

СЕКЦІЯ II. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА СФЕРА ОБСЛУГОВУВАННЯ

МІЖДИСЦИПЛІНАРНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Ємельянов Олександр Юрійович

д-р. екон. наук, професор, професор кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет «Львівська політехніка», Україна

На теперішній час багато економічних суб'єктів України перебувають у стані фінансово-економічної кризи [1–3]. Це явище значною мірою зумовлено відсутністю на багатьох підприємствах механізмів оцінювання економічного потенціалу [4–7] та його складників, зокрема людського [8], маркетингового [9], виробничого [10, 11], збутового [12–15], інноваційного [16–18], конкурентного [19] та фінансового [20–22] потенціалу підприємств. При цьому існують різні концепції оцінювання економічного потенціалу компаній, насамперед, ресурсна (оцінювання відбувається за наявними у підприємств ресурсами), результатна (за очікуваними результатами реалізації потенціалу), цільова (за встановленими цілями діяльності) тощо.

Загалом, проблема оцінювання потенціалу тих чи інших об'єктів (процесів) є значною мірою міждисциплінарною. Об'єкти такого оцінювання можуть бути досить різноманітними, зокрема до них може відноситися держава (наприклад, при оцінюванні її військового потенціалу), регіон (наприклад, при оцінюванні його туристичного потенціалу), колектив людей або окрема людина, засоби та предмети праці тощо. Спільним в оцінюванні потенціалу різних об'єктів виступає те, що при цьому досліджуються певні їх властивості, які цікавлять суб'єкта оцінювання. Отже, предметом оцінювання потенціалу виступають ті чи інші властивості його носія.

Доцільно вказати на існування, насамперед, двох видів таких властивостей, а саме – зовнішніх та внутрішніх. Під зовнішніми властивостями об'єкта розумітиме ті, які він проявляє у взаємовідносинах із зовнішнім середовищем, тоді як внутрішні властивості об'єкта є йому іманентними, не залежатимуть від зовнішнього середовища та, відповідно, не змінюватимуться зі зміною цього середовища (наприклад, конструктивні складові об'єкта). Якщо у процесі зазначених взаємовідносин об'єкт виконує певні функції, то тоді властивості такого виконання варто назвати зовнішніми функціональними властивостями. Очевидно, що рівень зовнішніх функціональних властивостей об'єкта не є величиною сталою, а змінюватиметься із зміною умов зовнішнього середовища, у якому перебуватиме цей об'єкт.

Якщо розглядати випадок підприємства, то головними його зовнішніми функціональними властивостями є дві, а саме: властивість одержувати фінансові результати та властивість залучати ресурси. Також зовнішніми функціональними властивостями підприємств вступають фінансова стійкість [23], адаптованість [24], гнучкість [25], інноваційність [26] тощо.

Враховуючи викладене вище, потенціал будь-якого об'єкта можна трактувати як сукупність його зовнішніх функціональних властивостей, які цей об'єкт проявляє

або може проявляти за певного стану середовища, у якому він знаходиться. Відповідно, оцінювання потенціалу об'єкта повинно ґрунтуватися на виокремленні та визначенні міри його зовнішніх властивостей з урахуванням середовища, в якому знаходиться цей об'єкт.

Ці міркування можна розповсюдити і на випадок підприємств. Тоді можна вказати на головний недолік ресурсної концепції оцінювання потенціалу підприємства. Цей недолік полягає у тому, що згідно цієї концепції потенціал підприємства трактується як сукупність не функціональних, а внутрішніх (конструктивних) його властивостей. Однак, хоча функціональні властивості і є похідними від конструктивних, встановити залежність між ними на теперішньому етапі розвитку науки для більшості випадків є неможливим. Водночас, суб'єкта, який оцінює потенціал певного об'єкта, цікавлять саме функціональні його властивості. Якщо певні функції об'єкт виконувати може, то це означає, що відповідний потенціал у нього є.

При цьому, окрім існуючих зовнішніх обмежень на виконання об'єктом певних функцій, у процесі оцінювання потенціалу щодо такого виконання суб'єкт оцінки може висувати і певні додаткові умови. Для прикладу, при оцінюванні збутового потенціалу підприємства можливо дослідити здатність підприємства за певний проміжок часу за певних параметрів зовнішнього середовища продати певну кількість кожного різновиду його продукції. Однак, зазначену здатність можна деталізувати, наприклад, оцінити здатність підприємства за певний проміжок часу за певних параметрів зовнішнього середовища продати певну кількість кожного різновиду його продукції з прибутковістю не нижче 10%. Отже, в даному випадку оцінювач збутового потенціалу сам висуває додаткову умову, яка накладається на цей потенціал. З іншого боку, визначення економічного потенціалу підприємства доцільно позбавити суб'єктивних аспектів, тому включення у це визначення певної цілі функціонування фірми видається недоцільним, адже для різних оцінювачів її потенціалу такі цілі та їх кількісний рівень можуть відрізнятися. Водночас, врахування тих чи інших функціональних властивостей підприємства доцільно здійснювати у процесі класифікації видів його потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Денисюк, О. Г. & Дерев'янюк, О. Ю. (2015). Сутність, класифікація та причини виникнення криз у діяльності підприємств. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*, (1), 80–87.
2. Кривов'язюк, І. В. & Стрільчук, Р. М. (2016). Діагностика кризового стану інноваційно активних машинобудівних підприємств на базі дискримінантної моделі. *Актуальні проблеми економіки*, (7), 454–465.
3. Ганзюк, С. М. (2016). Фінансова криза на підприємствах України. *Молодий вчений*, (3(30)), 49–52.
4. Ємельянов, О. Ю. (2019). *Потенціал економічного розвитку підприємств: інструментарій та моделі оцінювання: [монографія]*. Львів: Національний університет «Львівська політехніка».
5. Коновал, В. В. (2014). Оцінювання потенціалу розвитку підприємств легкої промисловості. *Вісник Херсонського державного університету*, (6 (2)), 206–209.
6. Yemelyanov, O., Kurylo, O. & Petrushka, T. (2018). Methodological principles of evaluating economic potential of industrial enterprise sustainable development. *Науковий вісник «Полісся»*, (2 (14)), 141–149.
7. Yemelyanov, O., Symak, A. & Zarytska, O. (2016). Modelling the process of forming the potential of economic development of an industrial enterprise. *Periodyk naukowy Akademii Polonijnej, Czestochowa, Akademia Polonijna w Czestochowie*, (3), 128–137.

8. Верхоглядова, Н. І. & Русинко, М. І. (2013). Характеристика і структура трудового потенціалу підприємства. *Інноваційна економіка*, (4), 37–40.
9. Мороз, Л. А. & Лебідь, Т. В. (2009). Стратегічний аналіз маркетингового потенціалу підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Логістика»*, (649), 214–219.
10. Войцехівська, В. В., Войцехівська, Ю. В. & Висоцький, А. Л. (2012). Методи прогнозування розвитку виробничого потенціалу підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Проблеми економіки та управління»*, (725), 42–48.
11. Плешка, А. Р. (2011). Фактори, що впливають на розвиток виробничого потенціалу. *Наук. праці Нац. ун-ту харч. технологій* (37/38), 279–283.
12. Висоцький, А. Л. (2014). Сутність та особливості збутового потенціалу як складової частини сукупного економічного потенціалу підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*, (24.8), 225–233.
13. Висоцький, А. Л. (2014). Види, чинники та об'єкти управління збутовим потенціалом машинобудівного підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*, (24.7), 315–323.
14. Ємельянов, О. Ю., Лесик, Л. І. & Висоцький, А. Л. (2015). Теоретичні засади формування та оцінювання виробничо-збутового потенціалу машинобудівних підприємств. *Бізнес Інформ*, (1), 124–130.
15. Emelyanov, A., Kurylo, O. & Vysotskij, A. (2013). Structuring expenses of industrial enterprises in the evaluation process of its production and sales potential. *Ekontechmod. An international quarterly journal*, (4), 11–17.
16. Гришко, В. А. (2010). Показники та методи оцінювання інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств. *Схід*, (7(107)), 18–21.
17. Родіонова, І. В. (2013). Методи оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств. *Економіка розвитку*, (4 (68)), 96–99.
18. Тищенко, Т. І. (2015). Оцінювання інноваційного потенціалу промислового підприємства. *Вісник ДВНЗ УДХТУ*, (2 (2)), 65–71.
19. Ємельянов, О. Ю., Лесик, Л. І. & Петрушка Т. О. (2016). Моделювання показників оцінювання конкурентного потенціалу промислового підприємства. *Актуальні проблеми економіки*, (4), 340–348.
20. Кунцевич, В. О. (2005). Підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки*, (1(43)), 68–75.
21. Левченко, Н. М. (2012). Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. *Інвестиції: практика та довід*, (2), 114–117.
22. Маринич, І. А. (2010). Сучасні підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*, (20.1), 105–108.
23. Ємельянов, О. Ю. (2020). Діагностування рівня фінансової стійкості підприємств агропромислового комплексу. *Агросвіт*, (21), 3–9.
24. Yemelyanov, O., Symak, A., Petrushka, T., Lesyk, R. & Lesyk, L. (2018). Evaluation of adaptability of Ukrainian economy to changes in prices for energy carriers and to energy market risks. *Energies*, (11 (12)), 3529.
25. Распопов, Р. С. (2006). Економічні аспекти гнучкості виробничої потужності підприємства. *Вісник ДонДУЕТ*, (4 (32)), 117–123.
26. Ортіна, Г. В. (2016). Модернізація та інноваційність як напрями антикризового розвитку підприємств реального сектора економіки. *Економіка та держава*, (2), 29–32.