

УДК 330.3:65.01

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-82-4>

Єсіна В. О.  
Рудаченко О. О.  
Тараруєв Ю. О.

Харківський національний університет міського господарства  
імені О. М. Бекетова

## ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ЕТАПІВ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

В процесі аналізу основних проблем, що ускладнюють функціонування економічних систем, встановлено, що найбільш актуальними з них є проблеми ідентифікації складових частин та оцінювання величини потенціалу. Крім того, потенціал завжди реалізується в майбутньому, що потребує визначення очікуваних економічних показників для його коректного оцінювання. Встановлено особливості сутності та способів оцінювання потенціалу різних економічних систем, а саме підприємства, регіону або галузі, національної економіки. Охарактеризовано основні етапи оцінювання потенціалу за напрямками економічної діяльності, що за змістом близькі до стадій проведення економічної діагностики разом із застосуванням методів прогнозування кількісних показників. При цьому значну увагу приділено методам кластеризації та кількісного прогнозування.

**Ключові слова:** потенціал, економічна система, оцінювання, основні етапи оцінювання, складові частини потенціалу.

**Постановка проблеми.** Динаміка макроекономічних показників, що відображають розвиток як національної економіки загалом, так і галузей зокрема, свідчить про низьку поточну ефективність функціонування економічних суб'єктів в розрізі напрямів економічної діяльності, що обумовлює необхідність наукового обґрунтування розроблення та впровадження теоретико-методологічних рекомендацій щодо забезпечення інноваційного розвитку держави. Одним із дієвих способів практичної реалізації цього завдання є обґрунтування методів кількісного оцінювання величини потенціалу національної економіки та господарських суб'єктів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Актуальність проблем, пов'язаних із формуванням, оцінюванням та підвищенням потенціалу економічних систем різного рівня, підтверджується у публікаціях вітчизняних вчених. При цьому вид потенціалу визначається тематикою та специфікою наукових робіт. До них належать роботи таких учених, як О.І. Амоша [1], В.П. Антонюк [1], Н.І. Верхоглядова [2], В.О. Єсіна [3], Л.Л. Калініченко [4], Є.В. Коваленко [2], В.О. Козловський [5], Н.С. Краснокутська [6], Є.В. Лапін [7], О.І. Маслак [8], І.В. Причепка [5], В.А. Федорова [9].

Таким чином, з одного боку, проблеми визначення потенціалу суб'єктів на різних рівнях економіки є досить актуальними, а з іншого боку, науковцями досі не розроблено єдиного узгодженого підходу до сутності потенціалу, складу його елементів та методів оцінювання.

**Виділення не вирішених раніше загальної проблеми.** В сучасних умовах господарювання зростає актуальність проблем, пов'язаних з оцінюванням потенціалу економічних суб'єктів на різних рівнях економіки. Це пов'язано з тим, що у широкому розумінні потенціал є комплексом потенційних можливостей економічної системи. Найбільш важливою ознакою потенціалу є те, що означені можливості з певною ймовірністю будуть реалізовані в майбутньому.

Отже, для таких сфер діяльності, що передбачають стратегічне планування процесів розвитку, прогнозування економічних показників, виявлення потенціалу (з урахуванням різних варіантів його реалізації) є надзвичайно важливим.

**Мета статті.** Головною метою роботи є характеристика основних етапів оцінювання потенціалу економічних систем з урахуванням методів його оцінювання.

**Виклад основного матеріалу.** Оскільки потенціал використовується для позначення можливостей підприємств, галузей, регіонів або економіки загалом, ці можливості, як правило, отримують кількісне вираження (через це потенціал досить часто пов'язують із найбільш ефективним використанням ресурсів системи у стратегічній перспективі). Така особливість потенціалу приводить до обґрунтування в науковій літературі значної кількості варіантів визначення не лише потенціалу з використанням системи кількісних показників, але й складу потенціалу та підпорядкування його елементів залежно від виду економічної системи.

Наприклад, В.О. Козловський та І.В. Причепка, аналізуючи потенціал підприємства, ототожнюють його з економічним потенціалом, наводячи модель потенціалу підприємства, що ілюструє взаємодію різних груп чинників, що обумовлюють його формування [5, с. 30]. З огляду на запропоновану модель значною проблемою формування потенціалу підприємства, на думку авторів, є його оптимізація. При цьому внутрішній потенціал фактично можна вважати ресурсним, а зовнішній – ринковим, бо підприємство функціонує в ринкових умовах. Таким чином, оптимізація потенціалу досягається шляхом раціонального використання внутрішнього потенціалу для найбільш ефективного використання зовнішніх сприятливих факторів. Поділення факторів на групи є досить традиційним, і вони не конкретизуються. Водночас автори демонструють сприйняття формування потенціалу як системного явища, що властиве будь-якому підприємству.

Прикладом колективної наукової праці, що присвячена проблемам формування та використання потенціалу, може вважатися монографія за редакцією Л.Л. Калініченко, що містить дослідження, присвячені проблемам формування та підвищення людського, кадрового, економічного, інноваційно-інвестиційного та інших різновидів потенціалу. Особливу увагу автори звертають на проблеми підвищення конкурентоздатності підприємств [4].

Прикладом аналізу проблем формування та використання окремих елементів потенціалу національної економіки загалом можна вважати роботу В.А. Федорової та Т.В. Карпенко, що присвячена кадровому потенціалу національної економіки. Автори наводять визначення та склад кадрового потенціалу, а також систематизують чинники, що на нього впливають. У структурно-логічній моделі дослідники розділяють процеси формування та використання кадрового потенціалу [9, с. 27].

Оскільки науковці виділяють декілька видів потенціалу, проблеми його формування також пропонуються розділяти. Нижче наведемо ті з них, що, на нашу думку, є загальними й властивими потенціалу будь-якого виду.

1) Проблеми ідентифікації та визначення складу елементів потенціалу. Як уже зазначалося, дослідники не мають єдиної точки зору щодо складу та сутності потенціалу, що приводить до виникнення суперечностей (наприклад, іноді економічний потенціал ототожнюється із загальним потенціалом підприємства, а іноді – з ресурсним). До того ж виникають розбіжності щодо того, що саме вважати потенціалом: поточні чи перспективні можливості підприємств та інших економічних систем.

2) Проблеми обґрунтування методів оцінювання потенціалу. Різними науковцями обґрунтовуються різні методи оцінювання потенціалу загалом або його складових частин зокрема. При цьому найбільш поширеним є застосування інтегрального оцінювання потенціалу, що пов'язано з тим, що будь-яка економічна система є досить складною й має широкий спектр різних можливостей; згадані проблеми пов'язані між собою, бо підхід до визначення сутності та складу потенціалу багато в чому визначає методи його оцінювання, тобто на вибір методу оцінювання потенціалу впливає не лише вибраний об'єкт оцінювання (потенціал підприємства, регіону, галузі тощо), але й погляди конкретних дослідників щодо сутності потенціалу та необхідного набору показників для його оцінювання.

3) Проблеми кількісного виміру потенціалу. Такі проблеми пов'язані перш за все з тим, що потенціал є сукупністю нереалізованих можливостей, що можуть бути використані в будь-який час після моменту оцінювання (можливості, що використані на момент оцінювання, за визначенням, є об'єктом дослідження економічної діагностики). Таким чином, потенціал є динамічною величиною, що залежить не лише від поточних можливостей підприємства, що постійно змінюються, але й від того, коли вони будуть задіяні.

Враховання часового фактору значно ускладнює визначення потенціалу економічних систем, тому існує декілька принципово різних поглядів щодо оцінювання потенціалу.

1) Визначення потенціалу підприємства або іншої системи на певний момент часу без урахування умов його реалізації. Такий підхід найбільш простий, бо дає змогу визначити поточний потенціал за умов його реалізації у найближчій перспективі (майбутні економічні вигоди приводяться до моменту оцінювання потенціалу, деякі можливості підприємства оцінюються експертними методами).

2) Визначення потенціалу з урахуванням часу його реалізації в майбутньому. Це завдання є більш складним і потребує комбінування методів кількісного прогнозування, бізнес-планування, стратегічного управління тощо (головна проблема

полягає в тому, щоби передбачити стан і основні показники системи, а також умови реалізації потенціалу).

Також проблеми формування та реалізації потенціалу залежать від рівня системи, що розглядається. Наведемо деякі з них.

1) Потенціал підприємства. Проблеми з визначенням потенціалу підприємства виникають, навіть якщо елементи цього потенціалу визначені заздалегідь. По-перше, діяльність підприємства навіть за найбільш сприятливих умов обмежується конкурентами та державними інституціями, а передбачити ці зміни буває досить складно. По-друге, необхідно визначитися, яким чином розмежувати ресурсний та фінансовий потенціал підприємства, адже воно використовує у своїй діяльності фінансові ресурси. По-третє, актуальною залишається проблема визначення кадрового потенціалу підприємства, бо необхідно не лише визначити можливості працівників, але й обґрунтувати показники для характеристики цих можливостей. По-четверте, для оцінювання управлінського потенціалу необхідно відповісти на край важливе питання про те, яким чином управлінські рішення впливають (або вплинуть у майбутньому) на показники діяльності підприємства. Одним з варіантів отримання обґрунтованої відповіді є застосування сценарного підходу разом з методами теорії ймовірності.

2) Потенціал регіону або галузі економіки. Регіон або галузь економіки є різними економічними системами, але водночас вони можуть використовуватися як критерії класифікації підприємств (що належать до певної галузі й одночасно розташовані на території того чи іншого регіону). Специфіка визначення потенціалу галузі як складової частини національної економіки передбачає визначення її виробничого та експортного потенціалу. При цьому виробничий потенціал прогнозується з урахуванням ймовірного попиту на продукцію на внутрішньому ринку, а експортний – на зовнішньому. Таким чином, враховуються не лише виробничі, але й маркетингові можливості галузі. Оскільки діяльність підприємств галузі пов'язана з виробництвом та реалізацією широкого асортименту товарів, робіт та послуг, постає проблема вибору типових підприємств галузі; типового набору товарів, робіт та послуг цих підприємств. Надалі визначаються відносні показники, що характеризують експортний та виробничий потенціал вибраних підприємств, а отримані результати екстраполюються на галузь загалом. Без вирішення описаної вище проблеми процес визначення потенціалу галузі не обмежуватиметься у часі й пов'язаний з обробленням інформації, яка поступово втрачатиме актуальність через появу нових підприємств, товарів, робіт та послуг.

Визначення потенціалу регіону потребує врахування розміщення продуктивних сил, забезпечення регіонів транспортною та іншою інфраструктурою, оцінювання запасів корисних копалин та інших наявних ресурсів. При цьому особливого значення набуває потенціал використання відновлювальних джерел енергії, що потребує врахування географічних та кліматичних умов реалізації такого потенціалу, а також можливостей використання біомаси для виробництва енергії, тобто для оцінювання потенціалу галузі або регіону необхідно ініціювати комплексне дослідження із застосуванням широкого спектру методів та належним обґрунтуванням результатів.

3) Потенціал національної економіки. Національна економіка може розглядатися як сукупність галузей, але класифікатор галузей передбачає досить значну їх деталізацію, тому найбільш логічним є визначення потенціалу підприємств за напрямками економічної діяльності. Перевагами такого підходу є наявність статистичної інформації, яка представлена саме в розрізі напрямів. Визначення потенціалу національної економіки також пов'язане з виробничою, експортною та інноваційно-інвестиційною його складовими частинами. Однак з урахуванням виробничих можливостей вітчизняних підприємств варто визначити освітньо-науковий потенціал національної економіки. Виділення його як окремої складової частини потенціалу доцільне лише на національному рівні, бо розвиток освіти та науки є загальнодержавною проблемою (тоді як проблеми залучення інвестицій і впровадження інновацій успішно вирішуються також на рівнях галузі, регіону або підприємства).

Варто відзначити, що сьогодні не існує єдиного підходу до визначення терміна «потенціал». Загалом його використовують для характеристики можливостей економічних суб'єктів з урахуванням рівня їх економічного розвитку.

За результатами розгляду наукових робіт, що присвячені питанням ідентифікації та класифікації потенціалу, варто викласти власні позиції щодо цього з урахуванням таких факторів.

1) Отождення економічного потенціалу та потенціалу є цілком логічним, оскільки здебільшого формування та використання потенціалу різних рівнів супроводжуються економічними процесами. З цих же міркувань категорія «ресурсний потенціал» втрачає сенс, бо ресурсами можна вважати грошові кошти, вміння та навички людей, інформацію тощо. Таким чином, поняття «потенціал» є комплексним і використовується замість поняття «економічний потенціал» та «ресурсний потенціал».

2) Також види потенціалу мають бути пов'язані з основними функціональними напрямками діяльності економічної системи, тому варто виділити інвестиційний потенціал, потенціал у сфері матеріально-технічного забезпечення, виробничий, маркетинговий, інноваційний та кадровий. Управлінський (організаційний) потенціал, на наше переконання, входить до складу кадрового потенціалу, бо управлінці є категорією працівників.

За результатами аналізу підходів до визначення потенціалу доцільно сформулювати власну дефініцію цього поняття.

Потенціал – це сукупність нереалізованих можливостей економічної системи в таких сферах, як залучення інвестицій, фінансування, логістика, здійснення інновацій, виробництво та реалізація продукції, робіт або послуг, підвищення кваліфікації робочої сили.

Як уже зазначалось, необхідність проведення оцінювання потенціалу на різних рівнях економіки обумовлена перш за все обмеженістю ресурсів, що за умов забезпечення економічного зростання мають використовуватися раціонально. При цьому галузь або сукупність галузей розглядається як об'єкт вкладення коштів задля реалізації потенціалу в майбутньому. У цьому дослідженні пріоритетними є аналіз та обґрунтування методів оцінювання потенціалу в межах галузі. Існує декілька варіантів аналізу галузевої інформації, а саме використання галузей як об'єктів аналізу; вибір підприємств, що в узагальненому вигляді

представляють галузь, бо мають типові характеристики; використання напрямів економічної діяльності як об'єктів аналізу.

По-перше, за даними відповідного класифікатора національна економіка налічує досить значну кількість галузей, що означає появу значної кількості потенціальних об'єктів інвестування та в результаті приведе до розпорошення інвестиційних коштів.

По-друге, теоретично існує можливість вибору окремих підприємств як репрезентантів певної галузі, але на практиці такий підхід передбачає визначення не лише критеріїв вибору таких підприємств, але й розрахунок їх кількості пропорційно величині показників, що використовуються як база розподілу. Крім того, у цьому разі ситуація ускладнюється використанням звітної інформації значної кількості підприємств із формуванням вибірки даних (у цьому разі галузь розглядається як генеральна сукупність).

По-третє, перевагою використання напрямів економічної діяльності є наявність у відкритому доступі статистичних даних, що характеризують кожен з них за певний період. Це дає змогу як використовувати абсолютні значення показників, так і визначити коефіцієнти.

Визначившись з об'єктами аналізу, маємо охарактеризувати основні етапи оцінювання потенціалу за напрямками економічної діяльності, що за змістом близькі до стадій проведення економічної діагностики разом із застосуванням методів прогнозування кількісних показників.

Розглянемо більш детально наведені етапи оцінювання потенціалу.

1) Збір та аналіз інформації з відкритих джерел. Дає змогу отримати уявлення щодо наявності та доступності відомостей, що у загальному вигляді характеризують напрями економічної діяльності. Серед основних джерел інформації для розрахунку економічних показників варто назвати:

- відомості служби статистики України;
- інформацію, що міститься в офіційних статистичних виданнях (наприклад, «Україна в цифрах», «Промислова власність в цифрах»);
- статистичні звіти, що відображають розвиток національної економіки;
- звіти міжнародних організацій.

Крім того, в процесі подальшої реалізації проєкту можливим є залучення експертів, але лише за необхідності оцінювання чинників, вплив яких складно охарактеризувати з використанням кількісних методів.

2) Визначення показників та видів потенціалу. Є побудовою ієрархічної структури показників, за якою показники першого рівня утворюють групи показників, що використовуються для оцінювання потенціалу певного виду. Такий підхід дасть змогу краще деталізувати результати визначення інтегрального показника потенціалу в розрізі напрямів економічної діяльності, що підвищить обґрунтованість практичних рекомендацій.

Попередній аналіз даних, що перебувають у відкритому доступі, дав змогу виявити три найважливіші види потенціалу, такі як економічний, кадровий та інноваційний. Такий склад потенціалу обумовлений наявністю статистичної інформації; результатами аналізу наукових робіт, де ці види потенціалу досліджуються досить часто; універсальністю цих видів потенціалу, зростання та реалізація яких є актуальними практичними завданнями для усіх суб'єктів в межах того чи

іншого напрямку економічної діяльності; переконалим у тому, що саме забезпеченість економічними ресурсами разом із залученням кваліфікованого персоналу та створенням умов для реалізації інновацій забезпечує розвиток галузей національної економіки.

3) Розрахунок фактичних значень показників. Стосується лише відносних показників, бо процедура нормалізації дає змогу перетворити абсолютні значення на відносні (при цьому максимальне значення показника дорівнює одиниці, а мінімальне – 0). Перелік та зміст показників будуть залежати від наявної інформації. Визначення фактичних значень показників передбачає застосування коефіцієнтного аналізу (в разі використання відносних величин), а також методу порівняння (в процесі визначення відхилень між показниками).

4) Визначення очікуваних (перспективних) значень вибраних показників. Пропонується здійснювати із застосуванням методів прогнозування, використання яких передбачає:

- визначення тривалості періоду визначення очікуваних показників;
- вибір методів визначення очікуваних величин показників, що може бути обґрунтованим із застосуванням методів перевірки якості прогнозів, які передбачають порівняння прогнозних значень із фактичними за аналогічний період.

5) Нормалізація перспективних значень показників та розрахунок інтегральних показників для оцінювання потенціалу. Для нормалізації перспективних значень показників пропонується використовувати формулу, за якою нормалізовані значення розраховуються як відношення різниці між фактичним та максимальним значенням показника та розмаху ряду значень (що визначається як різниця максимального та мінімального значення ряду).

Для визначення інтегральних показників за видами потенціалу існує декілька варіантів, а саме використання середніх величин (арифметичної, геометричної тощо) без урахування вагомості показників; те саме з урахуванням вагомості показників та обґрунтуванням критеріїв визначення вагомості для кожної групи потенціалу. При цьому критерії вибиратимуться з урахуванням специфіки потенціалу кожного виду.

Крім інтегральних показників за видами потенціалу доцільно визначити загальний інтегральний критерій потенціалу за видами економічної діяльності. Задля цього може бути застосований «метод радару» або його аналітичний варіант. Якщо склад потенціалу залишиться незмінним, застосування «методу радару» буде зводитися до порівняння:

- площ трикутників, що утворюються на графіку радару, залежно від фактичних значень інтегральних показників за різні періоди в розрізі видів потенціалу;
- максимальної площі трикутника, що утворюється в разі застосування максимальних, одиничних значень інтегральних показників.

Також інтегральний показник для оцінювання потенціалу може бути визначений як відношення об'ємів фігур, що утворюються у тривимірному просторі (бо використовуються три види потенціалу).

6) Кластеризація видів економічної діяльності залежно від значень інтегральних показників. Кожен вид економічної діяльності характеризується інтегральними показниками, що відображають використання потенціалу певного виду. Це дає можливість виявити види економічної діяльності з найкращими, найгіршими та середніми інтегральними показниками, застосувавши один з методів кластерного аналізу. Найбільш поширені з них розрізняються методом, що застосовується для визначення відстані між кластерами та способами віднесення об'єктів до певного кластеру. Це приводить до того, що застосування різних методів дає дещо різні результати. Наведемо характеристику принципів дії деяких методів кластеризації:

- метод ближнього сусіда (відстань між двома кластерами визначається відстанню між двома найбільш близькими об'єктами);
- метод найбільш віддалених сусідів (відстані між кластерами визначаються найбільшою відстанню між будь-якими двома об'єктами в різних кластерах);
- метод незваженого попарного середнього (як відстань між двома кластерами береться середня відстань між усіма парами об'єктів в них);
- метод зваженого попарного середнього (схожий на метод незваженого попарного середнього, різниця полягає лише в тому, що тут як ваговий коефіцієнт використовується розмір кластера (число об'єктів у ньому));
- метод к-середніх (передбачає мінімізацію суми квадратів відстаней між кожним об'єктом та центром його кластеру, що за принципом дії схоже на так званий метод найменших квадратів).

Оскільки, як уже зазначалося, застосування різних методів може дати різні результати, у цій роботі планується застосування декількох методів кластеризації.

7) Розроблення практичних рекомендацій з підвищення потенціалу залежно від результатів кластеризації. Передбачає обґрунтування заходів з підвищення потенціалу певного виду залежно від того, до якої групи потрапив вид економічної діяльності в результаті аналізу. Зміст рекомендацій буде значною мірою залежати від результатів реалізації усіх описаних етапів визначення потенціалу.

Також варто зазначити, що визначений інтегральний критерій потенціалу пропонується використовувати як базу розподілу бюджетних коштів, що спрямовуються на забезпечення прискореного розвитку певного напрямку економічної діяльності.

**Висновки і пропозиції.** В процесі аналізу основних проблем, що ускладнюють функціонування економічних систем, встановлено, що найбільш актуальними з них є проблеми ідентифікації складових частин та оцінювання величини потенціалу (що ускладняється наявністю розбіжностей у цій сфері). Крім того, потенціал, за визначенням, завжди реалізується у майбутньому, що потребує визначення очікуваних економічних показників для його коректного оцінювання.

Також представлено основні етапи та методи, що будуть застосовані у разі продовження дослідження. При цьому значну увагу приділено методам кластеризації та кількісного прогнозування.

**Список використаних джерел:**

1. Новікова О.Ф., Амоша О.І., Антонюк В.П. та ін. Сталій розвиток промислового регіону: соціальні аспекти. Донецьк : Інститут економіки промисловості НАН України, 2012. 534 с.
2. Верхоглядова Н.І., Коваленко Є.В. Аналіз підходів до визначення сутності потенціалу підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 1. С. 31–35.
3. Єсіна В.О. Розвиток інноваційного потенціалу регіонального господарського комплексу : монографія. Харків : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2017. 153 с.
4. Ефективність сучасного бізнесу в умовах динамічного середовища : монографія / за заг. ред. Л.Л. Калініченко. Харків : ФОП Панов А.М., 2018. 360 с.
5. Козловський В.О., Причепа І.В. Теоретико-методологічні підходи до визначення потенціалу підприємства. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2007. № 3. С. 28–33.
6. Краснокутська Н.С. Управління потенціалом торговельного підприємства : монографія. Харків : Харківський державний університет харчування та торгівлі, 2012. 322 с.
7. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління : автореф. дис. ... докт. екон наук : спец. 08.07.01. Харків, 2006. 37 с.
8. Маслак О.І., Квятковська Л.А. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства. *Регіональна економіка*. 2012. № 1. С. 91–97.
9. Федорова В.А., Карпенко Т.В. Формування та використання кадрового потенціалу національної економіки. *Проблеми економіки*. 2011. № 3. С. 24–28.
10. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів : національна доповідь / за ред. акад. Е.М. Лібанової, М.А. Хвесика. Київ : ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. 776 с.
11. Управління розвитком трудового потенціалу підприємства : монографія / В.М. Гриньова, М.М. Новікова, В.В. Самоленко, В.Л. Смолюк, С.М. Бріль. Харків : Вид-во ХНЕУ, 2009, 256 с.
12. Рябоволик Т.Ф. Основні складові інтегральної оцінки інноваційного потенціалу регіонів в умовах кластеризації національної економіки. *Економіка: реалії часу*. 2017. № 4 (32). С. 69–77.
13. Газуда Л.М., Хаустова К.М. Порівняльна інтегральна оцінка інвестиційно-інноваційного потенціалу деревообробної промисловості Закарпаття. *Бізнес-Інформ*. 2013. № 9. С. 124–131.
14. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономическом моделировании / пер. с польск. В.В. Иванова. Москва : Финансы и статистика, 1989. 176 с.

**References:**

1. Novikova O.F., Amosha O.I., Antonjuk V.P. (2012) *Stalij rozvytok promyslovogho rehionu: socialjni aspekty* [Sustainable development of the industrial region: social aspects]. Doneck : Instytut ekonomiky promyslovosti NAN Ukrainy (in Ukrainian).
2. Verkhoghlyadova N.I., Kovalenko Je.V. (2016) Analiz pidkhdovid do vyznachennja sutnosti potencialu pidpryjemstva [Analysis of approaches to determining the essence of the potential of the enterprise]. *Black Sea Economic Studies*, no. 1, pp. 31–35.
3. Yesina V.O. (2017) *Rozvytok innovacijnogho potencialu rehionalnogho ghospodarsjkogho kompleksu* [Development of innovation potential of the regional economic complex]. Kharkiv : KhNUMGh im. O.M. Beketova (in Ukrainian).
4. Kalinichenko L.L. (2018) *Efektivnistj suchasnogho biznesu v umovakh dynamichnogho seredovysghha* [The efficiency of modern business in a dynamic environment]. Kharkiv : FOP Panov A.M. (in Ukrainian).
5. Kozlovskij V.O., Prychepa I.V. (2007) *Teoretyko-metodologichni pidkhody do vyznachennja potencialu pidpryjemstva* [Theoretical and methodological approaches to determining the potential of the enterprise]. *Bulletin of Vinnytsia Polytechnic Institute*, no. 3, pp. 28–33.
6. Krasnokutsjka N.S. (2012) *Upravlinnja potencialom torghoveljnogho pidpryjemstva* [Management of the potential of a commercial enterprise]. Kharkiv : Khark. derzh. un-t kharchuvannja ta torghivli (in Ukrainian).
7. Lapin Je.V. (2006) *Ekonomichnij potencial pidpryjemstv promyslovosti: formuvannja, ocinka, upravlinnja* [Economic potential of industrial enterprises: formation, evaluation, management] (PhD Thesis), Kharkiv.
8. Maslak O.I., Kvjatkovsjka L.A. (2012) *Osnovni etapy ocinjuvannja strategichnogho potencialu pidpryjemstva* [The main stages of assessing the strategic potential of the enterprise]. *Regional economy*, no. 1, pp. 91–97.
9. Fedorova V.A., Karpenko T.V. (2011) *Formuvannja ta vykorystannja kadrovogho potencialu nacionaljnoji ekonomiky* [Formation and use of human resources of the national economy]. *Problems of the economy*, no. 3, pp. 24–28.
10. Libanova E.M. (2014) *Socialjno-ekonomichnij potencial stalogho rozvytku Ukrainy ta jiji rehioniv : nacionaljna dopovidj* [Socio-economic potential of sustainable development of Ukraine and its regions: a national report], Kyiv : DU IEPSR NAN Ukrainy (in Ukrainian).
11. Ghrynjova V.M., Novikova M.M., Samolenko V.V., Smoljuk V.L., Brilj S.M. (2009) *Upravlinnja rozvytkom trudovogho potencialu pidpryjemstva* [Management of labor potential of the enterprise], Kharkiv : Vyd-vo KhNEU (in Ukrainian).
12. Rjabovolyk T.F. (2017) *Osnovni skladovi integhraljnoji ocinky innovacijnogho potencialu rehioniv v umovakh klasteryzaciji nacionaljnoji ekonomiky* [The main components of an integrated assessment of the innovation potential of regions in terms of clustering of the national economy]. *Economy: the realities of time*, no. 4, pp. 69–77.
13. Ghazuda L.M. (2013) *Porivnjalna integhraljna ocinka investycijno-innovacijnogho potencialu derevoobrobnoji promyslovosti Zakarpattja* [Comparative integrated assessment of investment and innovation potential of the woodworking industry of Transcarpathia], *Business Inform*, no. 9, pp. 124–131.
14. Pljuta V. (1989) *Sravnitel'nyj mnogomernyj analiz v ekonomicheskom modelirovanii* [Comparative multidimensional analysis in economic modeling]. Moscow : Finansy i statistika (in Russian).

**Есина В. А.**  
**Рудаченко О. А.**  
**Тараруев Ю. А.**

Харьковский национальный университет  
городского хозяйства имени А. М. Бекетова

## **ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

### **Резюме**

В процессе анализа основных проблем, затрудняющих функционирование экономических систем, установлено, что наиболее актуальными из них являются проблемы идентификации составляющих и оценивания величины потенциала. Кроме того, потенциал всегда реализуется в будущем, что требует определения ожидаемых экономических показателей для его корректного оценивания. Установлены особенности сущности и способов оценивания потенциала различных экономических систем, а именно предприятия, региона или отрасли, национальной экономики. Охарактеризованы основные этапы оценивания потенциала по направлениям экономической деятельности, которые по смыслу близки к стадиям проведения экономической диагностики в сочетании с применением методов прогнозирования количественных показателей. При этом значительное внимание уделено методам кластеризации и количественного прогнозирования.

**Ключевые слова:** потенциал, экономическая система, оценивание, основные этапы оценивания, составляющие потенциала.

**Yesina Valeriya**  
**Rudachenko Olga**  
**Tararuiev Iurii**

O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

## **CHARACTERISTICS OF THE MAIN STAGES OF ASSESSMENT ECONOMIC SYSTEMS POTENTIAL**

### **Summary**

In the process of analysis of the main problems that complicate the functioning of economic systems, it was found that the most relevant of them are the problems of identifying the components and assessing the value of the potential. In addition, potential, by definition, is always realized in the future, which requires the definition of expected economic indicators for its correct assessment. According to the analysis of the essence and types of potential, taking into account the peculiarities of economic systems, the following was established: a) at the enterprise level it is proposed to divide the elements of potential into those related to specific stages of the operating cycle (financial, logistical, production, marketing), and those that affect the enterprise as a whole (investment and innovation); b) to assess the potential at the level of the region or industry – it is necessary to initiate a comprehensive study using a wide range of methods and proper justification of the results; c) at the national level – the most logical is to determine the potential of enterprises in areas of economic activity. The advantages of this approach are the availability of statistical information, which is presented in terms of areas. The most important sign of potential is that these opportunities are likely to be realized in the future. That is, for such areas of activity that involve strategic planning of development processes, forecasting economic indicators, etc., identifying potential (taking into account different options for its implementation) is extremely important. The paper determines that averages, normalization methods and taxonomic analysis are most often used to assess the potential. Thus, the methods used today for assessment of the economic system potential need to be improved. The main stages of potential assessment in the areas of economic activity, which are close in content to the stages of economic diagnostics in combination with the use of methods for forecasting quantitative indicators, were described in the article. At the same time, considerable attention is paid to the methods of clustering and quantitative forecasting.

**Keywords:** potential, economic systems, assessment, main stages of assessment, components of potential.