)$	$Bel(A) + (\bar{A}) = 1 - \sum_{Ep \notin A} m(Ep).$ $Ness(A) \wedge Ness(\bar{A}) = 0.$ $\int_x h(x)dx = N1 < 1$	$\lambda < 1$
2	Деконструкция	Реально (realities)	$Pl(A) = \sum_{Ep \cap A \neq \emptyset} m(Ep)$	$BL(A \cap B) \leq PL(A) + PL(B)$	$BL(A) + PL(\bar{A}) > 1$ $\int_x h(x)dx = N\lambda > 1$	$0 < \lambda < 1$
3	Конструирование	Возможно (possibiliti)	$E_1 \subseteq E_2 \subseteq \dots \subseteq E_N$	$Poss(\cup A_i) = \sup_{i \in L} Pos(A_i)$	$\sup_i Poss(x_i) = 1$	$\lambda = 1$

Согласно подхода Дирака, рассмотренная классификация градируется по трем основным классам: супераддитивные, субаддитивные, аддитивные, которые в рамках исследования соответствуют направлениям потенциации: структуризация, деконструкция, конструирование. Такое переориентирование не оказало отрицательного влияния на предметную область классификационных признаков, но дало возможность приблизить их к потребностям потенциалогического анализа. Кроме того, были внесены изменения в модальные отношения и отношения к соответствующим классам. Так, супераддитивный класс соответствующий модальности – доверие (*belief*) и необходимость «*nessesary*» было адаптировано к потребностям потенциалогического анализа с заменой на критерий модальности «необходимо» и направления потенциации «структуризация»; субаддитивный класс с модальными признаками реальности (*plausibility*) адаптирован по критерию модальности «реально» к направлению потенциации «деконструкция», а возможность (*possibility*) к критерию модальности «конструирование» и критерия модальности «возможно».

Кроме этого хочется отметить аддитивный класс с вероятным модальным признаком (*proba-billity*), который в рамках потенциалогического анализа можно использовать для моделирования перспективных стратегических прогнозов, которые будут выходить за фрейм критерия «возможно» и будут ориентированы на соблюдение идей Дирака.

Таким образом, результаты проведенного исследования позволили сформировать два главных направления потенциалогического анализа совокупного потенциала экономических систем, которые учитывают частные методики структурных составляющих потенциала предприятия, позволяют сформировать обобщающий показатель, базируются на теории нечетких множеств и полностью соответствуют вероятностным признакам поиска потенциальных возможностей развития экономических систем.

5.2 Апробация многокритериальной оценки потенциала экономических систем

Многокритериальная оценка потенциала экономических систем с целью стабилизации их предпринимательской будет проведена по двум основным направлениям, выработанным в исследовании.

Направление 1. Углубленная, комплексная оценка потенциала ЭС.

В таблице 5.3 систематизируем данные обобщающих показателей структурных составляющих потенциала молокоперерабатывающих предприятия Донбасса, рассчитанные в 4 разделе работы. На их основе рассчитаем показатель *ПЭС*, который позволит оценить общий, совокупный потенциал развития молокоперерабатывающего предприятия. Расчет показателя *ПЭС* для отдельно взятого предприятия позволит оценить современное состояние его потенциала и позволит выработать качественные управленческие решения по его развитию и совершенствованию. При необходимости, на основании показателя *ПЭС* можно сформировать рейтинг развития потенциала молокоперерабатывающих предприятий Донбасса. Это позволит руководству предприятия увидеть какое место занимает его предприятие на рынке и принять правильные управленческие решения по развитию потенциальных стратегических связей.

Таким образом, в таблице 5.3 систематизированы результаты потенциалогического анализа основных структурных составляющих потенциала молокоперерабатывающих предприятий Донбасса за 2014 – 2015 г.г.

Так как перед в настоящий момент не стоит задача построения рейтинга, то для дальнейшей апробации многокритериальной методики потенциалогического анализа из исследуемой совокупности возьмем за основу одно предприятие – ЧАО «Славмолоко».

Таблица 5.3 – Потенциологический анализ молокоперерабатывающих предприятий Донбасса за 2014 – 2015 г.г.

№ п/ п	Название предприятия	ОМ		Критерий модальности/ Направление потенциации	КМ(фс)		Критерий модальности/ Направление потенциации	УППАПВЗП		Критерий модальности/ Направление потенциации	КПРС		Критерий модальности/ Направление потенциации	КПВ		Критерий модальности/ Направление потенциации
		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.	
1	ЧАО «Славмолоко»	0,62	0,63	Р↑/ Д↑	0,9	0,83	М/ Д	0,59	0,64	Р→В/К	1,13	1,2	Р/К	0,4	0,4	Р →В/К
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»	0,61	0,76	Р↑/ Д↑	0,86	0,94	Р/К	0,49	0,51	Н→Р/К	1,0	1,05	Н→Р/К	0,5	0,5	Р →В/Д
3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»	0,52	0,62	Р↑/ Д↑	0,82	0,87	Н/Р	0,21	0,26	Н/Д	0,9	0,8	Н/Д	0,5	0,5	Н →Р/К
4	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»	0,6	0,7	Р/ Д	0,79	0,84	Р/Д	0,32	0,39	Н→Р →В/К	0,5	0,5	Р →В/Д	0,3	0,3	Н/Д
5	ЧАО «Мариупольский гормолокозавод»	0,26	0,1	Р/С	0,86	0,88	Р/Д	0,56	0,54	Р/К	1,15	1,25	Р/К	0,6	0,6	Р →В/С
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»	0,41	0,44	Р/С	0,83	0,84	Н/К	0,24	0,23	Р →В/К	0,4	0,4	Р →В/Д	0,5	0,5	Р →В/Д
7	ЧАО «Селидовский молокозавод»	0,89	0,74	Р↑/ Д↑	0,74	0,79	Р/Д	0,74	0,79	Р →В/К	1,2	1,3	Р →В/Д	0,5	0,5	Р/Д
8	ЧАО «Велико- Новоселковский м-д»	0,2	0,51	В/К	0,79	0,77	Р/К	0,61	0,67	Р→В/К	1,15	1,25	Р →В/К	0,5	0,5	Р/Д
9	ЧАО «Донмолоко»	-1,65	0,39	В/К	0,62	0,63	Р/К	0,65	0,67	Р→В/К	1,0	1,0	Н→Р/Д	0,35	0,35	Р →В/С

Продолжение таблицы 5.3

№ п/ п	Название предприятия	ОМ		Критерий модальности/ Направление потенциции	КМ(фс)		Критерий модальности/ Направление потенциции	УППАПВЗП		Критерий модальности/ Направление потенциции	КПРС		Критерий модальности/ Направление потенциции	КПВ		Критерий модальности/ Направление потенциции
		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.		2014г.	2015г.	
10	ЧАО «Часовярский молокозавод»	0,2	0,2	В↓/ К↓			В↓/К↓	0,61	0,69	Н→Р/К	0,1	0,1	Н - В↓/Д	0,4	0,3	Н/Д
11	ЧАО «Демидовмолоко»	0,61	0,67	Р/Д	0,8	0,82	Р/Д	0,06	0,06	Н→Р →В/С	0,6	0,7	Н/Д	0,3	0,3	ВС
12	ЧАО «Новомико- Лаївський м-д»	0,38	0,13	В/К	0,87	0,87	В/К	0,27	0,35	Н→Р →В/Д	1,0	1,1	Н/К	0,2	0,2	НС
13	ЧАО «Горловский молочный завод»	0,4	-0,1	В↓/ К↓	0,78	0,8	Р/Д	0,57	0,64	Н→Р/К	1,0	1,0	Н→Р/К	0,3	0,3	ВС
14	ЧАО «Нововодола- зький молокозавод»	0,66	-0,5	В↓/ К↓	0,75	0,84	Р/Д	0,58	0,58	Н→Р/К	1,2	1,3	Р →В/К	0,4	0,4	В/Д
15	ЧАО «Геркулес»	0,58	-3,9	В↓/ К↓	0,78	0,78	Р/Д	0,72	0,76	Р→В/К	1,2	1,3	В/К	0,45	0,45	Р →М/Д
16	ЧАО «Краснолиман- молоко»	0,38	0,34	К/К	0,73	0,74	Р/М	0,07	0,07	НС/К	0,1	0,1	М/С	0,03	0,03	ВС
17	АО «Монастирище- Нський молоко-д»	1,07	0,47	Р/Д	0,7	0,77	Р/Д	0,15	0,17	В→Р/К	0,25	0,25	Р/К	0,5	0,5	В/Д
18	ЧАО «Шахтерскоемолоко»	0,55	0,56	Н/Д	0,79	0,77	Р/Д	0,59	0,59	Р/К	1,3	1,2	Р/К	0,4	0,4	Р
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»	0,6	0,6	В↓/ К↓	0,75	0,77	Р/Д	0,68	0,73	Н→Р/К	1,0	1,0	Н→Р/К	0,35	0,35	В/К
20	АО «Тельмановский молокозавод	0,61	0,65	Р/К	0,73	0,75	М/К	0,62	0,74	Н→Р/К	1,05	1,0	Р/К	0,4	0,4	В/К

На основании данных, представленный в таблице 5.3 построим кластерно-матричный фрейм потенциологического анализа ЧАО «Славмолоко» и определим основные виды потенциала, на которых нужно сконцентрировать внимание его руководству (рисунок 5.4).

Потенциал организованности		Критерий модальности $P \uparrow$	Потенциал функциональных связей		Критерий модальности В
0,62	0,63		0,9	0,83	
Потенциал взаимодействующих процессов		Критерий модальности $P \rightarrow B$	Потенциал возможностей		Критерий модальности $P \rightarrow B$
0,59	0,64				
Потенциал развития и совершенствования		Критерий модальности Р	0,4	0,4	
1,13	1,2				
Показатель ПЭС					

Рисунок 5.4 – Кластерно-матричный фрейм потенциологического анализа ЧАО «Славмолоко»

Представленный кластерно - матричный фрейм демонстрирует состояние потенциала ЧАО «Славмолоко» на определенную дату. Результаты потенциологического анализа структурных составляющих совокупного потенциала ЧАО «Славмолоко» свидетельствуют о том, что:

- потенциал организованности предприятия оценен экспертами на уровне 62 % в 2014 г. и 63 % в 2015 г., то есть существуют стратегические резервы

возможного развития организационной структуры и системы управления и это довольно приятный факт для дальнейшего развития и совершенствования предприятия;

- более высоко оценен функциональный потенциал – в пределах 90 % в 2014 г. с незначительным снижением (83%) в 2015 г. Это объясняется тем, что организационная структура предприятия за 2014 – 2015 г.г. претерпела изменения. На предприятии были введены в организационную структуру новые службы (внутреннего аудита, финансов), а в других структурных подразделениях предприятия были произведены определенные кадровые перестановки. Процесс упорядочивания организационных связей снизил показатель оценки функционального потенциала на 13 %;

- за исследуемый период на предприятии отмечен рост потенциала взаимодействующих процессов с 59 % до 64 %. Считаем, что для такого финансово стабильного молокоперерабатывающего предприятия данный показатель недостаточно высокий. Рост на 5 % объясняется изменениями в структуре собственников предприятия. Кроме этого, в составе аппарата управления появился новый топ-менеджер, имеющий опыт работы в молокоперерабатывающих зарубежных компаниях известных брендов: *Danone* и *Valio*;

- исходя из произведённых организационно-функциональных перестроек на ЧАО «Савмолоко» руководством предприятия очень высоко был оценен потенциал развития и совершенствования – на уровне 113 % в 2014 г. и 120 % в 2015 г.;

- несмотря на высокую оценку потенциала развития и совершенствования руководством ЧАО «Славмолоко» недостаточно высоко оценены возможности реализации скрытых потенциалов – всего на 40% как в 2014 г. так и 2015 г. То есть, предприятие имеет запас потенциалогической устойчивости на уровне 60%.

В ходе анализа установлено, что ЧАО «Славмолоко» имеет критерий модальности – «реально» и направления потенциации деконструкция. Это вполне объяснимый факт, так как в настоящее время на предприятии реализуется

инновационный потенциал путем реконструкции второго цеха по производству кисломолочной продукции.

В таблице 5.4 рассчитаем показатель *ПЭС* по всей исследуемой совокупности молокоперерабатывающих предприятий. Полученные в таблице 5.4 результаты позволяют говорить о том, что у двадцати молокоперерабатывающих предприятий выбрано направление потенциации «конструирование». Это объясняется тем, что многие из них уже давно и успешно функционируют на рынке молокоперерабатывающей промышленности, что и определяет необходимость их постоянного развития и совершенствования. Критерии модальности распределены практически пропорционально, с небольшой преимущественностью в сторону «реально». Руководство предприятий объясняет этот факт тем, что в настоящее время трудно делать долгосрочные прогнозы, поэтому руководствуясь результатами предыдущих отчетных периодов в первую очередь необходимо эффективно управлять в реальном времени.

Исходя из того, что исследуемые объекты являются социально значимыми и важными для народно-хозяйственного комплекса страны их собственникам и топ-менеджерам следует обращать особое внимание на поиск дополнительных потенциалов роста и развития. Ими могут стать: расширение рынков сбыта, производство новых видов продукции, внедрение новых современных технологических линий по производству молочной продукции, инновации, инвестиции, привлечение экспертов, переподготовка кадров, смена руководства. Совершенствование организационной структуры предприятия, использование современных IT технологий и др.

Это станет новыми потенциальными возможностями развития не только молокоперерабатывающих предприятий со стабильным финансовым состоянием, но и тех, которые находятся на грани выживания или банкротства, как ЧАО «Часовярский молокозавод».

Таблица 5.4 – Потенциалогический анализ молокоперерабатывающих предприятий с учетом критериев модальности и направлений потенциации за 2014 – 2015 г.г.

№ п/ п	Предприятия	Направление потенциации и значение ПЭС						Критерий мо- дальности 2015/ 2014 г.г.
		С		Д		К		
		2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	
1	ЧАО «Славмолоко»					0,39	0,4	Р →В
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»					0,36	0,44	Р →В
3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»			0,2	0,24			Н →Р
4	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»			0,16	0,19			Н→Р
5	ЧАО «Мариупольский мо-д детс.пит»	0,26					0,19	Р
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»			0,13	0,13			Р
7	ЧАО «Селидовский молокозавод»			0,54			0,48	Р →В
8	ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»					0,23	0,4	Р
9	ЧАО «Донмолоко»	-0,37					0,24	Р
10	ЧАО «Краснолиманмолоко»					0,06	0,06	В
11	ЧАО «Демидовмолоко»			0,07	0,08			Р
12	ЧАО «Краматорский молокозавод»					0,13	0,09	Н
13	ЧАО «Горловский молочный завод»					0,23	-0,12	В
14	ЧАО «Артемковский молокозавод»					0,37	-0,36	Н
15	ЧАО «Геркулес»					0,007	0,007	В
16	ЧАО «Часовярский молокозавод» (Б - 2005 г.)					-	-	М
17	АО «Торезский молокозавод»					0,12	0,09	М
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»					0,6	0,35	Р
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»					0,33	0,34	Н
20	АО «Тельмановский молокозавод					0,36	0,38	Р

Данные потенциологического анализа совокупного потенциала молокоперерабатывающих предприятий с учетом направлений потенции систематизированные в таблице 5.5 в виде потенциологического рейтинга.

Таблица 5.5 – Потенциологический рейтинг молокоперерабатывающих предприятий

Направление потенции	Количество предприятий	Название предприятий
Структуризация	2	«Мариупольский мол-д»; ЧАО «Донмолоко»
Деконструкция	5	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»; ЧАО «Константиновский гормолокозавод»; ЧАО «Макеевский гормолокозавод»; ЧАО «Селидовский молокозавод»; «Демидовмолоко»
Конструирование	13	ЧАО «Славмолоко»; ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»; ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»; ЧАО «Краснолиманмолоко»; ЧАО «Краматорский молокозавод»; ЧАО «Горловский молочный завод»; ЧАО «Артемковский молокозавод»; ЧАО «Геркулес»; ЧАО «Часовярский молокозавод»; АО «Торезский молокозавод»; ЧАО «Шахтерскмолоко»; ЧАО «Амвросиевский молокозавод»; АО «Тельмановский молокозавод».

Результаты рейтинга вполне объяснимы. Следуя сущностным характеристикам направлений потенции именно направление «конструирование» в соответствии с жизненным циклом развития предприятия соответствует, как правило, предприятиям, которые существуют на рынке длительный период времени. Это, в определенной мере, подчеркивает целесообразность проводимого исследования и его практическую ценность

Что касается критериев модальности, то для наглядности в таблице 5.6 сформируем соответствующий рейтинг.

Таблица 5.6 – Рейтинг молокоперерабатывающих предприятий по критериям модальности, определенным в процессе потенциологического анализа

Критерий модальности	Количество предприятий	Название предприятий
«Необходимо»	3	ЧАО «Краматорский молокозавод»; ЧАО «Артемовский молокозавод»; ЧАО «Амвросиевский молокозавод»
«Необходимо» → «Реально»	2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»; ЧАО «Константиновский гормолокозавод»
«Реально»	7	ЧАО «Мариупольский мол. дет. пит»; ЧАО «Макеевский гормолокозавод»; ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»; ЧАО «Донмолоко»; ЧАО «Шахтерскмолоко»; АО «Тельмановский молокозавод»; ЧАО «Демидовмолоко»
«Реально» → «Возможное»	3	ЧАО «Славмолоко»; ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»; ЧАО «Селидовский молокозавод»
«Возможное»	5	ЧАО «Краснолиманмолоко»; ЧАО «Горловский молочный завод»; ЧАО «Геркулес»; ЧАО «Часовярский молокозавод» (Б - 2014 г.); АО «Торезский молокозавод»

Представленный рейтинг, построенный по результатам потенциологического анализа молокоперерабатывающих предприятий говорит о том, что по критерию модальности «реально» сформировалась самая большая группа – 7 предприятий, на втором месте, предприятия, которые стремятся к критерию модальности «возможно» – 5 предприятий.

Данный рейтинг дополняет предыдущий и необходим собственникам и аппарату управления молокоперерабатывающих предприятий Донбасса для принятия эффективных, результативных управленческих решений по поиску новых современных потенциалов своего развития.

Реализация первого направления потенциалогического анализа, базирующегося на структурных составляющих потенциала ЭС, процесс достаточно трудоемкий, затрагивающий интересы широкого круга субъектов (эксперты, собственники, топ-менеджеры, аналитики, финансисты, экономисты, аудиторы, внутренние аудитор и др.). Ее отличительной особенностью, которая является особенно привлекательной, с аналитической точки зрения, является многокритериальность, что позволяет исследовать объект всесторонне.

В то же время, у предприятий не всегда есть возможность проводить углубленный многокритериальный анализ. Это происходит по разным причинам, к которым можно отнести отсутствие финансирования, временные ограничения и др.

При таких обстоятельствах предлагается к рассмотрению второе направление многокритериальной методики потенциалогического анализа.

Направление 2. Экспресс-оценка потенциала ЭС.

В ее основе лежат методики *Fuzzy Technology* с ориентацией на вероятностный подход в достижении потенциала возможного. На основании классификации нечетких мер, представленную в предыдущем параграфе в таблице 5.7 с использованием показателя ПЭС проведем апробацию второго направления методики потенциалогического анализа потенциала экономических системы с использованием *Fuzzy Technology*.

Таблица 5.7 – Потенциалогический анализ молокоперерабатывающих предприятий Донбасса с учетом критериев модальности и направлений потенции за 2014 – 2015 г.г.

№ п/п	Предприятия	Направление потенции и значение ПЭС согласно значениям λ						Критерий модальности 2014/ 2015 г.г.
		С $\lambda < 1$		Д $0 < \lambda < 1$		К $\lambda = 1$		
		2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	
1	ЧАО «Славмолоко»					0,39	0,4	В
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»					0,36	0,44	В
3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»			0,2	0,24			Р
4	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»			0,16	0,19			Р
5	ЧАО «Мариупольский мол-д детс. пит»			0,26	0,19			Р
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»			0,13	0,13			Р
7	ЧАО «Селидовский молокозавод»					0,54	0,48	В
8	ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»			0,23	0,4			Р
9	ЧАО «Донмолоко»			-0,37	0,24			Р
10	ЧАО «Краснолиманмолоко»					0,06	0,06	В
11	ЧАО «Демидовмолоко»			0,07	0,08			Р
12	ЧАО «Краматорский молокозавод»	0,13	0,09					Н
13	ЧАО «Горловский молочный завод»					0,23	-0,12	В
14	ЧАО «Артемковский молокозавод»	0,37	-0,36					Н
15	ЧАО «Геркулес»					0,007	0,007	В
16	ЧАО «Часовярский молокозавод» (Б - 2014 г.)					-	-	В
17	ЧАО «Горезский молокозавод»					0,12	0,09	В
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»			0,6	0,35			Р
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»	0,33	0,34					Н
20	ЧАО «Тельмановский молокозавод»			0,36	0,38			Р

Таблица 5.8 – Систематизация изменений при применении I и II направлений многокритериального потенциалогического анализа молокоперерабатывающих предприятий Донбасса с учетом критериев модальности и направлений потенции за 2014 – 2015 г.г.

№ п/ п	Предприятия	Направление потенции и значение <i>ПЭС</i>						Критерий мо- дальности 2014/ 2015 г.г.
		С		Д		К		
		2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	
1	ЧАО «Славмолоко»					0,39	0,4	Р →В/В
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»					0,36	0,44	Р →В/В
3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»			0,2	0,24			Н →Р/Р
4	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»			0,16	0,19			Н→Р/Р
5	ЧАО «Мариупольский мол-д дет.пит.»	0,26		0,26	0,19		0,19	Р/Р
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»			0,13	0,13			Р
7	ЧАО «Селидовский молокозавод»			0,54		0,54	0,48	Р →В/В
8	ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»			0,23	0,4	0,23	0,4	Р
9	ЧАО «Донмолоко»	-0,37		-0,37	0,24		0,24	Р
10	ЧАО «Краснолиманмолоко»					0,06	0,06	В
11	ЧАО «Демидовмолоко»			0,07	0,08			Р
12	ЧАО «Краматорский молокозавод»	0,13	0,09			0,13	0,09	Н
13	ЧАО «Горловский молочный завод»					0,23	-0,12	В
14	ЧАО «Артемовский молокозавод»	0,37	-0,36			0,37	-0,36	Н
15	ЧАО «Геркулес»					0,007	0,007	В
16	ЧАО «Часовярский молокозавод»(Б - 2014г.)					-	-	В
17	ЧАО «Горезский молокозавод»					0,12	0,09	В
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»			0,6	0,35	0,6	0,35	Р
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»	0,33	0,34			0,33	0,34	Н
20	ЧАО «Тельмановский молокозавод			0,36	0,38	0,36	0,38	Р

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что ситуация по ранжированию показателя *ПЭС* несколько изменилась, а именно, если в первом случае шестнадцать предприятий тяготели к развитию и совершенствованию, то при использовании второго направления потенциалогического анализа их количество изменилось вдвое, что говорит о том, что молокоперерабатывающие предприятия Донбасса при отсутствии вариативности в предлагаемых подходах подходят более консервативно к результатам проведенных расчетов и руководствуются реальной ситуацией, которая сложилась на предприятии. В этой связи отмечаем увеличение предприятий в группе с критерием модальности «реально». Данная информация представлена в таблице 5.8 исследования.

Как именно изменились итоговые значения совокупного потенциала молокоперерабатывающих предприятий можно увидеть в таблице 5.7 и получить такие выводы: в целом по двум направлениям многокритериального потенциалогического анализа были получены незначительные изменения. Данный факт объясняется тем, что за основу были взяты показатели *ПЭС*, рассчитанные по результатам реализации I - го направления анализа; самые большие изменения были получены по таким предприятиями как: ЧАО «Мариупольский молокозавод»; ЧАО «Селидовский молокозавод»; ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»; ЧАО «Донмолоко»; ЧАО «Краматорский молокозавод»; ЧАО «Артемовский молокозавод»; ЧАО «Шахтерскмолоко» и др.; наибольшие изменения произошли в направлениях потенциации от «конструирования» к «структуризации», от «структуризации» к «деконструкции»; критерии модальности изменились по пяти молокоперерабатывающими предприятиями: ЧАО «Славмолоко»; ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»; ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»; ЧАО «Константиновский гормолокозавод» и ЧАО «Селидовский молокозавод»;

Таким образом, в данном параграфе проведена апробация многокритериальной методики потенциалогического анализа ЭС на примере молокоперерабатывающих предприятий Донбасса. Сделан вывод о наличии небольших расхождений при реализации его направлений.

5.3 Технология процесса разработки и принятия управленческих решений по результатам анализа потенциала экономических систем

Предложенный в работе подход к оценке потенциала экономических систем с использованием концепций и методик потенциологического анализа, разработанных и апробированных в предыдущих разделах четко очертил две главные проблемы, которые нуждаются в первоочередном решении и относятся к категории усовершенствования.

Первая проблема касается возможности проведения экспресс-анализа потенциала экономических систем в рамках потенциологического анализа с соблюдением критериев модальности и направлений потенциации. Это объясняется фактом того, что не всегда предприятие располагает достаточным временем и необходимым кадровым обеспечением, позволяющим качественно провести анализ его потенциала. Несомненно, предложенные в диссертационной работе методики частного и многокритериального анализа потенциала ЭС позволяют всестороннее произвести его оценку, однако иногда требуют дополнительных затрат времени. Это актуализировало необходимость разработки экспресс-анализа потенциала ЭС.

При разработке методики экспресс-анализа потенциала ЭС четко вырисовываются две основных проблемы:

построение качественного методического обеспечения;

выработка путей принятия качественных управленческих решений по результатам анализа.

Для решения первой проблемы снова обратимся к теории нечетких множеств (теории нечетких интегралов) в контексте использования методик *Fuzzy Technology* с ориентацией на теорему сходимости модальностей. Обоснуем: критерии модальности: «необходимо», «реально» и «возможно» в зависимости от субъекта оценки меняются между собой и при этом влияют на направления потенциации: «структуризация», «деконструкция» и «конструирование». Отметим, что на данный момент оказывают непосредственное влияние личные

качества субъекта. Именно они оказывают доминирующее влияние на изменение критериев модальности и направление потенциации.

Теорема существования сходимости модальностей с акцентированием внимания на маркетинговые исследования описаны в [351, с. 207 – 209]. Считаю данный подход достаточно привлекательным для возможности использования в системе усовершенствования предлагаемых в исследовании методик потенциологического анализа.

Само усовершенствование будет направлено на возможность разработки вариантов управленческих решений с учетом критериев модальности, направлений потенциации и с ориентацией не только на совокупный потенциал ЭС, но и его структурных составляющих.

Алгоритм метода сводится к такому, что $h(x): X \rightarrow [0,1]$ является функцией принадлежности, которая обосновывается некоторым суждением, а $g(\cdot | y): 2^{X^*} \rightarrow [0,1]$ – это все семья нечетких мер X , которые отображают мысль в суждении с точки зрения субъекта, с учетом его когнитивных способностей: опыта, знаний, умений и компетенций ($y \in Y$).

Отсюда $\sigma_y(\cdot): 2^Y \rightarrow [0,1]$ будет нечетким множеством доминанты суждения субъекта потенциологического анализа ($y \in Y$) с определением критериев модальности и принципов потенциации по каждой структурной составляющей потенциала ЭС или ее общей оценки. После этого становится справедливым соотношение:

$$\int_Y \left\{ \int_X [f(x) \circ g(\cdot | y)] \circ \sigma_y(\cdot) \right\} \geq \int_X [h(x) \circ \varphi_X(\cdot)] ; \quad (5.27)$$

где $\varphi_X(\cdot): 2^X \rightarrow [0,1]$;

$\varphi_X(\cdot) = \int_Y g(\cdot | y) \circ \sigma_y(\cdot)$ – нечеткая мера, которая индуцирована исходными мерами с разными модальностями.

Кроме того, вышеизложенное значение 5.27 в пределах исследования дополнено еще одним нечетким интегралом, который приближает оцениваемый алгоритм к основам потенциалогического анализа, что соответствует трем критериям модальности и трем направлениям потенциации (в отличие от алгоритма метода, где предлагается два интеграла).

Это отражено в [351, с. 207] через внутренний интеграл.

$$\int_X h(x) \circ g(\cdot | y) = \sup_{E \subseteq X} \left[\inf_{x \in E} h(x) \wedge g(E | y) \right] = \sup_{E \subseteq X} \xi(E, y); \quad (5.28)$$

где $\xi(E, y): P(X) \times Y \rightarrow [0, 1]$ – функция, которая задает нечеткое множество Y при исследовании множества всех $P(X)$ множества X . Если сделать замену в базовой формуле, то получим следующее:

$$\xi(E, y) \circ \sigma_Y(\cdot) \geq \sup_{E \subseteq X} \int_Y \xi(E, y) \circ \sigma_Y(\cdot); \quad (5.29)$$

Проведем исследование полученного соотношения (формула 5.30)

$$\sup_{E \subseteq X} \int_Y \xi(E, y) \circ \sigma_Y(\cdot) = \sup_{E \in XY} \left[\int \left[\inf_{x \in E} h(x) \wedge g(E | y) \right] \circ \sigma_Y(\cdot) \right]; \quad (5.30)$$

За этим, при $E = const$ имеем $\inf_{x \in E} h(x) = const.$

Отсюда получим формулу 5.31, где:

$$\sup_{E \in XY} \left[\int \left[\inf_{x \in E} h(x) \wedge g(E | y) \right] \right] = \sup_{E \subseteq X} \left[\int \left[\inf_{x \in E} h(x) \wedge \varphi_x(E) \right] \right] = \int_Y h(x) \circ \varphi_x(\cdot); \quad (5.31)$$

Отсюда подтверждается следующее соотношение (формула 5.32):

$$\int_Y \left\{ \int_X h(x) \circ g(\cdot | y) \right\} \circ \sigma_Y(\cdot) \geq \int_X h(x) \circ \varphi_x(\cdot). \quad (5.32)$$

При таком подходе получаем такую модальную меру, которую можно обозначить как (формула 5.33):

$$\varphi_x(\cdot): 2^X \rightarrow [0,1]. \quad (5.33)$$

Что и требовалось доказать.

Доведем теоретические принципы предлагаемой теоремы к проблемам потенциологического анализа предприятия или определенной его структурных составляющих.

Данное подтверждение представим в виде схематически представленных взаимосвязанных блоков (рис. 1.1) как некий алгоритм реализации теоремы сходимости модальностей в системе потенциологического анализа.

Предлагаемая теорема позволяет сделать определенные выводы относительно к управлению потенциалом ЭС, или его определенной составляющей.

Так, из предлагаемого алгоритма четко видим два суждения:

1. Суждение субъекта управления;
2. Суждение субъекта потенциологического анализа;

В данном случае потенциал предприятия (или его определенная структурная составляющая) является объектом суждения и может быть выражена как (формула 5.34):

$$h(x): X \rightarrow [0, 1]; \quad (5.34)$$

Так, суждение субъекту управления можно представить (формула 1.9)

$$g_1(\cdot): 2^X \rightarrow [0,1]; \quad (5.35)$$

За таким, суждение субъекту потенциологического анализа (возможно и по другим аналитическим оценкам) можно представить в виде:

$$g_2(\cdot): 2^X \rightarrow [0,1]. \quad (5.36)$$

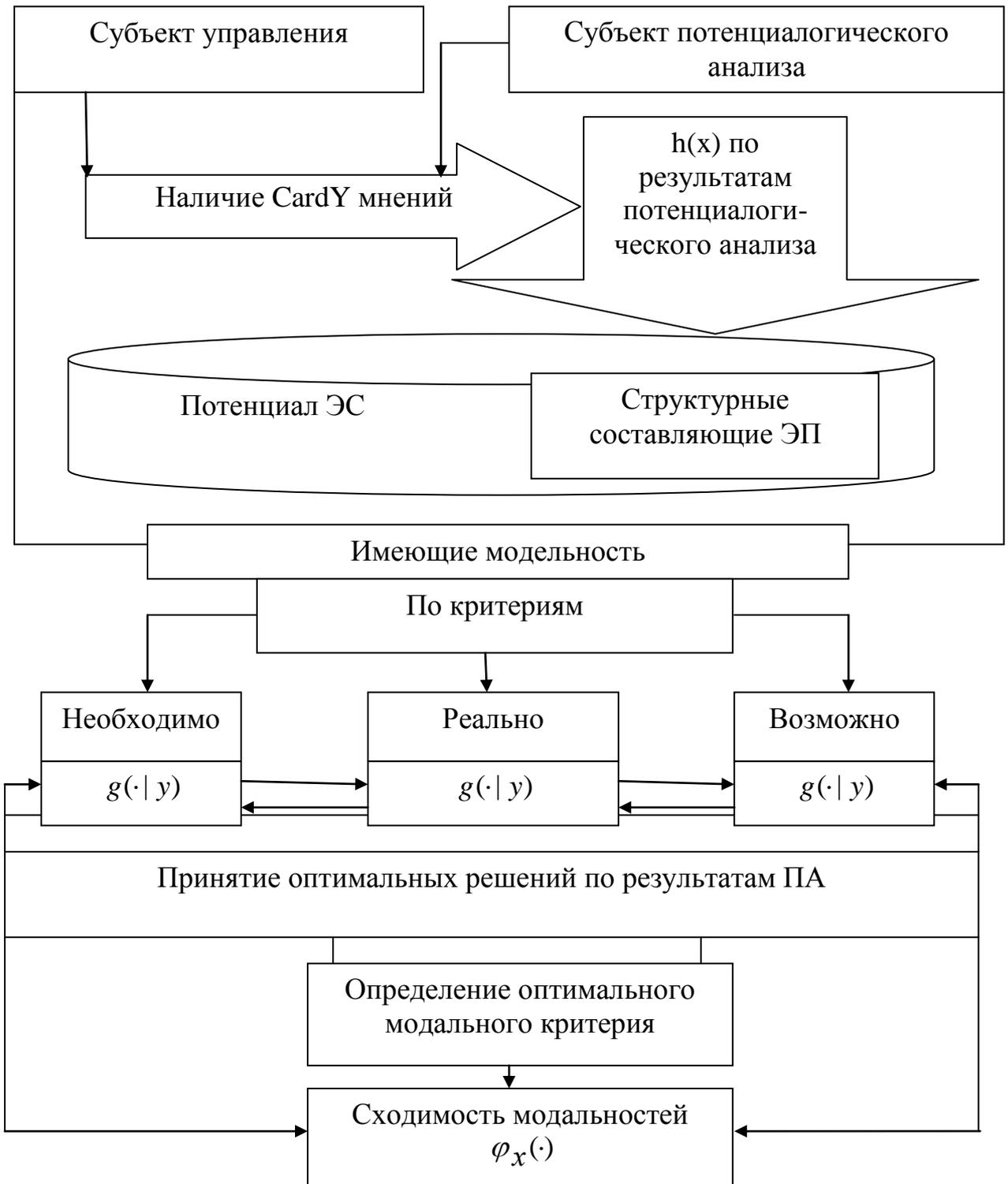


Рисунок 5.5 – Алгоритм реализации теоремы сходимости модальностей в системе потенциалогического анализа

Согласно первоисточнику [351, с. 208] необходимо задать нечеткую меру важности мыслей и обосновать степень доверия к этой мысли.

Тогда согласно [351] возможно получить следующую нечеткую меру

$$OTM = \left\{ \int_x h(x) \circ g_1 \wedge \sigma_1 \right\} \vee \left\{ \int_x h(x) \circ g_2 = OTM_1 \wedge \{ \sigma_1 \vee OTM_2 \} \right\}; \quad (5.37)$$

При этом нужно сделать предположение, что суждение и мнения субъекта управления должны доминировать над суждениями и мнениями субъекта потенциологического анализа. Это есть целиком логическим, поэтому, что за любых результатах принятия решений зависит от владельца или руководителя предприятия.

При этом $OTM_1 \geq OTM_2$.

Аксиология исследования потенциала экономических систем побуждает к высказыванию следующих выводов. Так, в любом случае итоговое управленческое решение о дальнейшем развитии потенциала ЭС будет зависит от субъекта управления. Если результаты потенциологического анализа, полученные субъектом анализа содержат негативное суждение относительно перспектив развития его потенциала $OTM_1 \geq OTM_2$, то такое суждение может быть принято во внимание руководителем предприятия только при условии возникновения недоверия к собственному суждению (идет речь о снижении значения σ_1), то есть в данном случае снижается доверие к собственному управленческому решению. При этом, если у субъекта управления нет собственного суждения относительно перспектив развития объекта, то ему навязывается чужая точка зрения.

Но, что будет происходить, если результаты потенциологического анализа, которые получены независимым экспертом (субъектом потенциологического анализа) полностью совпадают из суждения субъекту управления. В данном случае речь идет о положительном суждении в потенциале развития предприятия или его отдельных составляющих. Уравнение при таких условиях будет иметь выражение

$$OTM = OTM_1 \vee \{ OTM_2 \wedge \sigma_2 \}. \quad (5.38)$$

В данном случае можно определить три основные зоны принятия управленческого решения относительно проведенного экспресс – анализа потенциала ЭС в рамках потенциологического анализа из использования *Fuzzy Technology*, рекомендованных В.П. Бочарниковим и трансформированных к проводимому исследованию.

Характеристика зон представлена в таблице 5.9.

Таблица 5.9 – Характеристика зон *Fuzzy Technology* принятия управленческого решения относительно проведенного экспресс – анализа потенциала экономических систем в рамках потенциологического анализа

№ з/п	Зоны <i>Fuzzy Technology</i> принятие управленческого решения	Характеристика поведения субъекта
1	$OTM_1 \succ \{ OTM_2 \wedge \sigma_2 \}$	Данный случай обусловлен рядом качеством проведения потенциологического анализа, выбором некачественного методического инструментария, и т.п. Для субъекта управления данный случай интересный тем, что позволяет получить пример возможности принятия управленческого решения на основании анализа, который не в полной мере удовлетворяет потребности пользователя.
2	$OTM_2 \succ \sigma_2$	В данном случае внимание субъекта управления концентрируется на содержании и результатах проведенного потенциологического анализа. Представленные или полученные результаты рассматриваются и принимается соответствующее решение относительно дальнейшего развития ЭС.
3	$OTM_2 \prec \sigma_2$	В данном случае внимание субъекта управления акцентируется на доверии к информации, представленной по результатам проведенного потенциологического анализа. На основании этого делаются управленческие решения и разрабатывается стратегия дальнейшего развития предприятия.

Таким образом, в таблице 5.9 дана характеристика зон *Fuzzy Technology* принятие управленческого решения относительно проведенного экспресс – анализа потенциала ЭС в рамках потенциалогического анализа.

Сходимость модальностей при условиях наличия зон *Fuzzy Technology* с учетом суждений субъекту управления и субъекту потенциалогического анализа представлен в виде фрейм-кластеру *Fuzzy Technology* потенциалогического анализа (таблица 5.10).

Таблица 5.10 – Фрейм – кластер *Fuzzy Technology* потенциалогического анализа

№ з/п	Зоны <i>Fuzzy Technology</i> принятие управленческого решения	Критерии модальности					
		Необходимо		Реально		Возможно	
		Подход за <i>Fuzzy Technology</i>					
		$g(\cdot y)$		$g(\cdot y)$		$g(\cdot y)$	
1	$OTM_1 \succ \{ OTM_2 \wedge \sigma_2 \}$	+		-			-
2	$OTM_2 \succ \sigma_2$		+	+, -		+	
3	$OTM_2 \prec \sigma_2$	-				-	
		Управление (+)			потенциалогического анализа (-)		
		Субъекты					

Представленный фрейм-кластер *Fuzzy Technology* потенциалогического анализа свидетельствует, что в зависимости от качества информации, полученной по его результатам можно получить разные результаты, которые повлияют на процесс принятия управленческих решений. Это подтверждается тем, что не всегда цели субъектов управления и субъектов потенциалогического анализа в контексте аналитической идентификации потенциала предприятия сходятся в единой точки зрения.

В таком случае, если результаты проведенного экспресс - анализа принимаются субъектами управления и субъектами оценки, то им необходимо определиться с направлениями потенциации в контексте принятия управленческих решений.

Такой подход можно проследить в таблице 5.11 и таблице 5.12.

Таблица 5.11 – Определение направлений потенции в системе экспресс-анализа потенциала предприятия в рамках потенциалогического анализа

№ з/п	Зоны <i>Fuzzy Technology</i> принятие управленческого решения	Направления потенции					
		Структурализм (структуризация)		Деконструк- ция		Конструкцио- низм (конструирование)	
		Подход за <i>Fuzzy Technology</i>					
		$g(\cdot y)$		$g(\cdot y)$		$g(\cdot y)$	
1	$OTM_1 \succ \{ OTM_2 \wedge \sigma_2 \}$		+	-	+		-
2	$OTM_2 \succ \sigma_2$	-		-		-	
3	$OTM_2 \prec \sigma_2$	-				-	+
		Управление (+)			потенциалогического анализа (-)		
		Субъекты					

Таким образом, в таблице 5.10 представлена взаимосвязь направлений потенции с зонами *Fuzzy Technology*, которые могут стать основой в принятии эффективных управленческих решений соответствующими субъектами с учетом критериев модальности согласно определению стратегии развития потенциала предприятия.

Отметим, что теоретическая база исследования позволяет говорить о возможности субъекта (при чему речь идет о субъекте управления) принять соответствующие управленческие решения при условиях неполного доверия или полного доверия к результатам потенциалогического анализа.

Таблица 5.12 – Экспресс - анализ совокупного потенциала молокоперерабатывающих предприятий с учетом критериев модальности и направлений потенции за 2014 – 2015 г.г. (проведенный субъектами управления)

№ з/п	Предприятия	Направление потенции и значение $g(\cdot y)$						Критерий модальности 2014/ 2015 г.г.
		С		Д		К		
		2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	
1	ЧАО «Славмолоко»			0,39	0,4			P → M
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»			0,36	0,44			P → M
3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»					0,2	0,24	H → P
4	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»					0,16	0,19	H → P
5	ЧАО «Мариупольский мол-и комбинат детских продуктов»	0,26					0,19	P
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»			0,13	0,13			P
7	ЧАО «Селидовский молокозавод»			0,54			0,48	P → M
8	ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»					0,23	0,4	P
9	ЧАО «Донмолоко»	-0,37					0,24	P
10	ЧАО «Краснолиманмолоко»					0,06	0,06	M
11	ЧАО «Демидовмолоко»			0,07	0,08			P
12	ЧАО «Краматорский молокозавод»			0,13	0,09			H
13	ЧАО «Горловский молочный завод»			0,23	-0,12			M
14	ЧАО «Артемовский молокозавод»			0,37	-0,36			H
15	ЧАО «Геркулес»					0,007	0,007	M
16	ЧАО «Часовярский молокозавод» (Б - 2005 г.)					-	-	M
17	АО «Горезский молокозавод»					0,12	0,09	M
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»					0,6	0,35	P
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»					0,33	0,34	H
20	АО «Тельмановский молокозавод»			0,36	0,38			P

То есть, в данном случае речь идет о том, что по результатам потенциологического анализа (в данном случае речь идет об экспресс-анализе) можно принять управленческие решения также с учетом критериев модальности «необходимо», «реально» или «возможное» и определить соответствующие направления потенциации «структуризация», «деконструкция» и «конструирование».

Рассмотрим выработанный подход на примере исследуемых предприятий молокоперерабатывающей промышленности Украины.

В таблице 5.13 представлен потенциологический экспресс - анализ совокупного потенциала молокоперерабатывающих предприятий с учетом критериев модальности и направлений потенциации за 2014 – 2015 г.г., проведенный субъектами управления на основании методов *Fuzzy Technology*.

Степень доверия к результатам проведенного анализа в процентном отношении (для достоверности представления) представленные в табл. 5.12.

Таким образом, можем сделать вывод о высокой степени доверия к проведенному анализу, который был организованный и проведенный по инициативе и с собственным участием субъектами управления молокоперерабатывающих предприятий. При чем, высокую степень доверия определили предприятия, где по данным оценки финансового состояния, последний есть стабильным.

К таким предприятиям, как видно из таблицы 5.5 отнесенные: ЧАО «Славмолоко»; ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»; ЧАО «Мариупольский мол-и комбинат детских продуктов»; ЧАО «Селидовский молокозавод»; ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»; ЧАО «Донмолоко»; ЧАО «Геркулес»; ЧАО «Шахтерскмолоко» и др. Другие предприятия определили незначительную степень доверия относительно информации по экспресс-анализу на базе технологии *Fuzzy Technology* с использованием собственных усилий.

Полученные результаты относительно ступней доверия к проведенному экспресс-анализу с использованием методов *Fuzzy Technology* являются ожидаемыми и подчеркивает факт того, что отлаженность всех функций

управления позволяет владельцам и руководителям предприятий высоко оценить как собственную работу, так и работу работников и руководителей подразделов.

Таблица 5.13 – Степень доверия $g(\cdot|y)$ к результатам потенциологического экспресс - оценки потенциала молокоперерабатывающих предприятий, проведенного субъектом управления

	Предприятия	Степень доверия $g(\cdot y)$	
		2014 г.	2015 г.
1	ЧАО «Славмолоко»	90	90
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»	80	80
3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»	40	40
4	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»	30	30
5	ЧАО «Мариупольский мол-и комбинат детских продуктов»	65	65
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»	60	60
7	ЧАО «Селидовский молокозавод»	70	70
8	ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»	70	70
9	ЧАО «Донмолоко»	60	60
10	ЧАО «Краснолиманмолоко»	50	50
11	ЧАО «Демидовмолоко»	60	60
12	ЧАО «Краматорский молокозавод»	40	40
13	ЧАО «Горловский молочный завод»	30	30
14	ЧАО «Артемковский молокозавод»	90	90
15	ЧАО «Геркулес»	80	80
16	ЧАО «Часовярский молокозавод» (Б - 2005 г.)	30	30
17	АО «Горезский молокозавод»	30	30
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»	60	60
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»	70	70
20	АО «Тельмановский молокозавод»	70	80

В то же время, если речь идет о предприятиях, где финансовом состоянии не является стабильным, то это есть осуществляет влияние и на качество управления, которое и подтверждено низкой степенью доверия.

Дальше рассмотрим в таблице 5.14 информацию относительно потенциологического экспресс - анализа совокупного потенциала

Таблица 5.14 – Экспресс - анализ совокупного потенциала молокоперерабатывающих предприятий с учетом критериев модальности и направлений потенции за 2014 – 2015 г.г.

(проведен независимыми экспертами)

№ з/п	Предприятия	Направление потенции и значение $g(\cdot y)$						Критерий модальности 2015/ 2014 г.г.
		С		Д		К		
		2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	
1	ЧАО «Славмолоко»					0,4	0,4	P → M
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»					0,37	0,38	H → P
3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»			0,2	0,2			H → P
4	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»			0,2	0,2			H → P
5	ЧАО «Мариупольский мол-и комбинат детских продуктов»	0,26	0,2					M
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»			0,13	0,13			P
7	ЧАО «Селидовский молокозавод»			0,6			0,5	H → P
8	ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»			0,2	0,2			M
9	ЧАО «Донмолоко»	-0,37	0,2					P
10	ЧАО «Краснолиманмолоко»					0,06	0,06	P
11	ЧАО «Демидовмолоко»					0,1	0,1	P
12	ЧАО «Краматорский молокозавод»			0,13	0,09			H
13	ЧАО «Горловский молочный завод»			0,23	-0,12			P
14	ЧАО «Артемковский молокозавод»					0,4	0,4	H
15	ЧАО «Геркулес»					0,007	0,007	M
16	ЧАО «Часовярский молокозавод» (Б - 2005 г.)					-	-	M
17	АО «Горезский молокозавод»			0,12	0,12			P
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»					0,6	0,35	P
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»					0,33	0,34	H
20	АО «Гельмановский молокозавод»	0,21	0,22					H

молокоперерабатывающих предприятий с учетом критериев модальности и направлений потенциации за 2014 – 2015 г.г., проведенный независимыми субъектами анализа по результатам экспресс-анализа на основании методов Fuzzy Technology.

Таким образом, можем сделать вывод то, что в целом степень доверия к результатам потенциологического экспресс-анализа потенциала в некоторых молокоперерабатывающих предприятий выше чем в предыдущих оценках. Проведенных собственными усилиями. Так, повысила степень доверия у таких предприятий как: ЧАО «Славмолоко»; ЧАО «Константиновский гормолокозавод»; ЧАО «Мариупольский мол-и комбинат детских продуктов»; ЧАО «Донмолоко»; ЧАО «Горловский молочный завод»; ЧАО «Часовярский молокозавод»; АО «Торезский молокозавод» и АО «Тельмановский молокозавод. Знизислась степень доверия к результатам потенциологического экспресс-анализа у таких предприятий как: ЧАО «Макеевский гормолокозавод»; ЧАО «Краснолиманмолоко», и т.п.

В таблице 5.14 представлен потенциологический экспресс-оценка не согласованность падежей. Не знаю как правильно!!! совокупного потенциала молокоперерабатывающих предприятий с учетом критериев модальности и направлений потенциации за 2014 – 2015 г.г., проведенный независимыми экспертами на основании методов Fuzzy Technology.

Степень доверия к результатам проведенного экспресс - анализа в процентном отношении (для достоверности представления) представленные в таблице 5.14.

В целом можно сделать вывод, которая высокая заинтересованность предприятий к оценки состояния потенциала своего развития в нашем случае не зависит от субъектов и инициаторов анализа. Это объясняется тем, что потенциологический анализ это новое направление и степень заинтересованности владельцев предприятий есть довольно высокой.

В контексте проводимого исследование следует отметить, что если провести сравнение данных, представленный в предыдущем параграфе при обобщенной оценке потенциала предприятия (вообще всех молокоперерабатывающих, которые исследуются или отдельного конкретного

предприятия) и данных, представленных в таблице 5.12 и 5.14, в можно сделать вывод о небольшом расхождении в полученных результатах.

Таблица 5.15 – Степень доверия $g(\cdot|y)$ к результатам потенциологического анализа потенциала молокоперерабатывающих предприятий, проведенного субъектом управления.

	Предприятия	Степень доверия $g(\cdot y)$	
		2014г.	2015г.
1	ЧАО «Славмолоко»	95	95
2	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»	75	75
3	ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»	35	35
4	ЧАО «Константиновский гормолокозавод»	40	40
5	ЧАО «Мариупольский мол-и кот детских пр-в»	80	80
6	ЧАО «Макеевский гормолокозавод»	50	50
7	ЧАО «Селидовский молокозавод»	70	70
8	ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»	70	70
9	ЧАО «Донмолоко»	65	65
10	ЧАО «Краснолиманмолоко»	40	40
11	ЧАО «Демидовмолоко»	60	60
12	ЧАО «Краматорский молокозавод»	40	40
13	ЧАО «Горловский молочный завод»	50	50
14	ЧАО «Артемковский молокозавод»	90	90
15	ЧАО «Геркулес»	80	80
16	ЧАО «Часовярский молокозавод» (Б - 2005 г.)	50	50
17	АО «Торезский молокозавод»	50	50
18	ЧАО «Шахтерскмолоко»	60	60
19	ЧАО «Амвросиевский молокозавод»	70	70
20	АО «Тельмановский молокозавод»	75	75

Данный факт свидетельствует о том, что если владельцам ЭС необходимо быстро получить качественные дани о состоянии совокупного потенциала своего предприятия, или отдельной его составной, то можно воспользоваться методикой потенциологического экспресс-анализа, основанного на подходах *Fuzzy Technology*. Так, сравнительный анализ позволил сделать вывод, которые небольшие расхождения отметились за такими молокоперерабатывающими предприятия как: ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1»; ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»; ЧАО «Константиновский гормолокозавод»; ЧАО «Велико-Новоселковский молокозавод»; ЧАО «Донмолоко»; ЧАО «Краснолиманмолоко»; ЧАО «Демидовмолоко» и АО «Тельмановский молокозавод».

Выводы по разделу 5

В работе выработаны научно-практические рекомендации по совершенствованию анализа потенциала экономических систем, основанные на:

направлениях многокритериального потенциологического анализа: 1. Анализ структурных составляющих потенциала экономических систем; 2. Анализ совокупного потенциала экономических систем (включает два направления: базирующийся на результатах анализа структурных составляющих потенциала ЭС; 2 не базирующийся на результатах анализа структурных составляющих потенциала ЭС). В целом, совокупный потенциал ЭС в рамках многокритериальной методики можно рассчитать с помощью показателя ПЭС, который является синтезом всех обобщающих коэффициентов структурных составляющих потенциала предприятия;

сформирован кластерно-матричный фрейм потенциологического анализа ЧАО «Славмолоко», что позволило определить основные виды потенциала, а именно: потенциал организованности предприятия оценен экспертами на уровне 62 % в 2014 г. и 63 % в 2015 г., то есть существуют стратегические резервы возможного развития организационной структуры и системы управления и это довольно приятный факт для дальнейшего развития и совершенствования предприятия; более высоко оценен функциональный потенциал – в пределах 90 % в 2014 г. с незначительным снижением (83%) в 2015 г. Это объясняется тем, что организационная структура предприятия за 2014 – 2015 г.г. претерпела изменения;

представленный рейтинг, построенный по результатам потенциологического анализа молокоперерабатывающих предприятий говорит о том, что по критерию модальности «реально» сформировалась самая большая группа – 7 предприятий, на втором месте, предприятия, которые стремятся к критерию модальности «возможно» – 5 предприятий.

Основные научные результаты раздела опубликованы в работах [12, 29, 41, 45, 46, 122, 154, 155, 159, 165, 167, 212, 213, 218, 244, 269, 277, 405].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результатом диссертационной работы стало комплексное решение проблемы формирования теоретических и методологических основ развития анализа потенциала ЭС. К основным научным результатам, полученным в результате исследования, относятся:

1. Формализованы на основе системного подхода эволюционные этапы развития категориальной сущности и содержания дефиниции «потенциал», что позволило систематизировать ее ключевые индикаторы и сформулировать авторское определение, базирующееся на возможности ЭС мобилизовать внутренние ресурсы, мощность, энергию, способности и компетенции для достижения поставленных целей под влиянием различных факторов. Предложенный подход впервые объединил в себе ЭС разных уровней и целевую направленность их деятельности.

2. Прослежена эволюция развития системного подхода как методологического базиса изучения потенциала ЭС. Обоснована необходимость использования при рассмотрении потенциала ЭС главных законов науки энвироники (организованности, функциональных связей, взаимодействующих процессов, развития и совершенствования), дополненных законом возможности, базирующегося на идеях философии возможного. Авторский подход позволяет увязать между собой разносторонние объекты потенциала ЭС и установить их связь с внешней средой. Практическая значимость полученных результатов подтверждена возможностью оперативного выявления скрытых резервов (потенций), способствующих образованию устойчивых, необходимых, объективных, повторяемых, существенных, причинно-следственных и количественных изменений, постоянного возникновения нового, более прогрессивного состояния ЭС, отвечающим как внутренним, так и внешним целям реализации их потенциала.

3. На основе полилектики развития современных ЭС и мониторинга философских направлений исследования проблемы «можествования» доказана

целесообразность рассмотрения их потенциала в рамках новой философии возможного и науки потенциалологии (наука о потенциале человеческого бытия). Доказано, что философия возможного является теоретической основой науки потенциалологии, а наука энвироника – ее методологическим базисом.

Установлено, что потенциалология ЭС исследует модальные отношения в рамках ЭС на микроуровне, а также все формы и проявления ее потенциальности и потенциала. Данный подход основан на углубленном изучении сущности категории «модальность» как средстве суждения субъекта (владельца, руководства, независимого эксперта, аналитика, аудитора и т.п.) о качестве действия законов энвироники (общих, взаимодействующих процессов и функциональных) в процессе исследования возможного потенциала ее развития. Представлена авторская классификация модальности потенциала ЭС, обоснован факт того, что потенцирование возможностей создает эффект модального круговорота ЭС, базирующегося на модальных критериях «необходимо», «реально» и «возможно» и направлениях потенциации «структуризация», «деконструкция» и «конструирование». Модальность отношений определяет практическую значимость исследования, так как позволяет оценить отношение субъекта к состоянию объекта, что повышает эффективность принятия управленческих решений, а также своевременно выявить как возможности универсалии, так и возможности альтернативы.

4. Усовершенствована на основе законов науки энвироники классификация потенциала ЭС как потенциал организованности, потенциал функциональных связей, потенциал взаимодействующих процессов, потенциал развития и совершенствования, потенциал возможности с последующим выделением собственных каждой группе элементов (потенциал систем управления, организационный, функциональных связей, экономический, финансовый, инвестиционный и пр.). Это стало базой для разработки концептуальных направлений и теоретико-методических подходов к их анализу. Предложенная классификация обобщает все существующие виды потенциала, что повышает ее

практическую значимость, основанную на возможности поиска всех существующих скрытых резервов развития ЭС.

5. Обоснована необходимость возникновения нового вида экономического анализа – потенциалогического, отличительной особенностью которого является соблюдение принципов модальности и потенциации. Теоретическая ценность потенциалогического анализа обусловлена его целями, задачами, объектами, субъектами и предметной областью исследования, а прикладная значимость – поиском направлений приумножения возможностей ЭС путем структуризации, деконструкции или конструирования ее основной деятельности.

6. В результате исследования теоретико-методологических основ анализа потенциала ЭС установлены ключевые концепции его осуществления, направленные на оценку потенциала организованности и функциональных связей. Их основой стал процесс проявления данных видов потенциала, базирующихся на ресурсной, человеческой, организационной, функциональной и целевой составляющих, системном подходе, критериях модальности и направлениях потенциации. Для решения существующей проблемы использована теория принятия управленческих решений, позволившая детально изучить структуру потенциала управления ЭС, организационного потенциала, функциональных связей ЭС и доказать, что их базисом является кадровый потенциал, сущность которого определяется личными качествами, ресурсами, знаниями и профессионализмом работников под воздействием внутренних или внешних факторов. Отличительной особенностью авторской концепции потенциалогического анализа организованности и функциональных связей ЭС является соблюдение критериев модальности и принципов потенциации, а также акцент на структурные составляющие (потенциал системы управления, организационный и кадровый). Практическая значимость предложенной концепции обусловлена возможностью моделирования многокритериальной методики оценки их потенциала, учитывающей как количественные, так и качественные факторы.

7. Доказано, что потенциал взаимодействующих процессов охватывает все бизнес-процессы предприятия, а концепция развития его анализа ориентирована на оценку его структурных составляющих (экономического, технологического, социально-экономического и природно-экологического) и основных элементов (ресурсного, производственного, торгового, социального и пр.). Отличительной чертой предложенной концепции является обобщение всех элементов системы в единое целое при возможном проявлении свойств их модальной эмерджентности в процессе потенциологического анализа. В результате исследования сущности и определения свойств, присущих каждому элементу системы потенциала взаимодействующих процессов, обоснована его практическая значимость, что позволит в дальнейшем смоделировать качественный аналитический инструментарий многокритериальной оценки.

8. Формализованы концептуальные направления анализа потенциала развития, совершенствования и возможностей ЭС, базирующиеся на синергетическом эффекте, подтвержденном их тесной взаимосвязью с другими структурными составляющими и элементами (инновационный, инвестиционный, кредитный, стратегический и др.). Отличительной особенностью предложенных концепций является их ориентация на приумножение (овозможивание) возможностей ЭС, а практическая значимость определена оперативным реагированием на возникновение скрытых резервов развития ЭС.

9. Разработаны научно-методические подходы к анализу потенциала организованности и функциональных связей ЭС, сущность которых проявляется в: количественной оценке по выбранным направлениям; качественной экспертной оценке; расчете обобщающего показателя; построении кластерно-матричного фрейма модального предпочтения основных элементов потенциала. Их практическая значимость заключается в возможности оперативного управления скрытыми резервами (потенциями) ЭС.

10. Сформирован научно-методический подход к анализу потенциала взаимодействующих процессов, базирующийся на ключевых направлениях финансового анализа, современной методики вейвлет-анализа и показателях

оценки внешней среды. Использование в рамках данного подхода экспертной модальной оценки определяет его практическую значимость, а полученные обобщающие и интегральный показатель способствуют выявлению скрытых резервов, оказывающих влияние на перспективное изменение потенциала ЭС.

11. Разработан научно-методический подход к анализу потенциалов развития, совершенствования и возможностей ЭС, в основу которого положена авторская организационная модель методики. Для повышения эффективности практического использования этой модели дана характеристика ее основных элементов. Доказано, что на их содержание оказывают влияние цель, задачи и предметная область анализа. Предложенная организационная модель составляет основу моделирования методики анализа по таким направлениям, как оценка перспектив саморазвития ЭС и оценка возможностей ЭС. Прикладная значимость методики обусловлена использованием показателей потенциальной финансовой устойчивости, частных коэффициентов и обобщающего показателя *КПВ*, способствующих принятию эффективных управленческих решений.

12. В результате проведенного мониторинга потенциала развития молочной отрасли на продовольственном рынке ДНР установлено снижение объема производства молока и молочной продукции на 8,2%, или на 147,4 тыс. т. Обосновано, что молокоперерабатывающая промышленность была и остается одной из социально значимых отраслей экономики, поскольку играет доминирующую роль в формировании полноценного рациона питания, необходимого для нормальной жизнедеятельности человека. Данный факт подтверждает прикладную значимость исследования и свидетельствует о том, что проблемы развития молочного комплекса экономики выходят за рамки экономических и становятся вопросами социально-политической стратегии экономического развития ДНР.

13. Результаты дистанционного анкетирования молокоперерабатывающих предприятий ДНР на предмет целесообразности проведения ими потенциалогического анализа подтвердили необходимость последнего. Методика количественного и качественного анализа потенциала организованности,

потенциала систем управления и кадрового потенциала ЭС апробирована на данных 10 молокоперерабатывающих предприятий за период 2014-2015 гг. по выбранным направлениям. Рекомендовано уделять особое внимание качественным характеристикам основных составляющих исследуемых потенциалов.

14. Методика анализа потенциала взаимодействующих процессов, базирующаяся на последовательной реализации пяти основных направлений внедрена в практическую деятельность молокоперерабатывающих предприятий. Рассчитаны показатели первых четырёх направлений, характеризующие финансовое состояние молокоперерабатывающих предприятий. Результаты реализации пятого направления позволили сформировать типы кластерных решений вейвлет-анализа социального, политического и природно-экологического потенциала исследуемых объектов. Все направления получили аналитическое обобщение с использованием экспертных методов. В целом по 10 предприятиям значение обобщающего показателя *ИПАПВП* колеблется от 0,15 до 0,72. Согласно итогам модальной оценки результатов анализа субъектами управления руководство только одного предприятия (ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 2»), имеющего низкий уровень значения *ИПАПВП* (от 0,21 до 0,26), удовлетворено его значением и не ведет поиск путей развития потенциала взаимодействующих процессов. Остальные предприятия активно интегрируются в современное экономическое пространство ДНР (ЧАО «Горловский молочный завод», ЧАО «Амвросиевский молокозавод», ЧАО «Тельмановский молокозавод», ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1») и ведут активный поиск приумножения своих бизнес-возможностей (ЧАО «Макеевский гормолокозавод», ЧАО «Донмолоко», ЧАО «Геркулес»).

15. Апробирована на 10 молокоперерабатывающих предприятиях ДНР методика анализа потенциала развития, совершенствования и возможностей. Сделан вывод, что практически все предприятия деконструируют свою основную деятельность с целью поиска возможных направлений повышения эффективности основной деятельности. Установлены скрытые резервы роста

потенциала развития, совершенствования и возможностей в виде инвестиционных, кредитных и других финансовых ресурсов, расширения практики внедрения инноваций.

16. Осуществлено моделирование методики многокритериальной оценки потенциала ЭС по двум направлениям: комплексная (углубленная) оценка с постарением интегрального показателя *ПЭС* на основе обобщающих коэффициентов структурных составляющих потенциала ЭС и экспресс-оценка на основе теории нечетких мер. Выявлены характерные зависимости в фокальных элементах и определены проблемные зоны в структуре потенциала ЭС с целью формирования кластерно-матричных фреймов для повышения эффективности управления потенциалом ЭС. Практическая значимость авторской многокритериальной оценки заключается в ее гибкости, вариативности и адаптивности, так как набор структурных составляющих потенциала ЭС может меняться в зависимости от стратегических целей развития предприятия.

17. Апробирована многокритериальная комплексная оценка потенциала ЭС на 10 молокоперерабатывающих предприятиях ДНР с выделением критериев модальности и направлением потенциации, а также экспресс-оценка с определением интегрального показателя *ПЭС*. Результаты оценки по данным ЧАО «Донецкий гормолокозавод № 1» проиллюстрированы в виде кластерно-матричного фрейма. Установлено, что потенциал организованности предприятия оценен экспертами на уровне 62% в 2014 г. и 63% в 2015 г., то есть существуют стратегические резервы возможного развития организационной структуры и системы управления. Более высоко оценен функциональный потенциал – в пределах 90% в 2014 г. и с незначительным снижением (83%) в 2015 г. Это объясняется тем, что организационная структура предприятия за 2014-2015 гг. претерпела изменения, а именно: в организационную структуру были введены новые службы (внутреннего аудита, финансов), а в других структурных подразделениях были произведены определенные кадровые перестановки.

18. Усовершенствована технология процесса разработки и принятия управленческих решений по результатам анализа потенциала ЭС на основе *Fuzzy*

Technology, которая включает следующую последовательность действий: реализация теоремы сходимости модальностей; определение зон *Fuzzy Technology* принятия управленческого решения каждым субъектом (управления и анализа); построение фрейм-кластера *Fuzzy Technology* управленческого решения. По итогам апробации технологии на 10 молокоперерабатывающих предприятиях ДНР согласованы мнения субъектов анализа с целью принятия эффективных управленческих решений, направленных на выявление скрытых резервов (потенций) роста (снижения) потенциала ЭС или его отдельной структурной составляющей. Это подтвердило ее практическую значимость и позволило рассчитать экономический эффект в виде чистой прибыли от суммы выявленных скрытых резервов в размере 240 тыс. руб.

Перспективы дальнейших научных исследований заключаются в возможности разработки частных методик многокритериальной оценки структурных составляющих потенциала ЭС с использованием сбалансированной системы показателей.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ И УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ

ЭС – экономическая система;

ДНР – Донецкая Народная Республика

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Статистичний щорічник Донецької області за 2015 рік [Електронний ресурс] / Держ. Служба статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області. – офіц. вид. – Донецьк: «НП», 2015. – 300 с.
2. Про соціально – економічне становище України [Електронний ресурс]: електрон. інформ. бюл. – електроні текст. дані (1,5 Гб). – 2015. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Сучасний стан розвитку Донецької області [Електронний ресурс]: електрон. ресурс. – електрон. текст. дані (2,1 Гб). – 2015. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.
4. Ежемесячный объем реализации промтоваров в ДНР за 2015 год вырос с 4 до 10 млрд. рублей [Електронний ресурс]: електрон. ресурс. – електроні текст. дані (2,1 Гб). – 2015. – Режим доступу: <http://dan-news.info/ekonomika/ezhemesyachnyj-obem-realizacii-promtovarov-v-dnr-za-2015-god-vyros-s-4-do-10-mlrd-rublej-polyakov.html>
5. Клейнер, Г.Б. Мезоэкономические проблемы российской экономики/ Г. Б. Клейнер // Экономический вестник: научн. аналитич. изд. – Ростов: РГУ, 2003. – Т. 1. – № 2. – С. 11 – 18.
6. Абалкин, Л. И. Диалектика социалистической экономики / Л.И. Абалкин. – Москва: Мысль, 1981. – 351 с.
7. Фигурнов, Э. Потенциал предприятия социалистического общества / Э. Фигурнов // Политическое самообразование. – 1982. – № 1. – С. 5 – 12.
8. Мочалов, Б. М. Экономический потенциал развитого социализма / Б.М. Мочалов. – Москва: Экономика, 1982. – 325 с.
9. Свободин, В. Потенциал предприятия сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования / В. Свободин // Вестник статистики. – 1984. – № 10. – С. 7 – 9.
10. Фальцман, В. К. Потенциал предприятия СССР: Вопросы прогнозирования / В. К. Фальцман. – Москва: Экономика, 1987. – 411с.
11. Самоукин, А.И. Потенциал нематериального производства / А. И. Самоукин. – Москва: Знание, 1991. – 19 с.

12. Гречина, И.В. Развитие анализа потенциала ЭС: теория, методология, практика: монография / И.В. Гречина. – Донецк: Донбасс, 2016.– 358 с.
13. Сіменко, І.В. Фінансовий та управлінський аналіз підприємств: теорія та методологія: колективна монографія / І.В. Сіменко, І.В. Гречина, Л.О. Ващенко. – Донецьк: Донбас, 2013. – 346 с.
14. Тодосийчук, А. Научно– технический потенциал социально– трудовой сферы / А.Тодосийчук // Экономист. – 1997. – №12. – С. 64 – 70.
15. McCann, P. Industrial location economics / Edited by P. McCann. – Cheltenham Gloss: Edward Elgar Publishing Ltd, 2002. – 272 p.
16. Цыгичко А. Сохранение и приумножение производственного потенциала страны / А. Цыгичко // Экономист. – 1992. – №7. – С. 11 – 18.
17. Плышевский Б. Потенциал инвестирования / Б. Плышевский // Экономист. – 1996. – №3. – С. 3 – 16.
18. Лапин, Е. В. Экономический потенциал предприятий промышленности: формирование, оценка, управление: дис... докт. эк. наук.: 08.07.01/ Лапин Евгений Васильевич; Сум. гос. универ. – Сумы, 2006. – 432 с.
19. Краснокутська, Н. Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії / Н. Краснокутська // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 5. – С. 54 – 64.
20. Воронкова, А. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства / А. Воронкова // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 14 – 17.
21. Вишневська, О. Потенціал сільськогосподарських товаровиробників в умовах світової організації торгівлі / О. Вишневська // Економіст. – 2007. – № 11. – С. 37 – 39.
22. Мягих, І. М. Аналіз і оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації / І. М. Мягих // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1(91). – С. 136 – 142.
23. Ареф'єва, О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Ареф'єва, Т. В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7(85). – С. 71 – 76.
24. Александрова, Г.М. Теоретичні основи поняття «Ресурсний потенціал підприємства» / Г.М. Александрова // Вісник соціально– економічних досліджень. – 2008. – № 28. – С. 9 – 13.

25. Федонін, О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О.С. Федонін, Т.М. Репіна, О.І. Олексик. – Київ: КНЕУ, 2004. – 316 с.
26. Шаманська, О.І. Загальна система формування економічного потенціалу / О.І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2(92). – С. 109 – 114 с.
27. Кулешова, Т.В. Основы разработки стратегии производственного потенциала / Кулешова Т.В. // Вісник Сев.ДТУ, Сер. Економіка і фінанси: зб. наук. пр. – Севастополь: вид-во Сев.НТУ. – 2008. – Вип. 92. – С. 119 – 122.
28. Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит: галузевий аспект: колективна монографія / за ред. П.Й. Атамас. – Дніпропетровськ: «Герда», 2013. – Т. 2. – 414 с.
29. Гречина, І.В. Еволюція системного підходу як методологічна основа дослідження потенціалу економічних систем / І.В. Гречина // Економічний аналіз: зб. наук. пр. – Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2010. – Вип. 7. – С. 15–18.
30. Гречина, І.В. Семантика законов энвироники при исследовании потенциала экономических систем / И.В. Гречина // Бізнес-інформ: наук. журн. – Харків: ХНЕУ. – 2011. – № 2. – Т.1. – С. 58 – 61.
31. Гречина, І.В. Действие законов энвироники в системе управления потенциалом субъектов хозяйствования / И.В. Гречина, Л.А. Ващенко // Научный потенциал: науч. журн. – Чебоксары. – 2015 – № 3 (20). – С.44 – 47.
32. Лагун, М.І. Теоретичні основи аналізу та визначення сутності економічного потенціалу підприємства / М.І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008.– № 4(83). – С. 33– 35.
33. Ващенко, Н.В. Теоретичні підходи до визначення сутності та структури економічного потенціалу підприємства / Н.В. Ващенко // Вісник соціально–економічних досліджень. – 2008. – № 28. – С. 41 – 44.
34. Гречина, І.В. Сутність економічної категорії «потенціал» мікроекономічних агентів у системі макроекономічних відносин / І.В. Гречина // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. пр. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – Вип. 30. – Т.1. – С. 108 –114.
35. Гречина, І.В. Структурні складові потенціалу економічної системи / І.В. Гречина // Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. Сер. Економічна: зб. наук. пр. – Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2011. – вип. 81. –№ 970. – С. 42 – 45.

36. Сіменко, І.В. Еволюція системного підходу як методологічна основа дослідження систем управління [Електронний ресурс] / І. В. Семенко // Електрон. збір. – Електроні текст. – 2008. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/intelekt/2008_6/53.pdf
37. Евдокимов Ю. К истории периодического закона / Ю. Евдокимов // Наука и жизнь, 2009. – № 5. – С. 12 – 15
38. Садовский, В. Н. Основания общей теории систем / В. Н. Садовский. – Москва: Наука, 1974. – 278 с.
39. Гречина, І. В. Потенціалогія економічних систем / І.В. Гречина / Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. пр. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – Вип. 32. – Т.1. – С.118–124.
40. Гречина, І. В. Сутність дефініції «оцінка» при дослідженні потенціалу економічних систем / І.В. Гречина // Вісник ЛКА. Сер. «Економічна». – Львів: ЛКА, 2011. — Вип. 35. – С. 95 – 99.
41. Гречина, І. В. Сутність та напрями потенціалізації модальності взаємодії економічної системи при розгляді потенціалу її розвитку / І.В. Гречина // Вісник ДонНУЕТ. Сер. «Економічні науки». – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – № 3/2 (51). – С. 159 – 164.
42. Кант, И. Критика чистого разума / И. Кант. – М. – Т.3. – 1964.
43. Дарвин, Ч. Происхождение видов путем естественного отбора или сохранение избранных рас в борьбе при жизни [Электронный ресурс] / Ч. Дарвин //Darwin online. – 2015. — Режим доступа: <http://darwin-online.org.uk>.
44. Резерфорд, Э. Концепции планетарного построения атома: понимание сущности [Электронный ресурс] / Э. Резерфорд // Энциклопедия. – 2014. – Режим доступа: <http://wek.kiev.ua/uk/>.
45. Гречина, І.В Сущность категории «модальность» в исследовании финансового потенциала хозяйствующих систем / И.В. Гречина // Научный результат: науч. журн. Сер. Экономические исследования. – Белгород: БГНИУ. – 2015. – Т.1. – № 4(6). – С. 55 – 59.
46. Гречина, І.В. Деякі проблеми оцінки кадрового потенціалу корпорації / І.В. Гречина // Фінансово – банківські механізми державного управління економікою України: зб. наук. пр. Сер. Економіка. – Донецьк: ДонДУУ, 2009. – Вип. 122. – Т.Х.– С.415 – 421.

47. П'ять найбагатших економістів: Роберт Оуен – практичний утопіст, наївний практик [Електронний ресурс]: Збір. електрон. стат. – електр. текст. дан. – 2015. – Режим доступу: <http://business.in.ua/pyat-najbagatshix-ekonomistiv-robert-ouen-praktichnij-utopist-naivnij-praktik>.
48. Фурье, Ф. Идея взаимосвязи и гармонии социальных систем [Электронный ресурс] / Ф. Фурье // Свободная Энциклопедия. – электр. текст. дан. 2015. – Режим доступа : <http://shpora.net/index.cgi?act=print2&ppp=51>.
49. Хаусвальд Е. Организация и управление» <http://www.br.com.ua>
50. Мартиненко, Н. М. Основы менеджменту: підручник / Н. М. Маритиненко. – К. : Каравела, 2003. – 496 с.
51. Льовкіна, О.Г. Вирішення проблеми організованої системи в тектології О.О.Богданова [Електронний ресурс] / О.Г. Льовкіна // Журнал електрон. стат. – Електроні текст. дані (1,1 Гб). – 2014. – Режим доступу: http://www.msha.fr/cercs/attesh/ATTESH_Textes_traduits/Bogdanov%20A/Bogdanov%20-%20Tektologija%20-otryvki.pdf
52. Холл, А.Д. Опыт методологии для системотехники / А. Д. Холл. – Москва: Сов. радио, 1975. – 448 с.
53. Системные исследования. ежегодник. – Москва, 1978. – С. 128.
54. Гречина, І.В. Загальнотеоретичні підходи до визначення концепції потенціалогічного аналізу потенціалу системи управління / І.В. Гречина // Сталий розвиток Економіки: всеукр. наук.- вироб. журн. – Тернопіль: ІЕТП, 2012. – №1(11). – С. 222 – 226.
55. Белопольский, Н.Г. Энвайроника – наука будущего развития человечества: монография / Н.Г. Белопольский. – 3-е изд., перераб. и доп. – Донецк. – Ин-т экономики пром-сти. НАН Украины, 2007. – 436 с.
56. Белопольский, М. Світу потрібна єдина система розвитку / Белопольский М., Белопольска В. // Журнал європейської економіки. – 2005. – т. 4. – №3. – С. 277 – 294.
57. Андреев, А.Л. А.А.Богданов как философ и социальный мыслитель/ А.Л. Андреев, М.А. Маслин // Богданов А.А. Эмпириомонизм. Статьи по философии. – М.: Республика, 2003. – С. 366–374.

58. Гречина, І.В. Сутність категорії «потенціал» у теоріях економічного розвитку / І.В. Гречина // Стан і проблеми обліку, контролю і аналізу в умовах транзитивної економіки: зб. тез доп. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – С.117 – 121.
59. Богданов, А.А. Тектология: всеобщая организационная наука: в 2-х книгах/ А.А. Богданов. – М.: Экономика, 1989.– Кн.1. – 304 с.
60. Вернадский, В.И. Научная мысль как планетное явления. Размышления натуралиста: в 2-х книгах / В.И. Вернадский. – М.Экономика, 1977. – Кн.2. – 432 с.
61. Сент–Дьердьи, А. Биоэнергетика. – М.: Физматгиз, 1960. – 230 с.
62. Эпштейн, М. Н. Философия возможного / М.Н. Эпштейн. — СПб.: Алетейя, 2001. — 334 с.
63. Алиев, У. Ж. Потенциалогия: понятия, структура, функции / У.Ж. Алиев // Отечественный потенциал развития национальной экономики Казахстана на рубеже веков: матер. республ. науч. конфер. – Алматы: Университет «Туран», 2000. – С. 3 – 7.
64. Алиев, У.Ж. Потенциалогия: введение в методологию, теорию, типологию, праксиологию /У.Ж. Алиев // Экономика западно– казахского региона: социальные проблемы и пути решения. – Актобе: Изд– во ун– та им. К. Жубанова, 2001. – С. 43 – 49.
65. Алиев, У.Ж. «Общая экономика» как научная и учебная дисциплина/ У.Ж. Алиев// Российский экономический журнал: науч. жур. – Алматы, 1992. – № 5. – С. 105 – 109.
66. Алиев, У.Ж. Научные основания общей теории и структуры экономической системы / У.Ж. Алиев// Теоретическая экономика: науч. жур. – Алматы, 2013. – № 4. – С. 10 – 18.
67. Эпштейн М.Н. Потенциалогия [Электронный ресурс] / М.Н. Эпштейн// электр. текст. данные. – Режим доступа : fs_potentiology.html.mht. – название с экрана.
68. Аристотель. Метафизика / Аристотель; пер. с др. греч. В.В. Карпов. – М.: Наука, 1975. – 164 с.
69. Баллі, Ш. «Syntaxe de la modalite explicite» (1942) [Ch. Bally. Syntaxe de la modalité explicite. «Cahiers F. de Saussure», 1942, N 2 (статья перепечатана в: «A Geneva School Reader in linguistics»). Ed. by Rf Godel, Bloomington — London, 1969).]

70. Гречина, І.В. Структура сукупного потенціалу економічної системи / І.В. Гречина // Україна: Схід-Захід – проблеми сталого розвитку: матер. всеукраїнс. наук.-практич. конфер. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – С. 185 – 188.
71. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка Ожегова (онлайн версия) [Электронный ресурс] /Ожегов С. И., Шведова Н. Ю.// – Режим доступа: [http://www. classes. Ru /all – russian/russian – dictionary– Ozhegov– term– 15757.htm](http://www.classes.Ru/all-russian/russian-dictionary-Ozhegov-term-15757.htm).
72. Модальность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www. refine. org. ua /pageid – 2737– 1.html](http://www.refine.org.ua/pageid-2737-1.html).
73. Модальность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www. classes. ru /all– russian / russian – dictionary– Ushakov.htm](http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Ushakov.htm).
74. Категория: Модальность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://ru. wikipedia. org /wiki](http://ru.wikipedia.org/wiki).
75. Категория: Модальность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// readmas. ru/ slovar/category/nauka](http://readmas.ru/slovar/category/nauka).
76. Категория: Модальная логика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// ru. wikipedia.org/wiki](http://ru.wikipedia.org/wiki).
77. Модальность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.classes.ru/all– russian/russian – dictionary – Efremova – term– 46531.htm](http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Efremova-term-46531.htm).
78. Ахманова, О.С. Словарь лингвистических терминов/ О.С. Ахманова. – М., 1966. – 237 с.
79. Boniecka, B. O pojEciu modalnohci (przeGlbd problemqw badawczych)// JEzyk Polski. – 1976. – Vol. 2, ¹ 56. – S. 99 – 110.
80. Gajewska, U. Metatekstemy charakteryzujbce wprowadzane trehci pod wzglEdem epistemicznym // Skladnia, stylistyka, struktura tekstu.Ksibga jubileuszowa dedykowana prof. T. Ampel (Pod red. Krauz M.,Okoga K). – Rzeszqw. – 2002. – S. 60–74.
81. Виноградов, В.В. Русский язык. грамматическое учение о слове/ В.В. Виноградов. – М.,1947. – 41 с.
82. Модальность. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.philolog.ru/books/Galperin>

83. Macé, Marielle. Modes and types // *Fabula: research in literature*. – 2005. – режим доступу до журналу. — [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fabula.org/articles/2005/08Mariel>
84. Философский словарь / ред. И.Т. Фролова. – 4-е изд.– М.: Политиздат, 1981. – 445 с.
85. Этика. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://deputat.pp.net.ua/etyka/slovnyk.htm>
86. Кембриджский словарь философии. The Cambridge Dictionary of Philosophy, general editor Robert Audi, 2-nd edition. Cambridge University Press, 1999, p. 574.
87. Оксфордский справочник по философии. The Oxford Companion to Philosophy, ed. by Ted Honderich. Oxford, New York: Oxford University Press, 1995, p. 581.
88. Гречина, І.В. Деякі питання визначення структури потенціалу економічної системи / І.В. Гречина, О.В. Бедзай // *Економічна політика країн ЕС: матер. III міжнар. наук.-практ. конфер.* – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – С. 45 – 47.
89. Новий Міжнародний Всеохоплюючий Словник Англійської Мови Вебстера. Енциклопедичне Видання. Міжнародна Друкарня Трайдент, 2003. (англ.). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://uk.wikipedia.org>
90. Бурега, В.В. Логіка: навчально– методичний посібник / В.В. Бурега, Я.І. Пасько, В.В. Білецький, М.Є. Савенкова. заг.ред. Бурега В.В. – Донецьк: ДонДДУ, 2004. – 320с.
91. Гетманова, А.Д. Учебник по логике. – Москва: ЧеРо, 2000 – 303с.
92. Сарджвеладзе, Н. И. Личность и ее взаимодействие с социальной средой [Електронний ресурс]. – Тбилиси: "Мецниереба", 1989. – С. 187. Режим доступу: http://www.pedlib.ru/Books/1/0199/1_0199-1.shtml
93. Sullivan, H. S. The Interpersonal Theory. – In: *Psychology of Personality: readings in theory* (Ed. by W. S. Sahakian). – Chicago, Illinois, 1965, pp. 150– 168.
94. Пиаже, Ж. Психология интеллекта. – В кн.: *Избранные психологические труды.* – М., Просвещение, 1969. – 502 с.
95. Пиаже, Ж. Теория Пиаже. – В кн.: *История зарубежной психологии. Тексты.* – М., МГУ, 1986. – 320 с.

96. Гречина, І.В. Загальнотеоретичні підходи до визначення концепції потенціалогічного аналізу потенціалу організованості економічної системи / І.В. Гречина // Вісник БУМіБ: наук. екон. журн. – Бердянськ: БУМіБ, 2012. – №1(17). – С. 100 – 104.
97. Контрарность. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki>
98. Структура. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki>
99. Структура. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rutracker.org/forum/viewtopic.phpt>
100. Гречина, І.В. Структурні складові потенціалу економічної системи / І.В. Гречина // Сучасні проблеми реформування економіки в моделі інноваційного розвитку держави: тез. доп. наук.-практ. конф.– Харків: ХНУ, 2011. – С. 39 – 40.
101. Разумовский, О.С. Идея структурного фундаментализма / О.С. Разумовский // Динамика и развитие иерархических (многоуровневых) систем. Теоретические и прикладные аспекты. – Казань: Изд-во Волга-Пресс. – 2003. – С. 22 – 36.
102. Калінеску, Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: монографія / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов. – Луганськ: Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля, 2007. – 271 с.
103. Колесніков, О. О. Управління стратегічним потенціалом підприємства: дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / О. О. Колесніков. – Харків, 2005. – 224 с.
104. Шталь, Т. В. Комплексна оцінка ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.05 / Т. В. Шталь. – Харків, 2006. – 18 с.
105. Савченко, М. В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств: дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01/ М. В. Савченко. – Харків, 2004. – 220 с.
106. Лепьохін, О. В. Економічний механізм регулювання розвитку промислового виробництва: дис. ... канд. екон. наук : спец.08.07.01 / О. В. Лепьохін. – К., 2002. – 198 с.

107. Отенко, І. П. Стратегічне управління потенціалом підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.06.01 / І. П. Отенко. – Луганськ, 2006. – 28 с.
108. Мігай, Н.Б. Організаційно– економічний механізм підвищення ефективності використання науково– технічного потенціалу машинобудівних підприємств : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Н. Б. Мігай. – Одеса, 2007. – 193 с.
109. Железняк, В. Структурна характеристика економічного потенціалу підприємства / В. Железняк // Економіка. – 2005. – № 5(105). – С. 22 – 26.
110. Фещур Р.В. Оцінювання і управління потенціалом машинобудівних підприємств / Р.В. Фещур, О.Б. Бортновська // Економіка. – 2010. – № 4(104). – С. 113 – 118.
111. Отенко, І.П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства: монографія / І.П. Отенко, Л.М. Малярець, Г.А. Іващенко. – Харків: Вид-во ХНЕУ, 2007. – 348 с.
112. Калінеску, Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: монографія / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов. – Луганськ: Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля, 2007. – 271 с.
113. Сабадирьова, А.Л. Теоретичні основи організації потенціалу підприємства// А.Л. Сабадирьова// Економіст. – 2010. – № 1. – С. 34 – 35.
114. Блонська, В.І. Формування та оцінювання стратегічного потенціалу підприємств торгівлі / В.І. Блонська, Р.О. Чижовський //Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20. – Т.3. – С. 179– 185.
115. Кун, Т. Структура научных революций. М., Прогресс, 1975. – 360 с.
116. Бачевський, Б.Є. Механізм реалізації потенціалу підприємства / Б.Є. Бачевський, О.В. Перепелюкова // Прометей: зб. наук. Праць, 2007. – № 2(23). – С. 262 – 265.
117. Дуда, С.Т. Сутність та особливості управління економічним потенціалом підприємства / С.Т. Дуда, С.О. Котирєва // Науковий вісник НЛТУ України. – 2007. – Вип. 17.1. – С. 234 – 239.
118. Чечель, О.М. Зміст економічного потенціалу держави / О.М. Чечель// Економіст. – 2010. – № 1. – С. 14 – 17.

119. Припотень, В.Ю. Определение идеального руководителя для существующей организационной культуры персонала / В.Ю. Припотень, С.О. Коцалап // Економіка. Фінанси. Право: наук. журн. – 2015. – №7. – С. 11 – 17.
120. Сухай, О.Є. Концептуальні підходи до формування й управління потенціалом підприємства/ О.Є. Сухай, І.І. Яремко// Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.9. – С. 233 – 238.
121. Гречина, І.В. Сутність та принципи потенціалогічного аналізу економічних систем / І.В. Гречина // Вісник ДонНУЕТ. Сер. Економічні науки. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – № 3 (55). – С. 330 – 336.
122. Гречина, І.В. Загальнотеоретичні підходи до визначення концепції потенціалогічного аналізу потенціалу системи управління / І.В. Гречина // Сталий розвиток економіки: всеукр. наук.- вироб. журн. – Тернопіль: ІЕТП. – 2012. – №1(11). – С. 222 – 226.
123. Дрожжина, С. В. Толерантність: регіональний вимір // Науковий потенціал світу-2004: матер. І міжнар. наук.-практ. конф. – Дніпропетровськ: Дніпропетровськ, 2004. – Т. 73. – С. 27 – 30.
124. Гречина, І.В. Загальнотеоретичні підходи до визначення концепції потенціалогічного аналізу потенціалу функціональних зв'язків економічної системи / І.В. Гречина // Экономика Крыма: науч. – практ. журн. – Симферополь: Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского. – 2012.–№ 1(38). – С. 147 –151.
125. Мец, В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посібник./ В.О. Мец. — К.: КНЕУ. – 430 с.
126. Карпенко, Ю.В. Методичні підходи до оцінки потенціалу торговельних підприємств / Ю.В. Карпенко// Економіка і регіон: зб. наук. пр. ПолтНТУ. – Полтава, 2009. – С. 126 – 131.
127. Бурда, А.І. Методичні підходи до оцінювання впливу складників тріади потенціалу на сталий розвиток підприємства / А.І. Бурда // Науковий вісник НЛТУ України, 2009. – Вип. 19.12 – С. 141 – 153.
128. Краснокутська, Н.С. Особливості ресурсного потенціалу торговельних підприємств України/ Н.С. Краснокутська// Економіка. – 2010. – № 2 (101). – С. 14 – 20.

129. Сорока И. В. Мотивация предпринимательства как экономико-философский феномен: сущность, эволюция, современные проблемы: монография / И. В. Сорока. – Донецк: ДонГУЭТ, 1999. – 457 с.
130. Капінос, Г.І. Інноваційний потенціал підприємства: сутність, складові та принципи формування / Г.І. Капінос, О.М. Радюк // Наука й економіка. – 2007. – № 2(6). – С. 130 – 136.
131. Гречина, І.В. Процес прояви потенціалу взаємодіючих процесів економічної системи / І.В. Гречина // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнар. зб. наук. пр. – Житомир: Житомирський державний технологічний університет, 2012. – Вип. 2 (23). – С. 454 – 460.
132. Сабадирьова, А.Л. Основні методологічні аспекти становлення теорії потенціалу підприємства / А.Л. Сабадирьова // Вісник соціально– економічних досліджень: зб. наук. пр. – Одеса: ОДЕУ, 2009. – № 37. – С. 274–279.
133. Фатхутдинов, Р.А. Организация производства / Р.А. Фатхутдинов. — М.: ИНФРА+М, 2005. — 528 с
134. Отенко, І.П. Механізм управління потенціалом підприємства / І.П. Отенко, Л.М. Малярець. – Х. : Изд–во ХГЭУ, 2003. – 220 с.
135. Гречина, І.В. Теоретичні засади аналізу потенціалу економічних систем / І.В. Гречина // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. пр. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – Вип. 34. – С. 463 –472.
136. Лисий, І. Ключові аспекти управління потенціалом вітчизняних підприємств у сучасних умовах// І. Лисий // Вісник Львів. ун-ту, Серія екон., 2008. – Вип. 39. – С. 276 – 280.
137. Трифилова, А.А. Анализ инновационного потенциала предприятия [Електронний ресурс] / А.А. Трифилова. – Режим доступу: www.projects.innovbusiness.ru/content/download.asp
138. Чумаченко, М.Г. Економічний аналіз: навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — Вид. 2–ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с.
139. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятий: учеб. пособие для вузов/ С.М. Пястолов.: М.: Академический Проект, 2002. – 572 с.
140. Гиляровская, Л.Т. Экономический анализ: учебник для вузов/ под редакцией Л.Т. Гиляровской. – 2–е изд., доп. – М.: ЮНИТИ– ДАНА, 2004. – 615 с.

141. Івахненко, В. М. Економічний аналіз: навч.– метод. посібник для самост. вивч. дисц. / В.М. Івахненко, М.І. Горбаток, В.С. Львовичкін. — К.: КНЕУ, 1999. — 176 с.
142. Івахненко, В. М. Курс економічного аналізу: навч.– метод. посібник для самост. вивч. дисц./ В.М. Івахненко. — К.: КНЕУ, 2000. — 263 с.
143. Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит: галузевий аспект : колективна монографія у 2 т. / за ред. П.Й. Атамас. — Дніпропетровськ : «Герда», 2013. — Т. 2. — 414 с.
144. Канке, А.А. Анализ финансово– хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. — 2– е изд. испр. и доп. / А.А. Канке, И.П. Кошечая. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА– М, 2007. — 288 с.
145. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. учебник./ В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. — М.: ООО «ТК Велби», 2002.— 424 с.
146. Попович, П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : підручник / П. Я. Попович. — 3– те вид., перероб. і доп. — К. : Знання, 2008. — 630 с.
147. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности/ А.Д. Шеремет. — М.: ИНФРА– М, 2006. — 415 с.
148. Косова, Т.Д. Організація і методика економічного аналізу: навч. посіб. / М– во освіти і науки України, Донец. нац. ун– т економіки і торгівлі ім. М. Туган– Барановського ; кол. авт.: Косова Т. Д. [та ін.] ; [за заг. ред. Т. Д. Косової]. — Донецьк : [ДонНУЕТ], 2010. — 498 с.
149. Кіндрацька Г.І. Структуризація економічного аналізу діяльності підприємства: управлінський підхід // Г.І. Кіндрацька, А.Г. Загородній, М.С. Білик // Вісник Львів. ун– ту. Сер. екон. — 2008. — Вип. 39. — С.466– 472.
150. Савицька, Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб./ Г.В. Савицька. — 2– ге вид. Випр. І доп. — К.: Знання, 2005. — 662 с.
151. Райковська, І.Т. Критична оцінка наукового доробку з економічного аналізу/ І.Т. Райковська// Міжнародний вісник наукових праць, 2008. — Вип. 3(15). — С. 224 – 233.
152. Гречина, І.В. Процес прояви потенціалу взаємодіючих процесів економічної системи / І.В. Гречина // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжн. зб. наук. пр. — Житомир: Житомирський державний технологічний університет, 2012. — Вип. 2 (23). — С. 454 – 460.

153. Балабанова, Л. В. Стратегія і тактика управління підприємством: навч. посібник [Електронний ресурс] / Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського, Ін-т економіки і упр., Каф. маркетинг. менедж. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM).

154. Гречина, І.В. Сутність та напрями потенціалізації модальності взаємодії економічної системи при розгляді потенціалу її розвитку// І.В. Гречина // Проблеми і перспективи реалізації облікової, контрольної та аналітичної функцій у соціокультурному просторі сучасного бізнесу: матер. міжнар. наук. – практ. конф. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – С. 212 – 214.

155. Гречина, І.В. Дослідження сутності та принципів потенціалогічного аналізу економічних систем / І.В. Гречина // Проблеми і перспективи реалізації облікової, контрольної та аналітичної функцій у соціокультурному просторі сучасного бізнесу: матер. IV міжнар. наук. – практ. Інтернет - конф. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – С. 294 – 298.

156. Фоміна, М.В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика: монографія / М.В. Фоміна. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2005. – 140с.

157. Балабанов, И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 268с.

158. Шубін, О. О. Поняття та мотиви застосування механізму сталого розвитку підприємств малого бізнесу / О. О. Шубін // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. / Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – 2012. – Вип. 33. – С. 3 – 7.

159. Потенціал економічного розвитку країни: теорія і практика: колективна монографія у 2 т./ Сіменко І.В. та колектив авторів. – Донецьк: Донбас, 2014. – т.1. – 334с.

160. Вишняк, А. И. Личность: соотношение трудового потенциала и системы потребностей (социологический анализ). – К.: Политиздат, 1986. – 450 с.

161. Припотень, В.Ю. Роль экспортного потенциала в обеспечении экономической безопасности предприятия в условиях внешнеэкономической деятельности / В.Ю. Припотень, К.В. Кобзева, Д.О. Бецан // Вестник Южно-Российского государственного технического университета. – Новочеркасск, 2015. – № 6. – С. 177 – 183.

162. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: Инфра– М, 2003 – 435 с.

163. Гречина, І.В. Процес прояви потенціалу взаємодіючих процесів економічної системи / І.В. Гречина // Економічні теорії як основа розвитку бухгалтерського обліку, аналізу і контролю: зб. тез. вист. XI міжнар. наук. конф. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – С. 119 – 121.

164. Гречина, І.В. Scientific-methodological approaches to the potential analysis of a managerial system potential / І.В. Гречина // Інноваційно-інвестиційна модель розвитку національної економіки: матер. III міжнар. Інтернет – конф. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2013. – С. 146 – 150.

165. Гречина, І.В. Науково-методичні підходи до аналізу потенціалу взаємодіючих процесів економічної системи / І.В. Гречина // Розвиток бухгалтерського обліку, контролю та аналізу у сучасних концепціях управління: матер. III міжнар. наук. – практич. конф. – Судак: ДІАЙПІ, 2013. – С.22 – 24.

166. Гречина, І.В. Основні підходи до потенціалогічного аналізу потенціалів організованості та функціональних зв'язків економічної системи / І.В. Гречина // Стратегія підприємства в контексті підвищення його конкурентоспроможності: матер. II міжнар. наук. – практич. Інтернет-конфер. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2013. – С. 230 – 233.

167. Гречина, И.В. Эволюция системного подхода как методологическая основа исследования потенциала экономических систем // И.В. Гречина // Фотинские чтения 2015: матер. II ежегод. междунар. науч.- практич. конф. (осеннее собрание). – Ижевск: изд. «Проект», 2015. – С. 70 – 75.

168. Орлова, В.А. Сущность потенциала развития, совершенствования и возможностей экономических систем / В.А. Орлова, И.В. Гречина // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления: матер. LIII междунар. науч.- практич. конф. – Москва: изд. «Интернаука», 2016. – С. 25 – 29.

169. Петрушевский, Ю.Л. Формирование инновационного потенциала кадрового персонала в жилищно-коммунальном комплексе региона / Ю.Л. Петрушевский, А.В. Коршуневская // Менеджер : Вестник ДонГУУ, 2015. – № 1(71). – С. 170 – 174.

170. Петрушевский, Ю. Л. Проблемы формирования инновационного потенциала персонала / Ю. Л. Петрушевский, Т. В. Светличная // Стратегические ориентиры устойчивого развития экономических систем: сб. науч. работ. Сер. экономика. – Донецк: ДонГУУ, 2016. – Вып. 2.– С. 171 – 180.
171. Шаровська, Т.С. Оцінка та аналіз реальних інвестицій / Т.С. Шаровська // Вісник Запорізького національного університету, 2010. – №1(5). – С. 67– 76.
172. Міценко, Н.Г. Проблемний аналіз в управлінні ресурсним потенціалом торговельних підприємств/ Н.Г. Міценко// Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10. – С. 317 – 322.
173. Белявцев, М.І. Маркетинговий аналіз як умова розробки стратегії бізнесу/ М.І. Белявцев, Д.М. Лисичний// Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект, 2010. – № 1. – С. 615 – 618.
174. Галушка, З.І. Стратегічний менеджмент: навч.– метод. посібник / З.І. Галушка, І.Ф. Комарницький. Чернів. нац. ун– т ім. Ю. Федьковича. – Чернівці, 2006. – 247 с.
175. Мних, Є.В. Економічний аналіз: підручник / Є.В. Мних. – К.: Центр навч. літератури, 2003. – 412 с.
176. Левик, І.С. Суть стратегічного аналізу та його значення для управління підприємством / І.С. Левик // Теоретичні і практичні аспекти економіки і інтелектуальної власності, 2010. – №1. – С. 108– 114.
177. Кузьмін , О.Є. Діагностика потенціалу підприємства/ О.Є Кузьмін, О.Г. Мельник// Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 155– 166.
178. Толпежников, Р.А. Экономический механизм управления потенциалом промышленного предприятия / Р.А. Толпежников, Ю.И. Тернавский// Теоретичні і практичні аспекти економіки і інтелектуальної власності. – 2010. – № 1– С. 23– 28.
179. Гора, Н.Н. Системный подход к оценке потенциала производственного предприятия / Н.Н. Гора, В.В. Бычков// Радиоэлектронні і комп'ютерні системи. – 2008. – № 1 (28). – С. 187– 191.
180. Краснокутська, Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. Посібник / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навч. літ– ри, 2005. – 352 с.

181. Ковалевська, А.В. Оцінка фінансового потенціалу підприємства / А.В. Ковалевська // Фінансово– кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : зб.наук. пр., 2006. – Вип. 1 (1). – С. 76 – 82.
182. Мізюк, Б. М . Особливості формування клієнтськоорієнтованої стратегії управління економічним потенціалом на торговельному підприємстві / Б. М . Мізюк, О. О. Ільчук // Економіка і управління.– 2011. – № 3. – С. 31 – 39.
183. Мамонов, К.А. Економетричне моделювання економічного потенціалу будівельних підприємств / К.А. Мамонов, С.В. Безбородов/ / Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 28. – С. 169 – 172.
184. Соціально-економічні аспекти розвитку суспільства: монографія / під ред. д-ра екон. наук, професора Кизима М. О. – Харків.: ВД «ІНЖЕК», 2014. – 248 с. укр. мова, русск. яз., с. 7 – 23.
185. Гречина, І.В. Сутність категорії «модальність» при дослідженні потенціалу економічних систем / І.В. Гречина // Економічний аналіз: зб. наук. пр. – Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2011. – Вип. 8. – Ч.1. – С.54–57.
186. Мороз, Ю.Ю. Моніторинг як інструмент стратегічного аналізу в процесі управління економічним потенціалом підприємств АПК/ Ю.Ю. Мороз // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 270 – 274.
187. Асмолова, І.М. Оцінка управління економічним потенціалом приватного підприємства/ І.М. Асмолова// Економіка і організація управління. – 2010. – Вип. № 2 (8). – С. 93– 98.
188. Іщук, С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С.Іщук // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 48– 56.
189. Міняйленко, І.В. Науково– методичні аспекти оцінювання потенціалу підприємств легкої промисловості / І.В. Міняйленко, О.В. Микитенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 1. – С. 31– 35.
190. Герасимчук, В.Г. Діагностика системи управління підприємством: Навч. посібник. – К.: ІСДО, 1995. – 120 с.
191. Попов, Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2002. – 559 с.
192. Шершньова, З. Є. Стратегічне управління.: Підр./ З.Є. Шершньова. – 2–ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004 – 699 с.

193. Громека, В.И. США: научно– технический потенциал / В.И. Громека. – М.: Мысль, 1987. – 152 с.
194. Бабий, И.В. Формирование и использование производственного потенциала в системе реструктуризации машиностроительных предприятий/ И.В. Бабий // Економічні науки. Сер. Економіка та менеджмент: зб. наук. пр. – Луцьк: Луцький національний технічний університет, 2010. – Вип. 7 (26). – Част. 4. – С. 56–63.
195. Яковлєв, А.І. Економічна сутність та методичні основи визначення рівня потенціалу виробничої системи / А.І. Яковлєв, О.П. Косенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 172– 178.
196. Гаєвська, Л.М. Виробничий потенціал – основа розвитку підприємства/ Л.М. Гаєвська, О.В. Чернова // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1 (55). – С. 184– 185.
197. Бузько, І.Р. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємства : монографія / І.Р. Бузько, І.Є. Дмитренко. – Алчевськ : Вид– во ДГМІ, 2002. – 216 с.
198. Пастухова, В.В. Методичні рекомендації з використанням SWOT – аналізу в системі стратегічного управління підприємством / В.В. Пастухова. – Київ. : Вид– во КДТЕУ, 2000. – С. 230.
199. Дуда, С.Т. Аналіз виробничого потенціалу як чинник забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Дуда С.Т., Герєга Х.М. // Науковий вісник НЛТУУкраїни: зб. наук. пр., 2010. – Вип. 20.8. – С. 134– 137.
200. Ключник, А.В. Вплив підприємницької діяльності на формування експортного потенціалу / А.В. Ключник, І.В. Гончаренко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 3. – С. 135– 138.
201. Позняк, О.В. Моделювання впливу логістичних витрат на формування інвестиційного потенціалу авіакомпанії / О.В. Позняк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 1. – С. 136 – 140.
202. Харламова, Г.О. Макроеконометричні моделі інвестиційного потенціалу України/ Г.О. Харламова// Актуальні проблеми економіки . – 2009. – №12((102)). – С. 232– 239.
203. Арапов, О.С. Інвестиційний потенціал підприємства: кількісна оцінка/ О.С. Арапов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Т. 2. – С. 256 – 259.

204. Шершньова, З.Є. Стратегічне управління: підручник. – К. : Вид. центр КНЕУ, 2004. – 102 с.
205. Хаустова, К.М. Теоретичні засади оцінки інвестиційно– інноваційного потенціалу підприємства у контексті стратегічного підходу / К.М. Хаустова // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.– техніч. пр., 2009. – Вип. 19.4. – С. 299 – 305.
206. Петрушевский, Ю.Л. Инновационный потенциал персонала и методы его оценки на предприятиях угледобывающей отрасли ДНР / Ю.Л. Петрушевский, Ю.А. Тонконоженко // Финансы, учет, аудит: сб. науч. труд. – Донецк: ДонГУУ, 2016. – Т. I. – Вып. 2 (5). – С. 75 – 86.
207. Петрушевский, Ю.Л. Сущность инновационного потенциала предприятий угледобывающей отрасли ДНР / Ю.Л. Петрушевский, Ю.А. Тонконоженко // Вестник ДонГУУ. – 2016. – № 1 (75). – С. 91 – 96.
208. Черноіванова, Г.С. Інноваційний потенціал у концепції розробки інноваційної стратегії підприємства / Г.С. Черноіванова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 344– 347.
209. Буркинський, Б.В. Інноваційна стратегія у соціально– економічному розвитку регіону/ Б.В. Буркинський. Є.В. Лазарева. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2007. – 140 с.
210. Слободяник, Н.П. Проблеми й перспективи розвитку маркетингу інноваційної діяльності на підприємствах корпоративного типу / Н.П. Слободяник // [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://udau.edu.ua/library.php.pid=400>
211. Мірошник, Р. О. Проблеми використання та оцінки інноваційного потенціалу підприємств / Р. О. Мірошник, Л. В. Меренюк.// [Електронний ресурс]. — Режим доступу : // <http://vlp.com.ua/node/2075>.
212. Формування механізму стійкого розвитку економіки: теорія та практика: монографія / колектив авторів. – Дніпропетровськ: «ФОП Дробязко С.І.», 2014. – 438 с.
213. Орлова, В.А. Потенциал развития молочной отрасли на продовольственном рынке Донецкой Народной Республики / В.А. Орлова, И.В. Гречина // Фотинские чтения 2016: сбор. матер. второй ежегод. междунар. науч.- практ. конфер. (осеннее собрание). – Ижевск: изд. «Проект», 2016. – Т.6. – С. 97 – 98.

214. Припотень, В.Ю. Динамическая модель оценки экономической устойчивости предприятия / В.Ю. Припотень // Вестник Южно - Российского государственного технического университета. – Новочеркасск, 2015. – № 6. – с. 112 – 118.
215. Чабан, В.Г. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка / В.Г. Чабан // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С.142 – 147.
216. Ілляшенко, С.М. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку: Монографія/ За заг. ред. д-р екон. наук, проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2006. – 728 с.
217. Королев, О.В. Методика оценки информационного потенциала предприятия / О.В. Королев // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского, Сер. Экономика и управление, 2011. – Т. 24 (63). – № 1. – С. 109 – 113.
218. Экономический и финансовый потенциал систем хозяйствования: теория и практика: монография / коллектив авторов. – Донецк: Донбасс, 2015.– 336 с.
219. Пономаренко, В.С. Управління трудовим потенціалом. наукове видання / В. С. Пономаренко, В. М. Гриньова, М. М. Салун, М. М. Новикова, А. Г. Гольдфарб, І. А. Грузіна, О. М. Красносова, С. М. Самойленко, С. І. Струк.– Харків: Вид. ХНЕУ, 2006.– 348 с.
220. Половян, О.В. Еко-промислові парки як інструмент системи управління відходами / О.В. Половян, М.Г. Казакова // Механізм регулювання економіки. – № 3. – 2013. – С. 121 – 130.
221. Подсмашна, І.М. Формування конкурентного потенціалу підприємства та його оцінка/ І.М. Подсмашна// Экономика предприятий. – 2010. – № 1. – с. 224– 227.
222. Припотень, В.Ю. Исследование сущности и структуры инновационного потенциала предприятия / В.Ю. Припотень, Е.В. // «Организатор производства»: теорет. и науч.-практич. журн. – 2015. – № 1 (64). – С. 83 – 90.
223. Дуда, С.Т. Проблеми формування організаційного потенціалу кіровоградської аграрної біржі / С.Т. Дуда, Г.М. Луцовят // Науковий вісник: зб. наук. техн. пр., 2007. – Вип. 17.1. – С. 208– 211.

224. Карпенко, Н.В. Методика оцінки потенціалу розвитку малого та середнього бізнесу / Н.В. Карпенко // Науковий вісник. – 2007. – Вип. 17.6. – С. 133–143.
225. Черняєва, О.В. Методологічні засади формування стратегічного потенціалу підприємства / О.В. Черняєва, І.В. Гаврилова // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2010. – № 1. – С. 92 – 95.
226. Гречина, І.В. Науково-методичні підходи до потенціологічного аналізу потенціалу системи управління / І.В. Гречина // Вісник ДонНУЕТ. Сер. «Економічні науки». – Донецьк: ДонНУЕТ, 2013. – № 3 (59). – С. 140 – 145.
227. Іляш, О.І. Обґрунтування методики соціологічного дослідження для оцінки трудового потенціалу підприємства / О.І. Іляш, Н.Б. Шкіль // Науковий вісник. – 2005. – Вип. 15.5. – С. 249 – 254.
228. Ядранський, Д. М. Трудовий потенціал в системі ринкових перетворень / Д. М. Ядранський, Л. В. Мішковець. – Дніпропетровськ: Моноліт, 2007. – 196 с.
229. Сіменко, І. Принципи економічного аналізу: дослідження питань класифікації / І. Сіменко // Економічний аналіз. – 2008. – № 2 (18). – С. 23 – 27.
230. Житна, І.П., Економічний аналіз: навч.посібник. / Житна І.П., Пацій І.В., Житний П.Є. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2006. – 296 с.
231. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / Лысенко Д.В. – М. : ИНФРА–М, 2008. – 320 с.
232. Литвинюк, А.С. Экономический анализ. Шпаргалки. Литвинюк А.С. – М.: Эксмо, 2009. — 32 с.
233. Савицька, Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности : учебн. пособие / Савицкая Г.В. – М. : ИНФРА–М, 2007. – 288 с.
234. Чернов, В.А. Экономический анализ. Торговля, общественное питание, туристический бизнес: учебн. пособие / В.А. Чернов; под. ред. Баканова М.И. – М. : ЮНИТИ–ДАНА, 2003. – 688 с.
235. Чуев, І.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник для вузов / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. – М. : Издательско– торговая корпорация «Дашков и Ко», 2006. – 368 с.
236. Лазаришина, І.Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика: монографія / Лазаришина І.Д. – Рівне : НУВГП, 2005. – 369 с.

237. Гречина, І.В. Науково-методичні підходи до аналізу потенціалу організованості економічної системи / І.В. Гречина // Вісник ХНУ: Сер. «Економічні науки». – Хмельницький, 2013. – № 2. – Т.2. – С. 34 – 38.
238. Мескон, М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Хедоури Ф. ; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Вильямс, 2007. – 672 с.
239. Прокопишин, Л.М. Механізм формування та використання управлінського потенціалу на підприємствах машинобудування/ Л.М. Прокопишин. Актуальні проблеми економіки. – 2009 – № 7 (97). – С. 138– 145.
240. Гречина, І.В. Науково-методичні підходи до аналізу потенціалу розвитку підприємства / І.В. Гречина // «Проблеми економіки». – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2014. – № 1. – С. 217 – 223.
241. Гречина, І.В. Потенціалогічний аналіз: теоретичний аспект / І.В. Гречина, Л.О. Ващенко // Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації: міжнарод. зб. наук. праць. вип. – Кам'янець – Подільськ: ПДАТУ, 2014. – Вип. 2. – С. 20 – 24.
242. Побережна, Н.М. Комплексне формування структури потенціалу підприємства / Н.М. Побережна // Економіка та менеджмент: зб. наук. пр. – Луцьк: ЛНТУ, 2010. – Вип. 7 (26). – Ч. 2. – С.36– 46.
243. Должанський, І.З. Управління потенціалом підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих та ін. – К. : Центр навч. літ–ри, 2006. – 362 с.
244. Гречина, І.В. Теоретико-философские основы потенциологии экономических систем / И.В. Гречина // Инновационные тенденции, социально-экономические и правовые проблемы взаимодействия в международном пространстве: материал. междунар. науч.-практич. конфер. XVI Макаркин. науч. чтения. – Саранск: Мордов. гуманитар. ин-т., 2016. – С. 89 – 92.
245. Филиппова, І.Г. Оптимальне навантаження на управлінський персонал аграрних підприємств як чинник ефективності його діяльності / І.Г. Филиппова // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. –Донецьк: ДЕГІ, 2010. – № 1(31). – С. 181–184.
246. Мягких, І.М. Аналіз і використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації / І.М. Мягких // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – с. 136 – 142.

247. Ващенко, Л.А. Аналитическое обоснование потенциала управления дебиторской задолженностью предприятия / Л.А. Ващенко, И.В. Гречина // Научный результат: науч. журн., Сер. Экономические исследования. – Белгород: БГНИУ, 2015. – Т.1. – № 2(4) – С. 81 – 90.
248. Амоша, А.И. Экономические аспекты поточного сооружения скважин на газо-угольных месторождениях: монографія / А.И. Амоша, М.А. Ильяшов, Е.А. Юшков, А.В. Половян, М.Г. Казакова и др.; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2013. – 148 с.
249. Гречина, И.В. Действие законов энвироники в системе управления потенциалом субъектов хозяйствования / И.В. Гречина, Л.А. Ващенко // Научный потенциал: науч. журн. – Чебоксары. – 2015 – № 3 (20) – С.44 – 47.
250. Сіменко І.В. Якість систем управління підприємствами: монографія / І.В. Сіменко. – Донецьк. ДонНУЕТ, 2009. – 234 с.
251. Омелянович, Л. О. Економічна безпека торговельного підприємства: монографія / Л. О. Омелянович, Г. Є. Долматова.– Донецьк : До-нДУЕТ, 2005. – 195 с.
252. Отенко, И.П. Стратегическое управление потенциалом предприятия: научное издание/ И.П. Отенко. – Х.: Изд. ХНЭУ, 2006 – 256 с.
253. Друри, К. Введение в управленческий и практический учет : [пер. с англ.]/ К. Друри; под ред. С.А. Табалиной . – М.: Аудит.; ЮНИТИ, 1997. – 560 с.
254. Чувардинський, О.Г. Стратегія організаційного потенціалу трудових колективів / О.Г. Чувардинський // Ринок праці та зайнятість населення. – 2011. – №3. – С 53– 56.
255. Малигіна, В. Роль основних теорій і концепцій харчування у формуванні сучасного світогляду на харчування / В.Д. Малигіна, К.А. Кротинова // Маркетинг на міжнародних ринках товарів та послуг: глобальні аспекти: матер. III міжнар. наук.-практич. конфер., 2012 р. – Том 1. – С. 149 – 151.
256. Вишневський, В.П. Моделювання та прогнозування економічного розвитку регіонів України: монографія / В.П. Вишневський, Р.М. Лепа, О.В. Половян та ін.; за ред. О.І. Амоші, В.М. Гейця. – К.: ТОВ «Інформаційні системи», 2013. – 440 с.
257. Ансофф, И. Стратегическое управление в корпорациях / И. Ансофф. – Москва. : Экономика, 1998. – 540 с.

258. Сабадирьова, А.Л. Системний підхід до організації потенціалу виробничого підприємства/ А.Л. Сабадирьова// Вісник ХНУ. – 2011. – № 2. – Т.2. – С. 135– 139.
259. Гречина, І.В. Науково - методичний підхід до експрес-аналізу потенціалу підприємства / І.В. Гречина // «Бізнес-інформ». – Харків: ХНЕУ, 2014. – № 6 (437). – С. 232 – 236.
260. Васильченко, В. С. Управління трудовим потенціалом: навч. посіб./ В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А Грішнова, Л.П. Керб. — К.: КНЕУ, 2005. — 403 с.
261. Курінний, О.В. Кадрове забезпечення формування організаційного потенціалу підприємства / О.В. Курінний // Проблемы материальной культуры, Сер. Экономические науки. – 2010. – № 12. – С. 133 – 137.
262. Спивак, В.А. Организационное поведение и управление персоналом – СПб: Издательство “Питер”, 2000. – 416 с.
263. Егоршин, А.П. Управление персоналом: Учебник для вузов. – 4– е изд., испр. – Н. Новгород: НИМБ, 1999. – 720 с.
264. Тісунова, В.М. Особливості використання ресурсного потенціалу в сільському господарстві Луганської області / В.М. Тісунова, О.А. Кисла // Альянс наук: вчений – вченому: матер. VII міжнар.наук.-практ. конф. – Дніпропетровськ, 2012. – Т.2 – С.53 – 55.
265. Тісунова, В.Н. Соціально-економічні аспекти розвитку суспільства / В.Н. Тісунова, колектив авторів, під ред. д.е.н., професора Кизима М. О.// монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2014. – 248 с.
266. Лукьянченко, А.А. Стратегия социально-экономического развития города Донецка на период до 2020 года: монография // А.А. Лукьянченко, Г.А. Гришин, А.И. Амоша, И.А. Александров, А.В. Половян, М.Ю. Тарасова, А.Ф. Бурук и др.: / НАН Украины Ин-т экономики промышленности; Донецкий городской совет. – Донецк, 2008. – 308 с.
267. Гречина, І.В. Науково-методичні підходи до аналізу потенціалу взаємодіючих процесів економічної системи / І.В. Гречина // «Культура народів причорномор'я»: наук. жур. – Симферополь. – 2013. – № 256. – С. 51 – 55.
268. Азарян, О. М. Роздрібна торгівля: розвиток та інновації : монографія / О. М. Азарян, Л. Г. Саркісян, О. Б. Казакова. – Донецк : ДонНУЕТ, 2012. – 375 с.

269. Гречина, І.В. Загальнотеоретичні підходи до визначення концептуальних напрямів потенціалогічного аналізу потенціалу розвитку й удосконалення економічних систем / І.В. Гречина // Економіка, фінанси, право: щомісяч. інформ.-аналітич. журн. – Київ: Аудиторська фірма «Аналітик». – 2012. – № 11/1. – С. 10 – 12.

270. Линенко, А. В. Сутність й аналіз трудового потенціалу підприємства за показниками ефективності його використання / А. В. Линенко, О. Л. Шевченко // Держава та регіони, Сер. Економіка та підприємництво, 2008. — № 4. — С. 111—116.

271. Радько, С. Оценка трудового потенциала предприятия с учетом рисков его управления / С. Радько // Управление риском. — 2003. — № 2. — С. 30—41.

272. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: монографія / О. І. Амоша, В. П. Антонюк, А. І. Землянкін та ін. / НАН України. Ін-т економіки пром.-сті. – Донецьк, 2007. – 328 с.

273. Гречина, І.В. Загальнотеоретичні підходи до розробки концепції потенціалогічного аналізу потенціалу взаємодіючих процесів економічної системи / І.В. Гречина // Проблеми Економіки: наук. журн. – Харків: ВД «ІНЖЕК». – 2013. – № 1. – С. 277 – 282.

274. Балабанова, Л. В. Особливості стратегій управління маркетинговою організаційною поведінкою персоналу підприємств / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. –Донецьк : ДонНУЕТ, 2014. – Вип. 37. – С. 85 – 96.

275. Маркс, К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2– е изд. – Т. 23. – 907 с.

276. Возіянова, Н. Ю. Внутрішня торгівля України: теоретичний базис, моніторинг, моделі розвитку: монографія / Н.Ю. Возіянова. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2013. – 517 с.

277. Гречина, І.В. Загальнотеоретичні підходи до розробки концепції потенціалогічного аналізу потенціалу взаємодіючих процесів економічної системи / І.В. Гречина // Журнал «Проблеми Економіки»: міжн. наук. рецен. журн. із відкр. дост. – Харків: Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку нан України, 2013. – № 1. – С.277 – 282.

278. Мазаракі, А.А. Економіка торговельного підприємства / А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова / за ред. проф. Н.М. Ушакової. – К. : Вид-во

"Хрещатик", 1999. – 800 с.

279. Олдак, П.Г. Принципы программного подхода / П.Г. Олдак // Материалы научного симпозиума по проблемам долгосрочного экономического прогнозирования развития народного хозяйства Сибири и Дальнего Востока. – Новосибирск. – 1990. – 76 с.

280. Лузин, А.Е. Повышение восприимчивости к нововведениям / А.Е. Лузин// ЭКО. – 1986. – №7. – С. 120– 127.

281. Підкамінний, І.М. Системні фактори впливу на інноваційний розвиток підприємства [Електронний ресурс] / І.М. Підкамінний, В.С. Ціпурінда. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=480>

282. Погорелов, Ю. С. Развитие предприятия: понятия та виды / Ю. С. Погорелов // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 88. – С. 75– 81.

283. Кіфяк, В. Теоретичні основи визначення категорії «розвиток підприємства»/ В. Кіфяк// Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – Ч. 2. – С. 190 – 194.

284. Балацкий, О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных – систем: монография. / Под общей ред. О.Ф. Балацкого. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 973 с.

285. Черников Д.А. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты / Д.А. Черников // Экономические науки, 1981. – №10. - С. 88 – 96.

286. Тисунова, В.Н. Теоретические и прикладные аспекты маркетинга и менеджмента: монография/ В.Н. Тисунова. – Луганск: «Ноулидж», 2015. – 264 с.

287. Туган– Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы/ М.И. Туган– Барановский. – М. : Наука, 1997. – 573 с.

288. Балабанова, Л. В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки: монографія / Л. В. Балабанова, О. В. Стельмашенко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – 238 с.

289. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 401 с.

290. Друкер, П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы / П.Ф. Друкер. – М. : Прогресс, 1992. – 364 с.

291. Криворучко, Н.В. Структурні зміни та вплив на них циклічних економічних криз [Електронний ресурс] / Н.В. Криворучко. – Режим доступу //

http://www.nbuuv.gov.ua/PORTAL/soc_gum/pips/2009_1/279.pdf.

292. Головинов, О.Н. Киберпреступность в современной экономике: состояние и тенденции развития / О.Н. Головинов, А.В. Погорелов // Вопросы инновационной экономики. — 2016. — Том 6. — № 1. — с. 73 – 88.

293. Омелянович, Л. О. Вплив інвестиційно-інноваційних процесів на фінансовий саморозвиток торговельних процесів: монографія / Л. О. Омелянович, О. В. Гладкова. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012 – 194 с.

294. Губерная, Г.К. Рынок и необходимость государственного управления. Спецкурс / Г.К. Губерная; МОНМС Украины, ДонГУУ. – Донецк: Изд-во Норд-Пресс, 2012. – 140с.

295. Дзюбіна, А.В. Розкриття змісту поняття «інноваційний потенціал» та визначення його складових / А.В. Дзюбіна // Вісник НУ «Проблеми економіки та управління». – 2008. – № 628. – С. 72– 77.

296. Жулавський, А.Ю. Фактори відтворення інвестиційного потенціалу регіону/ А.Ю. Жулавський, Я.В. Кобушко. Економічний простір. – 2011. – № 45. – С. 64 – 74.

297. Жувагіна, І. Концептуальна модель оцінки інвестиційного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі/ І. Жувагіна// Економіка. – 2011. – № 5 (112). – С. 24 – 30.

298. Захарченко В.И. Экономический механизм процесса нововведений / В.И. Захарченко; под ред. И.П. Продиуса. – Одесса: АОЗТ "ИРЭНТиТ". – 2001. – 252 с

299. Малыгина, В.Д. Трансформация сложившейся модели рынка молока и молочной продукции в условиях глобализации: региональный аспект [Электронный ресурс]. / В.Д. Малыгина, И.А. Оносова, К.А. Антошина, К.А. Погосян // Продовольственная политика и безопасность, 2015. – № 4. – Т. 2. – . Режим доступа: <https://bgscience.ru/lib/9782/>

300. Заремба, П.А. Вертикальные и горизонтальные маркетинговые схемы на рынке мясной продукции Украины: проблемы и перспективы / П.А. Заремба // Економіка пром-сті. — 2006. — № 2. — С. 92 – 97.

301. Тісунова, В.М. Стратегії економічного розвитку: держава, регіон, підприємство В.М. Тісунова, Колектив авторів за заг. ред. К.С. Шапошникова//монографія у 2 т. – Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2015. – Т. 1. – 416 с.

302. Хаустова, К.М. Теоретичні засади оцінки інвестиційно– інноваційного потенціалу підприємства у контексті стратегічного підходу/ К.М. Хаустова. – Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.4. – С. 299 – 304.
303. Гінзбург А.І. Экономический анализ: учебник для вузов. / Гинзбург А. И. – [2-е изд., перераб. и доп.]. — СПб. : Питер, 2008. — 528 с.
304. Качмарик, Я.Д. Систематизація цілей стратегічного управління потенціалом підприємства/ Я.Д. Качмарик, Х.Б. Риб'як. – Науковий вісник. – 2006. – Вип. 16.1. – С. 373 – 377.
305. Бондарчук, Л.В. Удосконалення організаційної структури підприємства в системі ефективного менеджменту персоналу / Л. В. Бондарчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №1. – С. 101 – 104.
306. Гораль, Л. Шляхи реформування організаційної структури підприємств газотранспортної системи України / Л. Гораль// Галицький економічний вісник. – 2011. – № 3 (32). – С. 11 – 16.
307. Малинецький, Г.Г. Принципы построения системы мониторинга социальной эффективно– сти административного реформирования [Електронний ресурс]/ Г.Г. Милинецький. – Режим доступа: <<http://www.keldysh.ru/book/sinpr.html>>.
308. Яненко, І.Г. Синергетичний ефект застосування організаційного ресурсу на різних рівнях управління інноваційною діяльністю/ І.Г. Яненко// Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 41.6 . – С. 32 – 42.
309. Новиков, Д.А. Стимулирование в организационных системах / Д.А.Новиков. – М. : Синтег. – 2003. – 312 с.
310. Morton, T.E., Pentico D.W. Heuristic Scheduling Systems // Wiley Series in Engineering and Technology Management. – New York. – 1993. – Pp. 35 – 47.
311. Моисеев, Н.Н. Расставание с простотой. М.: «Аграф», 1998. – 474 с.
312. Сіменко, І.В. Якість організаційної структури управління суб'єктом господарювання: аспекти і параметри оцінки / І.В. Сіменко// Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №12 ((102)). – С. 106 – 113.
313. Істоміна М. Ю. Технологія дослідження організаційно– управлінського потенціалу підприємства / М.Ю. Істоміна// «Управління розвитком». – 2011. – №17(114). – С. 88 – 91.
314. Феденя, А.К. Организация производства и управление предприятием: учеб. пособие / А.К. Феденя. – Минск: ТетраСистемс, 2004. – 192 с.

315. Садеков, А. А. Предпринимательство и устойчивое развитие : монография / А. А. Садеков. – Донецк : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2002. – 449 с.
316. Поклонський, Ф. Ю. З історії створення Академії економічних наук України: 1992 – 2003 рр./ Ф.Ю. Поклонський, В.І. Ляшенко //Вісник Академії економічних наук України. Науковий щорічник. – 2003. – № 1 (3). – с. 167-177.
317. Минаева, О.А. Инструменты измерения и методы управлений экономическим потенциалом промышленной организации: автореф. дис. на соискание ученой степени кан. экон. наук: 08.00.05 - экономика и управление народным хозяйством / О.А.Минаева. – Волгоград, 2007. – 25 с.
318. Зоткина, Н.С. Проблема совершенствования нормирования управленческого труда и численности работников предприятия / Н. С. Зоткин // Проблемы современной экономики. — 2006. — № 3(15). – С. 23 – 31.
319. Маркс, К. Издержки обращения / К. Маркс // Капитал : в 3 т. Т. 2. Процесс обращения капитала / К. Маркс. – Москва, 1950. – Гл. 6. – С. 147 – 171.
320. Тисунова, В.Н. Инновационные технологии маркетинг-менеджмента: монография / В.Н. Тисунова, коллектив авторов, под общей редакцией д.э.н., проф. Т.С. Максимовой// монография. – Луганск: «Ноулидж», 2016. – 340 с.
321. Гогина, Г.Н. Финансовый анализ: учеб. пособ./ Г.Н. Гогина, О.А. Филиппова. – НОУ ВПО «СаГА» в г. Тольятти. – Самара: Самар. гуманитарн. Адем., 2006. – 300 с
322. Тищенко, Д. О. Оцінка ефективності діяльності управлінського персоналу підприємства / Д.О. Тищенко, О.О. Затейщикова // Економіка. – 2015. – № 4. – С. 17 – 20.
323. Ладунка, І.С. Інтегральна оцінка конкурентних переваг управлінського персоналу / І.С. Ладунка // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №11(34)). – С. 106 – 113.
324. Шепеленко, О. В. Інноваційні засади технологічних змін в економіці України / О. В. Шепеленко, Т. В. Белопольська // Сталий розвиток економіки: всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – №6(16). – С. 3 – 6.
325. Фоміна, М. В. Сучасний економічний розвиток: проблеми та перспективи / М. В. Фоміна, В. В. Приходько // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1(5). – Т. 1. – С. 435 – 445.

326. Василик, С.К. Ефективність діяльності акціонерних підприємств: Дис... канд. екон. наук: 08.06.01. – Х., 1998. – 138 с.
327. Сардак, О. В. Кадрові аспекти антикризового управління підприємствами / О. В. Сардак // Механізм регулювання економіки, Сер. Економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. – Суми: СДУ, 2010. – № 3. – Т.1(47). – С. 141 – 148.
328. Лугова, В.М. Оцінка результативності механізму мотивації управлінського персоналу/ В.М. Лугова // Наукові праці КНТУ, Сер. Економічні науки, 2010. – Вип. 17. – С. 142 – 146.
329. Дерлоу, Д. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень / Д. Дерлоу; [пер. з англ. Р. А. Семків, Р. Л. Ткачук]. — К. : Всеуито; Наукова думка, 2001. — 424 с.
330. Мещеряков, В. Т. Соответствие как соотношение и принцип / В. Т. Мещеряков. — Л. : Наука, 1975. — 104 с.
331. Тхорик, В.А. Збереження кадрового потенціалу підприємства / В.А. Тхорик // Інноваційна економіка: наук.-вир. журн. – 2015. – № 1. – С. 96 – 99.
332. Меликьян, Г.Г. Экономика труда и социально– трудовые отношения / под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой. – М. : Изд– во МГУ, 2002. – 361 с.
333. Шимановська – Діанич, Л.М. Оцінка ефективності формування кадрового потенціалу системи споживчої кооперації України / Л.М. Шимановська– Діанич, М.С. Авраменко// Інноваційна економіка: всеукр. наук.– вироб. журн. –2015. – С. 311 – 314.
334. Кудря, Я.В. Нові підходи до кадрової політики в управлінні персоналом / Я.В. Кудря // Проблеми науки. – 2006. – № 7. – С. 21– 26.
335. Бондарчук, А.В. Оцінка стану кадрового потенціалу й рівня освіти на підприємстві/ А.В. Бондарчук/ Економіка. – 2015. – № 3. – С. 124 – 130.
336. Каплан, Роберт С. Сбалансованная система показателей. От стратегии к действию / Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. – М.: ЗАО «Олимп– Бизнес», 2004 – 320 с.
337. Коваль, Л.В. Проблеми оцінювання якості людського потенціалу підприємства/ Л.В. Коваль// Фінанси і кредит. – 2015. – с. 104 – 109.
338. Шубін, О. О. Наукові проблеми визначення місця персоналу в системі управління підприємством / О. О. Шубін, Н. В. Ващенко // Актуальні проблеми

економіки. – 2014. – № 7. – С. 237 – 245.

339. Гордиенко, А.С. Анализ хозяйственной деятельности в торговле / А. С. Гордиенко, П. П. Головешко. – К. : Вища школа, Головное издательство, 1987. – 224 с.

340. Шепеленко, О. В. Концепція організаційно-економічного механізму управління рекламною діяльністю на споживчому ринку товарів та послуг / О. В. Шепеленко, С. В. Граніш // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. пр. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2013. – Вип. 35. – С. 35 – 44.

341. Новикова, М. Н. Методика оценки трудового потенциала предприятия / М. Н. Новикова, А. Г. Гольдфарб // Економіка розвитку. – 2004. – № 4 (32). – С. 101–105.

342. Одегов, Ю.Г. Управление персоналом: оценка эффективности / Ю.Г. Одегов, Л.В. Карташова. – М.: Экзамен, 2002. – 256 с.

343. Виноградський, М. Д. Управління персоналом: навч. посіб./М.Д. Виноградський, С.В. Беляєва, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. – К.: ЦУЛ, 2006. – 504 с.

344. Гуменюк, М.М. Методологические аспекты оценки трудового потенциала предприятия в условиях инновационной экономики/ М.М. Гуменюк, А.С. Миронцева// Інноваційна економіка: всеукр. наук.– вироб. журн. – 2015. – Т.3. – С. 65 – 68.

345. Малафійк, І. В. Дидактика: навч. посіб./ К.: Київ, 2005. – 340с.

346. Золотухіна, С. Формування оцінних суджень особистості у процесі навчання/ С. Золотухіна, О. Веровська// Вісник Львів. ун– ту. серія педаг, 2009. – Вип. 25. – Ч. 2. – С. 11–17.

347. Мещеряков, Б. Большой психологический словарь / Сост. и общ. ред. Б. Мещеряков, В. Зинченко. СПб., 2003. – с. 890.

348. Силлогизм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wikiznanie.ru/ru-wz/index.php/>

349. Айзенк, Г. Ю. Проверте свои способности: Пер. с англ. / Г. Ю. Айзенк. – М.: Педагогика Пресс, 1992. – 176 с.

350. Постова, К. Аналіз моделей обдарованості у працях зарубіжних та вітчизняних учених/ К. Постова// Економіка. – 2014. – № 2. – с. 72 – 81.

351. Бочарников, В.П. «Fuzzy Technology: модальности и принятие решений в маркетинговых коммуникациях»/ В.П. Бочарников. – К.: Ника– Центр, Эльга, 2002. –

224 с.

352. Максименко, С. Д. Загальна психологія: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп./ С.Д. Максименко. – Київ, 2004. –345 с.

353. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Г. Бусел. К.; Ірпінь, 2001. – 1440 с.

354. Рябов, І.С. Управління якістю трудового потенціалу в екологічно небезпечних районах / І.С. Рябов // Вісник Технологічного ун- ту Поділля, Сер. Економічні науки. – Хмельницький: Вид- во Технологічного ун- ту Поділля. – 1998. – № 6. – С.139 – 142.

355. Приймак, В. Інтегральна оцінка розвитку трудового потенціалу регіону з урахуванням його якісних характеристик / В. Приймак, М. Баранкевич, В. Цицак // Регіональна економіка. — 2004. — №2. — С. 45 — 53.

356. Демко, І.І. Удосконалення методики стратегічного аналізу трудового потенціалу для потреб ефективного управління торговельними підприємствами/ І.І. Демко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 82 – 84.

357. Толстых, Т.Н. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: финансовый потенциал / Т.Н. Толстых, Е.М. Уланова //Вопросы оценки. – 2004. – № 4. – С.18 – 22.

358. Бачевський, Б.Є. , Заблодська І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства: навч.пос./ Б.Є. Бачевський, І.В. Заблодська, О.О. Решетняк. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.

359. Головкова, Л.С. Методичні проблеми вимірювання потенціалу підприємства / Л.С. Головкова // Фондовый рынок. – 2007. – № 35. – С. 32– 36.

360. Архипов, В.М. Проектирование производственного потенциала объединений (теоретические аспекты). – Л.:Изд- во ЛГУ, 1984. – 135с.

361. Орлова, В.О. Еволюція концепції підприємництва і розвиток малого бізнесу / В.О. Орлова // Схід: аналіт.-інформац. журн. – Донецьк, 2011. – № 6 (113). – С. 49 – 52.

362. Бикова, В.Г. Фінансово– економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка й управління/ В.Г. Бикова, Ю.М. Ряснянський //Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 56– 61.

363. Рябикіна, Н.І. Теоретико– методологічні засади оцінки та оптимізації використання потенціалу промислового підприємства (на прикладі гірничо–

збагачувальних підприємств) // автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: 08.06.01. – Одеса: ОДЕУ, 2003. – 19с.

364. Головишина В.П. Показник економічного потенціалу підприємства та його місце в системі оцінок діяльності господарської системи / В.П.Головишина // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2003. – № 5. – Ч.2. – Т.1. – С.247– 251

365. Макарова, Г.С. Аналіз економічного потенціалу підприємств будівельної галузі донецько – придніпровського регіону/ Г.С. Макарова// Вісник КНТУ. – 2015. – вип. 3. – С. 45 – 52.

366. Васьковська, Я.В. Оцінка економічного потенціалу підприємства як складова процесу реструктуризації: методичний аспект/ Я.В. Васьковська// Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 28. – 2009. – С. 121 – 124.

367. Чебанова, О.П. Вдосконалення прийомів аналізу соціально–економічного потенціалу підприємства / О.П. Чебанова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 33. – 2011. – С. 234 – 239.

368. Васильківський, Д.М. Визначення складу базових елементів економічного потенціалу підприємства / Д.М. Васильківський // Наука й економіка. – 2011. – № 3 (23). – С. 78 – 82

369. Жилінська, Л.О. Напрями підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства / Л.О. Жилінська// Вісник ЛТУ. – 2015. – Вип. 3. – С. 122 – 140.

370. Мамонов, К.А. Аналіз науково– методичних підходів до оцінки економічного потенціалу будівельного підприємства/ К.А. Мамонов// Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2009. – № 3. – С. 42– 51.

371. Орлова, В.О. Переваги малого бізнесу як основа його розвитку: орієнтири державної політики / В.О. Орлова // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – Ірпінь, 2011. – № 4 (55). – С. 10 – 16.

372. Орлова, В.О. Природні переваги малого бізнесу - основа його розвитку / В.О. Орлова // Бізнес-Інформ: наук. журн. – Харків: ХНЕУ. – 2012. – № 11 (418). – С. 75 – 79.

373. Головка Т. В. Стратегічний аналіз: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Т.В. Головка, С.В. Сагова, за ред. д-ра екон. наук, проф.

М.В.Кужельного. — К.: КНЕУ, 2002. — 198 с.

374. Орлова, В.О. Умови та особливості розвитку малого бізнесу в Україні / В.О. Орлова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Луганськ, 2011. – № 7 (161). – С. 228 – 234.

375. Орлова В.О. Регіональні полюси розвитку малого бізнесу в Україні / В.О. Орлова // Торгівля і ринок України: тем. зб. наук. пр. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – Вип. 32. – С. 283 – 287.

376. Скляр, Е.Н. Управление развитием социального потенциала промышленных предприятий / Е. Н. Скляр, И.О. Зверкович // Весник Брянского государственного университета. – 2008. – № 1. – С. 76 –81.

377. Полякова ,Е.І. Управління посиленням економічної безпеки підприємства за функціональною складовою – соціальний потенціал / Е.І. Полякова // Наукові праці ДОННТУ, Сер. економічна. – 2008. – Вип. 33. – С. 23 – 27.

378. Беляєв, О.О. Соціальне регулювання — об'єктивна необхідність перехідної економіки / О.О.Беляєв, А.С.Бєбєло, О.М.Комяков // Проблеми формування ринкової економіки: міжвід. наук. зб. — К.: КНЕУ, 2001. – Вип. 9. — 448 с.

379. Головніна, О. Г. Основи соціальної економіки: підручник / О. Г. Головніна. – К. : Арістей, 2006. – С. 308.

380. Давидов, А.А. Вейвлет– анализ социальных процессов [Электронный ресурс] /А. А. Давидов. – Режим доступа: // <http://www.789.ru/news/9602-2608.html>

381. Чуй, К. Введение в вэйвлеты/ К. Чуй. – М.: Мир, 2001. – 410 с.

382. Дьяконов, В.П. Вейвлеты. От теории к практике/ В.П. Дьяконов. – М.: Солон, 2002. – 120 с.

383. Wavelet Analysis and Its Applications. Vol. 2. San– Diego: Academ. Press, 1992.

384. Гречина, І.В. Оцінка інвестиційної привабливості торговельних підприємств: монографія [Текст] / І.В. Гречина, П.М. Сухарев. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 417 с.

385. Шустенкова, Е. Множественный вейвлет– анализ в социологии/ Е. Шустенкова// Е. Шустенкова// Вестник общественного мнения, 2008. – № 2 (94) – С. 49– 59.

386. Поликар, Р. Введение в вейвлет– преобразование [Электронный ресурс]/

Р. Поликар. – режим доступа: <http://iist.3dn.ru/load/73-1-0-163>.

387. Давыдов, А.А. Вейвлет – анализ социальных процессов / А.А. Давдов // Социологические исследования, 2003. – № 11. – С. 343 – 350.

388. Карлоф, Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы: перевод с англ. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.

389. Чичун, В.А. Концептуальні основи стратегічного управління потенціалом підприємства як складова стратегічного аналізу / В.А. Чичун // Менеджмент і маркетинг, 2015. – № 1. – С. 25 – 30.

390. Орлова, В.А. Концептуальные основы формирования стратегии роста финансовых ресурсов / В.А. Орлова, О.В. Мелентьева // Стратегия качества в промышленности и образовании : матер. XII Межд. конф., 2016. – Варна. – С. 200-205.

391. Світлична, Т.І. Оцінка стратегічного потенціалу підприємств житлово-комунального господарства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Т.І. Світлична. – Х., 2005. – 31 с.

392. Краснокутська, Н.С. Пріоритети формування та розвитку потенціалу торговельного підприємства на різних стадіях його життєвого циклу/ Н.С. Краснокутська// Механізм регулювання економіки ю. – 2010. – № 1. – С. 136 – 145.

393. Карпіщенко, О.О. Методичні основи формування ефективного організаційного забезпечення інноваційного розвитку підприємства / О.О. Карпіщенко// Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 3. – Т. 1. – С. 212 – 221.

394. Князь, О. В. Оцінювання інноваційного потенціалу підприємства / О. В. Князь, Ю. О. Андріанов // Регіональна економіка. – 2007. – № 3. – С. 219– 227.

395. Чухрай, Н. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві / Н. Чухрай, Р. Патора. – К. : Кондор, 2009 – 400 с.

396. Причепа, І.В. Аналіз методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу підприємства / І.В. Причепа// Економіка і регіон: ПолтНТУ. – 2010. – № 1 (24). – С. 84 – 89.

397. Русак, Н.А. Основы финансового анализа/ Н.А. Русак, В.А. Русак. Мн.: Меркаванне, 1995. – 235 с.

398. Коваль, Н. В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та структура / Н. В. Коваль // Інноваційна економіка. – 2011. – № 6. – С. 230 – 234.

399. Лиференко Г.Н. Финансовый анализ предприятия: учебное пособие /

Г.Н. Лиференко.— М: Издательство «Экзамен», 2005. — 160 с.

400. Чухрай, Н. І. Формування інноваційного потенціалу промислових підприємств на засадах маркетингу і логістики : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.06.01 / Н. І. Чухрай. — Львів, 2003. — 47 с.

401. Волощук, Л.А. Инвестиционный анализ в процессе стратегического планирования// Л.А. Волощук, С.В. Филиппова, А.С. Балан // Труды Одесского политехнического университета, 2004. — Вып. 2 (22). — С. 1–4.

402. Ковальчук, М.І. Стратегічний аналіз у сільському господарстві: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / М.І. Ковальчук. — К.: КНЕУ, 2003. — 259 с.

403. Пилипенко, А.А. Маркетинговый анализ и стратегическая кооперация в цикле развития интегрированных структур бизнеса / А.А. Пилипенко, К.М. Березовский // Бизнес – информ. – 2010. – № 3(1). – С. 69–73.

404. Михайлова, Е. А. Стратегический менеджмент и стратегический маркетинг: проблемы взаимосвязи и взаимопроникновения // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 2. – С. 4–7.

405. Гречина, І.В. Сутність дефініції «оцінка» при дослідженні потенціалу економічних систем / І.В. Гречина // Вісник ЛКА. Сер. Економічна. — Львів: ЛКА, 2011. — Вип. 35. — С. 95–98.

406. Божидарнік, Т. Проблеми та пріоритети розвитку молокопереробних підприємств в сучасних умовах господарювання / Т. Божидарнік// Економіст. — 2011. — №1. — С. 39–41.

407. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. —Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

408. Финансовая отчетность предприятий [Электронный ресурс]. — Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua>.

409. Киселев, А. Основы теории вейвлет– преобразования. — [Електронний ресурс]/ А. Киселев. — Режим доступу: <http://www.basegroup.ru/library/cleaning/intro-to-avelets/?sessionid=ij58dqd01lqehued5odnv8515>.

410. Чимшит, С.І. Методологічні основи аналізу потенціалу підприємства/ С.І. Чимшит, І.Л. Окуневич // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. — Дніпропетровськ: ПДАБА. — 2011. — № 4. — С. 21–31.

411. Денисюк, О.Г. Аналіз вартісного потенціалу підприємства / О.Г. Денисюк// Вісник ЖДТУ. — 2011. — № 4 (58). — С. 208–210.

412. Ефимова, О.В. Финансовый анализ. 4-е изд. Перераб. и доп. /О.В. Ефимова.М.: Бухгалтерский учет, 2002. – 340 с.
413. Пілецька, С.Т. Стратегічний аналіз потенціалу підприємства в обґрунтуванні стратегії економічного розвитку/ С.Т. Пілецька // Економічний вісник НГУ. – 2009. – № 1. – С. 100 – 106.
414. Семерунь, Л.В. Оцінка потенціалу підприємства як основа реалізації стратегічної мети управління фінансовими результатами/ Л.В. Семерунь // Вісник ЛНУ. – 2015. – Вип.4. – С. 45 – 50.
415. Крамаренко, Г.О. Фінансовий аналіз і планування / Г.О. Крамаренко. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 223 с.
416. Лапин, Э.В. Экономический потенциал предприятия : монография / Э.В. Лапин. – Суми: Университетская книга, 2002. – 310 с.
417. Аптекарь, С.С. Особенности формирования стратегического потенциала розничного торгового предприятия / С.С. Аптекарь, С.Б. Алексеев // Труд. Профсоюзы. Общество: научн. журн. – Минск, 2015. – № 3. – С. 17-20.
418. Воробьова, О.К. Діагностика потенціалу виживання підприємств/ О.К. Воробьова // Вісник СНУ. –2015. – Т.2(3). – С. 111 – 121.
419. Карпенко, І.В. Системний підхід як методологічна основа комплексної оцінки потенціалу підприємства / І.В. Карпенко // Вісник Запорізького національного університету, 2012. – № 4 (16). – С. 38 – 45.
420. Карпенко, І.В. Інтегрована оцінка потенціалу підприємства в контексті управління його стійким розвитком / І.В. Карпенко // Сталій розвиток економіки. всеукр. наук.– вироб. журн. – 2015. – Т2. – С. 89 – 93.
421. Сабадирьова, А.Л. Організація оцінки вартості потенціалу підприємства / А.Л. Сабадирьова// Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 127 – 130.
422. Алиев, Р.А. Управление производством при нечеткой исходной информации / Р.А. Алиев, А.Э. Церковный, Г.А. Мамедова. – Энергоатомиздат, 1991. – 240 с.
423. Вовк, О.М. Оцінка потенціалу транспортних підприємств/ О.М. Вовк// вісник ПолТУ. – 2015. – т.1. – С. 11 – 18.
424. Ульянов, С.В. Нечеткие модели интеллектуальных промышленных систем управления. Известия АН СССР. Техническая кибернетика, 1991. – № 3. – С.

38 – 49.

425. Бочарников, В.П. Fuzzy – технология: Математические основы. Практика моделирования в экономике. – Санкт–Петербург: «Наука» РАН, 2000. – 328 с.

426. Дебуа, Д. Теория возможностей. Приложения к предоставлению знаний в информатике.: пер. с фр. – М.: Радио и связь, 1990. – 288 с.

427. Борисов, А.Н. Обработка нечеткой информации в системах принятия решений / А.Н. Борисов, А.В. Алексеев, Г.В. Меркурьева и др. . – М.: Радио и связь, 1989. – 304 с.

428. Асаи, К. Прикладные нечеткие системы. Пер. с япон./ К. Асаи, Д. Ватада, С. Иваи и др.: под ред. Т. Терано, К. Асаи, М. Сугено.: М.: Мир, 1993 г. – 386 с.

429. Ягер, Р.Р. Нечеткие множества и теория возможностей. Последние достижения.: перс. с англ. – М.: Радио и связь, 1986. – 408 с.