

ОЦІНКА СКЛАДОВИХ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

О.О. РУДАЧЕНКО, канд. екон. наук

Є.Г. ЩИГОРЕВА, студентка групи ХарМо БА18-3з

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Одним з найважливіших розрахункових показників є потенціал економічних суб'єктів, який визначає можливості системи, її узагальнений запас продуктивних сил. Визначення потенціалу економічних суб'єктів є важливою складовою досліджень, традиційно використовується в державному регулюванні для вирішення багатьох завдань, пов'язаних з прогнозуванням соціально-економічного розвитку, розрахунком показників економічної діяльності суб'єктів на макро- і мікрорівнях. Однак, в сучасних умовах реформування економіки України потенціал не задовольняє поточним завданням і вимагає нового наукового відкриття.

Потенціал економічних суб'єктів підприємства є складною, багатогранною, багаторівневою категорією, в зв'язку з чим закономірності його функціонування (формування, використання і розвитку) можуть бути розкриті лише на основі комплексного системного дослідження. Варто зазначити, що під потенціалом економічних суб'єктів мається на увазі потенціал підприємств, регіону та країни. Багатогранність розуміння поняття «потенціал» пояснюється різноманіттям об'єктів, до яких воно застосовується. Основною особливістю поєднання різних потенціалів є синергія спроможності, яка повинна спрямовуватись на досягнення заздалегідь визначених цілей [3, 6].

Об'єктивні складові потенціалу підприємства пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства. Вони споживаються і відтворюються у тій чи іншій формі у процесі функціонування. До них належить: інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал, економічний потенціал та потенціал відтворення [1].

Суб'єктивні складові потенціалу підприємства пов'язані із суспільною формою їх виявлення. Вони не споживаються, а становлять

передумову, загальноекономічний, загальногосподарський соціальний фактор раціонального споживання об'єктивних складових. До суб'єктивних складових відносяться: науково-технічний потенціал, управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал [1].

Економічний потенціал – це сукупність наявних та придатних до мобілізації основних джерел, засобів конкретної країни, елементів потенціалу цілісної економічної системи, що використовуються і можуть бути використані для економічного зростання й соціально-економічного прогресу [4].

Розглянемо основні методи оцінки складових потенціалу. На сьогоднішній день існує чимало методик оцінювання потенціалу підприємства, в основі яких лежать різноманітні математичні, графічно-аналітичні моделі, матричні, логічні та лінгвістичні методи тощо.

За напрямом формування інформаційної бази можна виділити [5]:

1. Критеріальні методи – за інформаційну базу беруть абсолютні (натуральні або вартісні) значення ключових показників. За належного інформаційного забезпечення ці методи є найточнішими.

2. Експертні методи – прості у використанні, не потребують збирання повної інформації про конкурентів, оскільки базуються на думці досвідчених фахівців.

Для оцінки потенціалу підприємства потрібна всеосяжна система показників, причому в основу конструювання такої системи має бути покладена структурна модель, що враховує не тільки фактичну динаміку, а й теоретичні передумови. Структурна модель системи показників щодо оцінки потенціалу підприємства повинна враховувати такі вимоги до її формування [2]:

- загальнотеоретична інтерпретація, взаємозв'язок і цілеспрямованість як окремих показників, їхніх груп, так і всієї системи в цілому;

- забезпечення порівняльності, єдиної спрямованості показників груп, усієї системи;

- наявність у системі показників, що виступають як основні регульовальні параметри, опорні категорії;

- можливість регулювання значень величин показників залежно від рівня використання ресурсів, що витрачаються, й ефективності результату;

– можливість отримання прогнозу про спрямованість динаміки показників.

Усі існуючі методи оцінки потенціалу економічних суб'єктів можуть бути об'єднані в дев'ять груп [2]:

- методи, які ґрунтуються на аналізі порівняльних переваг;
- методи, які ґрунтуються на теорії рівноваги підприємства і галузі;
- методи, побудовані на основі теорії ефективної конкуренції;
- методи, які ґрунтуються на теорії якості;
- матричні методи оцінки конкурентоспроможності;
- інтегральний метод;
- метод, який ґрунтується на теорії мультиплікатора;
- метод визначення позиції в конкуренції з точки зору стратегічного потенціалу підприємства;
- методи, що ґрунтуються на порівнянні з еталоном.

Досить результативним при оцінці потенціалу економічних суб'єктів є метод інтегральної оцінки, який передбачає використання двох критеріїв: перший показує ступінь задоволення потреб споживача, другий відображає ефективність виробництва. Перевагою даного методу є простота розрахунку і можливість однозначної інтерпретації результатів, а недоліком - те, що інтегральне оцінювання не дає можливості глибоко проаналізувати і виявити резерви підвищення рівня потенціалу економічних суб'єктів [7].

Таким чином, оцінка потенціалу є процесом, який важко формалізувати. Об'єктивність і якість роботи в цьому напрямку визначається ступенем доступу до інформації, її повнотою, достовірністю, кваліфікацією спеціалістів, що проводять вказану роботу, глибиною зацікавленості замовників в одержаних результатах. Для оцінки потенціалу економічних суб'єктів у вітчизняних і зарубіжних наукових працях використовуються різні методи. Тому однією з найважливіших проблем є обґрунтування методів розрахунку рівня конкурентоспроможності, бо в її основу повинно бути покладено визначення спектру показників, які найбільше розкривають конкурентний потенціал підприємства.

Список використаних джерел

1. Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства / О.В.Белінська //Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2014. - №4. –С.267-274.
2. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия /Колл. авторов. - Харьков: Изд-во ХНЭУ, 2004. - 256 с.
3. Ждан О.М. Економічне обґрунтування терміну «потенціал підприємства». Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.3. С. 139–142.
4. Зеленська М. О. Підходи до формування та структуризації потенціалу підприємства. Економічний вісн. : зб. наук. праць. 2011. № 8. С. 219–224.
5. Маслак О.І. Особливості оцінювання фінансового потенціалу промислового підприємства / О.І. Маслак// Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2014. – Випуск 6(77). – С. 124-129
6. Components of the economic entities potential by types of economic activities in the system of socio-economic development of regions/ Babayev V., Sukhonos M., Dymchenko O., Yesina V., Rudachenko O. / Organizational-economic mechanism of management innovative development of economic entities: collective monograph / edited by M. Bezpartochnyi, in 3 Vol. / Higher School of Social and Economyc. – Przeworsk : WSSG, 2019. – Vol. 2. – 400 p.
7. Forecasting trends for development of Ukrainian enterprises of spheres in municipal services in modern conditions / Valeriya Yesina, Olga Rudachenko / Social and legal aspects of the development of civil society institutions: collective monograph. Part I. Warsaw: BMT Erida Sp.z o.o., 2019. 536 p.