

Куліков Олексій ПетровичКандидат юридичних наук, проректор, <https://orcid.org/0000-0003-3453-5030>

Державний торговельно-економічний університет, Київ

**ІННОВАЦІЙНІ ЗМІСТОВНО-ФУНКЦІОНАЛЬНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА
З ПОЗИЦІЙ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

***Анотація.** Розвинуто концептуальні підходи до визначення сутності понять «потенціал», «потенціал підприємства» та «потенціал розвитку підприємства». Згідно з цими підходами потенціал будь-якого об'єкта ототожнюється з множиною його функціональних властивостей, які цей об'єкт проявляє або може проявляти за певного стану середовища, в якому він перебуває, а потенціал економічного розвитку підприємства тлумачиться як сукупність додаткових функціональних властивостей, які це підприємство може набутися за певного стану середовища, в якому він перебуває, збільшивши при цьому величину свого наявного економічного потенціалу та доданої вартості. Стаття висвітлює деякі можливості підвищення якості оцінки вартості підприємства шляхом кількісної і якісної оцінки потенціалу підприємства. З цією метою розглядаються основні фактори, що впливають на потенціал підприємства, його відтворення та розвиток з урахуванням подальшої розробки інструментарію оцінки потенціалу в рамках оцінки вартості підприємства із застосуванням адаптованого підходу BSC (Balanced Scorecard), що передбачає комплексну оцінку, засновану як на визначенні величини ключових елементів потенціалу відповідно до цілей – синергії від інтеграції ресурсів і зусиль, знань і навичок, задумів і вчинків, рішень і дій тощо, так і на дослідженні динаміки змін у його стані та ефективності використання. Вимір потенціалу підприємства як виробничої системи має включати оцінку всіх його складових з огляду на визначальні та різні за своєю природою фактори: рівень досягнення цілей, ефективність функціонування, здатність системи управління до поступального самовдосконалення та саморозвитку. Це надає можливість визначати його як суму виробничого, трудового, фінансового й інноваційного потенціалів на основі експертного оцінювання для визначення інших складових, трактуючи їх як сукупність ресурсів, динамічних здатностей та ключових компетенцій, що можуть бути максимально використані в господарській діяльності підприємства для реалізації вибраної стратегії інноваційного розвитку в нестабільному зовнішньому середовищі.*

Ключові слова: підприємство; управління; потенціал; цифровізація; бізнес-моделі діяльності підприємства

Постановка проблеми

Сучасний характер інтернаціоналізації та науково-технічного прогресу, який актуалізував проблематику глобальної конкурентної діяльності та регулювання відкритих економік, а також надав якості ключової передумови підвищення ефективності процесу інформатизації відкритої економіки, зумовив необхідність комплексно розглянути питання інноваційних змістовно-функціональних та організаційних особливостей формування потенціалу підприємства з позицій цифровізації, у комплексі макро- та мікроекономічних його аспектів. Інституційне регулювання процесів цифровізації, як фактор підвищення глобальної конкурентоспроможності економіки, обґрунтовувалося із застосуванням інструментів структурно-інституційного впливу,

враховуючи цілі аплікації міжнародного досвіду у вітчизняних умовах; інтеграційні фактори процесів цифровізації в контексті розроблення інноваційної стратегії підприємства з урахуванням завдань і пріоритетів формування потенціалу в трансформаційних умовах розвитку з використанням комплексного функціонально-системного підходу.

Євроінтеграційні процеси формують сучасні вимоги до стратегії підприємств, що виявляється у постійному вдосконаленні всіх сфер господарської діяльності: маркетингу, виробництва, фінансів, організаційно-управлінської, постачальницько-збутової, інноваційної, інвестиційної діяльності, а також до формування і розвитку економічного потенціалу та його окремих елементів. Здатність до активного управління та адаптивного реагування на існуючі перешкоди, формування й використання різного роду новацій забезпечує ефективність

розвитку економічного потенціалу підприємства, реалізацію позитивних можливостей його економічного стану та мінімізує можливі негативні наслідки ринкових загроз. Результатом реалізації зазначеного підходу має стати створення стратегії формування та розвитку економічного потенціалу підприємства, зорієнтованого на виявлення, реалізацію й розвиток перспективних можливостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблема формування та розвитку потенціалу підприємств доволі широко представлена у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі. Серед зарубіжних учених дослідженню цієї наукової проблеми приділяється увага в роботах: Р. Гранта, К. Зотта, М. Петерафа, К. Прахалада, Р. Рамелта, О. Уільямсона, К. Хофера, Г. Хемела, Д. Шендела та ін. Дослідженням різних типів потенціалу підприємств та його розвитку в сучасних умовах присвячені праці таких вітчизняних вчених, як: О. Бутнік-Сіверського, Т. Гончаренко [12], Н. Краснокутської [15], О. Олексюка, І. Отенко, І. Репіної, О. Малихіної [12], В. Поколенка [3], Г. Рижаквої [14], Д. О. Чернишева [10], Х. М. Чуприни [9] та ін.

Незважаючи на значний доробок зазначених авторів зауважимо, що в наукових дослідженнях останніх років розглядаються переважно питання, які стосуються управління й оцінювання потенціалу на макро- і мікрорівнях. У таких дослідженнях, як правило, розглядаються лише окремі аспекти цієї проблеми без урахування її комплексності, багатогранності та широкого спектра взаємозв'язків і взаємозалежностей. На сьогодні ще не набули достатнього змістового наповнення методичні підходи до визначення структури потенціалу, його кількісного виміру й визначення ефективності його використання.

Вимагають подальшого розвитку питання рейтингового оцінювання потенціалу підприємств, методичного підходу в його дослідженні в контексті сучасної теорії динамічних здібностей, застосування методичного підходу до побудови багатофакторної кореляційної моделі потенціалу з метою виявлення резервів підвищення рентабельності виробництва. Досі в науковій літературі і в прикладних дослідженнях, як правило, залишалася поза увагою економістів така фундаментальна проблема, як формування й розвиток потенціалу підприємств з позицій цифровізації економіки. Тому ще не сформовано цілісної теорії, яка б надавала уявлення про особливості управління можливостями і здатностями розвитку підприємства в умовах динамічного зовнішнього середовища. Гостро постає питання систематизації та впорядкування понятійно-

термінологічного апарату, уточнення базових категорій, формування цілісної системи управління потенціалом в умовах вітчизняних реалій, а також обґрунтування механізмів та етапів цього процесу.

Мета і завдання дослідження

Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методологічних засад і методичних підходів до розроблення стратегії формування та розвитку потенціалу підприємств, а також обґрунтування практичних рекомендацій щодо оцінювання й підвищення ефективності його використання.

Для досягнення визначеної мети поставлено і вирішено такі завдання:

– обґрунтування сучасних вимірів інституційної моделі розвитку потенціалу підприємства в контексті сучасних процесів цифровізації економіки;

– виявлення тенденцій інноваційно-інформаційного розвитку в системі пріоритетів розвитку потенціалу підприємства як структурної бізнес-моделі його діяльності.

Виклад основного матеріалу

Невід'ємною передумовою успішного здійснення процесів структурно-інноваційної перебудови економіки є невідкладна необхідність мобілізації усіх резервів підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності вітчизняних підприємств. Особливе місце серед таких резервів посідає використання наявних можливостей ресурсозбереження, дбайливого та економного використання ресурсів. Водночас у сучасному глобалізованому суспільстві, де ресурсний підхід поступається діяльнісному, заснованому на ефективному перетворенні наявних ресурсів, у системі відтворюючого потенціалу, безперечно базис становлять інституційний та інформаційний потенціали.

Інституційний та інформаційний потенціали нерозривно пов'язані, оскільки сама інновація у більшості випадків неможлива без фундаментальних зрушень в інституційному середовищі. Самий факт адаптації чи «прийняття» інновації носить глибоко соціальний характер, нерозривно пов'язаний із сукупною здатністю суспільства до змін, при цьому на реалізацію цієї властивості впливають і інституційне середовище, і політична культура суспільства, і рівень розвитку людського капіталу, і ступінь доступу до наявних знань» [1].

Саме в цьому стрижневому ланцюжку, як свідчить вітчизняна практика, відсутній міжпотенційний зв'язок, спричинений низкою хвороб, які в науковій літературі мають назву «еволюційний дисхроноз», «інституційний склероз», «британська хвороба» та зумовлений, так званими,

«інституційними пастками», QWERTY-ефектами [2; 3]. У системі елементів відтворюючого потенціалу досягнення цілей сталого розвитку, в т. ч. використання і відтворення природних ресурсів, – завдання саме інституційно-інформаційних факторів. Отже, інтенсифікація зазначених факторів зумовлює динаміку (адаптаційну, біфуркаційну), тобто постійний розвиток і трансформацію просторових системних утворень і впливає на величину відтворюючого потенціалу.

Вимоги таксономії інтернаціоналізації інновацій на сучасному етапі та наслідування критеріям конкурентної успішності компаній, що здійснюють міжнародно-коопераційні проекти, передбачають інтеграцію міжнародно-конкурентного потенціалу комерційної ланки і систем регулювання загальнонаціонального, регіонального та локального рівнів. Це означає, що реалізація конкурентних пріоритетів, якими наразі є завоювання глобальних секторів ринку в інформаційно містких сферах на основі синергії потенціалів компаній різного функціонального призначення, краще маневрування на відкритих ринках цінних паперів, зниження трансакційних витрат та оптимізація фінансових потоків та інвестицій, з урахуванням планування податкових платежів з метою зниження податкових виплат, вміння працювати при невисоких витратах матеріальних та енергетичних ресурсів, орієнтація на вирішення проблем соціального забезпечення інформаційної економіки, має супроводжуватися використанням державних замовлень, переважно у формі контрактів, що може забезпечити початковий попит на нововведення, організацією ефективної взаємодії академічної, а також прикладної науки, елементами прямого бюджетно-податкового фінансового управління, фіскальними інструментами непрямого державного регулювання, різноманітними програмами, які спрямовані на підвищення активності бізнесу, що загалом має сформувати стимулюючий вплив з боку зовнішнього середовища та фактично обумовлюють ефективність і необхідність інноваційних рішень окремих фірм.

За умов трансформаційної економіки найбільш доцільним засобом впливу на параметри міжнародно-коопераційних процесів є застосування механізму формування потенціалу відповідно до індикативно визначених пріоритетів промислово-технологічного розвитку (таблиця). Його функціональні риси у максимально можливій мірі відповідають міжнародній практиці та відповідним регулятивним тенденціям, провідними з яких є:

– орієнтація на постійне покращення кадрового корпусу, збільшення інформаційної насиченості людського капіталу;

– здатність оперативного враховувати вимоги конвергенції інформаційних технологій і комунікацій, реагувати на зміни і події у технологічному житті;

– володіння перспективним баченням тенденцій інформатизації й соціальної стратегії;

– стратегія на захоплення лідируючих позицій по окремих технологіях;

– вміння працювати при невисоких витратах матеріальних та енергетичних ресурсів;

– орієнтація на вирішення проблем соціального забезпечення інформаційної економіки;

– вміння коригувати ринкову діяльність у процесі інтерактивної взаємодії із споживачами і конкурентами.

Таблиця – Порівняльна характеристика передумов формування компонент потенціалу підприємства

Інституційні фактори традиційної економіки	Інституційні фактори нової економіки
Акцент на масштаби підприємства	Акцент на швидкості обміну інформацією
Основа – матеріальні активи	Основа – знання й інформація
Складність входження на ринок	Простота входження на ринок
Низька допустимість ризику	Висока допустимість ризику
Необхідність торгових посередників	Прямі відносини виробника і споживача товарів і послуг
Масові виробництво і збут	Персоналізація виробництва та збуту продукції
Пріоритет операцій	Пріоритет взаємостосунків
Освоєння окремих регіональних сегментів ринку	Відсутність регіональних кордонів
Концентрація управлінського потенціалу	Відсутність обмеження в розміщенні управлінських підрозділів
Стратегічна підтримка торгової марки (бренду)	Торгова марка (бренд) – основний стратегічний актив

Враховуючи відомі погляди науковців щодо складових потенціалу підприємства, складності та багатоаспектності категорії “сукупний економічний потенціал”, можна стверджувати, що потенціал складається з інтегрованих, взаємопов’язаних елементів, а саме:

інтелектуального, трудового, соціального, виробничого, фінансового, інноваційно-інвестиційного, логістичного, маркетингового, квазірентного, екологічного, експортного, фондового потенціалів та потенціалу менеджменту. На наш погляд, основоположною, генеруючою складовою потенціалу є саме інтелектуальний потенціал, який відіграє роль рушійної сили розвитку.

Визначаючи потенціал підприємства як систему, можна виокремити її складові – види потенціалів, що створюють у сукупності соціально-економічну спроможність, що при порівнянні з аналогічною спроможністю інших корпоративних структур відображає рівень її конкурентоспроможності.

Складність цієї проблеми полягає в тому, що вона сама по собі містить значне коло невирішених аспектів:

1) спостереження за мінливими станами вимірюваного сукупного економічного потенціалу (об'єкта) – методологічна проблема;

2) розробка моделі вимірювання сукупного економічного потенціалу як складного об'єкта та комплексного оцінювання його функціонування і розвитку – теоретична проблема;

3) вибір вимірників для оцінювання якісних параметрів сукупного економічного потенціалу та визначення величин, які використовуються в розрахунках: показників, індикаторів, критеріїв, що мають підлягати якісно-кількісному оцінюванню, – метрологічна проблема;

4) пошук, вибір і створення адекватних одиниць вимірювання та зведення їх до цілісної метричної системи – метрична проблема;

5) створення організаційного механізму, що зможе практично вирішувати завдання вимірювання потенціалу підприємства – організаційна проблема.

У роботах [4 – 9] доведено, що мінімізація зусиль підприємства за рахунок зменшення тривалості проєктів, оптимального використання ресурсів сприяє збереженню сукупного економічного потенціалу та його ефективному перерозподілу для реалізації інших інноваційно-інвестиційних проєктів або переадресування частки фінансових ресурсів підприємства на розвиток і реалізацію стратегічних корпоративних цілей. Особливості формування зазначених структур у перехідній економіці зумовлені, насамперед, двома групами обставин: по-перше, це стереотипи свідомості людей, які звикли до застарілої централізованої системи господарювання; по-друге, це наслідки та результати реалізації визначених державою цільових напрямів і методів проведення ринкової трансформації та структурної перебудови економіки.

Недосконалість приватизаційних процесів спричинила виникнення різних помилок та проблем, які пов'язані з інституційними невідповідностями в системі державного управління промисловістю, відсутністю цілісної системи нормативно-правових актів щодо захисту, підтримки й розвитку промисловості. Так, практично дотепер у багатьох підприємствах мають місце застарілі лінійно-функціональні або матричні структури, які не мають досить розвинених функцій, зворотних зв'язків, необхідного інформаційного забезпечення; спостерігається недостатній рівень освоєння нових конкурентоспроможних моделей продукції, застарілість технологій, домінування жорстких виробничих схем, що не дають змоги адекватно реагувати на потреби споживачів.

Найважливіша системна й системотехнічна проблема виробництва – це комплексне оцінювання умов реалізації інноваційних проєктів на основі єдиного знаменника всебічного використання потенціалу розвитку підприємства: тріади “мета – критерій – обмеження” і тріади “постачальники – виробництво – споживачі”. При цьому обов'язковим є узгодження техніко-економічного й оперативного планування. Підвищення аналітичного рівня планування передбачає створення цілісної системи норм і нормативів, які дають змогу визначати планові завдання на основі об'єктивної оцінки технічних і організаційних можливостей як служби збуту, так і підприємства в цілому.

Виходячи з вищезазначеного, було застосовано нетрадиційний підхід щодо розроблення структури моделі проєктування. Ця модель відображає всі взаємозв'язки елементів системи відновлення, розміщення виробництва, є інформативною й зрозумілою. Вона об'єднує виробництво і розподіл, відображає обов'язкові постачання (закупівлі) сировини, її вартість, собівартість переробки (виробництва), вартість транспортування продукції та показник попиту (продажу).

Запропонований підхід щодо побудови моделі виходить з того, що цілому завжди притаманні такі властивості, яких немає в його частин, але вони з'являються внаслідок спільної взаємодії на основі взаємної залежності й умов досягнення мети. Це знижує ризик і збільшує дохід. Крім того, у цьому виявляється схожість побудови моделі з ідеєю формування оптимального інвестиційного портфеля формування потенціалу підприємства. Критерієм оптимальності рішення є мінімізація вартості всього процесу, який об'єднує модель проєктування і розподілу виробництва у вигляді орієнтованої сільової моделі (рис. 1).

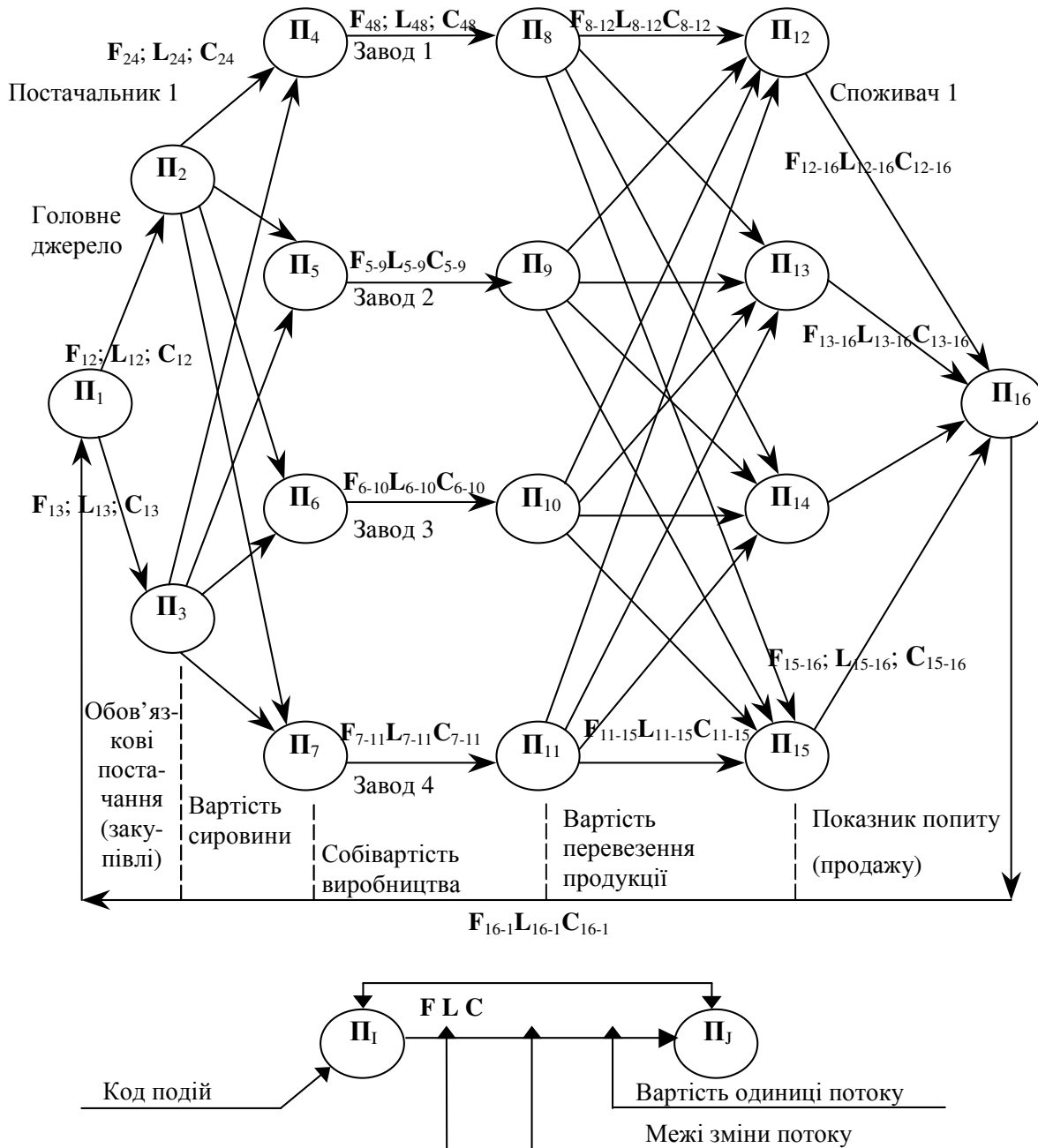


Рисунок 1 – Модель цифрової трансформації міжсистемних зв'язків як імператив інноваційного розвитку потенціалу бізнес-структур [2]

Економічний простір є ознакою використання матеріальних, інвестиційних, соціальних та інших ресурсів для стратегій потенційного економічного зростання показників діяльності підприємства. Так, загальний інтелектуальний капітал підприємства має точковий характер дії при створенні сукупного економічного потенціалу корпорації. Ця властивість пов'язана із синергетичним ефектом переливання точкового інтелектуального капіталу з одного потенційного простору в інший. Ефект саморегуляції системи є наслідком використання малоефективних стратегій використання сукупного економічного потенціалу підприємства. Точковий інтелектуальний капітал може бути використаний під час створення

суміжного потенційного простору для вирішення економічних завдань, які визначені в стратегії розвитку зазначеного потенціалу. Перехід (переливання) з одного стану економічної системи в інший пов'язаний зі зміною різниці потенціалу між двома потенційними економічними просторами.

Для досягнення мети збільшення економічної доданої вартості при вирішенні конкретного економічного завдання необхідно визначити витрати потенційного капіталу (різницю потенціалів):

$$A = IC_1(\varphi(Z_2) - \varphi(Z_1)) = PC(Z_2)/C_1 - PC(Z_1)/IC_1, \quad (1)$$

де ϕ_1 – рівень потенційного капіталу; PC_1 – потенційний капітал; IC_1 – рівень інтелектуального капіталу; Z_1, Z_2 – економічні стани системи (технологічні рівні).

Основою економічної оцінки потенціалу є інтегральний показник, що створює базу прогнозування. Важливу роль у підвищенні ефективності управління потенціалом підприємства відіграє його кількісна оцінка в контексті збалансованої системи показників. Стан кожної із перспектив цієї системи можна оцінити за допомогою двох-трьох показників. У процесі формування всі показники підрозділяються на об'ємні (абсолютна сума) і структурні (відносні показники), які можуть бути розраховані з використанням методів економічного аналізу.

Адаптуючи підхід BSC (Balanced Scorecard), оцінку потенціалу підприємства можна інтерпретувати як геометричну фігуру, яка виражає кількісну оцінку потенціалу. Сукупність об'ємних та структурних показників дає можливість всебічної оцінки потенціалу, оскільки, незважаючи на великий обсяг ресурсів, що характеризують вартісну складову, що передусім свідчить тільки про вкладення ресурсів за певними перспективами збалансованої системи показників; водночас структурні показники дають можливість оцінити ефективність вкладення та використання означених ресурсів (рис. 2).

Висоту піраміди Н визначають за критерієм «прибуток від операційної діяльності».

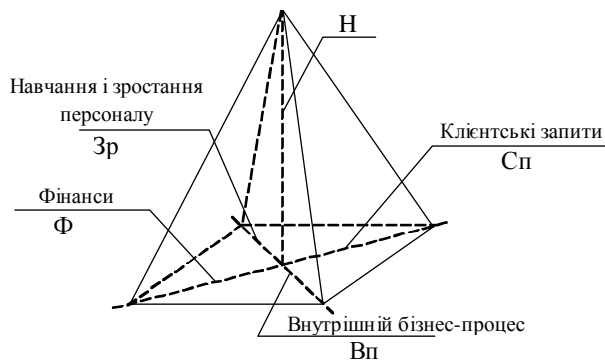


Рисунок 2 – Оцінка потенціалу підприємства на основі BSC (Balanced Scorecard)

У формуванні потенціалу завжди необхідно враховувати синергетичний ефект від взаємодії частин цих систем чи безпосередньо систем одна з одною.

Синергетичний ефект в управлінні потенціалом організації можна описати трьома змінними:

1. Зміна прибутку (збільшення за позитивної синергії та зменшення за негативної).
2. Зниження витрат за ведення господарської діяльності (витрат).
3. Зниження потреби в інвестиціях (за рахунок внутрішнього ефекту).

Для отримання даних синергетичних ефектів менеджер може спрямувати свої зусилля як управління взаємодіючими чинниками і поліпшення діяльності за допомогою використання нових методів до управління системами, які мають синергетичний ефект. До таких методів належить використання різних типів моделей для вивчення та управління одним і тим самим процесом. Для використання різних типів моделей у вивченні того самого процесу можна формувати новий тип моделей – комбіновані моделі. Комбіновані моделі синтезуються шляхом з'єднання в одну модель моделей різного типу, але одного об'єкта, вони функціонують як єдине ціле.

Альтернативним підходом до моделювання діяльності суб'єктів господарювання є використання теорії нечітких множин та лінгвістичного моделювання, що дає змогу формалізувати знання і судження фахівців та експертів під час прийняття управлінських рішень. Проте питання застосування теорії нечітких множин до моделювання виробничої програми підприємства є недостатньо розробленими як у науковому, так і в практичному аспектах.

Основне припущення класичної теорії множин передбачає, що певний елемент належить або не належить множині, тобто, функція належності до множини має вигляд:

$$\mu(x) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } x \in X \\ 0, & \text{якщо } x \notin X \end{cases}$$

де X – певна множина; $\mu(x)$ – функція належності до множини X .

На відміну від класичного, нечіткий підхід розглядає функцію належності як суб'єктивну міру впевненості експерта в тому, що певне задане значення належить нечіткій множині, тобто $\mu(x) \in [0, 1]$.

Лінійна оптимізаційна модель виробничої програми підприємства має вигляд:

$$z(x) = \sum_{j=1}^n p_j x_j \rightarrow \max, \quad (2)$$

$$\sum_{j=1}^n p_j x_j \geq \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m q_i a_{ij} x_j + \sum_{j=1}^n \sum_{r=1}^R v_r l_{rj} x_j + b, \quad (3)$$

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq B_i, \quad i = \overline{1, m}, \quad (4)$$

$$x_j \leq D_j, \quad j = \overline{1, n},$$

$$\sum_{j=1}^n l_{rj} x_j \leq W_r, \quad r = \overline{1, R}, \quad (5)$$

$$\sum_{j=1}^n k_{tj} x_j \leq U_t, \quad t = \overline{1, T}, \quad (6)$$

$$x_j \geq 0, \quad j = \overline{1, n},$$

де x_j – обсяг виробництва j -ї продукції; P_j – ціна одиниці j -ї продукції; a_{ij} – нормативні витрати i -го виробничого ресурсу на виготовлення одиниці j -ї продукції; q_i – ціна одиниці i -го виробничого ресурсу; v_r – ціна одиниці r -го виду трудових ресурсів; l_{rj} – норма витрат r -го виду трудових ресурсів на виготовлення одиниці j -ї продукції; k_{ij} – норма використання устаткування t -го виду на виготовлення одиниці j -ї продукції; b – постійні витрати; B_i – наявний обсяг i -го виробничого ресурсу; D_j – попит на j -у продукцію; W_r – наявний обсяг трудових ресурсів r -го виду; U_t – максимально можлива потужність устаткування t -го виду

При побудові економіко-математичних моделей складних господарських процесів часто використовують моделі одного типу (оптимізаційні чи імітаційні, статичні чи динамічні, стохастичні чи детерміновані тощо). Зі зростанням складності економічних процесів у бізнес-системах, збільшення їх невизначеності та потреби в обліку динаміки в цих процесах виникає потреба у використанні моделей одного типу. При цьому роздільна побудова моделей різного типу не приносить бажаного ефекту від їх використання, а отже виникає потреба в побудові комбінованих моделей. Одним із видів таких комбінованих моделей є комбіновані імітаційно-оптимізаційні моделі.

Синергія, синергічний ефект (від грец. *synergós* – разом чинний) – зростання ефективності діяльності в результаті з'єднання, інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему за рахунок так званого системного ефекту, емерджентності [14]. Цю синергію чи синергічний ефект називають

позитивним, є ще й негативна синергія, коли ефект від об'єднання елементів у єдину систему може мати негативне значення.

При вивченні та організації процесу управління потенціалом необхідно враховувати взаємодію керованих факторів, а також загальний ефект від одночасного управління даними факторами. Тобто необхідно враховувати різні синергічні ефекти, що у процесі управління системою.

Висновки

На основі проведеного аналізу теоретико-методологічних та концептуальних підходів щодо вирішення завдань управлінням потенціалом підприємства встановлено, що важливим етапом є розроблення інноваційних проєктів і методичних підходів щодо реалізації складних проєктів з підвищення рівня сукупного економічного потенціалу. Питання вироблення оптимальних рішень реалізації складних проєктів є проблемними, потребують проведення досліджень, спрямованих на виявлення співвідношень “витрати – результати – тривалість і ризик”. Проблема є багатопланою, екстремальною та багатоваріантною, і в нових умовах її можна вирішити за допомогою економіко-математичних моделей і методів, дотримуючись сучасних вимог системотехніки й автоматизації щодо вирішення завдань підготовки виробництва з позицій цифровізації економіки. У напрямі подальших досліджень інституційний базис архітектури потенціалу підприємств за рівнями економічної агрегації надає можливість розглядати його з двох позицій: по-перше, через формування ефективного інституціонального середовища як комплексу формальних і неформальних норм, що регулюють правила й можливості його розвитку; по-друге, з позиції організаційних форм, що створюються в межах вищевказаних правил і норм шляхом контракції.

Список літератури

1. Економетричний інструментарій управління фінансовою безпекою підприємств будівництва: монографія / Л. В. Сорокіна та ін.; за наук. ред. проф. Сорокіної Л. В., Гойка А. Ф. Київ : КНУБА і архітектури, 2017. С. 373–398.
2. Економічне управління інноваціями: монографія / [В. Г. Федоренко та ін.; за ред. В. Г. Федоренка; Київ. нац. ун-т буд-ва та архітектури [та ін.]. Київ : ДКС Центр, 2020. С. 366–371.
3. Поколенко В. О., Рижаківа Г. М., Приходько Д. О. Запровадження інструментарію вибору альтернатив реалізації будівельних проєктів за функціонально-технічною надійністю організацій-виконавців. *Управління розвитком складних систем*. 2014. Вип. 19 (2). С. 108–114.
4. Трач Р. В., Рижаківа Г. М., Крижановський В. І. Інформаційне моделювання та концепція інтегрованої реалізації будівельних проєктів, як основа інноваційного розвитку. *Управління розвитком складних систем*. 2017. Вип. 31. С. 173–178.
5. Рижаківа Г. М., Шпакова А. В. Оцінка продуктивності операційної системи девелопера в мікросередовищі стейкхолдерів житлового будівництва. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2019. Вип. 42. С. 120–131.

6. Аксельрод Р. Б., Шпаков А. В., Рижакова Г. М. Економіко-управлінські предиктори трансформації операційних систем будівельного девелопменту в умовах цифровізації економіки. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2021. № 12. С. 113–121.
7. Кучеренко О. І., Рижакова Г. М. Науково-прикладні компоненти формування стратегії інституційно-орієнтованої диверсифікації діяльності будівельних підприємств. *Управління розвитком складних систем*. 2021. Вип. 47. С. 109–118
8. Чуприна, Х. М. Трансформація операційних систем управління будівельними підприємствами в умовах цифровізації економіки: теорія, методологія, практика [монографія]; Київ: нац. ун-т буд-ва та архітектури. Київ : Сердюк В. Л., 2020. 346 с.
9. Чернишев Д. О., Рижаков Д. А., Хоменко О. М., Петруха С. В., Кучеренко О. І., Горбач М. В. Цифрові технології як інноваційні тренди структурно-трансформаційних зрушень у системі управління підприємств стейкхолдерів будівництва. *Управління розвитком складних систем*. Київ. 2021. № 46. С. 118 –130.
10. Чуприна Х. М. Оновлення інструментарію економіко-управлінської реконфігурації бізнес-процесів будівельних підприємств у контексті сучасної парадигми цифровізації економіки *Управління розвитком складних систем*. 2021. Вип. 46. С. 131–140.
11. Ryzhakova G., Malykhina O., Pokolenko V. Construction Project Management with Digital Twin Information System *International Journal of Emerging Technology and Advanced Engineering*, 2022. Volume 12, Issue 10, pp.19–28.
12. Honcharenko, T., Akselrod, R., Shpakov, A., Khomenko, O. Information system based on multi-value classification of fully connected neural network for construction management. *IAES International Journal of Artificial Intelligence*, 2023, 12 (2), pp. 593–601.
13. Ryzhakova G., Khomenko O. (2022). Analytical and parametric support of modern management technologies for updating the system for assessing the developers operational activity in construction. *Nauka i studia*, № 6, pp. 68–70.
14. Рижакова Г. М., Кішчак Н. Г., Хоменко О. М., Ротов О. О., Ніколаєва М. Ю., Веремєєва Т. І. Сучасний вектор оновлення будівельного девелопменту в контексті стратегією Integrated Project Delivery. *Управління розвитком складних систем*. Київ. 2022. № 49. С. 113 – 123.
15. Краснокутська Н. С. Управління потенціалом підприємства: процесний підхід. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2019. Вип. 2. С. 277–285.

Стаття надійшла до редколегії 16.12.2022

Kulikov Oleksii

PhD (of Law), Vice-rector, <https://orcid.org/0000-0003-3453-5030>
State university of trade and economics, Kyiv

**INNOVATIVE CONTENT-FUNCTIONAL AND ORGANIZATIONAL FEATURES OF FORMING
THE POTENTIAL OF AN ENTERPRISE FROM THE POSITION OF ECONOMY DIGITALIZATION**

Abstract. *The article develops conceptual approaches to defining the essence of the concepts "potential", "enterprise potential" and "enterprise development potential". According to these approaches, the potential of any object is identified with the set of its functional properties, which this object exhibits or can exhibit under a certain state of the environment in which it is located, and the potential of the economic development of the enterprise is interpreted as a set of additional functional properties, which the enterprise can acquire under a certain state of the environment in which it is located, while increasing the value of its existing economic potential and added value. The article highlights some possibilities of improving the quality of enterprise value assessment through quantitative and qualitative assessment of enterprise potential. For this purpose, the main factors affecting the potential of the enterprise, its reproduction and development are considered, taking into account the further development of the toolkit for assessing the potential within the framework of the assessment of the value of the enterprise using the adapted BSC (Balanced Scorecard) approach, which provides a comprehensive assessment based on both the determination of the value of key elements of the potential in accordance with the goals – synergy from the integration of resources and efforts, knowledge and skills, ideas and actions, decisions and actions, etc., as well as on the study of the dynamics of changes in its state and efficiency of use. The measurement of the enterprise's potential as a production system should include the assessment of all its components in view of the determining and different factors of their nature: the level of achievement of goals, the efficiency of operation, the ability of the management system to progressive self-improvement and self-development. This makes it possible to define it as the sum of production, labor, financial and innovation potentials on the basis of expert assessment to determine other components, interpreting them as a set of resources, dynamic capabilities and key competencies that can be maximally used in the economic activity of the enterprise to implement the selected innovation strategy development in an unstable external environment.*

Keywords: *enterprise; management; potential; digitalization; business models of enterprise activity*

References

1. Sorokina, L. V. and others. (2017). Econometric tools for managing the financial security of construction enterprises: a monograph. Kyiv: KNUBA and architecture, 373–398.
2. Fedorenko, V. H. and others. (2020). Economic management of innovations: monograph Kyiv national University of Civil Engineering and Architecture: DKS Center, 366–371.
3. Pokolenko, V. O., Ryzhakova, H. M., Prykhodko, D. O. (2014). Implementation of the toolkit for choosing construction project implementation alternatives based on the functional and technical reliability of executing organizations. *Management of development of complex systems*, 19 (2), 108–114.
4. Trach, Roman, Ryzhakova, Galyna & Kryzhanovsky, Viktor. (2017). Information modeling and integrated management of the construction projects as the basis for innovative development of construction enterprise. *Management of Development of Complex Systems*, 31, 173–178
5. Ryzhakova, G. M., Shpakova, A. V. (2019). Performance evaluation of the developer's operating system in the microenvironment of housing construction stakeholders. *Ways to increase the efficiency of construction in the conditions of the formation of market relations*, 42, 120–131.
6. Axelrod, R. B., Shpakov, A. V., Ryzhakova, G. M. (2021). Economic and managerial predictors of transformation of operational systems of construction development in conditions of digitalization of the economy. *Formation of market relations in Ukraine*, 12, 113–121.
7. Kucherenko, Oleksandr, Ryzhakova, Galyna, Chupryna, Khrystyna, Shpakova, Hanna, Kishchak, Nataliia & Veremeev, Serhii. (2021). Scientific and applied components of the formation of the strategy of institutional-oriented diversification of construction enterprises. *Management of development of complex systems*, 47, 109–118; dx.doi.org/10.32347/2412-9933.2021.47.109-118.
8. Chupryna, Kh. M. (2020). Transformation of operational management systems of construction enterprises in the conditions of digitalization of the economy: theory, methodology, practice [monograph]; Kyiv. national University of Building and Architecture. Kyiv: 346.
9. Chernyshev, Denys, Ryzhakov, Dmytro, Homenko, Oleksandr, Petrukha, Serhii, Kucherenko, Oleksandr & Horbach, Maksym. (2021). Digital technologies as innovative trends of structural and transformational shifts in the management system of construction stakeholders. *Management of Development of Complex Systems*, 46, 118–130, dx.doi.org/10.32347/2412-9933.2021.46.118-130.
10. Chupryna, Khrystyna, Ishchenko, Tetyana, Savchuk, Tetyana, Dykyi, Oleksandr, Pokolenko, Vadim & Veremeeva, Tetyana. (2021). Updating the tools for economic and management reconfiguration of business processes of construction enterprises in the context of the modern paradigm of digitalization of the economy. *Management of Development of Complex Systems*, 46, 131–140, dx.doi.org/10.32347/2412-9933.2021.46.131-140.
11. Ryzhakova, G., Malykhina, O., Pokolenko, V. (2022). Construction Project Management with Digital Twin Information System *International Journal of Emerging Technology and Advanced Engineering*, 12, 10, 19–28.
12. Honcharenko, T., Akselrod, R., Shpakov, A., Khomenko, O. (2023). Information system based on multi-value classification of fully connected neural network for construction management. *IAES International Journal of Artificial Intelligence*, 12 (2), 593–601.
13. Ryzhakova, G., Khomenko, O. (2022). Analytical and parametric support of modern management technologies for updating the system for assessing the developers operational activity in construction. *Nauka i studia*, 6, 68–70.
14. Ryzhakova, Galyna, Kishchak, Nataliia, Khomenko, Oleksandr, Rotov, Oleksandr, Nikolaeva, Marina & Veremeeva, Tetyana. (2022). Modern vector of construction development renovation in the context of Integrated Project Delivery Stratagems. *Management of Development of Complex Systems*, 49, 113–123. dx.doi.org/10.32347/2412-9933.2022.49.113-123.
15. Krasnokutska, N. S. (2019). Enterprise potential management: a process approach. *Economic strategy and prospects for the development of trade and services*, 2, 277–285.

Посилання на публікацію

- APA Kulikov, Oleksii. (2022). Innovative content-functional and organizational features of forming the potential of an enterprise from the position of economy digitalization. *Management of development of complex systems*, 52, 84–92. dx.doi.org/10.32347/2412-9933.2022.52.84-92.
- ДСТУ Куліков О. П. Інноваційні змістовно-функціональні та організаційні особливості формування потенціалу підприємства з позицій цифровізації економіки. Київ, 2022. *Управління розвитком складних систем*. № 52. С. 84 – 92, dx.doi.org/10.32347/2412-9933.2022.52.84-92.