

УДК 336.01.22

В. В. Прядко,
д. е. н. професор, Буковинський державний фінансово-економічний університет
А. М. Томашевська,
аспірант, Буковинський державний фінансово-економічний університет, м. Чернівці

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АПАРАТ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНИХ ПОТЕНЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ СУБ'ЄКТА

V. Pryadko,
PhD Professor, Bukovina State Finance and Economics University
A. Tomashevskaya,
Bukovina State Finance and Economics University

METHODOLOGICAL DEVICE OF THE ASSESSMENT OF ECONOMIC POTENTIAL OPPORTUNITIES OF THE SUBJECT

У ході проведеного дослідження сформовано фундаментальний методологічний апарат оцінки економічних потенційних можливостей суб'єкта. Склад та методика розрахунку формул, залежить від обраного об'єкта та сформованого предмета дослідження. Окреслені основні особливості розрахунку складових елементів економічного потенціалу.

During the conducted research the fundamental methodological device of an assessment of economic potential opportunities of the subject is created. The structure and method of calculation of formulas, depends on the chosen object and the created object of research. The designated main features of calculation of making elements of economic potential.

Ключові слова: економічний потенціал, економічні можливості, інноваційний потенціал, виробничий потенціал, трудовий потенціал, об'єктивна складова, суб'єктивна складова.

Key words: economic potential, economic opportunities, innovative potential, production potential, labor potential, objective component, subjective component.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сьогодні Україна перебуває в стадії економічної нестабільності та загрозованої рецесії, все це негативно впливає на діяльність економічних суб'єктів, які в умовах нестабільності не можуть чітко спрогнозувати та спланувати свою діяльність. Окрім того, на фоні загальноекономічних проблем, підприємства України мають проблеми із залучення вільних фінансових ресурсів. Що значно обмежує їх в забезпеченні системного розвитку і ще більше посилює рецесійні настрої. Все це зумовлює необхідність вивчення питання економічних потенційних можливостей суб'єктів, а також формування методологічного апарату їхньої оцінки, адже через використання механізму активізації потенціалу підприємств можна значно пришвидшити їх економічний розвиток.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми ефективного формування і використання економічного потенціалу сьогодні є дуже актуальним

питанням, а тому дослідженням цього питання займалися такі науковці, як І. Ансофф [1], Л.В. Балабанова, А.В. Кривенко [2], А.Е. Воронкова [3], Ю.Б. Іванов [6], В.А. Павлова [12], О.Л. Фурманюк, М.О. Тартачник [14], Б.А. Карпінський [8], В.О. Григоренко [4], Г.В. Возняк та інших. Їхня увага приділялась дослідженню фінансового, трудового та ресурсного потенціалу, окремі науковці досліджували потенційні можливості на рівні держави та регіонів.

Однак у більшості наукових розвідок мало уваги приділено комплексному дослідженню всього економічного потенціалу суб'єктів із врахуванням ресурсного, фінансового, трудового та інших потенціалів. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є розробка методологічних положень і практичних рекомендацій щодо оцінювання

економічних потенційних можливостей суб'єктів у мінливому соціально-економічному середовищі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

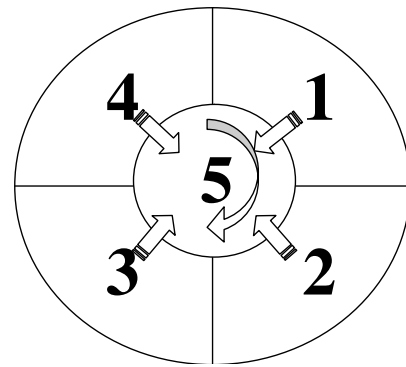
У широкому значенні потенціал — це сукупність наявних ресурсів, які можуть бути використані для досягнення певної мети. Економічний потенціал підприємства розглядається як одна із важливіших динамічних характеристик діяльності підприємства, яка одночасно відображає стан підприємства щодо вимог зовнішнього й внутрішнього середовища та використовується для оцінки його роботи. Інакше кажучи, підприємства використовують свій економічний потенціал як інструмент адаптаційного процесу, завдяки чому воно трансформується відповідно до мінливого зовнішнього (й/або внутрішнього) середовища.

Вивчаючи структуру економічного потенціалу суб'єкта відрізняють такі його складові, як трудовий, ресурсний, виробничий, інноваційний, фінансовий підприємств. Саме від комплексного поєднання та використання всіх складових економічного потенціалу залежить обсяг економічного потенціалу та синергійний ефект, який в результаті агрегування можна отримати. Саме тому при оцінці економічного потенціалу суб'єкта варто користуватись не тільки ресурсною концепцією потенціалу, яка вбачає потенціал підприємства в сукупності всіх його ресурсів. Однак якісна концепція потенціалу дає змогу якраз визначити не тільки загальний обсяг потенціалу суб'єкта, але і спрогнозувати синергійний ефект від використання тих чи інших складових потенціалу, а це в свою чергу дає змогу активізувати якомога більшу частку прихованих ресурсів.

Структуру потенціалу підприємства деякі автори представляють через призму одного з його складових. Так, А.І. Ніколаєв розглядає структуру загального потенціалу підприємства через інноваційний потенціал (рис. 1) [11].

Представлена структура потенціалу є дуже узагальненою та не відображає всіх ймовірних варіантів взаємодії складових економічного потенціалу. За такого відображення структури дуже складно сформулювати методологічний апарат оцінки економічного потенціалу суб'єкта, який би охоплював максимально можливу кількість варіантів розвитку подій.

Економічний потенціал суб'єкта формується під впливом різноманітних об'єктивних та суб'єктивних факторів. Саме тому, побудова структури економічного потен-



де, 1 — виробничо-технологічний потенціал; 2 — науково-технічний потенціал; 3 — фінансово-економічний потенціал; 4 — кадровий потенціал; 5 — інноваційний потенціал;

→ — безпосередній вплив; ↻ — мультиплікативний вплив.

Рис. 1. Загальний потенціал підприємства та його складові

ціалу підприємства виходячи із поділу складових економічного потенціалу на об'єктивні і суб'єктивні дасть змогу в процесі аналізу та оцінки виявити слабкі місця та додаткові приховані можливості.

Виробничий потенціал — сукупність засобів виробництва (будинків, споруджень, обладнання та устаткування), а також існуючих технологічних способів (технологій) їх використання в економічній діяльності суб'єкта.

Трудовий потенціал — трудові ресурси суб'єкта, включаючи підприємницькі спроможності. Його обсяг і якість визначаються чисельністю активного працездатного населення та його освітнім і професійно-кваліфікаційним рівнем.

Фінансовий потенціал — сукупність наявних та потенційних фінансових ресурсів потенціал, які є в розпорядженні підприємства.

Ресурсний потенціал — частина загального економічного потенціалу підприємства, яка складається із ресурсного потенціалу підприємства та ресурсного по-

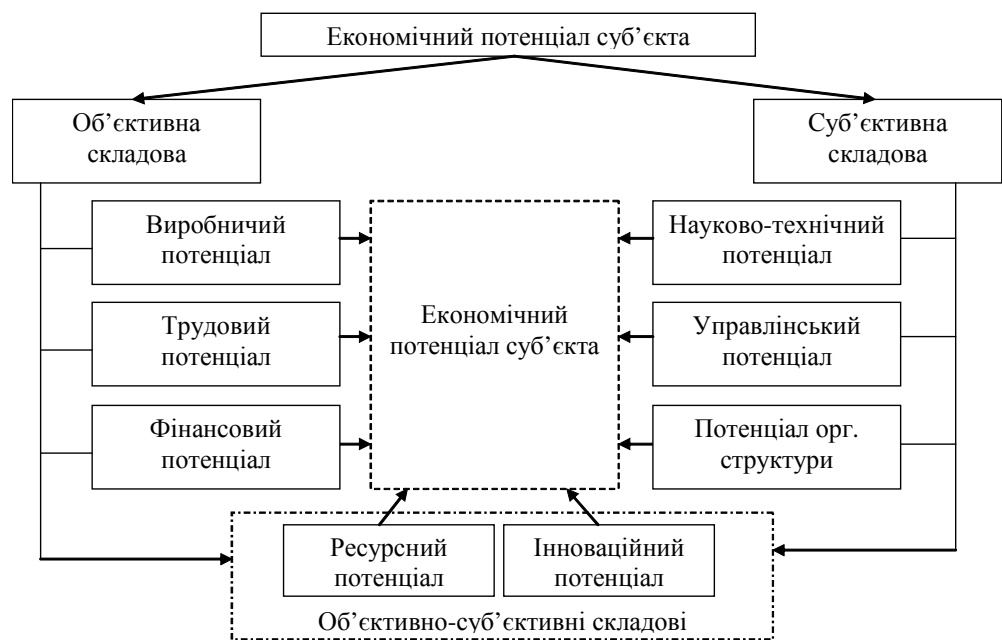


Рис. 2. Структура економічного потенціалу суб'єкта

тенціалу зовнішнього середовища, який можна швидко використати та залучити на підприємство.

орієнтована на задоволення внутрішніх потреб національного виробництва та соціальної сфери.

Інноваційний потенціал — здатність підприємства створювати інноваційні продукти із високою доданою вартістю, використання та розвитку нових сфер і способів ефективної реалізації фактичних та потенційних ринкових можливостей.

Науково-технічний потенціал — стан розвитку науки та техніки в країні, а також їхні можливості, які значною мірою впливають або пов'язані із діяльністю підприємства.

Управлінський потенціал — наявність високопрофесійних управлінців на підприємстві, які здатні системно та постійно розвиватись, а також наявність кадрового резерву, які потенційно здатні ефективно управляти підприємством.

Потенціал організаційної структури підприємства — наявність в організаційній структурі підприємства прихованих резервів та можливостей швидко трансформуватись в залежності від вимог ринку та конкурентного середовища.

Узагальнюючи існуючі у вітчизняній і зарубіжній науці і практиці методи зазначаємо, що кількісне оцінювання потенціалу має відбуватися в кілька етапів. Спочатку визначаються потенційні можливості кожної складової економічного потенціалу, а вже потім здійснюється інтегральна оцінка економічного потенціалу суб'єкта.

Інтегральний метод оцінки економічного потенціалу підприємства полягає у вираженні його єдиним інтегральним показником, що складається з набору різних показників, що відбивають різні підсистеми економічного потенціалу підприємства, розраховується значущість окремих складових економічного потенціалу, і синтезуються усі отримані показники в інтегральний показник економічного потенціалу підприємства. За допомогою цього методу доцільно визначити загальний стан підприємства, робити висновки про його можливість відносно ринкових умов, об'єктивно визначити вектор управлінської стратегії [10].

Оцінка виробничого потенціалу підприємства. Виробничий потенціал підприємства характеризується обсягом виготовленої продукції або послуг, виробничою потужністю; ступенем використання основних фондів, терміном окупності витрат, вартістю загальних витрат на виробництво, забезпечення активності підприємства на ринку.

$$P_p = \frac{Q_{iwp}}{E_{ip}}$$

де P_p — виробничий потенціал;

Q_{iwp} — обсяг виробництва підприємством i -го продукту в світових цінах;

E_{ip} — ємність національного ринку для i -го продукту підприємства.

Інноваційний потенціал підприємства можна охарактеризувати множиною показників таких, як збільшення обсягів продажу, покращення споживчих властивостей продукції, питома вага інноваційних перетворень, економічність норм та нормативів. О.С. Федонін, І.М. Репі-

на, О.І. Олесь вказують, що інноваційний потенціал — сукупні можливості підприємства щодо генерації, сприйняття та впровадження нових (радикальних і модифікованих) ідей для його системного технічного, організаційного та управлінського оновлення. Оцінку зміни інноваційного потенціалу виконують за формулою:

$$I_p = \frac{I_{ip1}}{I_{ip0}}$$

де I_p — інноваційний потенціал;

I_{ip1} — прогнозований інноваційний потенціал i -го продукту (підприємства);

I_{ip0} — фактичний інноваційний потенціал i -го продукту (підприємства).

Оцінка фінансового потенціалу підприємства, що проводиться за показником капіталомісткості праці, який розраховується за формулою:

$$F_p = \frac{CAs + AcD + IS}{Qp}$$

де F_p — фінансовий потенціал;

CAs — величина оборотних коштів підприємства;

AcD — нарахований знос;

IS — інвестиційні накопичення;

Qp — чисельність персоналу.

Управлінський потенціал характеризується ефективністю роботи управлінської команди і може бути представлений темпом росту обсягів виробництва продукції підприємства, який визначається за формулою:

$$M_p = \frac{t_b}{\bar{t}}$$

де M_p — управлінський потенціал;

t_b — темп росту обсягів виробництва підприємства;

\bar{t} — середньогалузеві темпи росту обсягів виробництва підприємств-конкурентів.

Узагальнюючи формульний апарат оцінки складових економічного потенціалу підприємств, економічний потенціал підприємства можна розрахувати як суму індексів всіх складових:

$$E_p = \sum_{i=0}^n P_1 * P_2 * \dots * P_{in}$$

де E_p — економічний потенціал;

$P_1 * P_2 * \dots * P_{in}$ — складові індекси економічного потенціалу підприємств.

Економічний потенціал підприємства можна виразити векторною функцією, що залежить від стану взаємозалежних функціональних складових, які оцінюються за допомогою нормованих значень коефіцієнтів (отримуються за допомогою нормування поточних значень показників на їх максимальні або середні значення) і часу. У багатовимірному просторі факторів економічний потенціал підприємства є точкою, а проекції вектора, який проведено з початку координат в цю точку, на осі координат відображають міру впливу кожного коефіцієнта на положення цієї точки в такому просторі і, отже, на величину економічного потенціалу підприємства.

Оцінка кожної складової економічного потенціалу, а також визначення кореляційного зв'язку складових економічного потенціалу із темпом зростання прибутку підприємства, дає змогу визначити подальший вектор управління підприємством із метою забезпечення ста-

лого його економічного розвитку та максимальним використанням прихованих потенційних можливостей.

ВИСНОВКИ ТА ПОДАЛЬШІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Отже, оцінка економічних потенційних можливостей суб'єкта, враховуючи суб'єктивні та об'єктивні складові економічного потенціалу дає змогу сформулювати нову стратегію розвитку підприємства виходячи із його слабких та сильних сторін. Сформовані методологічні основи оцінки складових економічних можливостей та його складових дають змогу лише попередньо визначити приховані резерви підприємств, для більш детальної оцінки необхідно визначити потенційні можливості всіх складових економічного потенціалу.

Окрім того визначений формульний апарат потребує доопрацювання та удосконалення і безпосередньої практичної апробації. Означені напрями будуть детально вивчені та представлені в подальших наукових дослідженнях на прикладі підприємств банківського сектору.

Література:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. — СПб.: Изд-во "Питер", 1999. — 476 с.
2. Балабанова Л.В., Кривенко А.В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга. — Донецк: ДонГУЭТ им. Туган-Барановского, 2004. — 147с.
3. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. — Луганск: Изд-во Восточноукраинского нац. Ун-та, 2000. — 315 с.
4. Григоренко В.О. Концепція оптимізованої системи управління фінансовим потенціалом території / В.О. Григоренко, Б.А. Карпінський // Науковий вісник НЛТУ України. — 2013. — Вип. 23.3. — С. 331—336.
5. Дзахмишева И.Ш. Методика оценки конкурентоспособности услуг в розничной торговой сети // Маркетинг в России и за рубежом. — 2004. — №3 (41). — С. 93—107.
6. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / Колл. авторов. — Харьков: Изд-во ХНЭУ, 2004. — 256 с.
7. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 496 с.
8. Карпінський Б.А. Негативна синергічність фінансової продуктивності регіонів України за впливу глобальних фінансових викликів / Б.А. Карпінський // Вісник Львівської державної фінансової академії. Економічні науки. — 2010. — №18. — С. 133—142.
9. Кампо Г.М. Методичний підхід до вимірювання розвитку малого бізнесу в містах і районах регіону // Г.М. Кампо // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 6 (84). — С. 169—180.
10. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: монография / Е.В. Лапин. — Сумы: Университетская книга, 2004. — 360 с.
11. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура // Проблемы теории и практики. — 2001. — №5. — С. 55—63.

12. Павлова В.А. Конкурентоспособность предприятия: оценка та стратегія забезпечення. — Д.: Вид-во ДУЕП, 2006. — 276 с.

13. Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. Економіка підприємства. — К.: Центр навчальної літератури, 2003. — 436 с.

14. Фурманюк О.Л., Тартачник М.О. Управління конкурентоспроможністю підприємства. — Ірпінь: Нац. Академія ДПС України, 2003. — 114 с.

15. Чепурной И.П. Конкурентоспособность продовольственных товаров. — М.: Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", 2002. — 120 с.

References:

1. Ansoff, I. (1999), New corporate strategy. Publishing house "St. Petersburg". 476 p.
 2. Balabanov, L.V. Krivenko, A.B., (2004). Management of competitiveness of the enterprises on the basis of marketing. Donetsk: DonHUET them. Tugan-Baranovsky., 147 p.
 3. Voronkova, A.E. (2000). Strategic management of the competitive capacity of the enterprise: diagnostics and organization. — Lugansk: Publishing house of East Ukrainian national. Un-ta. 315 p.
 4. Grigorenko, V. O., Karpinski, B.A., (2013), The concept of an optimized system of financial potential area. Scientific Bulletin NLTU Ukraine. — 2013. — Vol. 23.3., pp. 331—336.
 5. Dzakhmisheva, I.SH. (2004), Technique of an assessment of competitiveness of services in a retail distribution network. Marketing in Russia and abroad. Vol. 3(41), pp. 93—107.
 6. Ivanov Yu.B. (2004), Competitiveness of the enterprise: assessment, diagnostics, strategy. KHNEU publishing house. 256 p.
 7. Zavyalov, P. S. (2000), Marketing in schemes, drawings, tables. Moscow. INFRA. 496 p.
 8. Karpinski, B.A. (2010), Negative synerhichnist financial performance regions of Ukraine by the impact of global financial challenges. Bulletin LSAF . Economics. Vol. 18. pp.133—142.
 9. Campo, G.M., (2008), Methodical approach to the measurement of small businesses in the cities and districts of the region. Actual problems of economy. Vol. 6 (84). Pp.169—180.
 10. Lapin, E. V., (2004), Assessment of economic capacity of the enterprise: monograph. Sumy. University book. 360 p.
 11. Nikolaev, A. (2001), Innovative development and innovative culture. Theory and practice Problems. Vol. 5. pp.55—63.
 12. Pavlov, V.A. (2006), Competitiveness of enterprises: assessment and strategy support. Type of Economics. 276 p.
 13. Sidun, V. Ponomarev, Y. (2003), Business Economics. Kiev: Center of textbooks. 436 p.
 14. Furmanyuk, A.L., Tartachnyk, M.O., (2003), Managing enterprise's competitiveness. Irpen: Nat. DPS Academy of Ukraine, 114 p.
 15. Chepurna, I.P. (2002), Competitiveness of foodstuff. Moscow: Publishing and book-selling center "Marketing", 120 p.
- Стаття надійшла до редакції 18.11.2013 р.*