

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА»

**Шкромида В. В.
Шкромида Н. Я.**

**ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ
В РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

Монографія

**м. Івано-Франківськ
2013**

УДК 65.015.3:330.133.2

ББК 65.29

Ш 67

Рекомендовано до друку Вченою радою ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» Міністерства освіти і науки України (протокол № 11 від 27 листопада 2013 р.).

Рецензенти:

Данилюк М. О. – доктор економічних наук, професор Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу;

Лук'янова В. В. – доктор економічних наук, професор Хмельницького національного університету;

Савіна Г. Г. – доктор економічних наук, професор Херсонського національного технічного університету

Шкроміда В. В., Шкроміда Н. Я.

Оцінювання економічного потенціалу господарюючих суб'єктів в
Ш 67 ринковому середовищі : Монографія. – Івано-Франківськ : Видавець
Кушнір Г.М., 2013. – 196 с.

УДК 65.015.3:330.133.2

ББК 65.29

ISBN 978-966-2343-08-3

Розглянуто теоретичні основи економічного потенціалу підприємства, досліджено особливості його формування в ринковому середовищі, визначено структурні компоненти та їх класифікаційні ознаки, а також систематизовано існуючі підходи до оцінювання величини економічного потенціалу відповідно до потреб менеджменту. Розроблено методичні підходи та практичні рекомендації щодо оцінювання економічного потенціалу господарюючих суб'єктів з метою встановлення особливостей розвитку наявного їм економічного потенціалу та пошуку шляхів його нарощення. Висвітлено практичне застосування отриманих результатів проведеного оцінювання економічного потенціалу підприємства у напрямку моделювання причинно-наслідкових зв'язків між його структурними компонентами, проведено прогнозування майбутніх станів та побудовано сценарії розвитку з метою прийняття рішень.

Для науковців, практикуючих економістів, фахівців-управлінців, викладачів, аспірантів та студентів.

ISBN 978-966-2343-08-3

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЙОГО ОЦІНЮВАННЯ	
1.1. Сутність та ознаки економічного потенціалу підприємства	7
1.2. Структура економічного потенціалу підприємства та його класифікаційні ознаки	21
1.3. Теоретико-аналітичний інструментарій оцінки економічного потенціалу господарюючого суб'єкта	37
РОЗДІЛ 2. ОЦІНЮВАННЯ КОМПОНЕНТІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	
2.1. Особливості розвитку машинобудування в Івано-Франківській області та аналіз ринкового потенціалу окремого суб'єкта господарювання	55
2.2. Оцінка внутрішніх компонентів економічного потенціалу підприємства	71
2.3. Інтегральна оцінка економічного потенціалу суб'єкта господарювання та аналіз динамічності його структурних компонентів	87
РОЗДІЛ 3. ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У НАПРЯМКУ ЙОГО НАРОЩЕННЯ	
3.1. Моделювання параметрів формування економічного потенціалу підприємства	108
3.2. Прогнозування сценаріїв функціонування економічного потенціалу підприємства з метою забезпечення його сталого розвитку	123
3.3. Застосування маркетингового аудиту у контексті інформаційного забезпечення процесу оцінювання економічного потенціалу підприємства	136
ВИСНОВКИ	149
ЛІТЕРАТУРА	154
ДОДАТКИ	172

ВСТУП

Сучасні умови ведення бізнесу, які характеризуються динамічністю змін і наявністю кризових явищ, вимагають нових підходів до управління та планування діяльністю підприємства. Відомо, що перспектива функціонування останніх та темпи їх розвитку залежить від ряду чинників. Наявність матеріально-технічної бази, ресурсів і конкурентні переваги на ринку визначають величину результатів діяльності підприємств, рівень їх ділової активності та фінансову стійкість на перспективу. З огляду на це, можна стверджувати про тісний взаємозв'язок між наявним економічним потенціалом суб'єктів господарювання та здатністю і ефективністю їх функціонування у довгостроковому періоді.

Таким чином, прийняття ефективних рішень у напрямку оптимізації діяльності підприємств в умовах кризових явищ і процесів потребує постійного моніторингу параметрів наявного економічного потенціалу та рівня його використання. На основі проведеного оцінювання можна встановити величину наявного економічного потенціалу, виявити динаміку поведінки та спрогнозувати тенденції на майбутнє з метою формування ефективної стратегії розвитку підприємства.

Питання сутності та оцінки економічного потенціалу підприємства досліджували в своїх роботах провідні вітчизняні та зарубіжні вчені. Проте постійна мінливість ринкового середовища та посилення економічної кризи сьогодні потребують поглиблення отриманих результатів вченими-економістами та подальшого дослідження методів і прийомів оцінювання економічного потенціалу суб'єктів господарювання з метою їх адаптації до сучасних вимог ведення бізнесу.

З огляду на це, у монографії авторами запропоновано власний підхід до вирішення кола окреслених питань. Для цього акцент був поставлений на розробку інструментарію оцінювання економічного потенціалу саме виробничого підприємства, оскільки виробнича сфера у вітчизняній економіці формує значну частину валового

національного продукту, є основною складовою державного бюджетотворення, забезпечує зайнятість населення та визначає розвиток суміжних галузей економіки держави. Проведений огляд ретроспективи приватизаційних і постприватизаційних процесів свідчить, що вітчизняні виробничі підприємства внаслідок відсутності вміння і досвіду функціонування в ринкових умовах втратили потенційного споживача, не зберегли налагоджені виробничо-комерційні зв'язки і комунікації, а також не сформували дієвого механізму забезпечення конкурентоспроможності власної продукції (робіт, послуг). Таким чином, застаріла матеріально-технічна база, частково збережений кадровий ресурс та існуюча інфраструктура промислових підприємств потребують впровадження і застосування нової та ефективної системи прийняття рішень як на мікро-, так і на макроекономічному рівнях. Зрозуміло, передумовою ефективного управління є об'єктивна оцінка наявного потенціалу і можливостей виробничих підприємств та комплексний аналіз його структури і динамічних зрушень.

У першому розділі монографії представлено теоретичні основи економічного потенціалу підприємства та методичні підходи до його оцінювання, а саме розглянуто еволюцію поглядів вчених-економістів щодо об'єкта дослідження, описано їх бачення стосовно складу і структури економічного потенціалу підприємства, визначено класифікаційні ознаки, а також детально проаналізовано особливості існуючих методик оцінювання економічного потенціалу відповідно до потреб менеджменту. У другому розділі розроблено методичні підходи оцінювання економічного потенціалу промислового підприємства з метою прийняття рішень у напрямку його зміцнення і нарощення. Особливістю вказаних підходів є вивчення динамічних змін у структурі економічного потенціалу суб'єкта господарювання, встановлення існуючих причинно-наслідкових зв'язків та тенденцій їх поведінки. На основі інтегральних оцінок розроблено та розраховано коефіцієнти динамічності структурних компонентів економічного потенціалу підприємства, розрахунок яких ілюструє їх узгоджену волатильність, рівень інтенсивності формування та

спрямованість (векторність) змін. Третій розділ монографії присвячено прогнозуванню економічного потенціалу підприємства на основі отриманих результатів його оцінювання. Для цього авторами розроблено алгоритм аналітичних процедур, який передбачає формування економіко-математичних моделей, прогнозування майбутніх станів економічного потенціалу та побудову ймовірних сценаріїв розвитку з метою пошуку шляхів нарощення. Проведена імітація сценаріїв ймовірного розвитку подій дозволила згенерувати корисну інформація для прийняття рішень у напрямку зміцнення і нарощення економічного потенціалу промислового підприємства.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЙОГО ОЦІНЮВАННЯ

1.1 Сутність та ознаки економічного потенціалу підприємства

Перспектива діяльності суб'єкта господарювання і темпи його розвитку залежать від ряду факторів. Наявність ресурсів, інтенсивність їх використання, ефективний менеджмент та конкурентні умови функціонування в сукупності визначають кінцеві результати роботи підприємства, рівень відтворення засобів виробництва та обсяги нарощення діяльності у майбутньому. Зв'язок та залежність економічного розвитку суб'єктів господарювання з наявним потенціалом і рівнем його використання цілком зрозумілі, завжди підкреслювались основоположниками економічної теорії та підтверджувались на практиці. Розвиток будь-якого бізнесу супроводжується нарощенням потенціалу підприємства та зростанням інтенсивності його використання.

Виходячи з існуючих залежностей між одержаним прибутком, економічним розвитком підприємства та його наявним потенціалом, необхідно оцінити величину останнього, визначити рівень використання, виявити вплив факторів, що зумовлюють, та оптимізувати його параметри відповідно до поставлених стратегічних цілей. Для здійснення детальної оцінки потенціалу підприємства важливим є правильний вибір методів вивчення, прийомів і способів аналізу, передумовою застосування яких є визначення сутності об'єкта дослідження, його змісту та структури.

Термін „потенціал” походить від слова „потенція” (лат. *potentia* – сила), тобто це здатність, можливість, сила, які здатні проявитись за певних обставин [144, с. 485].

Радянський енциклопедичний словник трактує поняття потенціалу як „... джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для виконання будь-якого завдання, досягнення

поставленої мети; можливості окремої особи, колективу, держави у конкретній галузі” [143, с. 1046].

Вітчизняний „Великий тлумачний словник сучасної української мови” визначає, що під поняттям потенціалу слід розуміти „... сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил і т. ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов” [20, с. 1087].

Український словник іншомовних слів висвітлює під цим поняттям „сукупність наявних засобів, можливостей у певній галузі” [141, с. 764].

У редакції „Російського тлумачного словника” потенціал розглядається як „... сукупність засобів, можливостей в будь-якій сфері” [134, с. 518].

У тлумачному словнику Ожегова С. І. та Шведової Н. Ю. пропонується наступного роду визначення потенціалу: „...ступінь потужності в будь-якому відношенні; сукупність яких-небудь засобів, можливостей...” [108, с. 571].

Укладачі Кусайкіна Н. Д. і Цибульник Ю. С. „Нового українського тлумачного словника” вказують, що потенціал – це „...можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані” [105, с. 426].

Вищевказані трактування поняття „потенціал” можна охарактеризувати з двох позицій: багатогранності та єдності. Багатогранність поняття „потенціал” пояснюється різноманітністю об’єктів, до яких він застосовується. Наприклад, у фізиці, хімії, біології, економіці та ін. У другому випадку, трактування характеризуються єдиним змістом формулювання терміну, тобто в цілому сутність потенціалу виражається здатністю та можливостями до певних дій у відповідній сфері чи галузі для досягнення поставленої мети.

Напрямок наших досліджень є вивчення діяльності підприємства і, відповідно, його потенціалу. Для з’ясування сутності потенціалу підприємства (регіону, галузі, держави) як окремої

економічної категорії необхідно детально дослідити теоретичні підходи та наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів із вказаної проблематики.

Проведений огляд літературних джерел свідчить про різноманітність думок вчених-економістів щодо формулювання сутності терміну „потенціал” в економічній науці. Це пояснюється багатьма спробами розв’язання проблеми узагальнення трактування потенціалу на рівні країни, галузі та підприємства.

Перші спроби окреслити сутність потенціалу в економіці здійснив Воблій К. Г., а саме поняття потенціалу виробничих сил він розглядає як „... потенційні можливості країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення” [22, с. 128].

Згодом поняття „потенціал” почали досліджувати і на рівні підприємства та визначати його як важливу економічну категорію, яка одночасно характеризує здатність підприємства ефективно використовувати наявні можливості, резерви та ресурси, як у внутрішньому так і зовнішньому середовищі.

Так, в свій час (1954 р.), Струмилін С. Г. визначає економічний потенціал, як сукупну виробничу силу праці всіх працездатних членів суспільства [150, с. 12]. А відповідно Немчинов В. С. (1967 р.) стверджує, що потенціал виробництва – це ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання [104].

У 1973 році Анчишкін О. І. виробничий потенціал розглядає як сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набирають форми факторів виробництва [5]. Поряд з цим, заслуговують уваги думки Абалкіна Л. І. (1981 р.), який розуміє під потенціалом узагальнену збірну характеристику ресурсів, прив’язану до місця і часу [1].

На думку Архангельського В. М. (1983 р.) „потенціал – це засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв’язання певної задачі” [7].

Важливою рисою запропонованих трактувань є те, що вчені економісти, досліджуючи закони функціонування адміністративно-планової економіки, у поняттях потенціалу акцентували увагу

виключно на засоби, ресурси та можливості держави, виходячи із умов господарювання в той момент часу.

Вважаємо, що в сучасних умовах успішний розвиток підприємства та нарощення його потенціалу у великій мірі залежить від обставин зовнішнього середовища (умов постачальників, покупців, податкового законодавства) та здатності керівництва до адаптації. В цьому напрямку дослідження потенціалу проведено такими сучасними вченими як Рєпіна І. М., Олексюк О. І., Федонін О. С., Ігнатовський І. А. та інші [131, 109, 153, 54].

Так, Рєпіна І. М. підприємницький потенціал розглядає як сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і ін.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства [131].

З своїх міркувань, Олексюк О. І. потенціал підприємства визначає як максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень [109].

Також історичний аспект формування сутності вказаного терміну на сьогоднішній день добре вивчено та описано колективом вчених під головуванням Федоніна О. С., які узагальнили еволюційний процес розвитку терміну „потенціал” в економіці з посиланням на авторів та часу дослідження [153, с. 7].

Вважаємо, вищенаведені трактування сутності „потенціалу” вченими-економістами у хронологічній послідовності мають розбіжності, адже порівняння „потенціалу виробничих сил”, „економічного потенціалу” та „підприємницького потенціалу” є несумісними, виходячи з змісту кожного, їх ознак та масштабної значимості.

Досліджуючи потенціал підприємства як окремої економічної системи, необхідно брати до уваги формулювання термінів, які відображають та враховують мікрорівень суспільного виробництва. Звичайно невід'ємним, вважаємо, є врахування сучасних умов функціонування вітчизняних підприємств таких як закони ринку, конкурентна боротьба, періодичні прояви кризових явищ, мінливість середовища та невизначеність у майбутньому.

У цьому напрямку формулювання сутності потенціалу пропонують теперішні українські науковці. Так, Краснокутська Н. С. дає визначення потенціалу як можливості системи ресурсів і компетенції підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів [70, с. 352]. Беззаперечно визначення є змістовним, проте воно не відображає рівні потенціалу та його структуру.

Мец В. О. вважає, що економічний потенціал є узагальнюючою характеристикою роботи підприємства і проявом сукупного впливу наступних взаємозалежних його сторін: виробничого, майнового, фінансового і ділового потенціалів [96, с. 175]. Простежуються елементи економічного потенціалу, однак ускладнює процес розмежування границь кожної складової з названих потенціалів.

У вітчизняній літературі є думки про те, що потенціал ототожнюється з масштабами діяльності виробничого підприємства та обсягами випуску продукції, а для його характеристики найчастіше використовувалися такі показники як виробнича потужність, кількість продукції на одиницю виробничої площі та ін. Таку думку підтримує Лапін Є. В. [78, с. 360].

Також в цьому напрямку Бойченко М. В. визначає економічний потенціал підприємства як категорію, що характеризує можливий обсяг виробництва матеріальних благ і послуг в умовах, що забезпечують найбільш ефективно використання за часом і продуктивністю наявних економічних ресурсів [13].

Балацкий О. Ф. визначає потенціал, як сукупну здатність наявних економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого об'єму корисностей, відповідних потребам суспільства [9].

На думку Чумаченко М. Г. економічний потенціал визначається як „відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови:

- наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості;
- можливості залучення капіталу, в обсязі необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів;
- рентабельності вкладеного капіталу;
- наявності ефективної системи керування фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану” [160, с. 204].

Важливим аспектом дослідження сутності потенціалу підприємства є огляд трактувань російських вчених, оскільки базою наукових напрацювань яких являються приблизно однаковий рівень стану економіки двох держав, порівнюючи з нашою, процесів ринкових перетворень та умов функціонування суб'єктів господарювання.

Російським вченим Спіріним В. С. потенціал розглядається як „сукупність природних умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, що можуть бути використані для досягнення певних цілей” [146]. Однак, з огляду повноти охоплення складових, що висвітлюються в трактуванні, залишається незрозумілим рівень та сфера їх застосування.

На думку Люкшинова А. Н. потенціал підприємства виражається сукупністю його можливостей виробництва продукції (надання послуг) [83]. Такий загальний підхід формулювання настановує на включення всіх елементів, які можуть бути притаманні будь-якому підприємству, та посилює невизначеність яких саме.

З цього приводу професор Ковальов В. В. потенціал підприємства розглядає наступним чином:

„Потенціал підприємства майновий – сукупність засобів підприємства, що знаходяться у його розпорядженні.

Потенціал підприємства фінансовий – характерні властивості фінансового стану і фінансових можливостей підприємства.

Потенціал підприємства економічний – сукупність майнового та фінансового потенціалів” [63].

У розумінні Рябової Т. Ф.: „потенціал – сукупність наявних факторів виробництва, інтелекту, виробничих резервів та можливостей, які здатні забезпечити випуск високоякісних товарів, необхідних для задоволення всебічних потреб різних верств населення країни” [14]. Подібним чином вважає Воронкова А. Е. і визначає потенціал як сукупність вартісних та натурально-речовинних характеристик виробничої бази, яка виражається в потенційних можливостях виробляти продукцію певного складу, технічного рівня та якості в необхідному обсязі [23]. Вказані трактування мають глобальний характер та виражають кількісне значення запропонованої сукупності без врахування ознак інтенсивності використання.

Ігнатовський І. А. під економічним потенціалом розуміє „... сучасні системи машин та інших засобів праці, увесь науковий і виробничий арсенал, розвідані запаси сировини і енергії, трудові ресурси, величезний виробничий досвід” [54].

Заслуговує уваги думка Храмцової Т. Г. щодо трактування „потенціалу”. Вважає: „потенціал – це не тільки і не просто кількість ресурсів, але й включена в них можливість до розвитку системи у заданому напрямку” [157]. Вважається існуючі можливості повинні бути реалізовані за принципом механіки: потенційна енергія перетворюється в кінетичну і призводить до руху. Так і в економіці, наявність і використання потенціалу повинні виражатися у величині результатів роботи підприємства та темпах його нарощення.

Марушков Р. В. висвітлює економічний потенціал як здатність підприємства забезпечити своє ефективне функціонування і досягнення стратегічних цілей на основі використання всіх наявних ресурсів [87]. Однак, недоліком таких думок, вважаємо, є те, що вони не враховують обставини та чинники зовнішнього середовища підприємства.

Спільним знаменником різноманітних трактувань, запропонованих українськими і російськими вченими, є вагомий

акцент у формулюваннях сутності „потенціалу” на складові, такі як „ресурси” та „можливість”. Новий український тлумачний словник за редакцією Дубічинського В. В. [105] наводить, що під останнім слід розуміти „... наявність умов, сприятливих для чогось”. Звісно, що існуючі умови та обставини, які склалися навколо підприємства, визначають величину потенціалу та рівень його використання. Виходячи з таких позицій, вважаємо, наведена вагомість „можливостей” у трактуваннях є доречною.

З економічної точки зору до ресурсів відносять елементи і складові, які беруть участь у процесі виробництва благ або надання послуг. Таким чином, між ресурсами та процесом виробництва існує тісний зв’язок, тобто ресурси виступають важливим його фактором. До них відносять землю, природні надра, засоби і предмети праці, робочу силу та інше.

Досліджуючи природу використання ресурсів у виробництві, можна виділити такі притаманні їм ознаки:

- мають обмежений характер, тобто існує суперечність між безмежними потребами людства та виробничими можливостями конкретних ресурсів;

- існує можливість одночасного використання в різних сферах діяльності;

- у процесі використання переносять свою вартість на новостворений продукт повністю або частково у вигляді періодичних амортизаційних відрахувань;

- мають джерела формування та певне галузеве призначення.

У процесі дослідження встановлено наявність різних підходів щодо класифікації видів ресурсів підприємства. Серед них загальноприйнятими можна виділити:

- а) за належністю ресурсів підприємству:

- внутрішні, тобто власні;

- зовнішні;

- б) за ступенем відновлення:

- вичерпні;

– невичерпні (н-д, земля внаслідок правильної експлуатації покращує свою родючість);

в) за ступенем використання:

– фактичні – ті, що використовуються для виконання виробничої програми;

– потенційні – ресурси, які можуть бути задіяні та використані за певних обставин;

– спеціальні – ті, використання яких можливе виключно за цільовим призначенням;

г) за формою існування:

– матеріальні;

– нематеріальні та ін.

Велику увагу у сфері наукових досліджень сучасні вчені приділяють останнім ресурсам, тобто нематеріальним, які виражені у винаходах, інноваціях, патентах, ліценціях, інформації. За прогнозами Пітера Ф. Друкера у ХХІ столітті відбудеться поступовий перехід від підприємств, які „побудовані на раціональній організації виробничих процесів”, до компаній, що „базуються на знаннях та інформації” [45].

Зв'язок ресурсів і процесу виробництва з діяльністю суб'єкта господарювання очевидний, що внаслідок призвело до появи та застосування в економічній науці понять „ресурсний потенціал”, „виробничий потенціал”, „загальний потенціал” підприємства.

Логічно зрозумілим є те, що ресурсний потенціал підприємства є складовою виробничого, адже наявність ресурсів і їх структура впливають на організаційну форму та рівень ефективності виробництва як значимого фактора останнього. З цього приводу вчені Іванов М. А. та Андрєєв К. Л. стверджують, що „виробничий потенціал – це система матеріальних та трудових факторів, які забезпечують досягнення мети виробництва” [153].

Наше бачення полягає також в тому, що поняття „загальний потенціал” не слід ототожнювати з вищенаведеними, оскільки слово „загальний” є ширшою категорією, ніж попередні. Під „загальним потенціалом” підприємства, вважаємо, слід розуміти наявні у

суб'єкта господарювання джерела, засоби і можливості, які можуть бути залучені для здійснення фінансово-господарської та іншої діяльності, відповідно до затверджених установчих документів (статуту) або досягнення поставленої мети (завдання).

Проте, використання підприємством наявного потенціалу для здійснення фінансово-господарської діяльності з точки зору корисності та отримання економічних вигод у майбутньому зумовлює ототожнювати поняття з терміном „економічний потенціал” підприємства, оскільки залучення сукупності ресурсів на підприємстві розглядається крізь призму рівня ефективності або величини дохідності їх використання [171, с. 162].

Проведений огляд визначень і трактувань „економічного потенціалу підприємства” також свідчать про різноманітність підходів до їх формулювання. Спільним знаменником запропонованих підходів у заданому напрямку є виділення двох напрямків дослідження економічного потенціалу підприємства. З однієї сторони, економічний потенціал розглядають як сукупність засобів та ресурсів суб'єкта господарювання і, таким чином, формують ресурсний напрям формулювання. З іншої сторони, економічним потенціалом вчені вважають здатність підприємства переробляти наявні у нього ресурси для задоволення споживчих потреб, тобто виділяють результативний напрям трактування. Рівень здатності підприємства визначається наявністю трудових, матеріальних, фінансових та інших видів ресурсів. Відповідно до цього, величина економічного потенціалу залежить від максимальної кількості матеріальних і духовних благ, які підприємство може виготовити за умов наявних ресурсів, їх кількості та якості.

Логічно правильною буде позиція поєднання цих двох підходів трактування сутності потенціалу підприємства. Узагальнивши, економічний потенціал підприємства виражає його здатність до подальшого функціонування на основі наявних ресурсів. Присутність ознак, що характеризують вказану здатність, у довгостроковому аспекті свідчать про більший розмір потенціалу.

Встановлено, що у визначеннях сутності економічного потенціалу підприємства простежується важливість такої складової як можливості. Вплив останніх на величину економічного потенціалу акумулюється на основі рівня ефективності використання:

- наявних ресурсів;
- обставин та ситуацій, що склалися у внутрішньому та зовнішньому середовищах суб'єкта господарювання.

Існує думка, що можливості, у першому випадку, виражаються рівнем використання резервів. Їх пошук здійснюється внаслідок проведення економічного аналізу та, відповідно, класифікуються на виявлені і невиявлені.

Резерви на підприємстві розглядаються з різних позицій. Так, з однієї сторони, резервами виступають товарно-матеріальні цінності, використання яких є можливим за певних обставин (форс-мажорних ситуацій). Сюди відносять наперед визначені обсяги (норми) страхових резервів сировини, матеріалів, палива та інше. Вони є необхідними складовими для забезпечення безперебійного процесу виробництва та стабільного функціонування підприємства. З іншої сторони, резервами є невикористані можливості підвищення ефективності виробництва та фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання в цілому. Протягом тривалого періоду часу на практиці до резервів покращення діяльності відносили тільки усунення причин простоїв та втрат. В сучасних умовах господарювання сюди також входять фактичні перевитрати матеріалів та часу на одиницю продукції, робіт, послуг.

У другому випадку, можливості використання обставин та ситуацій, що склалися у внутрішньому та зовнішньому середовищах підприємства визначаються рівнем застосування вигідних позицій останнього на ринку та сприятливих умов для досягнення поставленої мети (завдання). У цьому напрямку маркетинг, як окрема галузь дослідження набув широкого застосування на практиці незалежно від видів економічної діяльності.

Наявність різних думок вчених щодо сутності економічного потенціалу підприємства нашою є на його актуальність та значимість в управлінні бізнесом в сучасних умовах. Проте, одночасно, така ситуація потребує логічної узгодженості та взаємозв'язку.

З огляду на це, узагальнивши вищенаведені думки вчених-економістів, можна виділити наступні підходи до визначення сутності економічного потенціалу підприємства, а саме:

- ресурсний;
- виробничий;
- функціональний;
- управлінський;
- результативний.

Відповідно до ресурсного підходу економічний потенціал підприємства розглядається як система або сукупність ресурсів, якими володіють та розпоряджаються суб'єкти господарювання з метою досягнення певних результатів діяльності на основі їх використання та взаємодії. Такої думки у своїх трактуваннях дотримувалися такі вчені, як Абалкін Л. І., Анчишкін О. І., Архангельський В. М., Немчинов В. С., Олексюк О. І., Рєпіна І. М. [1, 5, 7, 104, 109, 131] та інші. Вважаємо, такий підхід значно звужує межі економічного потенціалу підприємства і, цим самим, не розкриває всі його характеристики та ознаки.

На основі виробничого підходу економічний потенціал виражається спроможністю виробничого підприємства забезпечити виготовлення продукції (робіт, послуг) для задоволення потреб населення. Такого підходу дотримувалися Воблій К. Г., Бойченко М. В., Лапін Є. В., Люкшинова А. Н. [22, 13, 78, 83] та інші. Однак, вважаємо, такого роду ототожнювання економічного потенціалу підприємства виключно з масштабами його діяльності є неправильним, оскільки в умовах ринкових відносин обсяг виробництва визначається обсягами реалізації. Тобто максимальний обсяг виготовлення продукції, що передбачений наявними

виробничими потужностями, не завжди досягається внаслідок впливу ринкових чинників.

Згідно з функціональним підходом економічний потенціал розглядається як можливість підприємства забезпечувати його діяльність у довгостроковому періоді шляхом досягнення комерційних цілей та утримання власних позицій на ринку. Зрозуміло, що такі можливості повинні бути підкріплені наявними у підприємства ресурсами, засобами, робочою силою та іншими складовими. В цілому функціональний підхід засвідчує той факт, що складові компоненти економічного потенціалу суб'єкта господарювання можуть видозмінювати свої функції відповідно до комерційних цілей, що ставляться перед керівництвом підприємства, виходячи з ринкової кон'юнктури. Вважаємо, такий підхід розуміння сутності об'єкта дослідження є досить виправданим в сучасних умовах господарювання, де присутні постійні зміни та мінливість ринкового середовища. Визначено, такі погляди розділяють Балацкий О. Ф., Краснокутська Н. С., Марушков Р. В. [9, 70, 87].

Управлінського підходу дотримується Струмилін С. Г. [150]. Він вважає, що потенціал підприємства виражається організаційним рівнем та швидкістю проходження управлінських рішень. Недоліком таких поглядів, вважаємо, є те, що основним чинником, від якого залежить результати господарської діяльності та перспективи розвитку підприємства, є людські (трудові) ресурси. При цьому не розглядаються всі інші ресурси, що є наявні на підприємстві.

Прихильниками результативного підходу трактування сутності економічного потенціалу підприємства є такі вчені як Мец В. О., Чумаченко М. Г., Храмцова Т. Г. [96, 160, 157]. Вони вважають, що економічний потенціал є узагальнюючою характеристикою роботи підприємства та, одночасно, фактичним рівнем досягнення узгодженості наявних засобів, ресурсів, величини їх використання та можливостей, що існували в ретроспективі. Також спостерігається наголос думок на обмеженість ресурсів, наявних у підприємства, що вимагає від керівництва діючого підприємства постійного пошуку невикористаних резервів підвищення ефективності господарювання.

Також цікавим є факт, який свідчить про багатогранність розуміння сутності і бачення змісту „потенціалу” підприємства з позицій різних суб’єктів, з якими пов’язують виробничі відносини. Так, державні органи влади, кредитні установи, власники, акціонери і споживачі по-різному вбачають сутність та ієрархічність структури „потенціалу” підприємства, самостійно ідентифікують його складові та їх пріоритети, виходячи з своїх власних інтересів та потреб.

Всі думки, розуміння і трактування сутності „потенціалу” та „економічного потенціалу підприємства” різними вченими-економістами, незважаючи на певні недоліки та суперечності обґрунтування, мають право на існування, оскільки в сукупності доповнюють один одного та утворюють багатогранність відображення сутності. Враховуючи досягнення, та не претендуючи на місце флагмана в галузі економічної теорії понять і категорій, вважаємо, за доцільне узагальнити результати проведеного теоретичного дослідження.

На основі комплексного підходу під економічним потенціалом підприємства слід розуміти міру спроможності суб’єкта господарювання щодо реалізації розробленої ним стратегії або досягнення конкретних комерційних цілей, яка формується внаслідок ефективної взаємодії наявних ресурсів, засобів, способів, можливостей і ефективності їх використання як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі. Адже, на основі діалектичного поєднання можливостей і потреб зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства можна сформулювати оптимальну траєкторію його розвитку в умовах постійної мінливості і невизначеності.

В цілому економічний потенціал підприємства залежить від чисельності трудових ресурсів, рівня їхньої фахової підготовки, компетенції менеджерів всіх ланок, величини виробничих потужностей, запровадження інноваційних проектів, ринкових переваг, а також рівня розвитку виробничої галузі, науки та техніки. Окрім того, економічний потенціал підприємства є категорією більш ширшою і об’ємною, ніж просто засоби, ресурси і переваги, оскільки виражає міру узгодженості складових внутрішнього механізму

суб'єкта господарювання та адаптації останнього до потреб і вимог зовнішнього середовища.

Враховуючи наведене, вважаємо, для досягнення успіху в бізнесі необхідно детально вивчити наявний економічний потенціал підприємства, дослідити структуру складових і їх причинно-наслідковий зв'язок, провести оцінку в просторі і часі, а також виявити невикористані резерви з метою підвищення ефективності господарювання.

1.2 Структура економічного потенціалу підприємства та його класифікаційні ознаки

Ефективне управління потенціалом підприємства в сучасних ринкових умовах передбачає проведення детального аналізу його складових, вивчення внутрішніх взаємозв'язків між ними, здійснення моніторингу кількісних і якісних параметрів поведінки та коригування їх у разі потреби до заданих напрямків стратегічних цілей. У зв'язку з цим потрібно на теоретичному рівні дослідити структуру економічного потенціалу, ідентифікувати його елементи та властивості їх функціонування.

Внаслідок вивчення результатів наукових досліджень вказаного напрямку встановлено, що вчені в межах свого розуміння сутності економічного потенціалу підприємства неоднозначно підходять до висвітлення його структури.

Так, колектив авторів під головуванням Федоніна О. С. у своїй праці [153] зазначають, що економічний потенціал підприємства складається з складових, які поділяються на об'єктивні та суб'єктивні. До перших, на їх думку, відноситься інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал та потенціал відтворення. Тобто ті складові, які мають матеріально-речову форму, а також здатні споживатися та підлягають відтворенню. В свою чергу, суб'єктивними складовими економічного потенціалу підприємства вчені виділяють компоненти, що здійснюють вплив на об'єктивні складові шляхом управління та їх використання відповідно до потреб

підприємства. Сюди відносять науково-технічний потенціал, управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління та маркетинговий потенціал. Поряд з цим, колектив авторів, одночасно, зазначають, що на сучасному підприємстві є складові економічного потенціалу, які неможливо однозначно віднести до об'єктивних чи суб'єктивних. Це такі як трудовий, інфраструктурний та інформаційний потенціали.

В свою чергу, Литюга Ю. В. зазначає, що економічний потенціал підприємства включає такі складові як виробничий (до речі, виділяється як основний серед інших), інвестиційний, інноваційний та ринковий потенціали. Слід зазначити, що на її думку ефективне використання і розширення виробничого потенціалу як основного компонента можливе лише під впливом взаємодії інвестиційного та інноваційного потенціали [81].

У своїх дослідженнях Рябикіна Н. І. акцентує та виділяє дев'ять структурних елементів економічного потенціалу підприємства, а саме: природний, технічний, технологічний, інформаційний, інфраструктурний, кадровий, матеріальний, фінансовий та інноваційний потенціали. Проте, наведену структуру автор прив'язує виключно до діяльності, яка характерна для гірничо-збагачувальних підприємств [135].

Виходячи з міркувань Максимової О. С. виходить, що у структурі потенціалу підприємства існує виробничий, фінансовий, ресурсний та інші потенціали [84]. Однак, залишається відкритим, що мається на увазі „інші потенціали”. Також, вважаємо, не правильно враховувати тільки внутрішні компоненти об'єкта дослідження.

У своїх дослідженнях Лапін Є. В. зазначає, що економічний потенціал підприємства складається з підсистем і елементів, які залежать від оптимального поєднання ними окремих видів економічних ресурсів, що залучаються для здійснення фінансово-господарської діяльності. Таким чином, вчений виділяє кадровий, виробничий, інноваційний та організаційно-управлінський потенціали [78].

Підсумовуючи, вважаємо, що залежно від галузевої приналежності, виду діяльності підприємства та специфіки його роботи складові економічного потенціалу різних суб'єктів господарювання можуть видозмінюватись. Проте, базову структуру економічного потенціалу підприємства можна зобразити у вигляді рис. 1.

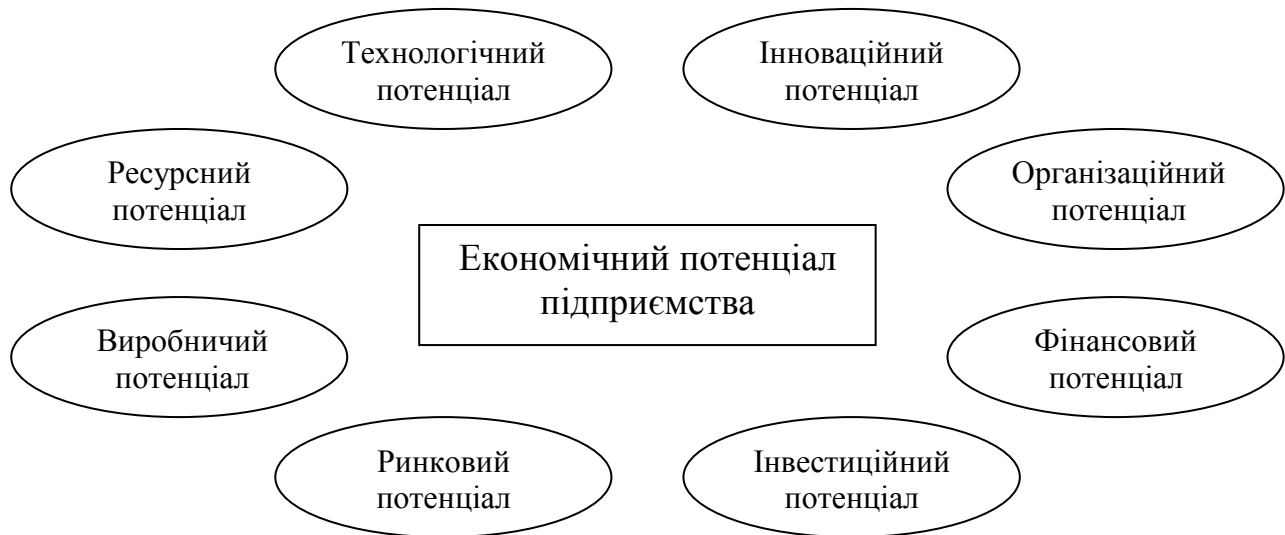


Рис. 1. Базова структура економічного потенціалу підприємства
(узагальнено авторами на основі [153, 81, 135, 84, 78])

Вказаний рисунок носить описовий характер структури економічного потенціалу підприємства, оскільки виходячи зі змісту кожного виникають дискусійні питання. Так, наприклад, існує думка, що у склад виробничого потенціалу входить технологічний і ресурсний потенціал, або у склад фінансового відноситься інвестиційний потенціал, тобто вони є складовими нижчого порядку у зв'язку з тим, що мають спільні характерні ознаки та відображають спільний напрям діяльності підприємства. Звичайно логічний зв'язок між виробничим і ресурсним або технологічним потенціалами існує та, вважаємо, побудова ієрархічної моделі структури економічного потенціалу суб'єкта господарювання є можлива за умов наявності визначених функціональних взаємозв'язків між складовими. Виробничо-функціональні зв'язки між складовими економічного потенціалу формуються на кожному підприємстві індивідуально

залежно від особливостей діяльності та галузевої приналежності [171].

Для побудови адекватної моделі економічного потенціалу підприємства необхідно вивчити особливості його діяльності та дослідити сутність кожної складової зокрема.

Виробничим потенціалом підприємства є наявні його можливості щодо використання засобів праці та інших ресурсів з метою одержання максимального випуску продукції (робіт, послуг). Іншими словами, він вимірюється обсягом виробленої продукції, який може бути одержаний за умов максимального використання факторів виробництва.

До основних факторів, без яких неможливий процес виготовлення продукції (робіт, послуг) відносяться:

- засоби праці – обладнання, устаткування та виробничі просторові площі, які використовуються протягом тривалого періоду часу (виробничих циклів), зношуються та поступово переносять свою вартість на новостворений продукт;

- предмети праці – частина активів підприємства, яка зосереджена у вигляді природних ресурсів (надр), виробничих запасів, сировини і матеріалів та інших цінностей;

- трудові ресурси – чисельність виробничо-технічних робітників з відповідним рівнем фахової підготовки, досвідом роботи та навичок, а також адмінперсонал, що на основі компетентності та творчих здібностей формують організаційну інфраструктуру виробничого процесу.

Виходячи з цього, виробничий потенціал залежить від відносин, які виникають між працівниками підприємства щодо одержання максимально можливого економічного результату процесу виробництва, який може бути отриманий за умови максимального використання наявних вищевказаних факторів. Зрозумілим є те, що прояви впливу зовнішнього середовища є відсутні. Таким чином, виробничий потенціал підприємства базується на виявленні та використанні внутрішніх джерел саморозвитку.

Використання виробничого потенціалу в певній мірі залежить від наявного ресурсного або, іншими словами, природно-ресурсного потенціалу, що визначається величиною природних ресурсів, якими володіє і розпоряджається підприємство для здійснення затвердженої виробничої програми.

Природно-ресурсний потенціал є багатокomпонентним. Однак, компоненти природи стають природними ресурсами тоді, коли суспільство залучає їх у процес виробництва як предмет або засіб праці. Іншими словами, наявність природних ресурсів і їх застосування у процесі виробництва формують природно-ресурсний потенціал підприємства, який впливає на результати його роботи та перспективи розвитку.

Існують труднощі визначення обсягу та величини вказаного виду потенціалу. Природні ресурси оцінюються за ознаками вичерпності, за якими вони поділяються на дві групи: вичерпні та невичерпні. Якщо ресурси можуть бути штучно або через природні механізми відновлені (лісові насадження, водні ресурси), то вони вважаються відновлюваними. Усі інші ресурси вважаються невідновлюваними.

В цілому ресурсний потенціал підприємства виражається сукупністю всіх ресурсів, що є в його власності або розпорядженні з метою досягнення бажаних максимальних економічних результатів.

Ресурсний потенціал є важливою і необхідною умовою функціонування підприємства та, одночасно, обмежує в інших випадках перспективи його розвитку. Сучасний стан діяльності вітчизняних підприємств та їх фінансове становище не відповідає наявному потужному природно-ресурсному потенціалу, що свідчить про неефективне його управління та використання.

Важливою рисою ресурсного потенціалу є його обмеженість та вичерпність. Особливо вона є актуальною в умовах конкуренції та інтенсивного їх використання, що в результаті вимагають пошуку нових альтернативних джерел ресурсозабезпечення. У зв'язку з цим сучасне виробництво приділяє велику увагу вторинній сировині як один із факторів економії первинних ресурсів. Таким чином, в

сучасних умовах господарювання часто практикується кругообіг типу „сировина – виробництво – продукція – сировина”.

Виходячи з наявних ресурсів і затвердженої виробничої програми, підприємство застосовує ту чи іншу технологію, яка базується на сукупності способів, прийомів та методів обробки вхідної сировини, ресурсів природи на вихідні прибуткові види продукції, робіт, послуг. Формування технологічного потенціалу підприємства залежить від виду продукції, що виготовляється або планується, заданої її якості та комплектації, а також виходячи з наявних сировини, матеріалів, обладнання та ін.

Вказаний вид потенціалу тісно пов'язаний з технічним та науково-технічним потенціалами. Залежно від виду діяльності підприємства вони можуть бути рівнозначні з технологічним потенціалом, а в іншому випадку перебувати на рівні нижчого порядку, тобто бути у структурі технологічного.

Рівень виконання виробничої програми, використання наявних ресурсів і технологій значною мірою залежать від організаційної структури підприємства. Формування організаційного потенціалу здійснюється виходячи з поставлених стратегічних цілей, завдань, наявних способів і засобів їх досягнення, системи менеджменту, компетентності і досвіду апарату управління.

Ефективний організаційний потенціал підприємства виражається здатністю реагувати на динамічні зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищах та адекватно пристосовуватись для подальшого вирішення стратегічних завдань. Таким чином, внутрішня інфраструктура фірми повинна відповідати критеріям гнучкості та мобільності, що забезпечить належну швидкість проходження управлінських рішень. Все це залежить від правильної побудови організаційної структури підприємства, фахового рівня менеджменту та їх компетентності.

В економічній літературі поряд з організаційним потенціалом часто згадується поняття „стратегічний потенціал”. Під стратегічним потенціалом підприємства слід розуміти сукупність наявних ресурсів і можливостей для розробки та досягнення стратегічних цілей. Таким

чином, стратегічний потенціал тісно пов'язаний з організаційним, оскільки залежно від поставленої стратегічної мети формується організаційна структура підприємства, створюються функціональні взаємозв'язки між складовими одиницями та організовується управлінська система. Також взаємозв'язок стратегічного потенціалу з ресурсним виражається у випадках, коли наявні на підприємстві ресурси залучаються для досягнення затверджених стратегій.

Причиною зниження ділової активності вітчизняних підприємств та появи ризику їх банкрутства є відсутність проведення ефективного моніторингу результатів роботи, виявлення втрат, простоїв і впливу зовнішніх чинників, а також потреби адаптації діяльності суб'єкта господарювання до умов, що складаються.

Наука і передова практика доказує та підтверджує, що запорукою розвитку підприємницької діяльності в сучасних умовах є впровадження інноваційних систем та технологій. Інноваційний підхід дозволяє перезавантажити господарську діяльність, оновити виробничі відносини і мотиваційні пріоритети працівників підприємства, забезпечити раціональність здійснення технологічних процесів і використання наявних ресурсів, а також підвищити ефективність господарювання в цілому.

Жорстка конкуренція та динамічність зовнішнього і внутрішнього середовищ вимагають постійного вдосконалення, пристосування і створення чогось нового, що в сукупності призводять до нового рівня ведення бізнесу, який базується на прийнятті і використанні інноваційних рішень.

Під інноваційним потенціалом слід розуміти сукупність інформаційних і науково-технічних ресурсів, заходів та можливостей підприємства для реалізації нововведень з метою економічного зростання. Результатом реалізації інноваційних проєктів є:

- освоєння нових видів продукції;
- розробка та застосування у виробництво нових технологій, способів виготовлення продукції;
- розробка нового і вдосконалення наявного виробничого обладнання, устаткування та господарського інвентарю;

– розробка, вдосконалення і застосування нових методів, засобів і прийомів організації та управління господарською діяльністю.

В цілому на практиці розрізняють два види інноваційних стратегій:

– адаптивну – проявляється у випадках, коли підприємство реалізовує інноваційні нововведення для пристосування до динамічних ринкових змін з метою збереження власних позицій на ринку;

– конкурентну – застосування інноваційних нововведень з метою отримання конкурентних переваг на ринку.

Розвиток інноваційного потенціалу підприємства можливий виключно на основі розвитку всіх його структурних підрозділів та видів діяльності, що здійснюються. Так, реалізація інноваційних проектів на практиці тісно пов'язана з іншими видами потенціалів підприємства, таких як інвестиційний, що характеризується привабливістю залучення коштів та можливістю їх покриття. В свою чергу, останній залежить від фінансового і т.д.

Важним чинником рівня використання інноваційного потенціалу є інформаційне забезпечення, яке проявляється в оптимальності застосування та швидкості проходження інформаційних потоків на підприємстві. В сучасних умовах, вважаємо, швидкість реакції на зовнішню інформацію і здатність своєчасно її використати дозволяють не тільки вижити в складних умовах невизначеності, але й зміцнити власні конкурентні позиції на ринку.

Таким чином, інноваційний розвиток дозволяє підприємству нарощувати свій економічний потенціал і досягати поставленої стратегічної мети шляхом коригування та вдосконалення поточних завдань. Отже, здатність підприємства здійснювати інноваційну діяльність прямо впливає на величину та рівень ефективності використання його економічного потенціалу.

Реальне виконання інноваційних проектів повинно бути підкріплене наявним фінансовим потенціалом підприємства. Окрім того, фінансовий потенціал забезпечує можливість трансформації

ресурсного, виробничого і ринкового потенціалів в результаті діяльності підприємства.

Більшість авторів сучасних публікацій ототожнюють фінансовий потенціал з фінансовими ресурсами. Проте, вважаємо, вказані поняття не є ідентичні, хоча близькі за суттю. Фінансові ресурси слід розглядати як частину фінансового потенціалу, тобто це власні і залучені кошти та нагромадження, що беруть участь і формуються в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності. А фінансовий потенціал слід розглядати, як здатність наявних фінансових ресурсів погашати боргові зобов'язання, що виникають, та приносити доходи або інші економічні вигоди.

До складу фінансового потенціалу включаються різні фінансові ресурси, що складаються, в свою чергу, зі статутного, додаткового, пайового і резервного капіталів, цільового фінансування та інших фондів накопичення. В сукупності вони формують матеріально-виробничу базу та комерційну основу для здійснення підприємницької діяльності. Співвідношення власних і залучених фінансових ресурсів на підприємстві визначають платоспроможність, фінансову стійкість та економічну стабільність його функціонування.

Виходячи з таких міркувань, наявний фінансовий потенціал підприємства підкреслює можливість і готовність реалізовувати бізнес-проекти та досягати стратегічних цілей, тобто виконувати функції простого і розширеного відтворення з метою забезпечення динамічного та збалансованого розвитку суб'єкта господарювання.

Поряд з цим важливим є інвестиційний потенціал, який характеризує економічну привабливість підприємства та можливість залучення ресурсів з метою розширеного відтворення його економічного потенціалу в цілому. Інвестиційну привабливість підприємства чітко формує його фінансово-майновий стан, структура і склад фінансових потоків, а також рівень рентабельності діяльності, що в сукупності визначають термін окупності вкладень та їх прибутковість. У зв'язку з цим інвестиційний потенціал у наукових публікаціях часто розглядають у складі фінансового.

На практиці використання інвестиційного потенціалу тісно пов'язане з інноваційним, оскільки залучення інвестицій в сучасних умовах вимагає запровадження інноваційних підходів ведення господарської діяльності. Тільки вдосконалення процесів та реалізація нововведень є головною підставою для оптимізації ведення бізнесу в умовах кризових явищ. Тому залучення інвестора дозволить вийти на новий рівень господарювання, що забезпечить якісно краще використання всіх видів наявних потенціалів підприємства та підвищить можливості його нарощення.

Завершальною стадією операційного циклу є реалізація готової продукції, виконання робіт, надання послуг. Обсяги та рівень ефективності їх здійснення визначаються ринковим потенціалом підприємства, тобто здатністю долати конкуренцію з метою задоволення потреб споживачів та використання потенційних ринків збуту для отримання запланованих результатів діяльності. Ринковий потенціал підприємства у наукових публікаціях та періодичних виданнях часто згадується як комерційний, маркетинговий, збутовий. Однак, вважаємо, реалізація розробленої стратегії підприємства незалежно від виду економічної діяльності передбачає вивчення тенденцій попиту і пропозиції на відповідному ринку, сегментації його за певними ознаками, визначення кола потенційних споживачів і їх споживчих потреб, переваг конкурентів та формування ефективної маркетингової політики. В сукупності вони визначають засоби і ресурси, здатність і можливості здійснення конкурентоздатної поведінки на ринку для досягнення стратегічної мети підприємства і, цим самим, формують його ринковий потенціал.

В сучасних умовах ринковий потенціал вважається найбільш важливою і динамічною складовою економічного потенціалу підприємства в цілому. Він відображає стан підприємства відносно вимог зовнішнього та можливостей внутрішнього середовища і на основі щільності вказаного зв'язку визначається величина ринкового потенціалу суб'єкта господарювання. Ефективне використання і нарощення ринкового потенціалу вирішує питання задоволення споживчих потреб, утримання стійких позицій на ринку та одержання

стабільних економічних вигод. Тобто ринковий потенціал компанії базується на максимальній можливості використання підприємством набутого досвіду та всіх передових досягнень в галузі маркетингу.

Враховуючи особливості ринкової економіки, яка характеризується невизначеністю поведінки, формування і використання ринкового потенціалу на вітчизняних підприємствах є першочерговим завданням і обов'язковою умовою менеджменту вищого рівня у вирішенні стратегічних цілей та завдань.

Запропонований рис. 1. (див. с. 23) є теоретично узагальнюючим, оскільки зображує структуру економічного потенціалу підприємства в одній площині з метою усесторонньої оглядності. Проте наявність виробничо-господарських зв'язків на конкретному підприємстві зумовлюють побудову складнішої моделі, тобто формування ієрархічної структури економічного потенціалу суб'єкта господарювання, яка дозволяє оцінити фактичний стан справ на підприємстві, визначити основні пріоритети діяльності та оптимізувати поточний процес реалізації стратегії його розвитку на перспективу.

Враховуючи зміст і особливості побудови наведених видів потенціалів підприємства, встановлено, що між ними існують тісні взаємозв'язки та взаємозалежності, оскільки формування, використання і нагромадження кожного тісно пов'язане з процесами інших видів потенціалів. Так, використання виробничого потенціалу на підприємстві залежить від рівня використання мережі збуту, тобто від ринкового потенціалу і навпаки. Також виробничий безпосередньо виражається рівнем формування і використання технологічного, ресурсного та організаційного потенціалів підприємства і т.д. Беззаперечний вплив на рівень використання всієї сукупності має фінансовий потенціал, оскільки забезпеченість фінансовими ресурсами відіграє важливу роль щодо повноти фінансування і реалізації виробничих завдань.

Економічний потенціал є основою функціонування підприємства, засобом для досягнення поставлених цілей та

джерелом його розвитку. З таких передумов економічному потенціалу підприємства властиві наступні ознаки:

- економічний потенціал є динамічною багатокомпонентною системою і виражається тільки внаслідок його використання;

- використання економічного потенціалу повинне супроводжуватись його нагромадженням;

- процес використання економічного потенціалу повинен бути ефективним і безперервним.

Таким чином, важливість кожного виду потенціалу є цілком зрозуміла. Тому, вважаємо, для керівництва підприємства необхідно витримувати пропорційність формування та нарощення кожного виду потенціалу, оскільки низький рівень розвитку і використання одного або неоднаковий приріст одних негативно впливає на функціонування інших. Це призводить до дисбалансу структури економічного потенціалу підприємства та зниження ефективності його використання для досягнення стратегічних цілей та завдань.

Встановлено, що процес формування економічного потенціалу підприємства є одним з напрямків реалізації стратегії, що передбачає створення та організацію сукупності ресурсів і можливостей таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху у здійсненні господарської діяльності підприємства. Для досягнення цієї мети необхідно дотримуватись таких підходів:

- маркетингового підходу, який ґрунтується на формуванні і використанні економічного потенціалу суб'єкта господарювання з метою задоволення потреб споживачів, подолання жорсткої конкуренції та освоєння певного сегменту ринку;

- системного підходу, який передбачає формування економічного потенціалу підприємства та його структурних складових, враховуючи при цьому всі сфери його діяльності: постачальницької, виробничої, збутової, фінансової, інвестиційної;

- відтворювального підходу, який забезпечить постійне оновлення елементів виробництва та безперебійне виготовлення конкурентоздатної продукції (робіт, послуг) заданої якості та комплектації;

- інноваційного підходу, що орієнтується на активізацію інноваційної діяльності, нововведень і вдосконалень з метою підвищення дієвості наявного економічного потенціалу підприємства;
- динамічного підходу, який розглядається і закладається з метою розвитку та нагромадження наявних ресурсів і можливостей підприємства в результаті ефективного їх використання;
- інтеграційного підходу, що спрямований на формування такого економічного потенціалу підприємства, який в процесі використання посилюється взаємозв'язками та системою взаємодій між окремими його структурними складовими;
- підходу паралельності, який передбачає одночасне поєднання і використання всіх складових економічного потенціалу для реалізації тактичних і стратегічних завдань підприємства;
- підходу гомеостатичності, що передбачає створення механізмів саморегулювання, які здатні самотійно виявляти негативні тенденції, усувати та запобігати їх появі на перспективу у процесі формування і використання економічного потенціалу підприємства.

На основі проведених теоретичних досліджень виявлено, що економічний потенціал підприємства як складна і багатогранна субстанція видозмінюється протягом терміну з моменту створення до моменту ліквідації підприємства, змінює свою величину, об'єм, структуру складових та взаємозв'язки між ними. На зразок цього встановлено певну залежність величини економічного потенціалу підприємства від життєвих стадій бізнесу, що провадиться (рис. 2).

Як бачимо, величина наявного економічного потенціалу підприємства перебуває в прямій залежності з розвитком бізнесу. У життєвих стадіях „зародження” і „зростання” бізнесу величина економічного потенціалу характеризується нарощенням кількості наявних ресурсів і можливостей підприємства, підвищується здатність виконувати складні виробничі функції, долати вхідні ринкові бар'єри та витримувати тиск існуючої конкуренції. В цьому випадку посилюється взаємозв'язок між складовими економічного потенціалу, підвищується продуктивність їх взаємодії та на основі

синергізму досягається кращий сумарний економічний результат. На життєвих стадіях „спаду” і „реcesії” бізнесу відбувається зворотна ситуація, яка характеризується низьким рівнем використання наявного потенціалу, зниження існуючих можливостей здійснення господарської діяльності та супроводжується іншими негативними тенденціями.

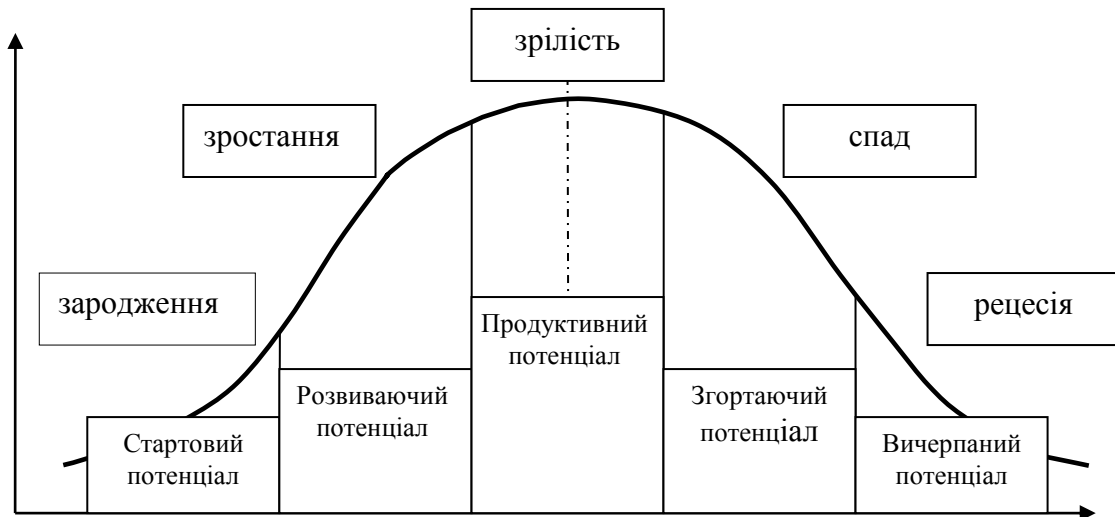


Рис. 2. Залежність величини економічного потенціалу підприємства від життєвих стадій бізнесу (власна розробка авторів)

З метою ефективного управління економічним потенціалом підприємства важливим є об’єктивна та в повному обсязі його оцінка. Здійснення комплексного аналізу економічного потенціалу передбачає його деталізацію, виокремлення спільних рис і відмінностей між складовими та формування узагальнених характеристик.

В наукових працях виявлено ряд класифікацій видів економічного потенціалу підприємства. Так, в цьому напрямку заслуговують уваги наукові доробки Краснокутської Н. С., Лапіна Є. В., Федоніна О. С. та інших [70, 77, 153]. Однак, запропоновані класифікації не мають чіткого характеру поділу, оскільки поєднують мікро- та макрорівень одночасно. У зв’язку з цим, систематизовано і сформовано класифікацію видів економічного потенціалу підприємства, тобто на мікрорівні його функціонування (рис. 3).

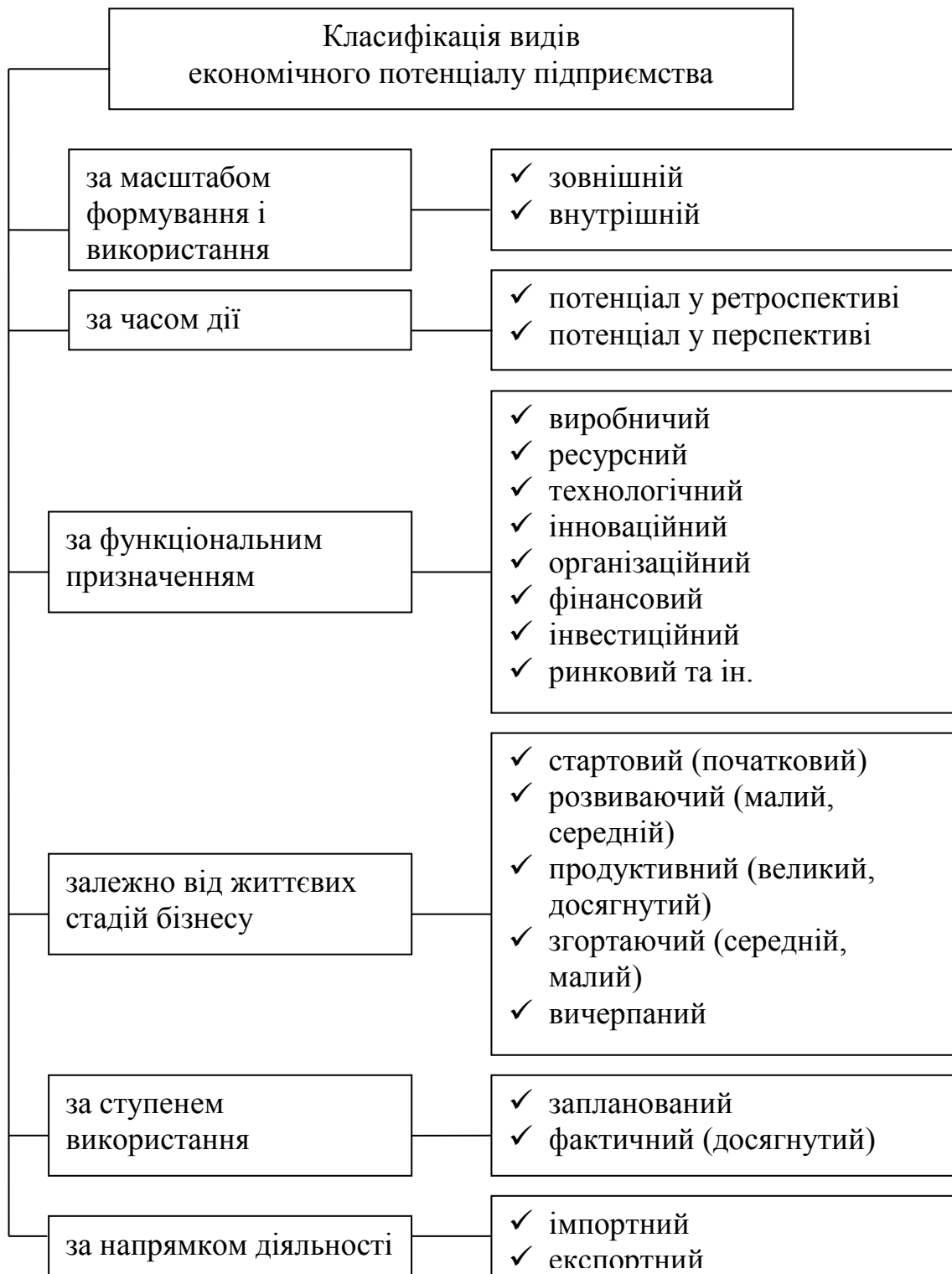


Рис. 3. Класифікація видів економічного потенціалу підприємства
(систематизовано авторами на основі [70, 77, 153])

Чітко сформована класифікація видів економічного потенціалу підприємства дозволяє в більш повному обсязі зрозуміти його сутність та ідентифікувати характерні риси. Це є важливою передумовою формування достовірної вхідної інформації, проведення

оцінки економічного потенціалу підприємства та виявлення шляхів підвищення ефективності його використання.

В цілому економічний потенціал підприємства необхідно досліджувати, формувати і використовувати з позицій системності, яка передбачає врахування наступних властивостей:

- цілісності;
- подільності (на складові нижчого порядку, що мають певні характеристики);
- ієрархічності – виходячи з галузевої приналежності підприємства та специфіки його роботи;
- гнучкості – здатності адаптуватися до нових умов;
- нестабільності параметрів функціонування і стохастичності поведінки;
- обмеженості наявними ресурсами та можливостями;
- прагнення до доцільності і внутрішньої узгодженості;
- синергізму – характеризується прагненням до такого поєднання (цілісності) складових економічного потенціалу, яке забезпечує отримання результату, більшого за сумарний результат від відокремленого функціонування цих складових, оскільки, в іншому випадку, відсутність прояву одного виду потенціалу перешкоджає та сповільнює розвиток іншого.

Вважаємо, в процесі здійснення комплексної і всебічної оцінки економічного потенціалу підприємства необхідно враховувати його вищезгадані властивості, що в сукупності дозволить детальніше вивчити причинно-наслідкові зв'язки між складовими, виявити закономірності їх функціонування та, відповідно до потреб стратегічних цілей, скоригувати у заданому напрямку.

Таким чином, ефективне управління діяльністю підприємства в сучасних умовах вимагає достовірної та всебічної інформації про наявний економічний потенціал, рівень його використання та існуючі можливості його зміцнення відповідно до вимог ринку. Для забезпечення таких потреб необхідна належна організація облікових робіт, правильний вибір оціночних методів та аналітичних інструментів, а також застосування адекватних прийомів

прогнозування майбутніх станів економічного потенціалу підприємства.

1.3 Теоретико-аналітичний інструментарій оцінки економічного потенціалу господарюючого суб'єкта

Оцінка економічного потенціалу підприємства повинна проводитись комплексно, оскільки потенціал формується на основі складових, які беруть безпосередню участь в процесі ведення бізнесу і, таким чином, виступають об'єктами аналізу економічного потенціалу компанії. На основі комплексного підходу можна визначити величину наявного потенціалу, дослідити структуру і щільність причинно-наслідкових зв'язків між його складовими, оцінити рівень ефективності використання і виявити невикористані резерви у напрямку оптимізації фінансово-господарської діяльності підприємства, зміцнення його конкурентних позицій на ринку та досягнення поставлених стратегічних цілей.

Встановлено, що оцінювання економічного потенціалу підприємства характеризується різноманітністю підходів до його проведення. Це пояснюється тим, що вітчизняні і зарубіжні вчені по-різному висвітлюють сутнісно-понятійний апарат „економічного потенціалу” та його структуру, що є основою формування змісту та методики проведення аналітичних процедур.

Так, Отенко І. П. [111, с. 45] визначає, що оцінка потенціалу підприємства формується на діалектичній єдності статичного та динамічного підходів. Статичний підхід передбачає визначення системоутворюючих елементів та зв'язків, що становлять потенціал, виявлення зовнішніх і внутрішніх їх факторів. Динамічний підхід розглядає зміни, що відбуваються в потенціалі, пов'язані з процесами функціонування й розвитку підприємства і його зовнішнього середовища. На її думку, оцінка – це, з одного боку, процес кількісного визначення рівня потенціалу щодо цілей розвитку підприємства, а з іншого – система виміру рівня розвитку підприємства, що забезпечує прийняття обґрунтованих рішень і

заходів на основі збору, зіставлення, сортування, аналізу й інтерпретації відповідних показників.

Федонін О. С. в своїй праці [153, с. 83] зазначає, що потенціал підприємства доцільно характеризувати не одним, а сукупністю показників, причому залежно від природи самого показника, застосовувати чи то вартісну оцінку, чи то натуральну, чи то зовсім іншу – евристичну. Методологічною основою їх визначення є співвідношення результату з масою ресурсу, використаного для його досягнення. При цьому показники рівня використання елементів потенціалу мають уможливлувати порівняльну оцінку як ефективності використання різноманітних елементів потенціалу одного підприємства, так і різних виробничих систем.

На думку Краснокутської Н. С., оцінка потенціалу підприємства – це визначення рівня реалізації поточних і потенційних можливостей, що безпосередньо впливає на досягнення оперативних, тактичних і стратегічних цілей діяльності підприємства. Основною характеристикою потенціалу, вона вважає, що в процесі такої оцінки повинна бути його цінність для досягнення зазначених цілей, що може бути визначена за допомогою відносних або вартісних показників [70, с. 76].

Також встановлено, що ряд вчених-економістів [26, 51, 67] оцінку економічного потенціалу підприємства ототожнюють з визначенням його вартості. Для розрахунку вартості бізнесу на практиці аналітиками застосовуються різні методи оцінки, які ґрунтуються на таких підходах:

- дохідний підхід;
- порівняльний підхід;
- витратний підхід.

В процесі оцінки бізнесу з позицій дохідного підходу підприємство розглядається не як матеріально-виробнича база, а досліджується як бізнес або діяльність, які здатні приносити дохід (прибуток). Тобто основою даного підходу є визначення теперішньої вартості майбутніх доходів, що будуть надходити від діяльності вказаного суб'єкта господарювання. Виходячи з цього, оцінка

вартості підприємства, що ґрунтується на дохідному підході, в більшості випадків залежить від перспективи розвитку вказаного бізнесу, фактичної ситуації на ринку та його тенденцій в ретроспективному періоді.

Найбільшою проблемою оцінки бізнесу на основі дохідного підходу є процес прогнозування величини доходів та визначення рівня їх капіталізації. Важливим є те, що для розрахунку вартості враховується тільки та частина капіталу, яка здатна приносити економічні вигоди у майбутньому. Також одночасно визначається період часу, протягом якого майбутній власник зможе отримувати доходи, та обґрунтовується величина можливих ризиків.

Оцінка бізнесу на основі порівняльного підходу ґрунтується на використанні ринкової інформації, тобто визначення вартості підприємства здійснюється, виходячи з реальної ціни купівлі-продажу аналогічної фірми, що зареєстрована на місцевому фондовому ринку.

Перевагою порівняльного підходу є те, що вартість бізнесу фактично визначається ринком і для оцінки лише коригується реальна його ціна, виходячи з ринкової вартості акцій підприємства, існуючого попиту на них та ін. Недоліком є те, що у розрахунках не включаються перспективи розвитку підприємства в майбутньому.

Оцінка бізнесу на основі витратного підходу передбачає визначення вартості активів (матеріальних і нематеріальних) підприємства за даними фінансової звітності за вирахуванням зобов'язань і, в результаті, одержання вартості власного капіталу на певну дату.

Основною перевагою витратного підходу є достовірність інформації про підприємство та, одночасно, вагомим недоліком є відсутність потенційних можливостей розвитку бізнесу чи інших тенденцій на перспективу. Проте, незважаючи на недоліки, вказаний підхід до оцінки бізнесу є найбільш адекватний в умовах ринкової економіки порівняно з дохідним та порівняльним підходами.

Незважаючи на різноманітність методів оцінки бізнесу, жоден з них не є універсальний. Тобто кожний має свої переваги та

обмеження у застосуванні, що у підсумку висвітлюють різні вартості підприємств, що аналізуються. Отже, основним критерієм вибору підходу і методу оцінки бізнесу є поставлені мета і завдання визначення вартості господарюючого суб'єкта, а також наявність достовірної інформації його зовнішнього і внутрішнього середовища [158, с. 188-192].

Таким чином, розгляд вищенаведених підходів свідчить, що в науковій літературі досить детально викладені питання оцінки потенціалу підприємства та, одночасно, існує ряд думок та підходів до її проведення. У напрямку систематизації і узагальнення існуючих підходів оцінки економічного потенціалу підприємства Мамонов К. А. у своїй праці [85, с. 42-51] виділяє наступні: балансовий, вартісно-орієнтований, індикативний, ресурсний, комплексний. Проаналізуємо кожний із них.

Суть балансового підходу полягає в тому, що для оцінювання економічного потенціалу підприємства застосовується виключно бухгалтерська звітність, а саме перша форма – бухгалтерський баланс. При цьому актив балансу відображає наявний економічний потенціал, тобто засоби, ресурси та інші активи підприємства, а пасив балансу – джерела його формування та використання. Відповідно фінансовий результат діяльності – є результатом використання наявного економічного потенціалу підприємства. Даний підхід до оцінювання економічного потенціалу підприємства є досить вузьким, оскільки не враховує оцінку всіх структурних компонентів економічного потенціалу, наприклад ринкового, який оцінити на основі бухгалтерської звітності неможливо. Крім того, даний підхід є статичним, оскільки фінансова звітність складається на певну дату та не враховує зміни у динаміці.

Вартісно-орієнтований підхід оцінювання економічного потенціалу передбачає визначення вартісної характеристики його структурних компонентів, таких як природно-ресурсний, виробничий, кадровий, фінансовий, підприємницький потенціали та інші. Однак, є ряд суперечностей щодо встановлення вартості окремих видів потенціалу, таких як кадровий чи підприємницький.

Індикативний підхід, в свою чергу, зорієнтований на вибір показників-індикаторів, на основі яких можна визначити величину економічного потенціалу підприємства та його зміни у динаміці. Індикаторами можуть бути як кількісні, так і якісні ознаки, що в сукупності характеризують обсяги діяльності, масштаби розширеного відтворення, дохідність видів продукції, що виготовляється досліджуванним підприємством та інше. Важливою умовою вказаного підходу оцінювання економічного потенціалу підприємства є правильний вибір системи аналітичних показників та методів узагальнення отриманої аналітичної інформації.

Оцінювання на основі ресурсного підходу передбачає визначення величини економічного потенціалу підприємства через наявні його ресурсні складові, а саме матеріальні, трудові, фінансові тощо. Тобто враховуються структурні компоненти виключно матеріально-речової форми, що, на нашу думку, є недостатнім, виходячи з принципу повноти охоплення аналітичних досліджень.

Така обмеженість не враховується або/та нівелюється комплексним підходом до оцінювання економічного потенціалу підприємства, де величина останнього визначається через його структуру. Враховуючи багатогранність об'єкта дослідження, вказаний підхід є найбільш прийнятним. Хоча в процесі його застосування виникають труднощі щодо ідентифікації структурних компонентів економічного потенціалу підприємства. Вважаємо, за своїм змістом комплексний підхід ототожнюється з структурним підходом оцінювання, який окремо у своїх працях виділяють деякі вчені-економісти.

Окрім вищенаведених, варто виокремити експертно-аналітичний підхід для оцінювання економічного потенціалу підприємства, який є особливо важливим за умов відсутності точної та достовірної інформації. Він передбачає залучення думок експертів, на основі яких всебічно описуються наявні структурні складові, визначаються їх функціональні взаємозв'язки і, таким чином, формується величина економічного потенціалу досліджуваного підприємства в цілому. Серед науковців експертно-аналітичний підхід має своїх

прихильників та критиків, виходячи з притаманних йому недоліків та переваг. Однак, вважаємо, він є виправданим щодо оцінювання зовнішніх сторін економічного потенціалу підприємства, а саме ринкового.

Зміст аналітичних процедур та послідовність їх проведення залежать від мети і завдань, які переслідують аналітики, а також рівня інформаційного забезпечення. Вважаємо, головним інтересом аналітиків і користувачів сформованої інформації (власників, менеджерів, інвесторів) є зміцнення і нарощення економічного потенціалу підприємства для посилення конкурентних переваг на ринку. Виходячи з таких міркувань, основною метою оцінювання економічного потенціалу підприємства є визначення тенденцій змін його величини, моделювання основних його параметрів, розрахунок впливу факторів, що їх зумовили у динаміці, та пошук шляхів підвищення ефективності використання наявного потенціалу відповідно до існуючих перспектив розвитку підприємства у певній галузі, регіоні або ринку.

Для досягнення вказаної мети необхідно здійснити наступні дії:

- проаналізувати перспективи розвитку досліджуваного підприємства відповідно до тенденцій змін середовища на ринку в галузевому та регіональних аспектах;

- провести оцінку зовнішніх і внутрішніх сторін наявного економічного потенціалу підприємства та порівняти їх в межах відповідності і пропорційності використання;

- сформулювати орієнтири і напрями вдосконалення структури економічного потенціалу підприємства та ефективності використання внаслідок прогнозування основних параметрів його функціонування;

- розробити заходи покращення і зміцнення зовнішніх та внутрішніх сторін економічного потенціалу діючого підприємства з метою підвищення синергетичного ефекту їх взаємодії;

- реалізувати сукупність необхідних заходів нарощення економічного потенціалу підприємства згідно принципу „затрати – ефективність”;

– оцінити отримані результати проведених заходів і порівняти їх з сформованими орієнтирами покращення структури економічного потенціалу підприємства та ефективності його використання;

– проведення наступних процесів моніторингу відповідності темпів нарощення економічного потенціалу підприємства до існуючих змін ситуації на ринку.

Вказаний алгоритм зміцнення і нарощення економічного потенціалу підприємства можна подати в наглядному вигляді на рис. 4.

Вважаємо, процес зміцнення і нарощення економічного потенціалу підприємства необхідно розпочинати з існуючих перспектив розвитку галузі і регіону, де функціонує об'єкт дослідження. Кожна галузь або, іншими словами, ринок має свої фази розвитку та історичні етапи становлення. Тому використання наявного економічного потенціалу в умовах зародження або спаду ринку суттєво відрізняється. Не викликає сумнівів той факт, коли в умовах спаду ринку та зниження його активності нарощення потенціалу буде недоречним і економічно невиправданим. В той же час заходи щодо зміцнення економічного потенціалу з метою подолання кризових явищ і посилення конкурентних переваг підприємства, вважаємо, доцільним і необхідним. За масштабом формування і використання економічний потенціал поділяється на зовнішній і внутрішній. Вважаємо, аналогічного розмежування необхідно дотримуватись в процесі здійснення аналітичних процедур.

Оцінка внутрішнього потенціалу підприємства передбачає визначення і пошук шляхів підвищення ефективності використання всіх наявних ресурсів і, таким чином, виявляється внутрішній резерв саморозвитку бізнесу у відповідній галузі. Проведення аналізу зовнішнього потенціалу спрямовано на дослідження ринкових переваг підприємства, вивчення властивостей поведінки попиту і пропозиції, відповідності якісних ознак готової продукції побажанням споживачів, оцінку і освоєння передових досягнень маркетингу з метою подолання конкурентного тиску та ін.

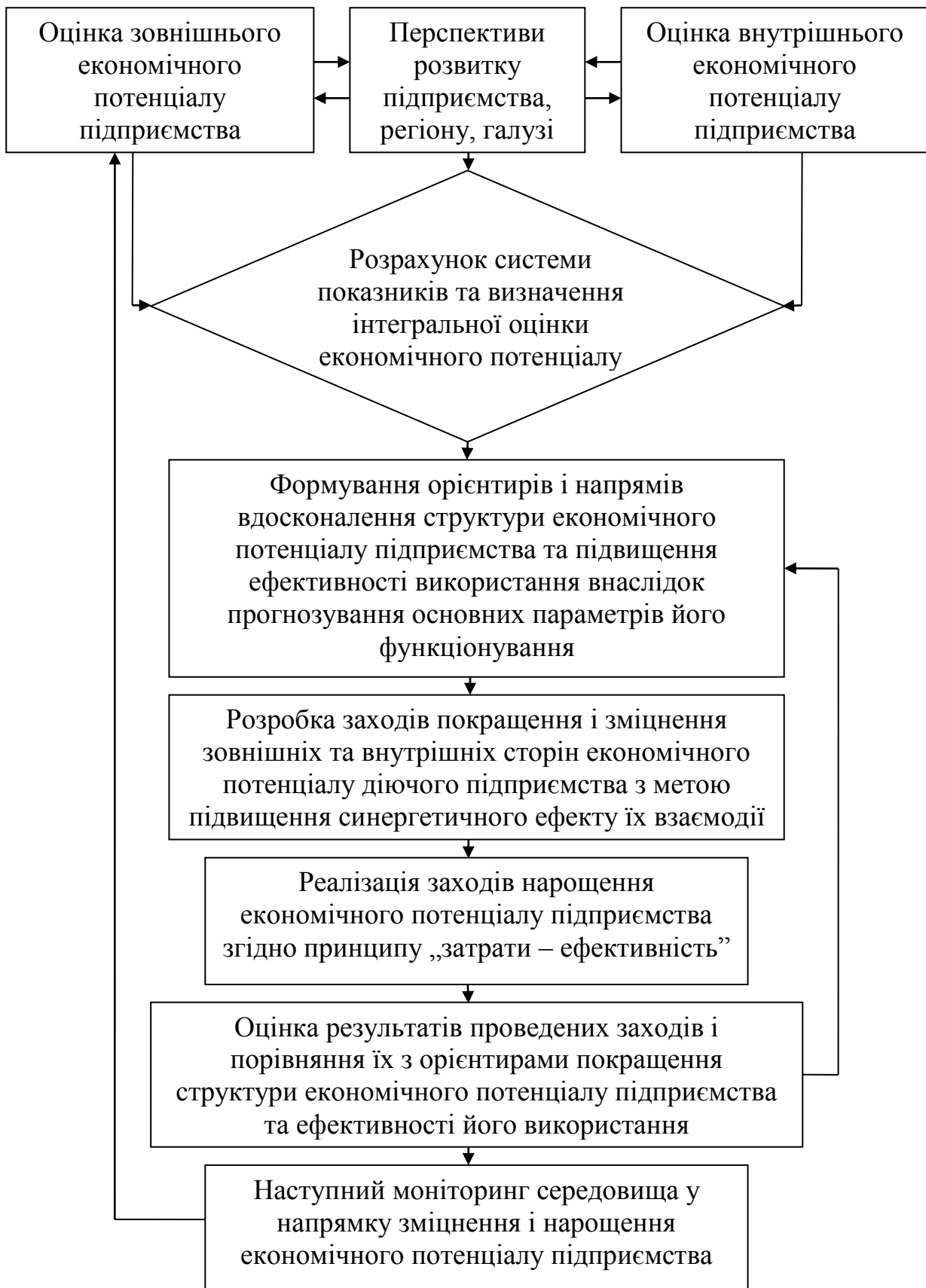


Рис. 4. Блок-схема алгоритму зміцнення і нарощення економічного потенціалу підприємства (власна розробка авторів)

Як бачимо, об'єкти аналізу в обох випадках є різні. Це дозволяє всесторонньо оцінити результати використання економічного потенціалу і простежити узгодженість його складових. Тобто використання керівництвом підприємства виробничого потенціалу було цілком виправданим у зміцненні і нарощенні ринкового. В той час, нарощення останнього повинне зумовлювати максимальне використання виробничого, фінансового та ресурсного потенціалів підприємства.

В умовах загострення конкуренції і орієнтації бізнесу на споживача оцінювання економічного потенціалу підприємства необхідно здійснювати у відповідній послідовності аналітичних процедур від зовнішніх до внутрішніх його складових та, після одержання проміжних результатів, навпаки – у зворотному напрямі. Це дасть можливість виявити пропорційність використання всіх видів потенціалів та встановити причинно-наслідкові зв'язки між ними. Така послідовність є логічно зрозуміла, оскільки підприємства в сучасних умовах господарювання повинні постійно відстежувати ситуацію на ринку та пристосовуватись до нових умов, що склалися. Звичайно це не стосується підприємств-монополій.

Таким чином, простежується замкнутий цикл проведення оцінки економічного потенціалу підприємства (рис. 5). Нагадаємо, в структурі економічного потенціалу підприємства згадуються складові першого порядку, які можуть видозмінюватись шляхом деталізації або об'єднання залежно від специфіки роботи та галузевої приналежності суб'єкта господарювання, що досліджується.

Достовірність і об'єктивність проведеного аналізу значною мірою буде визначатися вибраною методикою оцінювання економічного потенціалу підприємства. Під останнім слід розуміти сукупність аналітичних способів і прийомів для дослідження величини економічного потенціалу підприємства з метою встановлення (виявлення) резервів нарощення та підвищення ефективності його використання, а також економічного обґрунтування управлінських рішень.

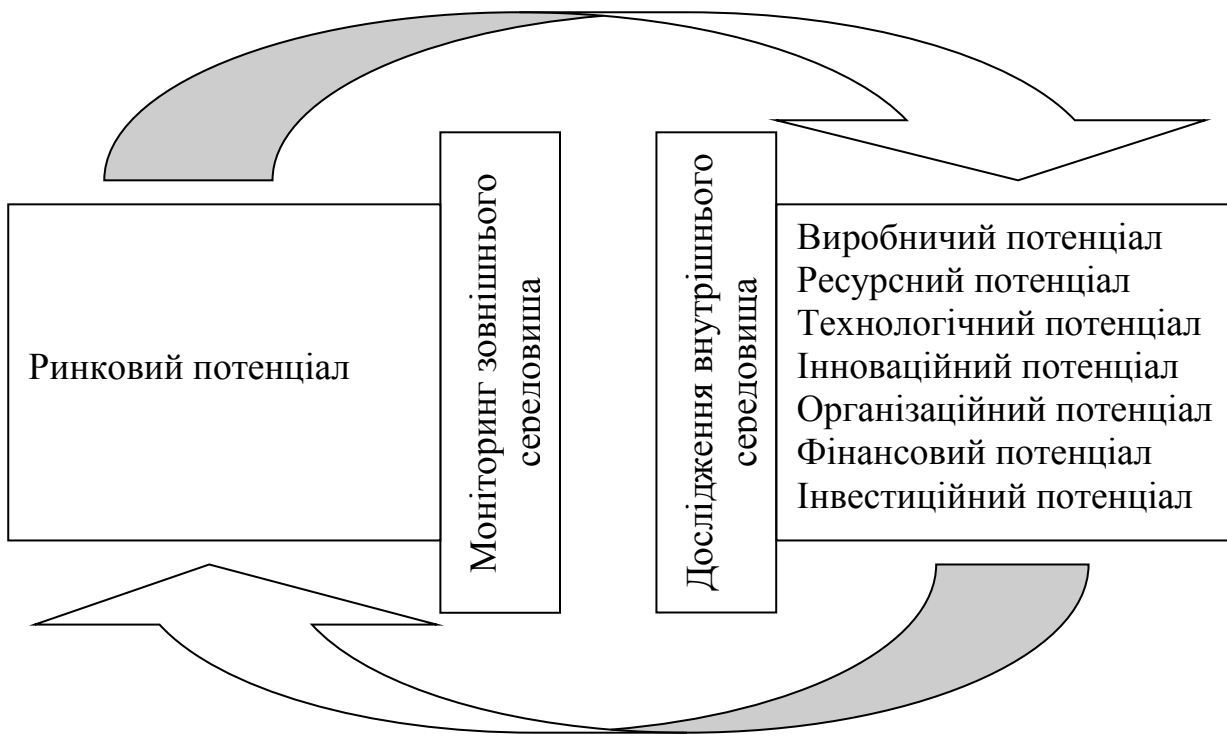


Рис. 5. Циклічність проведення оцінювання економічного потенціалу підприємства (власна розробка авторів)

Відповідно результатом такої оцінки мають бути чітко визначені межі власних (внутрішніх) можливостей нарощування і використання економічного потенціалу підприємства, а також можливостей сусідніх підприємств-конкурентів. Таким чином, метою оцінювання економічного потенціалу є визначення стану внутрішнього середовища підприємства по відношенню до середовищ основних його конкурентів. Тобто потенціал підприємства, як окреме економічне явище, також вивчається (пізнається) у порівнянні з іншими одноякісними і, цим самим, визначається його конкурентоспроможність.

У вітчизняній і зарубіжній практиці для оцінювання економічного потенціалу підприємства та його конкурентоспроможності науковці і аналітики застосовують різноманітні методи. Чітку їх систематизацію добре наведено у працях колективу вчених під головуванням Федоніна О. С. [153, с. 55], які узагальнили існуючі методи оцінки за відповідними ознаками та групами, а саме:

- за напрямком формування інформаційної бази: критеріальні, експертні;
- за способом відображення кінцевих результатів: графічні, математичні, логістичні;
- за можливістю розроблення управлінських рішень: одномоментні; стратегічні;
- за способом оцінки: індикаторні, матричні.

Основною передумовою вибору того чи іншого методу оцінювання економічного потенціалу підприємства є мета і завдання, які необхідно вирішити під час дослідження, доступ до вхідної аналітичної інформації та час, що є у розпорядженні, а також інші особливості функціонування об'єкта дослідження. Різноманітність методів та одночасне їх поєднання в процесі оцінювання економічного потенціалу дозволяють забезпечити більш комплексний підхід вивчення об'єкта дослідження, що внаслідок покращує результативність аналітичних процедур.

Вважаємо, причиною труднощів проведення оцінювання економічного потенціалу підприємства є те, що всі його складові функціонують і використовуються одночасно та в єдності. Внаслідок тенденції змін величини і рівня використання економічного потенціалу можуть бути виявлені не через окремо взяті його складові, а тільки при їх поєднанні та узагальненні результатів аналізу. У зв'язку з цим, на сучасному етапі досліджень здійснюється інтенсивний пошук методів оцінки потенціалу підприємства і побудови узагальнених (інтегральних) показників з метою формування комплексної інформації про його стан з врахуванням оцінок виробничого, організаційного, фінансового та інших видів потенціалів. Також дуже важливим є визначення вимірника результативного показника оцінки економічного потенціалу суб'єкта господарювання [50].

З огляду на багатогранність об'єкта дослідження і вивчення попереднього досвіду, вважаємо, що оцінювання економічного потенціалу промислового підприємства повинно базуватися на комплексному підході, який передбачає повноту охоплення

компонентів за наявністю і складом, рухом останніх у динаміці, структурними зрушеннями, а також рівнем ефективності їх використання. Послідовність такого виду оцінки економічного потенціалу підприємства наведена на рис. 6.

Для достовірної і обґрунтованої оцінки рівня економічного потенціалу необхідно ідентифікувати умови середовища, в яких здійснює діяльність підприємство. В умовах звичайної діяльності ресурси, що використовуються підприємством в процесі досягнення стратегічних і тактичних цілей є складовими економічного потенціалу, які ранжуються за важливістю і значущістю. Тобто в період зниження споживчого попиту і зменшення обсягів реалізації продукції (робіт, послуг) стратегічною складовою економічного потенціалу буде ринковий, який виражається наявністю маркетингової політики на підприємстві, рівнем ефективності мережі збуту, сервісним обслуговуванням клієнтів тощо. За інших обставин, в умовах кризи платежів акцент важливості зосереджується на фінансовому потенціалі підприємства, а саме: наявності фінансових ресурсів, ступені ліквідності майна, доступі до кредитних коштів на вигідних умовах та інше.

Таким чином, ідентифікація компонентів економічного потенціалу підприємства і визначення з переліку основних, виходячи з мети і завдань дослідження, є важливим етапом проведення процесу оцінювання. Це дозволяє на основі їх вагомості побудувати структурну ієрархію відібраних компонентів та наочно простежити їх важливість у діяльності підприємстві, виходячи з специфіки його роботи і галузевої приналежності. Складність даного етапу полягає у визначенні групи експертів, на думку яких проводитиметься вказаний відбір.

Після цього здійснюється збір інформації та її підготовка для проведення аналітичних процедур. Формування бази даних проводиться зі збирання інформації за допомогою:

– сканування зовнішнього і внутрішнього середовищ досліджуваного підприємства, тобто пошук уже сформованої інформації, що існує у ретроспективі;

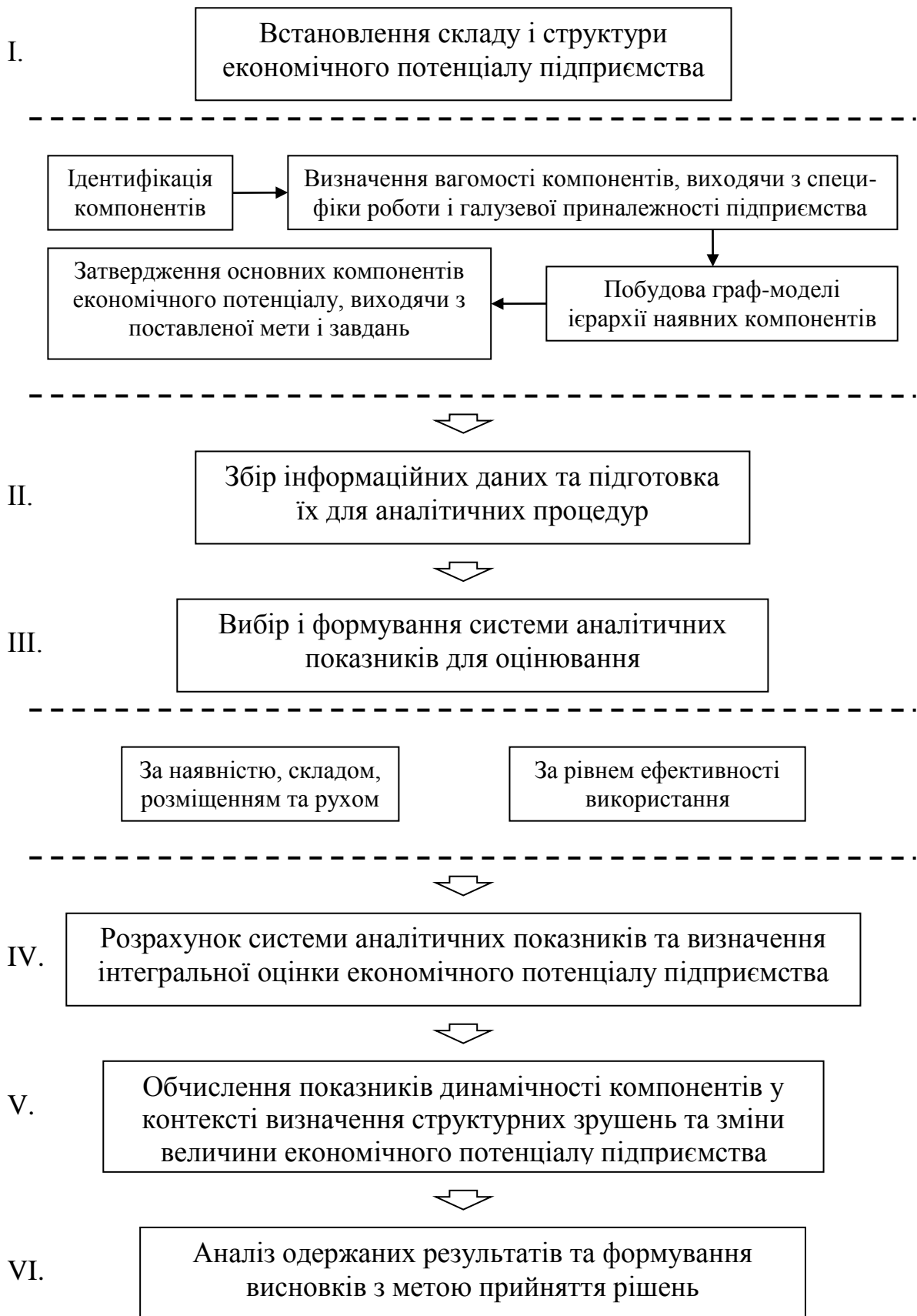


Рис. 6. Блок-схема алгоритму оцінювання економічного потенціалу підприємства (власна розробка авторів)

– моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовищ, тобто відстеження поточної та нової інформації.

Встановлено, що результати проведення будь-якого аналізу суттєво залежать від якості залученої інформації. Тому відібрані матеріали піддаються технічній, рахунковій та сутнісній перевірці. Шляхом технічної перевірки з'ясовують повноту звітних матеріалів, справжність поданих документів та правильність їх оформлення, узгодженість показників різних форм звітності, а також своєчасність і правильність відображення в обліку та звітності господарських операцій. За допомогою рахункової перевірки визначається правильність арифметичних підрахунків у документах та співставляються взаємопов'язані показники. Перевірка інформації за сутністю дає можливість оцінити якість матеріалів. З цією метою застосовуються логічний та балансовий методи контролю. Логічний контроль дозволяє виявити неточності в показниках, які не пов'язані з арифметичними діями, а встановлюються шляхом логічного мислення та співставлення. Балансовий контроль полягає у складанні балансу показників для тих з них, які мають арифметичну залежність [33].

Виходячи з інформаційного забезпечення та мети дослідження, важливим етапом процесу оцінювання явищ і процесів є вибір та формування системи аналітичних показників. З метою повноти охоплення оцінки економічного потенціалу підприємства, а також враховуючи багатогранну сутність останнього, вважаємо, сформована система аналітичних показників повинна відображати наявність і склад компонентів об'єкта, що досліджується, їх розміщення і рух у динаміці, а також рівень ефективності використання. Встановлено, що для кожного компонента економічного потенціалу підбір оціночних показників необхідно проводити індивідуально, враховуючи при цьому його особливості формування і використання. Складність даного етапу також полягає у визначенні групи експертів, на думку яких проводитиметься вказаний відбір.

Такого роду багатовимірний аналіз потребує підведення підсумків його проведення. Як правило, для цього аналітики

пропонують різні варіанти визначення інтегральних (комплексних) показників. Мета останніх полягає у зведенні різнойменних коефіцієнтів шляхом їх стандартизації та приведенні до єдиного показника з метою встановлення певних тенденцій розвитку.

Таким чином, величину економічного потенціалу досліджуваного підприємства можна подати у вигляді:

$$EPE = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (1)$$

де EPE (*economic potential of enterprise*) – величина економічного потенціалу підприємства;

x_1, x_2, \dots, x_n – інтегральний показник ідентифікованих компонентів економічного потенціалу підприємства.

Логічну структуру системи аналітичних показників оцінки наявності і стану кожного виду компонентів економічного потенціалу підприємства, а також рівня ефективності його використання можна подати у вигляді граф-моделі (рис. 7).

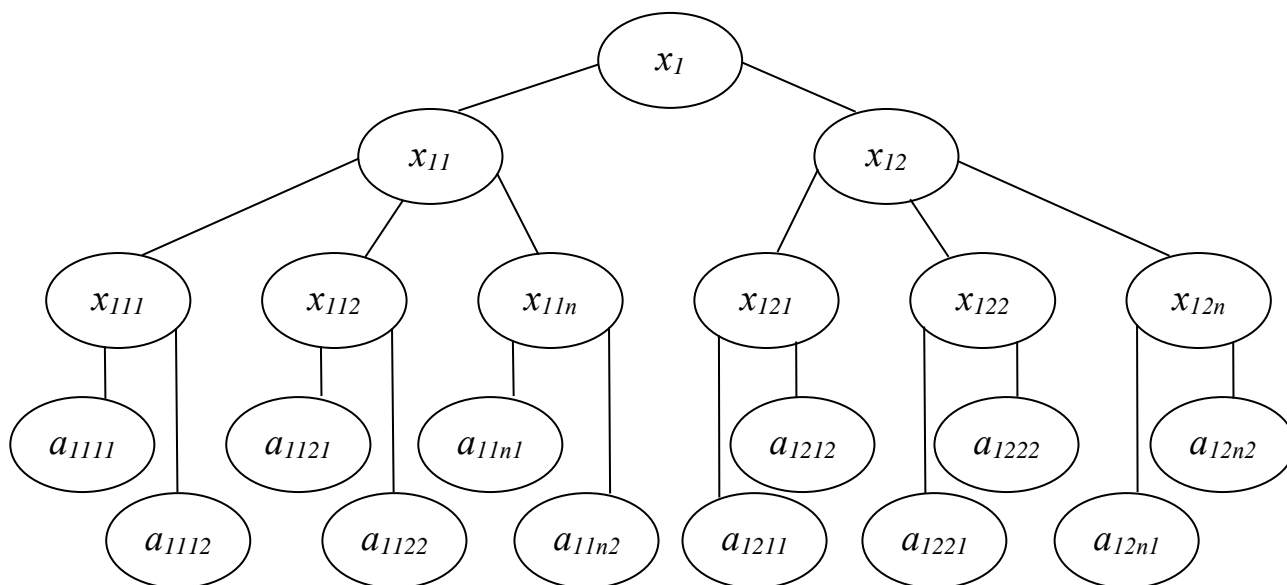


Рис. 7. Граф-модель логічної структури інтегральної оцінки ідентифікованих компонентів економічного потенціалу підприємства
(власна розробка авторів)

На вказаному рисунку під x_1 розуміється інтегральний показник ідентифікованого компонента економічного потенціалу підприємства, який формується в аспектах: x_{11} – оцінки наявності, стану і величини потенційних ресурсів; x_{12} – аналізу рівня ефективності використання

наявного потенціалу. У свою чергу вони складаються з системи аналітичних показників $x_{111}, x_{112}, x_{121}, \dots, x_n$ в межах встановлених критеріїв оцінки. Вихідна інформація для формування системи аналітичних показників та їх розрахунку зображена у вигляді $a_{1111}, a_{1112}, \dots, a_n$.

Формування вказаних показників необхідно здійснювати за принципом важливості та вагомості кожного, а також з врахуванням галузевих особливостей та специфіки роботи суб'єкта господарювання. При цьому оцінка кожного виду встановлених компонентів економічного потенціалу підприємства (виробничого, фінансового та ін.) здійснюється на основі системи аналітичних показників, які сформовані за принципом суттєвості, вагомості, доцільності та наявності статистичної щільності (значення кореляції та ін.).

Вважаємо, з метою доповнення процесу оцінювання економічного потенціалу необхідно розрахувати показники динамічності його компонентів, які б враховували закономірності їх поведінки, виходячи з притаманних властивостей. Враховуючи властивості економічного потенціалу та його компонентів (див. стор. 36), можна розрахувати показники, які в сукупності дозволять встановити причинно-наслідкові зв'язки та виокремити особливості функціонування у конкретних умовах. Це дасть можливість глибше і детальніше вивчити природу формування та використання економічного потенціалу підприємства з метою прийняття рішень.

На основі сформованих висновків за результатами обчислень керівництву підприємства необхідно встановити орієнтири вдосконалення структури економічного потенціалу і підвищення ефективності його використання, а також визначити основні напрями досягнення вказаних орієнтирів. Такий підхід дозволяє розробити конкретні заходи зміцнення і нарощення економічного потенціалу підприємства. Однак, встановлено, що в умовах кризи платежів і постійної нестачі фінансових ресурсів у вітчизняних суб'єктів господарювання, доцільним буде провадження вказаних заходів згідно принципу „затрати – ефективність”. Тобто витрати на

реалізацію кожного заходу зміцнення і нарощення повинні покриватись очікуваною величиною ефективності їх здійснення. Таким чином, раціональність витрачання коштів і доцільність реалізації запропонованих заходів в сукупності підвищать ефективність господарювання підприємства, що в результаті дозволить зміцнити його економічний потенціал.

З огляду на це, вважаємо, запорукою успіху в досягненні стратегічних і тактичних цілей є постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства з метою оцінки стану і величини економічного потенціалу, а також виявлення резервів його зміцнення та нарощення.

В результаті дослідження теоретичних основ економічного потенціалу підприємства та методичних підходів його оцінювання можна зробити наступні висновки:

1. В умовах постійної конкурентної боротьби та наявності кризових явищ в сучасній економіці потребується достовірна інформація про економічний потенціал суб'єкта господарювання з метою прийняття ефективних управлінських рішень. Іноді, не володіючи фактичним станом справ, керівництво вказаних підприємств і організацій приймають хибні і неправильні управлінські рішення у ході ведення фінансово-господарської діяльності, що внаслідок призводить до послаблення його конкурентних позицій на ринку. Тому, з метою формування ефективної стратегії розвитку підприємства на перспективу необхідно здійснювати постійний моніторинг зміни наявного економічного потенціалу, виявляти вплив факторів, що зумовлюють, та шукати резерви його зміцнення і нарощення.

2. Внаслідок опрацювання літературних джерел встановлено, що на сучасному етапі серед вчених-економістів не існує єдиного визначення сутності економічного потенціалу підприємства. Вважаємо, це пояснюється багатогранністю об'єкта дослідження та актуальністю його вивчення. Узагальнюючи наведені у роботі

трактування, слід зазначити, що вони потребують узгодження і впорядкованості. У цьому напрямку було запропоновано власне уточнення сутності економічного потенціалу, а саме під останнім слід розуміти міру спроможності суб'єкта господарювання щодо реалізації розробленої ним стратегії або досягнення конкретних комерційних цілей, яка формується внаслідок ефективної взаємодії наявних ресурсів, засобів, способів, можливостей і рівня їх використання як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі.

3. Встановлено, наявність складових економічного потенціалу підприємства і вигляд ієрархічної структури видозмінюється залежно від специфіки його діяльності та галузевої приналежності. Визначення основних компонентів економічного потенціалу необхідно проводити для кожного підприємства індивідуально, виходячи з мети і завдань дослідження.

4. З огляду на присутність ряду результатів досліджень вченими-економістами, присвячених вивченню економічного потенціалу підприємства виявлено, що останній класифікується за різними ознаками. Це дозволяє детальніше обґрунтувати сутність та визначити основні властивості його функціонування. Вважаємо, виділення видів економічного потенціалу за різними ознаками сприятиме кращій організації і поглибленому проведенню аналізу його структури, руху у динаміці та якості використання.

5. На сьогоднішній день налічується значна кількість методів оцінки економічного потенціалу підприємства. Всі вони доповнюють, іноді суперечать один одному, повторюються своїми підходами до застосування та, одночасно, формують багатоаспектний аналітичний інструментарій оцінки економічного потенціалу підприємства. Поряд з цим, нами запропоновано теоретико-методичний підхід оцінювання, який на відміну від інших дозволяє визначити наявність, розміщення, рух та рівень використання економічного потенціалу, а також оцінити динамічність його компонентів з метою встановлення причинно-наслідкових зв'язків між ними, їх прогнозування та формування стратегії розвитку підприємства на перспективу.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНЮВАННЯ КОМПОНЕНТІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Особливості розвитку машинобудування в Івано-Франківській області та аналіз ринкового потенціалу окремого суб'єкта господарювання

В умовах глобалізації бізнесу та інтеграції України у світовий простір, а також входження країни до міжнародної економічної спільноти, центр господарської діяльності поступово зміщується до мікрорівня, а саме функціонування регіональної економіки та діяльності підприємств окремих галузей, від яких залежить перспективи економічного зростання держави в цілому.

Встановлено, що функціонування будь-яких галузей економіки і видів економічної діяльності є неможливим без використання продукції машинобудування. Виробничі підприємства, торговельні компанії та суб'єкти сфери послуг у своїй діяльності застосовують і експлуатують притаманне їм обладнання, устаткування та інші засоби праці, які в цілому продукуються і виготовляються на підприємствах машинобудівної галузі. Відповідно машинобудування є органічною складовою частиною майже кожної галузі вітчизняної промисловості. Підтвердженням цього є поділ на важке, транспортне, енергетичне, електротехнічне, будівельне, верстатобудування, приладобудування, сільськогосподарське та інше машинобудування.

Розвиток наведених складових досліджуваної галузі характеризується певними тенденціями і закономірностями, які зумовлені та залежать від наступних факторів:

- від характеру виробництва та його трудомісткості;
- потреб у кваліфікованій робочій силі;
- наявності науково-дослідних інститутів відповідного профілю;
- прив'язаності до промислових центрів і районів споживання готової продукції;

– тяжіння до джерел металопостачання та розміщення потенційних споживачів;

– від перспектив розвитку кожної вітчизняної галузі-споживача продукції машинобудування, рівня позитивного сальдо загального балансу експортно-імпортних відносин та розвитку економіки країни в цілому.

Присутність економічної кризи у державі призвела до негативних тенденцій у функціонуванні всіх галузей вітчизняної економіки, в тому числі і машинобудівній. Зменшення обсягів замовлень і, відповідно, значне скорочення випуску машинобудівної продукції, погіршення господарських зв'язків, а також розбалансування виробництва на підприємствах машинобудівної галузі є результатом погіршення платоспроможності останніх, відсутності доступу до новітніх передових технологій, зниження конкурентоспроможності їх продукції на ринку, порівняно з іноземними аналогами, та приведення вказаних суб'єктів господарювання до ймовірного банкрутства і згорання бізнесу внаслідок вищезгаданих подій.

Для розв'язання проблем та пошуку причин, вважаємо, необхідно провести детальне дослідження основних тенденцій на ринку машинобудівної галузі у ретроспективі, вивчити умови функціонування і поведінку головних підприємств-учасників, оцінити параметри наявного економічного потенціалу та рівень їх використання, а також окреслити шляхи покращення ситуації, що склалася.

Проведення оцінки ринку машинобудування та вивчення факторів, що його зумовлюють, на рівні держави вимагає структуризацію цілісного на елементи, їх ідентифікацію та вивчення причинно-наслідкових зв'язків між ними на основі загальноприйнятих методів індукції і дедукції, синтезу та аналізу. Виходячи з таких міркувань, регіональний аспект дослідження вказаної проблематики, а саме проведення оцінки ринку машинобудування в Івано-Франківській області, вивчення тенденцій їх змін та факторів, що зумовлюють, дозволять виявити особливості

функціонування машинобудівної галузі в межах окремої територіальної одиниці, а також слугуватиме подальшому глибокому дослідженню вказаних питань на загальнодержавному рівні.

Івано-Франківська область входить в число найбільш промислово розвинених областей західного регіону України і серед п'яти областей західного регіону посідає друге місце [21]. На її території знаходяться підприємства різних галузевих приналежностей та здійснюються різні види господарської діяльності, що є однією з передумов розвитку машинобудівної галузі, оскільки тяжіння останньої до своїх споживачів дозволяє налагодити тісний взаємозв'язок з потенційними клієнтами, детально вивчити особливості їх попиту, а також дає можливість виконати нестандартні виробничі замовлення у короткі терміни та з найменшими витратами обігу.

Внаслідок проведених досліджень встановлено, що обсяг реалізованої продукції підприємствами машинобудування в Івано-Франківській області за період 2006-2011 роки характеризується аналогічними тенденціями, які відбувались в машинобудівному комплексі держави в цілому (табл. 1). В обох випадках обсяги реалізації власної продукції машинобудівних підприємств нарощувались одночасно до 2008 року. Після нього відбулось різкий спад. Поясненням цього є поява у середині 2008 р. кризових явищ у вітчизняній економіці та на міжнародному рівня в цілому. У 2011 році спостерігається зростанням обсягів реалізованої продукції машинобудівними підприємствами, що є позитивним у їх діяльності.

За даними табл. 1 спостерігаються аналогічні зміни питомої ваги реалізованої продукції машинобудівних підприємств до підсумку реалізованої продукції промисловості в цілому як по Україні, так і по області. Зростання економіки держави до 2008 р. сприяло пожвавленню у підприємницькі діяльності всіх видів господарювання, що внаслідок забезпечило попит на продукцію машинобудівної галузі. Виходячи з таких слів, у зворотному напрямку можна стверджувати, що розвиток машинобудування є ознакою відродження інших галузей економіки держави, покращення

макроекономічних показників та добробуту населення в цілому. Зменшення частки реалізації продукції до підсумку по промисловості у період 2009-2010 рр. свідчить про чутливість досліджуваних підприємств до економічної кризи і вплив її наслідків на результати господарювання порівняно з іншими вітчизняними галузями.

Таблиця 1

Обсяг реалізованої продукції підприємствами машинобудування в Україні та Івано-Франківській області за 2006-2011 рр.

Показники	роки					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1. Обсяг реалізованої продукції машинобудування по Україні, млн. грн.	68730,6	98339,9	121780,4	85833,0	116348,5	134820,0
2. Частка обсягу реалізованої продукції машинобудування у промисловості України, %	12,5	13,7	13,3	10,6	10,9	12,03
3. Обсяг реалізованої продукції підприємствами машинобудування в Івано-Франківській обл., млн. грн.	266,1	412,8	705,1	342,0	325,3	667,7
4. Частка обсягу реалізованої продукції машинобудування у промисловості Івано-Франківської обл., %	2,5	3,5	5,7	3,1	2,4	3,2

Джерело: систематизовано за даними [116, 114, 148]

Оцінюючи дані табл. 1 спостерігаємо, що галузь машинобудування в Івано-Франківській області за останні роки займає в середньому 2-6 %. У порівнянні в цілому по Україні, де питома вага машинобудівного виробництва у промисловості

становить в середньому 10-14 %, це є невисокий показник концентрації вказаного виду діяльності. Проте суб'єкти господарювання є присутні на ринку регіону і держави, в яких налічується відповідна матеріально-технічна база, присутній науково-виробничий персонал та в умовах нестабільних виробничих відносин належним чином конкурують на вітчизняному ринку.

Для детального ознайомлення з обсягом і асортиментом продукції машинобудівних підприємств Івано-Франківської області наведено табл. 2.

Таблиця 2

Обсяги випуску основних видів промислової продукції машинобудування в Івано-Франківській області за 2006-2011 рр.

Показники	роки					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1. Верстати для оброблення дерева, шт.	121	145	148	102	129	207
2. Трансформатори електричні, шт.	9957	9829	3362	1214	1599	1009
3. Проводи і кабелі електричні низьковольтні, км	7670	6868	7628	6788	8027	10075
4. Схеми інтегральні і мікромодулі, тис. шт.	559	229	111	100	138,3	77,0
5. Прилади для вимірювання фізичних та хімічних величин, шт.	327	...*	...*	...*	164	354
6. Газоміри, включно калібрувальні, шт.	1135	1033	1086	608	643	677

* інформація конфіденційна відповідно до ЗУ „Про державну статистику”.

Джерело: систематизовано за даними [149]

Продукція машинобудівних підприємств області не обмежується вказаними видами продукції табл. 2. Поясненням є те, що наведені дані є вибіркою для статистичних спостережень Головного управління статистики в Івано-Франківській області. У зв'язку з цим був проведений огляд пропозиції на ринку області, який свідчить про більший асортимент продукції машинобудування, що доповнюється виготовленням нестандартного обладнання, модернізацією устаткування і механізмів.

Згідно законів ринку існуюча пропозиція коригується попитом та в сукупності залежать від багатьох факторів. Аналіз виробництва і реалізації продукції машинобудування в Івано-Франківській області свідчить про стрибкоподібний характер виявлених тенденцій (рис. 8).

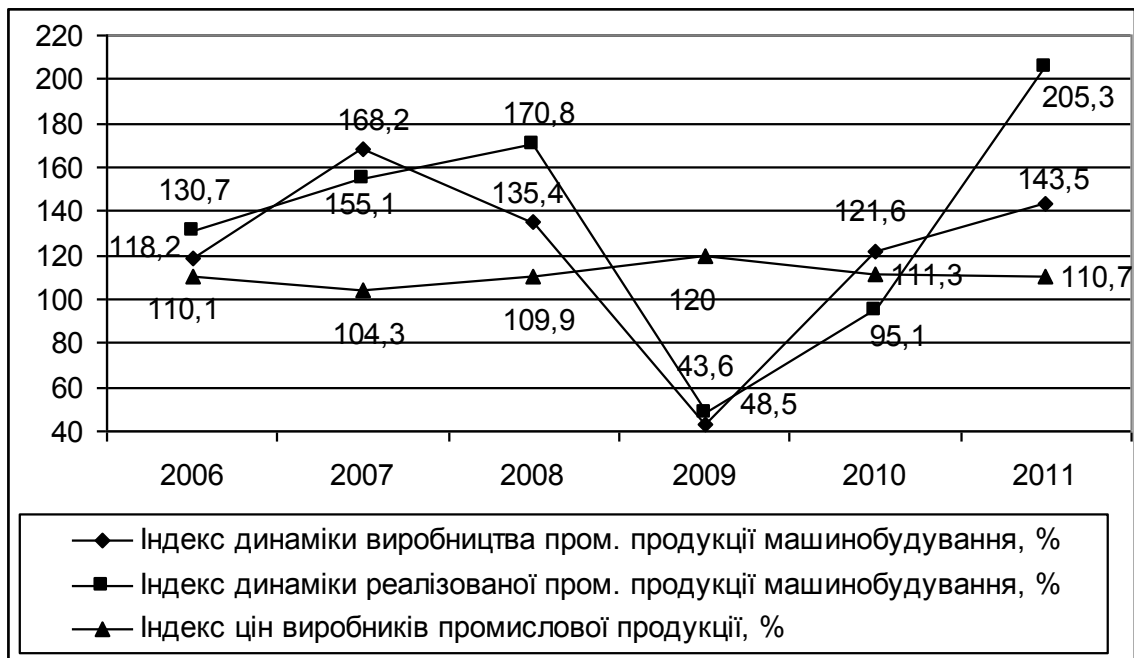


Рис. 8. Індекси обсягів промислової продукції машинобудівної галузі Івано-Франківської області за 2006-2011 рр. (розраховано за даними [149])

Динаміка розрахованих індексів окреслює аналогічну ситуацію, яка характеризується темпами нарощення до кризового 2008 року та зменшення після нього. Також спостерігаємо, що у період піднесення 2007-2008 рр. промислові підприємства, враховуючи потенційний попит, спромоглися підвищити відпускні ціни на власну продукцію та забезпечити підвищення рівня рентабельності діяльності. Поряд з цим, у період 2009-2010 рр. простежується стрімке скорочення обсягів виробництва і реалізації продукції машинобудування, що внаслідок призвело до рецесії і стагнації вказаної галузі економіки в регіоні. На цьому фоні також спостерігається незначне зростання індексів цін виробників промислової продукції в межах 7-8 %, що є нижчим за річні темпи інфляції аналізованого періоду, які в середньому коливалися в межах 9-16 % [114]. Вважаємо, така ситуація спонукає до детального вивчення факторів і обставин

регіонального ринку, оцінки причинно-наслідкових зв'язків між ними та пошуку шляхів виходу з наведеної ситуації.

Одним з критеріїв оцінки ринку є наявність його учасників, тобто вивчення кількості суб'єктів господарювання та рівня прибутковості їх діяльності (табл. 3).

Таблиця 3

Кількість суб'єктів господарювання у машинобудівній галузі Івано-Франківської області та фінансові результати їх діяльності за 2006-2011 рр.

Показники	роки					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1. Кількість суб'єктів господарювання згідно КВЕД, од.:						
– у регіоні	22470	23330	23778	24050	24281	25314
– у промисловості	3143	3141	3115	3027	2995	2990
– у машинобудуванні	183	183	186	185	181	183
2. Зведений фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.:						
– у регіоні	138,9	90,4	-1860,7	-660,4	-637,9	-1341,9
– у промисловості	25,6	54,3	-1440,5	-434,9	-617,2	-1310,8
– у машинобудуванні	-12,9	-8,1	-379,8	-15,2	-205,0	-804,9

Джерело: систематизовано за даними [148]

З наведеного встановлено, що кількість суб'єктів господарювання за період 2006-2011 рр. в області, а також у розрізі промисловості і машинобудівної галузі, залишається більш-менш однаковою, хоча існує стабільна тенденція до їх зростання. Вважаємо, це є позитивною рисою для Івано-Франківської області, яка свідчить про сприятливий клімат для нарощення підприємницької діяльності в регіоні, незважаючи на кризові обставини, які склались в державі. Однак, негативною стороною роботи місцевих суб'єктів господарювання є низький рівень прибутковості їх діяльності як по області, так і по промисловості та машинобудуванні зокрема. За

період 2008-2011 рр. зведені дані показують збитковість вказаних підприємств, яка з кожним роком зростає. Така ситуація, вважаємо, потребує негайного втручання зі сторони місцевих і центральних органів влади, які повинні захистити вітчизняного виробника, створити оптимальні умови для їх функціонування, сприяти відновленню виробничих зв'язків та формувати позитивний імідж з метою підвищення інвестиційної привабливості підприємств регіону.

На тлі негативних явищ в економіці області, галузі чи держави в цілому є необхідність вивчення причин їх появи, локалізація і ліквідація, а також запобігання виникнення їх у майбутньому. Для цього потребується детальний аналіз ринку, тобто зовнішнього середовища функціонування підприємств, та аналіз ефективності діяльності останніх відповідно до наявних можливостей.

З метою проведення дослідження у напрямку оцінювання економічного потенціалу вітчизняних підприємств в сучасних умовах було вивчено особливості функціонування машинобудівної галузі Івано-Франківської області, встановлено коло основних учасників ринку та відібрано потенційно активного суб'єкта господарювання, на основі якого є всі можливості для вирішення поставлених наукових завдань.

Дослідження наявності і ефективності використання економічного потенціалу машинобудівного підприємства, а також оцінка його динаміки, складу і структури проведені на прикладі фінансово-господарської діяльності ВАТ „Пресмаш”. Вказане підприємство згідно установчих документів та відповідно до КВЕД відносяться до машинобудівної галузі, основним видом діяльності якого є виготовлення машин і устаткування, а саме механічних пресів відкритих та закритих типів, проведення ремонту і модернізації устаткування та інше.

Згідно запропонованої методики (див. пункт 1.3) одним із перших кроків проведення оцінювання економічного потенціалу досліджуваного підприємства було встановлення та ідентифікація його основних компонентів, виходячи з специфіки діяльності, галузевої приналежності, а також поставленої мети та завдань

аналізу. Таким чином, основним компонентом зовнішньої сторони економічного потенціалу підприємства є ринковий.

Нагадаємо, аналітичні процедури оцінювання були поділені у наступні етапи:

1. Визначення величини наявного ринкового потенціалу, тобто засобів і ресурсів, які використовуються підприємством для реалізації власної продукції (робіт, послуг), стимулювання обсягів збуту та зміцнення конкурентних позицій на ринку.

2. Аналіз ефективності використання наявних компонентів ринкового потенціалу підприємства.

3. Інтегральна оцінка ринкового потенціалу підприємства, як окремого компонента економічного потенціалу в цілому.

Складність дослідження ринкового потенціалу діючого підприємства зумовлена багатовекторністю його застосування у досягненні різних стратегічних і тактичних цілей у зовнішньому середовищі. Виникає проблема ідентифікації об'єктивно важливих напрямів застосування ринкового потенціалу відповідним підприємством у конкретних умовах господарювання, визначення якісних сторін та рівня їх важливості, а також проведення розрахунку числових виражень вибраних критеріїв оцінки.

З метою визначення величин і проведення порівняльного аналізу наявного ринкового потенціалу підприємства в просторі і часі було проведено огляд існуючих підходів для вирішення вказаного завдання та вибрано за основу методичку оцінки сильних сторін підприємства, яка застосовується у відомій моделі (матриці) GE/McKinsey.

Історично аналітична модель була розроблена 1970-х рр. консалтинговою компанією McKinsey&Co для корпорації General Electric і, таким чином, отримала назву „модель GE/McKinsey”. Вона покликана проаналізувати сегменти ринку, їх привабливість та визначити найбільш перспективні структурні підрозділи диверсифікованої компанії для формування стратегії її розвитку на основі співвідношення індикаторів „привабливість ринку/сильні сторони підприємства” [37].

У нашому випадку, використовуючи елементи моделі GE/McKinsey, був запозичений механізм оцінки сильних сторін підприємства та адаптовано для розрахунку їх параметрів. Таким чином, процес розрахунку відбувався в такій послідовності:

1-ша стадія – анкетування експертів (фахових спеціалістів з числа адмінперсоналу підприємства) з метою відбору та формування системи показників для визначення сильних сторін суб'єкта господарювання, тобто величини наявних складових ринкового потенціалу (див. дод. А);

2-га стадія – повторне анкетування експертів з метою визначення вагомості відібраних показників;

3-тя стадія – наступне анкетування експертів з метою оцінювання сильних сторін підприємства та, внаслідок, підрахунку величини його наявного ринкового потенціалу.

Для здійснення анкетування на всіх стадіях було задіяні 11 експертів (респондентів) з числа адмінперсоналу підприємства, які на основі багаторічного досвіду і професійних навиків детально виконали аналітичні процедури. На першій стадії анкетування респондентам було запропоновано перелік показників для оцінювання величини наявних компонентів ринкового потенціалу підприємства, а саме:

- дистриб'юторська мережа;
- кваліфікований рівень персоналу збуту;
- сервісне і гарантійне обслуговування;
- наявність постійних клієнтів;
- здатність розширення асортименту власної продукції;
- наявність постійної реклами;
- відданість споживачів торговій марці;
- здатність просування на ринку;
- цінова політика;
- сертифікація продукції та свої варіанти оціночних показників.

Таким чином, вибір критеріїв та безпосередньо здійснення оцінки ринкового потенціалу було проведено за допомогою експертного методу. Його вибір зумовлений простотою розрахунків

та широким застосуванням в економічній науці, який дозволяє проводити індивідуальне опитування та формувати колективну думку групи експертів щодо об'єкта дослідження [39]. Визначено, що кількість експертів для використання експертного методу згідно з авторами [34, 39] може бути довільною в межах від 10 до 20 чоловік, що відповідно є припустимим у нашому випадку – 11 експертів.

В результаті ранжирування отримані експертні оцінки перевірено на існування не випадкової узгодженості думок експертів за допомогою коефіцієнту конкордації, який дорівнює 0,68 ($K_{\text{кон}} > 0,5$), що є прийнятним для подальшої роботи. Внаслідок, з числа запропонованих в анкетуванні було відібрано 7 показників для оцінювання величини наявних складових ринкового потенціалу підприємства машинобудівної галузі з урахуванням забезпеченості інформаційними даними та можливістю розрахунків.

На другій стадії було проведене повторне індивідуальне анкетування тієї ж робочої групи експертів і на основі середньоарифметичної простої визначено рівень вагомості відібраних показників за умови:

$$\sum_{s=1}^i \delta_s = 100, \quad s = 1, 2, 3 \dots i, \quad (2)$$

де p – рівень вагомості i -го показника оцінки величини наявних компонентів ринкового потенціалу;

n – кількість показників.

Отримані середні значення вагомості відібраних показників перевірено на наявність достатнього ступеня узгодженості думок експертів, при чому коефіцієнт конкордації становив 0,74.

Узагальнення результатів обробки даних анкетування наведено у табл. 4.

Як бачимо, найбільш вагомим критерієм (показником) для оцінювання наявності ринкового потенціалу підприємства на думку експертів є наявність дистриб'юторської мережі, кваліфікований рівень персоналу збуту та наявність постійних клієнтів.

Таблиця 4

Вагомість відібраних показників для оцінювання наявності ринкового потенціалу підприємства

№	Показники	Значення
1.	Дистриб'юторська мережа	20
2.	Кваліфікований рівень персоналу збуту	18
3.	Сервісне і гарантійне обслуговування	10
4.	Наявність постійних клієнтів	18
5.	Здатність розширення асортименту власної продукції	10
6.	Наявність постійної реклами	16
7.	Сертифікація продукції	8
Разом		100

Джерело: розраховано авторами шляхом анкетування

На третій стадії оцінювання було проведено чергове анкетування робочої групи експертів (респондентів) з метою визначення сильних сторін підприємства та внаслідок підрахунку величини наявного ринкового потенціалу. Експерти в рамках своїх підприємств, тобто там, де працюють, відповідно, володіють фактичною ситуацією про об'єкти дослідження, виставляли на власний розсуд оціночний бал, не виходячи за межі встановленої вагомості кожного показника.

Шляхом сумарного підрахунку виставлених експертами балів визначено кількісну оцінку наявності ринкового потенціалу досліджуваного підприємства за період 2007-2011 років (табл. 5).

Аналізуючи отримані значення табл. 5, спостерігаються певні тенденції та закономірності. По-перше, сумарний бал оцінки наявного ринкового потенціалу протягом аналізованого періоду коливається в межах 50-60 з 100 балів максимальних. Тобто це свідчить про те, що рівень наявного ринкового потенціалу, на думку експертів, є помірний і, одночасно, є можливості для його нарощення у перспективі. Вважаємо, виявлений резерв є важливим сигналом для керівництва досліджуваного підприємства з метою формування власної стратегії поведінки на ринку. По-друге, динаміка отриманих значень характеризується тенденцією до зростання протягом 2007-

2008 рр., після чого відбувається поступове їх зниження. Це свідчить про вплив негативних наслідків кризових явищ у вітчизняній економіці, який врахований експертами при здійсненні оцінювання. По-третє, спостерігається відсутність різких коливань числових значень структурних показників у динаміці, тобто балів у розрізі компонентів ринкового потенціалу. Так, протягом періоду коливання відбуваються в межах 3-5 балів.

Таблиця 5

Оцінка наявності ринкового потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр.

№	Показники	роки				
		2007	2008	2009	2010	2011
1.	Дистриб’юторська мережа	12	14	8	6	7
2.	Кваліфік. рівень персоналу збуту	4	8	8	8	8
3.	Сервісне і гарантійне обслуговування	6	8	6	6	7
4.	Наявність постійних клієнтів	14	12	12	10	8
5.	Здатність розширення асортименту власної продукції	10	6	5	4	4
6.	Наявність постійної реклами	15	12	12	10	12
7.	Сертифікація продукції	5	6	7	6	6
	Разом	66	66	58	50	52

Джерело: розраховано авторами

Наочне відображення оцінки наявності ринкового потенціалу ВАТ „Пресмаш” наведено у дод. Б.

В цілому, отримані значення свідчать про зниження сильних сторін досліджуваного підприємства за останні роки, тобто наявний ринковий потенціал погіршується і, таким чином, негативно впливає на результати господарювання. Піднімаючи питання розвитку машинобудівної галузі і підприємства зокрема, вважаємо, в сучасних умовах ведення бізнесу необхідно акцентувати увагу на зміцненні конкурентних позицій на ринку шляхом розробки плану необхідних маркетингових заходів, формування дієвих механізмів стимулювання збуту та застосування ефективної цінової політики.

Звичайно, здійснення оцінки будь-якої сторони діяльності підприємства із застосуванням експертних методів має неоднозначне

ставлення для вирішення досліджуваної проблеми. Однак, як уже зазначалося, за умови відсутності достовірної інформації і наявності якісних властивостей об'єкта дослідження застосування методів експертних оцінок є оправданим, що у підсумку дозволяє оцінити кількісні параметри та провести порівняльний аналіз останніх.

Для доповнення характеристики ринкового потенціалу машинобудівного підприємства було проведено аналіз ефективності використання його наявних компонентів. За аналогією попереднього аналітичного процесу відібрано п'ять показників, які всебічно, на думку експертів, характеризують рівень використання наявних компонентів ринкового потенціалу підприємства. Алгоритм розрахунку наведених показників відображено у дод. В.

Розраховані значення показників ефективності використання наявних складових ринкового потенціалу ВАТ „Пресмаш” за аналізований період наведено у табл. 6.

Таблиця 6

Оцінка рівня використання ринкового потенціалу ВАТ „Пресмаш”
за 2007-2011 рр.

№	Показники	роки				
		2007	2008	2009	2010	2011
1.	Частка ринку, %	20,9	1,9	2,0	2,2	2,4
2.	Відношення реалізованої продукції до товарної, %	89,1	102,4	132,2	85,6	90,5
3.	Відношення зміни частки ринку до зміни ємності ринку, %	124,5	9,4	110,2	100,3	100,1
4.	Відношення витрат на збут до суми доходу від реалізації, %	10,6	2,8	1,6	6,2	5,8
5.	Рентабельність продажу, %	-20,8	-19,8	-33,7	-44,9	-18,2

Джерело: розраховано авторами

Динаміка наведених показників характеризується різкою мінливістю їх поведінки та відсутністю сталого розвитку, тобто відображають нестабільний період в діяльності машинобудівного підприємства ВАТ „Пресмаш” впродовж 2007-2011 рр.

Важливим показником використання ринкового потенціалу підприємства незалежно від виду діяльності є його частка (доля) на

відповідному ринку. Оцінюючи останній, спостерігається суттєве зниження частки ринку ВАТ „Пресмаш” у динаміці років. Особливо різке скорочення відбулось в 2008 році, після якого виявлено незначні позитивні зрушення. Така ситуація свідчить про скорочення бізнесу та втрату конкурентних переваг.

Другий показник характеризує відношення реалізованої продукції на підприємстві до товарної за звітний період. Отримані значення коливаються в межах менше-більше ста відсотків. Зазвичай, менше ста відсотків реалізованої продукції послідовно чергується з перевищенням понад. Це пояснюється причинно-наслідковим зв'язком, де великий залишок нереалізованої продукції з попереднього періоду спричинює скорочення обсягів виробництва у звітному.

Узагальнюючим показником використання ринкового потенціалу підприємства, вважаємо, є співвідношення зміни частки ринку до зміни ємності ринку, тобто наскільки темпи росту частки ринку підприємства перевищують темпи росту ємності відповідного ринку за звітний період. З цього приводу, стабільна ситуація спостерігається у діяльності досліджуваного підприємства ВАТ „Пресмаш”, де темпи росту частки ринку вказаного підприємства перевищують темпи зростання ємності ринку. Звичайно винятком є 2008 рік, який характеризується появою кризових явищ у вітчизняній економіці.

Беззаперечним є те, що маркетингова політика і реклама є рушійною силою збуту продукції та сталого розвитку бізнесу. Однак, аналізуючи четвертий показник, який характеризує відношення понесених підприємством витрат на збут до суми отриманого доходу від реалізації в звітному періоді, виявлено економію ресурсів підприємства на витрати, пов'язані з збутом. Також слід відзначити, що ВАТ „Пресмаш” необхідно вкладати у розвиток маркетингової служби, брати активну участь у виставках і презентувати власну продукцію потенційним клієнтам з метою стимулювання обсягів збуту та виходу на нові ринки. На сьогоднішній день, вважаємо, розвинутий маркетинг на виробничому підприємстві є головним

інструментом для досягнення корпоративного успіху та стратегічної мети.

Результативним показником використання ринкового потенціалу підприємства експерти визначили показник рентабельності продажу, який визначається відношенням отриманого прибутку до обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) за звітний період. Від'ємне значення п'ятого показника у ВАТ „Пресмаш” свідчить про збиткову діяльність протягом аналізованого періоду.

Наочне відображення розрахованих показників оцінки ефективності використання ринкового потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. наведено у дод. Д.

Залежно від наявного ринкового потенціалу підприємства з метою зміцнення конкурентних позицій керівництво може реалізовувати одну з наступних маркетингових стратегій:

– регресивна інтеграція, яка базується на формуванні жорсткого контролю над своїми постачальниками сировини і матеріалів, науково-дослідних установ і організацій та ін.;

– прогресивна інтеграція, коли реалізуються можливості контролювати канали збуту, фірм-посередників та ін.;

– горизонтальна інтеграція, яка передбачає частковий чи повний контроль над підприємствами-конкурентами або їх поглинання, злиття та ін. [69]

Максимальна реалізація розробленої стратегії на підприємстві у зовнішньому середовищі, а саме використання його ринкового потенціалу залежить від величини наявних та рівня використання внутрішніх складових економічного потенціалу. Обсяги збуту продукції (робіт, послуг) повинні бути підкріплені наявними обсягами їх виробництва, тобто виконання прийнятого замовлення або виготовлення у відповідній кількості в певні терміни є можливими за умови належної організації виробничого процесу, раціонального поєднання його факторів в просторі і часі та ефективного менеджменту на підприємстві. Відповідно ритмічне виконання виробничої програми потребує належного рівня фінансування всіх виробничих стадій і процесів, що в сукупності

потребують суворої касової дисципліни за розрахунками, раціональне управління фінансовими потоками та фінансовим забезпеченням діяльності підприємства в необхідних обсягах. Такий підхід неодноразово підтверджує причинно-наслідковий взаємозв'язок між зовнішніми і внутрішніми складовими економічного потенціалу підприємства, оптимальне використання якого є можливим на основі синергізму та збалансованої рівноваги складових.

Для повноти охоплення процесу оцінювання економічного потенціалу досліджуваного підприємства машинобудівної галузі проведено детальний аналіз внутрішніх його сторін та можливостей, який поданий у наступному пункті.

2.2 Оцінка внутрішніх компонентів економічного потенціалу підприємства

Формування величини доданої вартості на машинобудівних підприємствах залежить від рівня організації та функціонування внутрішнього механізму налагоджених господарських зв'язків. Дієвість і ефективність останніх виражаються на підставі наявності, складу і структури компонентів економічного потенціалу, які в сукупності характеризують внутрішні можливості і сильні сторони, наявні ресурси, технологію та ін.

Як уже згадувалося у пункті 1.2, одним з основних внутрішніх компонентів економічного потенціалу підприємства є виробничий, від ефективності використання якого формуються витрати на виготовлення продукції відповідної якості та заданої комплектації, що в сукупності визначають її собівартість, ціну продажу та конкурентоздатність в цілому.

Основна мета виробництва в ринкових умовах, згідно зі статутом підприємства, полягає в забезпеченні споживача необхідною йому продукцією (роботами, послугами) у певні терміни. Економічний результат діяльності підприємства, його фінансовий стан і майбутній розвиток залежать від того, наскільки раціонально організовано виробництво, чи відповідає воно сучасним вимогам оптимальності,

гнучкості, мобільності, високої культури, екологічності, конкурентоспроможності тощо.

Метою формування та реалізації виробничої політики є пристосування підприємства до вимог ринку з мінімальними витратами. Виробництво – це тільки частина процесу, що постійно оновлюється, і тому всі техніко-технологічні та організаційно-економічні рішення можна приймати тільки на підставі аналізу достатньо повної і точної інформації про вимоги ринку, що очікуються, можливості і загрози зовнішнього середовища, слабкі та сильні сторони власної діяльності [18].

У зв'язку з цим, вважаємо, проведена оцінка виробничого потенціалу машинобудівного підприємства дозволить визначити відповідність його величини і рівня використання до наявних конкурентних позицій на ринку. Така співставність проілюструє рівномірність формування і використання зовнішніх та внутрішніх компонентів економічного потенціалу підприємства, а також щільність взаємозв'язку між ними в просторі і часі.

Нагадаємо, що під виробничим потенціалом підприємства слід розуміти відносини, що виникають для досягнення максимально можливого виробничого результату за умови найбільш ефективного використання:

- засобів праці;
- предметів праці;
- трудових ресурсів.

Кожний фактор виробництва відіграє важливу роль і має своє призначення. Часткова нестача одного з наведених ресурсів породжує надлишок інших, і цим самим порушує пропорційність виробничого процесу. Вважаємо, детальний аналіз їх наявності і структури дасть можливість визначити фактичний стан справ та, за умови відхилень від норм, запропонувати заходи щодо оптимізації наявних ресурсів на підприємстві.

Для оцінки виробничого потенціалу машинобудівного підприємства ВАТ „Пресмаш” було використано методику

аналітичних процедур, послідовність яких є аналогічна методиці оцінки їх ринкового потенціалу (див. пункт 2.1).

Таким чином, аналітичні процедури оцінювання були поділені у наступні етапи:

1. Визначення величини наявного виробничого потенціалу, тобто засобів і ресурсів, які використовує підприємство для виготовлення власної продукції (робіт, послуг) відповідної якості та заданої комплектації.

2. Аналіз ефективності використання наявних ресурсів виробничого потенціалу на підприємстві.

3. Інтегральна оцінка виробничого потенціалу машинобудівного підприємства, як одного із компонентів економічного потенціалу в цілому.

Шляхом детального вивчення літературних джерел було відібрано економічні показники для визначення величини, руху і рівня використання наявного виробничого потенціалу машинобудівного підприємства. З метою забезпечення вихідною аналітичною інформацією та оптимізації розрахунків експертним методом сформовано звужену систему показників, а саме 25 коефіцієнтів, які всесторонньо відображають фактичний стан справ досліджуваної проблеми. Алгоритм розрахунку наведених показників відображено у дод. Е. При цьому внаслідок опрацювання результатів анкетування експертів (11 чол.) був розрахований коефіцієнт конкордації, який становить 0,71. Це свідчить про відсутність невіпадкової узгодженості думок експертів та, одночасно, припустимість застосування сформованої системи аналітичних показників у подальших розрахунках.

Розраховані значення показників оцінки наявності складових виробничого потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. наведено у табл. 7.

З таблиці видно, що показники руху засобів праці у ВАТ „Пресмаш” є динамічними, тобто простежується їх коливання, яке характеризується заміщенням вибулих основних засобів новими. Однак, частка оновлення основних фондів значно менша від

загального вибуття. Про що свідчить значення розрахованих коефіцієнтів оновлення та вибуття основних засобів. Також на цьому фоні негативна ситуація склалася із приростом основних засобів, де впродовж аналізованих років відбулося зменшення середньорічної вартості основних засобів на підприємстві, про що свідчить динаміка розрахованого коефіцієнта приросту. Така практика, вважаємо, не дозволяє оновити матеріально-технічну базу підприємства і покращити технічну готовність до виконання виробничих замовлень заданої якості і комплектації у відповідні терміни.

Таблиця 7

Оцінка наявності і руху засобів праці ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр.

№	Показники	роки				
		2007	2008	2009	2010	2011
1.	Коефіцієнт оновлення ОЗ	0,05	0,04	0,03	0,03	0,02
2.	Коефіцієнт вибуття ОЗ	0,02	0,10	0,10	0,10	0,14
3.	Коефіцієнт заміни ОЗ	0,32	2,41	3,50	3,31	5,96
4.	Коефіцієнт приросту ОЗ	0,03	- 0,06	- 0,07	- 0,07	-0,08
5.	Коефіцієнт придатності ОЗ	0,48	0,45	0,42	0,39	0,34
6.	Фондоозброєність	1708,7	856,75	164,8	164,4	159,8

Джерело: розраховано авторами

Інформативними показниками наявності засобів праці на підприємстві є коефіцієнт придатності основних засобів. На досліджуваному підприємстві склалася ситуація, яка характеризується поступовим зносом основних засобів внаслідок їх експлуатації, оскільки зношеність засобів праці становить близько 50 відсотків. Це свідчити про те, що підприємству необхідно працювати у напрямку оновлення матеріально-технічної бази. Фондоозброєність основних засобів ВАТ „Пресмаш” впродовж аналізованих років поступово зменшується з 1708,7 тис. грн. до 159,8 тис. грн., що відповідно, негативно у діяльності досліджуваного підприємства.

Наочне відображення розрахованих показників оцінки наявності і руху засобів праці ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. наведено у дод. Ж.

Наступною складовою виробничого потенціалу машинобудівного підприємства є предмети праці, оцінку наявності і руху якого наведено у табл. 8. Алгоритм їх розрахунку відображено у дод. Е.

Таблиця 8

Оцінка наявності і руху предметів праці ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр.

№	Показники	роки				
		2007	2008	2009	2010	2011
1.	Коефіцієнт зміни середньорічної вартості запасів	1,38	0,74	0,70	1,0	1,1
2.	Коефіцієнт варіації залишків запасів	24,17	26,31	25,62	27,23	25,48
3.	Коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами	3,15	1,11	0,27	0,98	1,21
4.	Питома вага матер.витрат у собівартості товарної продукції	0,25	0,51	0,37	0,18	0,23

Джерело: розраховано авторами

Як бачимо, розрахований коефіцієнт зміни середньорічної вартості запасів впродовж аналізованих років на підприємстві показує стабільність наявних сировини і матеріалів для виробництва, які поступово з кожним роком зростають. Частковим поясненням такого зростання є вплив наявних темпів інфляції у вітчизняній економіці. В цілому, можна стверджувати, що досліджуване підприємство машинобудівної галузі намагається утримувати необхідну кількість запасів відповідно до виробничих потреб. Така ситуація, вважаємо, є позитивною ознакою для підприємства, яка покращує рівень їх виробничого потенціалу.

З точки зору коливань залишків запасів на підприємстві був розрахований коефіцієнт варіації. Він характеризує рівень мінливості (зміни) об'єкта, що досліджується. Згідно [19, 29] варіювання об'єкта вважається слабким, якщо більше 10 відсотків, якщо 11-25 відсотків – середнім і значним – понад 25 відсотків. В нашому випадку, на досліджуваному підприємстві коефіцієнт варіації становить в межах 24,17-27,23 відсотків, що свідчить про більш-менш середній рівень коливання.

Коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами показує наскільки підприємство забезпечене виробничими запасами відповідно до планової потреби. Встановлено, що на даному підприємстві комплексне планування діяльності не здійснюється і, відповідно, за умов відсутності планових показників для обчислень було взято рівень фактично понесених матеріальних витрат в середньому за три останні роки. Таким чином, вказаний показник відображає задовільний стан забезпеченості матеріальними ресурсами досліджуваного суб'єкта господарювання.

Обчислена питома вага матеріальних витрат у собівартості товарної продукції показує високий рівень матеріаломісткості, яка коливається в середньому в межах 18-25 відсотків.

Наочне відображення розрахованих показників оцінки наявності і руху предметів праці ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. наведено у дод. З.

Останнім серед важливих факторів виробництва є трудові ресурси, наявність і використання яких, вважаємо, мають вагомий вплив на формування та нарощення виробничого потенціалу підприємств машинобудівної галузі. Забезпеченість кваліфікованими кадрами в сучасних умовах господарювання дозволяє впевнено виконувати виробничу програму, знижувати рівень браку і підвищувати якість готової продукції, що у підсумку сприяє утворенню передумов щодо раціоналізації трудових процесів.

Для оцінки наявності і руху трудових ресурсів ВАТ „Пресмаш” (табл. 9) було відібрано показники, алгоритм розрахунку яких відображено у дод. Е.

Розрахований коефіцієнт зміни середньорічної чисельності працівників, який у динаміці коливається в межах одиниці, свідчить про стабільну чисельність працівників. Підтвердженням цього є отриманий коефіцієнт постійності персоналу, який також у динаміці аналізованих років є стабільним. Про незначний рух робочої сили аналогічно простежується у динаміці коефіцієнта обороту по прийому та коефіцієнта обороту по вибуттю.

Таблиця 9

Оцінка наявності і руху трудових ресурсів ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр.

№	Показники	роки				
		2007	2008	2009	2010	2011
1.	Коефіцієнт зміни середньорічної чисельності працівників	1,07	1,10	0,86	0,93	0,89
2.	Коефіцієнт обороту по прийому працівників	0,08	0,10	0,02	0,01	0,01
3.	Коефіцієнт обороту по вибуттю працівників	0,01	0,01	0,16	0,08	0,09
4.	Коефіцієнт постійності персоналу	0,93	0,90	0,92	0,99	0,96

Джерело: розраховано авторами

Наочне відображення розрахованих показників оцінки наявності і руху трудових ресурсів ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. наведено у дод. К.

Для всебічного дослідження виробничого потенціалу ВАТ „Пресмаш”, як уже зазначалось, необхідно і, відповідно, було проведено оцінку ефективності використання його складових, а саме засобів праці, предметів праці та трудових ресурсів.

Опрацювавши літературні джерела, для оцінки ефективності засобів праці було виокремлено показники, які цілком достатньо висвітлюють досліджувану сторону виробничого підприємства (табл. 10). Алгоритм розрахунку показників наведено у дод. Е.

Таблиця 10

Оцінка ефективності використання засобів праці ВАТ „Пресмаш”
за 2007-2011 рр.

№	Показники	роки				
		2007	2008	2009	2010	2011
1.	Фондовіддача, грн.	0,30	0,07	0,20	0,30	0,33
2.	Рентабельність ОЗ, %	-0,06	-0,01	-0,08	-0,1	-0,11

Джерело: розраховано авторами

Таким чином, рівень фондівддачі ВАТ „Пресмаш”, коливається в межах 0,07-0,33 грн. готової продукції, що припадає на наявні основні засоби. Це пояснюється значною наявністю на досліджуваному підприємстві основних виробничих фондів, як

з'ясувалося, половина яких станом на сьогодні не задіяні у виробничому процесі, що відповідно негативно для діяльності підприємства.

Найбільш результативним показником використання основних засобів на підприємстві є рентабельність основних засобів, величина якої у відсотковому відношенні показує прибутковість останніх. Аналізуючи даний показник, встановлено, негативну тенденцію, оскільки рентабельність основних засобів є від'ємною, що свідчить про збиткову діяльність за останні роки. Встановлено, що причиною цього є наявність у підприємства виробничих потужностей та, одночасно, низькі обсяги замовлення та реалізації продукції, що внаслідок призводить до перевитрат діяльності. Вважаємо, для максимального залучення наявних у ВАТ „Пресмаш” потужностей керівництву підприємства необхідно переглянути або сформулювати нову стратегію у напрямку нарощення і кращого використання його ринкового потенціалу. Шляхом проведення ефективної реклами і пошуку потенційних клієнтів, а також здачі майна в оренду можна досягнути зростання економічних вигод у майбутньому.

Наочне відображення розрахованих показників оцінки ефективності використання засобів праці ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. наведено у дод. Л.

Вагомий вплив на використання виробничого потенціалу підприємства відіграє рівень ефективності використання предметів праці (табл. 11). Алгоритм їх розрахунку наведено у дод. Е.

Розрахований показник матеріаловіддачі, що показує обсяг готової продукції на 1 грн. понесених матеріальних витрат, на досліджуваному підприємстві зафіксований на досить достатньому рівні, не зважаючи на збитковість його діяльності. Він варіюється в межах 1,94-5,57 грн.

Коефіцієнт співвідношення темпів росту обсягу виробництва і матеріальних витрат показує на скільки зміниться обсяг виробництва продукції залежно від понесених підприємством матеріальних витрат. В цьому випадку непогана ситуація простежується у діяльності ВАТ „Пресмаш”. Тобто у 2010 році на підприємстві кожне збільшення

матеріальних витрат на 1 грн. супроводжувалося збільшенням обсягу виробництва на 2,05 грн. Вважаємо, це є наочним доказом того, що для досягнення прибутковості бізнесу керівництву ВАТ „Пресмаш” необхідно приймати заходи щодо нарощення обсягів виробництва продукції та її реалізації.

Таблиця 11

Оцінка ефективності використання предметів праці ВАТ „Пресмаш”
за 2007-2011 рр.

№	Показники	роки				
		2007	2008	2009	2010	2011
1.	Матеріаловіддача, грн.	4,02	1,94	2,71	5,57	3,48
2.	Коефіцієнт співвідношення темпів росту обсягу виробництва і матеріальних витрат	1,01	0,51	1,39	2,05	1,89
3.	Коефіцієнт оборотності запасів	2,43	3,96	2,53	2,84	2,66
4.	Коефіцієнт ефективності використання запасів	1,81	2,29	0,73	0,92	0,89

Джерело: розраховано авторами

Також в результаті аналізу ефективності використання предметів праці ВАТ „Пресмаш” встановлено високий рівень коефіцієнта оборотності запасів. Вказаний показник відображає кількість здійснених підприємством оборотів (разів) наявних запасів протягом календарного року. Так, найвище значення виявлено у 2008 році, що становить 3,96 рази.

Щодо розрахованого коефіцієнта ефективності використання запасів, то на відносно високому рівні його зафіксовано у ВАТ „Пресмаш” (0,73-2,32). Це є логічним, оскільки підтвердженням цього є достатнє значення показника матеріаловіддачі.

Наочне відображення розрахованих показників оцінки ефективності використання предметів праці на ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. наведено у дод. М.

Для оцінки ефективності використання трудових ресурсів було розраховано показники, що систематизовані у табл. 12. Алгоритм їх обчислення наведено у дод. Е.

Оцінка ефективності використання трудових ресурсів ВАТ „Пресмаш”
за 2007-2011 рр.

№	Показники	роки				
		2007	2008	2009	2010	2011
1.	Продуктивність праці, тис. грн.	519,54	63,55	28,85	43,63	41,85
2.	Коефіцієнт співвідношення темпів росту обсягів виробництва і витрат на оплату праці	1,40	0,85	0,53	1,13	1,08
3.	Величина прибутку (збитку) на одного працівника, тис. грн.	- 96,23	- 12,84	-12,85	- 16,85	-14,91

Джерело: розраховано авторами

В цілому розраховані показники ефективності використання трудових ресурсів на досліджуваному підприємстві характеризуються тенденцією до зниження. Так, показник продуктивності праці є найвищим у 2007 році становив 519,54 тис. грн. з розрахунку на одного працюючого, а у 2011 році – 41,85 тис. грн. Як бачимо тенденція має негативний характер, що свідчить про значне скорочення обсягів виробництва продукції та, в кінцевому результаті, її реалізації.

Обчислений коефіцієнт співвідношення темпів росту обсягів виробництва і витрат на оплату праці також є відносно достатнім у діяльності ВАТ „Пресмаш”. Хоча в окремі періоди вказаний показник є меншим від одиниці, що свідчить про негативне співвідношення вищезгаданих величин.

Щодо прибутковості здійснення трудового процесу, то показник величини прибутку на одного працівника має від’ємне значення, що відповідно негативно у діяльності даного підприємства.

Наочне відображення розрахованих показників оцінки ефективності використання трудових ресурсів ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. наведено у дод. Н.

Як бачимо, досліджуване підприємство має сформовану матеріально-технічну базу, яка є основою для реалізації виробничої програми та досягнення комерційних цілей. Встановлено, що в період аналізованих років простежується негативний вплив кризових явищ

на його діяльність, що підтверджується динамікою розрахованих аналітичних показників. Однак, вважаємо, з метою зміцнення і нарощення економічного потенціалу досліджуваного суб'єкта господарювання необхідно організувати постійно діючий моніторинг параметрів функціонування факторів виробництва. Це дозволить встановити тенденції змін у динаміці, ліквідувати вплив негативних чинників та виявити невикористані резерви. Внаслідок такої інформації можна вибудувати безпечну траєкторію розвитку бізнесу, минаючи при цьому економічні загрози та ринкові перешкоди.

Згідно з [170] реалізація виробничих завдань є неможливим без стабільного та в повному обсязі фінансування. Часткова нестача фінансових ресурсів на будь-якій стадії виробництва продукції (робіт, послуг) призводить до порушення розрахунків, несвоєчасного постачання сировини і матеріалів, зриву виконання замовлень клієнтів та псування репутації підприємства.

Таким чином, враховуючи важливість і необхідність фінансового забезпечення, було досліджено фінансовий потенціал як окремого компонента внутрішньої сторони економічного потенціалу виробничого підприємства.

Аналізуючи напрацювання науковців [67, 70] встановлено, що для характеристики фінансового потенціалу підприємства застосовуються показники фінансового стану і фінансових результатів його діяльності. Вважаємо, це є правильно, оскільки наявність і структура фінансового потенціалу виражається фінансово-майновим станом підприємства, а ефективність використання об'єкта дослідження – фінансовими результатами господарювання.

В економічній літературі пропонується різноманітні системи аналітичних показників для оцінювання фінансового стану підприємства, які на думку вчених-економістів вважаються оптимальними для такого роду аналізу. Однак, встановлено, що запропоновані аналітичні показники потребують узгодженості між собою, оскільки часто дублюють один одного за змістом, мають різні назви та не визначені їхні граничні межі.

Для забезпечення єдиного підходу при проведенні поглибленого аналізу зі сторони державних установ прийнято ряд положень, інструкцій та рекомендацій [92, 93, 94, 95, 123]. Так, систему аналітичних показників фінансового стану підприємств чітко висвітлено Міністерством економіки України у Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства (із подальшими змінами і доповненнями) [95]. Цілком на достатньому рівні описано систему аналітичних показників у Методиці аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки, прийнятої Міністерством фінансів України (із подальшими змінами і доповненнями) [92].

Узагальнивши нормативно-правові документи і наукові доробки вчених-економістів, методом експертних оцінок сформовано систему аналітичних показників оцінки фінансового потенціалу досліджуваного підприємства (коефіцієнт конкордації = 0,74), яка розподілена аналогічно у двох напрямках:

- вивчення наявності, розміщення і руху (змін) – 8 показників;
- оцінка ефективності використання фінансового потенціалу – 5 показників (алгоритм розрахунку наведено у дод. П).

Результати дослідження наявності і руху фінансового потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. відображені у табл. 13.

Як бачимо, можливість перетворення активів підприємства у ліквідні кошти є досить низькою, оскільки розрахований коефіцієнт мобільності активів є меншим понад рекомендоване значення – 0,5 [71]. Вказаний показник варіюється в межах 0,30-0,37. Рівень ліквідності підприємства детально характеризують показники загальної, швидкої та абсолютної ліквідності. Виявлено критичну ситуацію щодо абсолютної ліквідності у діяльності ВАТ „Пресмаш”, що свідчить про відсутність достатньої суми коштів для погашення термінових зобов’язань.

Оцінка наявності, розміщення і руху фінансового потенціалу ВАТ „Пресмаш”
за 2007-2011 рр.

№	Показники	роки				
		2007	2008	2009	2010	2011
1.	Коефіцієнт мобільності активів	0,30	0,36	0,30	0,37	0,31
2.	Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	2,76	1,78	1,36	1,55	1,48
3.	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,38	0,34	0,32	0,14	0,12
4.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0,001	0,03	0,0002	0,02
5.	Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,76	0,56	0,35	0,40	0,39
6.	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,92	0,85	0,83	0,82	0,81
7.	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,92	0,85	0,83	0,82	0,81
8.	Коефіцієнт маневрування власного капіталу	0,16	0,14	0,07	0,12	0,11

Джерело: розраховано авторами

Одночасно, позитивною ознакою фінансового потенціалу досліджуваного підприємства є достатній рівень забезпечення оборотних активів власними коштами. Протягом 2007-2011 рр. вказаний коефіцієнт є вищим від граничного значення [91]. Також на фоні забезпечення власними коштами важливим показником є коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), що відображає рівень незалежності від позикових джерел. Розрахований коефіцієнт показує достатній рівень фінансової незалежності підприємства, оскільки у динаміці аналізованих періодів перевищує граничне значення 0,5 [122]. Поряд з цим, на основі обчисленої частки стабільних джерел фінансування у вигляді коефіцієнта фінансової стійкості виявлено, що ВАТ „Пресмаш” може відноситись до фінансово стійких суб’єктів господарювання, оскільки витримує граничну межу 0,7 пунктів [155]. В цілому структура розміщення фінансових ресурсів на досліджуваному підприємстві, вважаємо, є на достатньому рівні. Негативним моментом є відсутність швидколіквідних оборотних активів, що необхідні для погашення поточних зобов’язань. Це

свідчить про неналежний рівень управління фінансовими потоками на підприємствах у напрямку зміцнення фінансового стану.

Наочне відображення розрахованих показників оцінки наявності, розміщення і руху фінансового потенціалу на ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. наведено у дод. Р.

Якісною стороною оцінки фінансового потенціалу виробничого підприємства є аналіз ефективності його використання. Як уже зазначалось, для цього було відібрано 5 аналітичних показників, алгоритм розрахунку яких наведено у дод. П.

Результати дослідження ефективності використання фінансового потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. відображені у табл. 14.

Таблиця 14

Оцінка ефективності використання фінансового потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр.

№	Показники	роки				
		2007	2008	2009	2010	2011
1.	Коефіцієнт ресурсовіддачі	0,19	0,31	0,15	0,15	0,14
2.	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,20	0,36	0,18	0,18	0,17
3.	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,40	2,65	0,93	0,81	0,78
4.	Рентабельність активів, %	-0,04	-0,06	-0,06	-0,08	-0,05
5.	Рентабельність власного капіталу %	-0,05	-0,07	-0,007	-0,09	-0,08

Джерело: розраховано авторами

Аналізуючи показники ефективності використання фінансового потенціалу на досліджуваному підприємстві встановлено, що ситуація в цілому характеризується тенденціями до погіршення. Так, розрахований коефіцієнт ресурсовіддачі протягом аналізованого періоду знизився від 0,31 до 0,14 пунктів. Також майже вдвічі зменшилась оборотність власного капіталу, що свідчить про неефективне використання останнього. Аналогічну тенденцію ілюструє величина розрахованих показників рентабельності активів

та власного капіталу, яка має від'ємне значення та відображає збиткову діяльність машинобудівного підприємства.

Наочне відображення розрахованих показників оцінки ефективності використання фінансового потенціалу на ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. наведено у дод. С.

До структури внутрішньої сторони економічного потенціалу, окрім виробничого і фінансового, відносяться також організаційний, ресурсний, технологічний, інноваційний та інвестиційний. Значимість кожного у діяльності машинобудівного підприємства для досягнення комерційних цілей є беззаперечною і зрозумілою (див. рис. 9).

Однак, за результатами детального вивчення особливостей функціонування досліджуваного підприємства вищезгадані види потенціалів ідентифіковані як структурні компоненти економічного потенціалу другого порядку, виходячи з таких міркувань:

- складність ідентифікації ознак функціонування і вибору індикаторів їх кількісної та якісної оцінки;
- відсутність чітко вираженої облікової і статистичної інформації про об'єкти дослідження;
- технологічний, ресурсний, організаційний та інвестиційний потенціал, вважаємо, є складовими нижчого порядку економічного потенціалу, виходячи з специфіки роботи суб'єктів господарювання машинобудівної галузі і, таким чином, враховані в процесі оцінювання наявності та ефективності використання виробничого та фінансового потенціалів.

З огляду на вищевказане, оцінювання параметрів функціонування ідентифікованих структурних компонентів економічного потенціалу досліджуваного підприємства другого порядку не було здійснено. Проте, окремі показники, які характеризують функціонування структурних компонентів другого порядку застосовані в процесі оцінювання ринкового, виробничого та фінансового потенціалу досліджуваного суб'єкта господарювання.



Рис. 9. Блок-схема оцінювання ідентифікованих структурних компонентів економічного потенціалу машинобудівного підприємства (власна розробка авторів)

Таким чином, для оцінювання економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” використано результати аналізу ринкового, виробничого та фінансового потенціалів. Вважаємо, останні в сукупності відображають всебічну характеристику функціонування зовнішньої і внутрішньої сторін економічного потенціалу досліджуваного підприємства.

У зв'язку з цим, здійснено узагальнення і систематизацію отриманих результатів проведеного аналізу ринкового, виробничого і фінансового потенціалів з метою визначення інтегрального показника наявності і ефективності використання економічного потенціалу суб'єкта господарювання машинобудівельної галузі для прийняття ефективних управлінських рішень.

2.3 Інтегральна оцінка економічного потенціалу суб'єкта господарювання та аналіз динамічності його структурних компонентів

З метою усестороннього охоплення і дослідження економічного потенціалу підприємства та його компонентів було застосовано систему аналітичних показників, які в сукупності характеризують наявність, склад, розміщення і рівень використання кожної складової. Такий проведений детальний аналіз дозволяє вивчити структуру досліджуваного об'єкта, виявити закономірності змін у динаміці та простежити взаємозв'язок між ними. Однак, у цих умовах дати цілісну оцінку економічного потенціалу підприємства та провести порівняльний аналіз в просторі і часі з метою прийняття ефективних управлінських рішень є досить складно. У зв'язку з цим є потреба у приведенні системи розрахованих аналітичних показників до однієї основи з подальшим об'єднанням в інтегральний показник.

Встановлено, що в економічній науці часто потребується розрахунок комплексної оцінки явищ і процесів, що досліджуються. Це пояснюється складністю останніх, їх багатогранністю та неоднозначністю, а також необхідністю узагальнення інформації про них для прийняття відповідних рішень. З метою визначення

інтегральної оцінки науковці застосовують ряд математичних інструментів, які групуються на:

- детерміновані;
- стохастичні.

До першої групи належать такі основні методи: метод сум, геометричної середньої, метод суми місць, метод відстаней та ін. До методів стохастичної інтегральної оцінки включають методи компонентного аналізу, двовимірною шкалування, багатовимірною факторного аналізу, експертно-статистичні та ін. [73]

Кожний зі згаданих методів характеризується певними особливостями у застосуванні та мають свої недоліки і переваги. Враховуючи це, для визначення інтегрального показника кожного компонента економічного потенціалу підприємства, а саме ринкового, виробничого та фінансового, було використано метод відстаней.

Метод відстаней полягає в оцінці результатів діяльності порівняно з еталоном, до якого прагне підприємство. Він ґрунтується на визначенні ступеня близькості об'єктів, які вивчаються, до об'єкта, що виступає в ролі еталона. При цьому еталонний об'єкт ($x_{j, n+1}$) визначається з однотипних підприємств однієї або різних галузей. Він має умовний характер і відображає максимальні чи середні значення усіх показників, тобто:

$$x_{j, n+1} = \max (x_{ij}), \quad (3)$$

або

$$x_{j, n+1} = \frac{\sum_{i=1}^n x_{ij}}{m}, \quad (4)$$

де $i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, m$.

У практиці порівняльного аналізу найчастіше застосовуються такі функції відстані, які подано в табл. 15.

Основні функції відстані в багатовимірному аналізі

Назва функції	Формула розрахунку
Евклідова відстань	$d(x_i, x_j) = \sqrt{\sum_{k=1}^m (x_{j,n+1} - x_{jk})^2}$
Зважена евклідова відстань	$d(x_i, x_j) = \sqrt{\sum_{k=1}^m W_k (x_{j,n+1} - x_{jk})^2}$
I ₁ -норма	$d(x_i, x_j) = \sum_{k=1}^m x_{j,n+1} - x_{jk} $
I _p -норма	$d(x_i, x_j) = \sqrt[p]{\sum_{k=1}^m x_{j,n+1} - x_{jk} ^p}$

Якщо одиниці виміру показників, які використовуються при визначенні відстані, різнорідні і непорівнянні, тоді вони приводяться до стандартного вигляду шляхом ділення значень цих показників на еталонний показник:

$$x_{ik}^c = \frac{x_{ik}}{x_{j,n+1}}, \quad (5)$$

де x_{ik}^c – стандартизовані показники стану k-го об'єкта;

$x_{j,n+1}$ – показник еталонного (максимального з вибірки) об'єкта;

x_{jk} – вихідні дані.

Впорядкування (ранжування) об'єктів аналізу проводиться в порядку зменшення комплексної оцінки, тому що найменше віддалення від еталону означає найвище значення рейтингової оцінки [73].

Під час проведення оцінювання компонентів економічного потенціалу (ринкового, виробничого, фінансового) ВАТ „Пресмаш” було використано систему аналітичних показників, позитивне значення яких характеризуються по-різному, тобто зростанням або зниженням. В математичній статистиці їх називають стимулятори і дестимулятори. Стимуляторами є показники, збільшення яких

покращує загальну оцінку явища чи процесу, що досліджується. Відповідно, дестимулятори у зворотному напрямку показують погіршення ситуації.

У нашому випадку для розрахунку інтегрального показника компонентів економічного потенціалу було використано як показники стимулятори, так і показники дестимулятори. Проте, для приведення всіх розрахованих показників, що використовувалися для оцінювання структурних компонентів економічного потенціалу до спільної основи було перетворено показники дестимулятори в обернену величину.

Розрахунок інтегрального показника компонентів економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” у динаміці 2007-2011 рр. на основі методу Евклідової відстані було проведено за допомогою програмного середовища MS Excel та, для наглядного сприйняття рейтингової оцінки, результати обчислення перетворено в обернену величину на основі формули:

$$I_{ij} = \frac{1}{d(x_i, x_j)}, \quad (6)$$

де I_{ij} – інтегральний показник i -го компонента економічного потенціалу j -го підприємства;

$d(x_i, x_j)$ – розрахована комплексна оцінка i -го компонента економічного потенціалу j -го підприємства на основі Евклідової відстані.

Для наочного відображення отримані результати інтегрального показника наявності і ефективності використання ринкового потенціалу ВАТ „Пресмаш” зображені у вигляді рис. 10.

Отримані значення інтегрального показника наявності показують, що ринковий потенціал ВАТ „Пресмаш” є досить розвинутим, який за останні роки дослідження має тенденцію до зменшення. В цілому присутність на регіональному рівні останнього є суттєвою, оскільки ВАТ „Пресмаш” володіє значною часткою місцевого ринку. Проте тенденція до зниження у динаміці років свідчить проте, що в умовах жорсткої конкуренції для зміцнення та нарощення ринкового потенціалу суб’єкта господарювання необхідно

розширювати дистриб'юторську мережу, підвищувати кваліфікований рівень персоналу збуту, розширювати асортимент власної продукції, а також надавати якісне сервісне та гарантійне обслуговування.



Рис. 10. Інтегральний показник наявності і ефективності використання ринкового потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. (розраховано авторами)

Володіючи достатньою величиною ринкового потенціалу, виявлено негативну тенденцію інтегрального показника ефективності його використання. Тобто за останні роки спостерігається різкий спад вказаного показника з 2,863 пунктів до 0,871. За 2011 рік спостерігається незначне покращення ефективності використання ринкового потенціалу. З огляду на це, керівництву підприємства необхідно впроваджувати необхідні заходи щодо розширення ринків збуту готової продукції та підвищення рівня ефективності використання наявного ринкового потенціалу.

Розрахований інтегральний показник наявності, руху і ефективності використання виробничого потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. подано у вигляді рис. 11.

Як бачимо, внутрішня сторона економічного потенціалу, а саме виробничий потенціал ВАТ „Пресмаш” характеризується стабільністю впродовж досліджуваних років, винятком є 2007 рік, де зафіксовано найвищий рівень ефективності використання виробничого потенціалу, а саме 1,031.

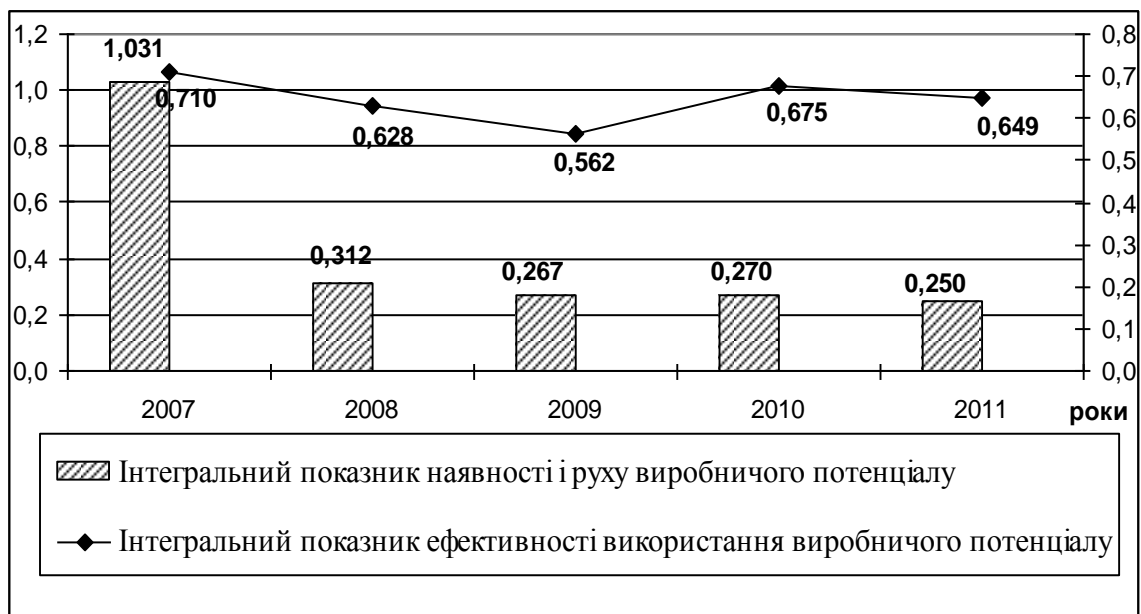


Рис. 11. Інтегральний показник наявності, руху і ефективності використання виробничого потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр.
(розраховано авторами)

Також у 2007 році зафіксовано найбільшу величину показника ефективності використання виробничого потенціалу, що становить 0,710 пункти. Як з’ясувалося, це пояснюється неритмічною роботою вказаного підприємства, яка безпосередньо залежить від кількості замовлень зі сторони клієнтів. Цілком стабільною є ситуація у наступних періодах, де розрахований інтегральний показник ефективності використання виробничої складової є постійною величиною з невеликою варіацією у динаміці років.

Встановлено, нарощення обсягів діяльності підприємства, в тому числі його потенціалу є можливим за рахунок двох способів: екстенсивним та інтенсивним. В сучасних умовах господарювання, яким притаманна обмеженість ресурсів, передумовою для зростання є вибір останнього способу, що передбачає раціональне використання наявних ресурсів з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

Також визначено інтегральний показник наявності, розміщення і ефективності використання фінансового потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. та зображено на рис. 12.

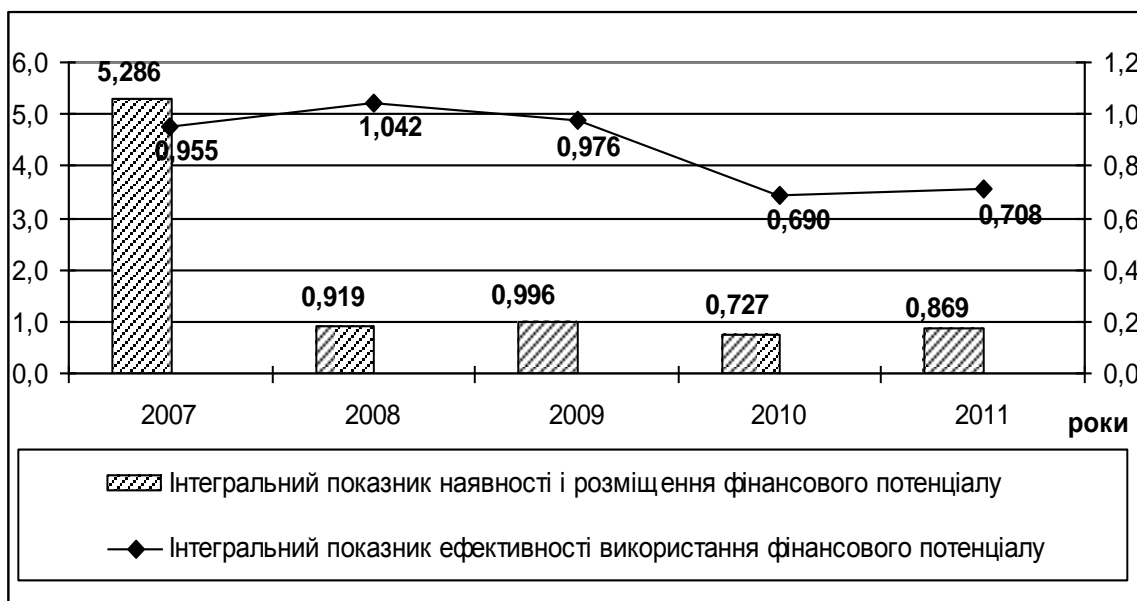


Рис. 12. Інтегральний показник наявності, розміщення і ефективності використання фінансового потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. (розраховано авторами)

Як бачимо з рис. 12, інтегральний показник наявності та розміщення фінансового потенціалу ВАТ „Пресмаш” має найбільше значення у 2007 році, що становить 5,286 пунктів. Це свідчить про високий рівень забезпеченості підприємства власними оборотними активами. Проте, у 2008 році спостерігаємо різкий спад даного показника до 0,919 пунктів, що свідчить про погіршення ліквідності та фінансової стійкості підприємства. За наступні аналізовані періоди інтегральний показник наявності фінансового потенціалу ВАТ „Пресмаш” поступово зменшується з 0,919 до 0,869 пунктів. Аналогічна тенденція спостерігається також щодо інтегрального показника ефективності використання фінансового потенціалу. Винятком є 2008 рік, де значення показника має незначну позитивну тенденцію.

Виходячи з сутності економічного потенціалу підприємства, під останнім розуміється міра спроможності суб’єкта господарювання щодо реалізації розробленої стратегії або досягнення конкретних комерційних цілей, яка формується внаслідок ефективної взаємодії наявних ресурсів, засобів, способів, можливостей і рівня їх використання як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі, розрахунок інтегрального показника економічного потенціалу

повинен враховувати згадану сукупність у вигляді математичного агрегування його компонентів.

За характером взаємозв'язку між показниками розрізняють 4 типи моделей:

1) адитивні моделі:

$$Y = \sum_{i=1}^n x_i = x_1 + x_2 + \dots + x_n \quad (7)$$

2) мультиплікативні моделі:

$$Y = \prod_{i=1}^n x_i = x_1 x_2 \dots x_n \quad (8)$$

3) кратні моделі:

$$Y = x_1 / x_2 \quad (9)$$

4) змішані моделі:

$$Y = (a + b) / c; \quad Y = a / (b + c) \quad \text{та інші} \quad (10)$$

У нашому випадку було використано адитивну модель, яка адекватно відповідає сутності об'єкта дослідження, оскільки економічний потенціал, вважаємо, виражається сукупністю ознак та властивостей, необхідних для довгострокового функціонування підприємства.

Для розрахунку комплексного показника економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” були використані інтегральні показники наявності, руху, розміщення і ефективності використання його компонентів, а саме ринкового, виробничого та фінансового (рис. 13).

Як бачимо, найвищий рівень економічного потенціалу зафіксовано у 2007 році, що становить 12,398. Проте, у наступні періоди динаміка показника має негативну тенденцію, оскільки, у 2008 році відбувся різкий спад до 5,697 пункта. Така ситуація є наслідком впливу кризових явищ в економіці держави, що призвело до скорочення обсягів замовлень та виробництва продукції. Таким чином ВАТ „Пресмаш” впродовж останніх періодів з кожним роком втрачає декілька пунктів комплексного показника економічного

потенціалу. Така ситуація вимагає встановлення та аналізу факторів, що зумовили такі зміни, з метою усунення їх на майбутнє.

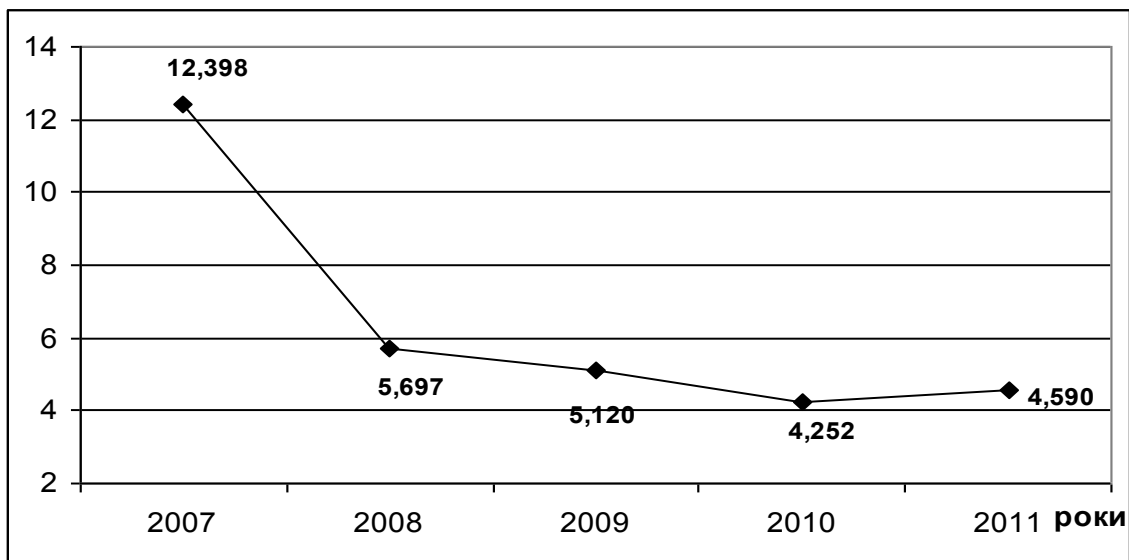


Рис. 13. Комплексний показник економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. (розраховано авторами)

Вважаємо, проведений детальний аналіз діяльності ВАТ „Пресмаш” та визначення комплексної оцінки його економічного потенціалу базуються на статичному підході, який за своєю сутністю не враховує причинно-наслідкові зв'язки між компонентами у динаміці, що досліджуються. Це пояснюється тим, що вихідною інформацією для розрахунків є фінансова і статистична звітність підприємств, яка складається на відповідну дату і, цим самим, втрачається повнота охоплення досліджуваних об'єктів, а саме їх змін у динаміці. Тобто проведена оцінка економічного потенціалу підприємства не враховує причинно-наслідкові зміни, які відбулися протягом року, та їх вплив на досліджувані об'єкти на відповідну дату. Для цього пропонуємо доповнити оцінювання економічного потенціалу підприємства аналітичними процедурами, які ґрунтуються на динамічному підході, що у підсумку дозволяють вивчити мінливість факторних ознак та їх вплив на узагальнюючий показник.

Таким чином, вважаємо, аналітичне дослідження необхідно продовжити у напрямку врахування сукупності існуючих властивостей, які притаманні економічному потенціалу підприємства (с. 36). З метою нарощення і зміцнення останнього відповідно до

вказаних властивостей його компоненти повинні розвиватися у заданій пропорційності між собою, виходячи з потреб підприємства, наперед визначеного спрямування (векторності), а також за рахунок інтенсивних способів нагромадження (зростання).

Відомо, однією з основних вимог розвитку і властивостей нарощення економічного потенціалу підприємства в сучасних умовах є дотримання закону синергізму, який передбачає таке поєднання (цілісності) його компонентів, яке забезпечує отримання результату, більшого за сумарний результат від відокремленого функціонування цих компонентів, оскільки, в іншому випадку, відсутність прояву одного перешкоджає та сповільнює розвиток іншого. Такий підхід має пряму дію, тобто для зміцнення економічного потенціалу необхідно нарощувати ринковий, який ланцюговим способом потребує підсилення з сторони виробничого і фінансового. В іншому випадку, відсутність позитивних зрушень у виробничому чи фінансовому компонентах потенціалу негативно впливає на ринковий та економічний потенціал в цілому. Таким чином, вважаємо, для досягнення оптимального розвитку економічного потенціалу підприємства необхідно витримувати пропорційність нарощення його компонентів з метою максимального ефекту синергізму. Синергізм, на думку Германа Хагена, проявляється в об'єднанні різних сфер діяльності у рамках однієї організації; у збільшенні ефективності взаємодії елементів у рамках однієї системи [156].

У зв'язку з цим, було досліджено волатильність (мінливість) компонентів економічного потенціалу машинобудівного підприємства у розрізі наявності, руху і ефективності використання та визначено їх вплив на його комплексний показник.

Для вимірювання ступеня чутливості комплексного показника економічного потенціалу підприємства до зміни наявності і ефективності використання його компонентів (визначальних факторів) було розраховано рівень еластичності. Еластичність (з грец. мови „elásticos” – гнучкий) є величиною зміни одного показника по відношенню до зміни другого, від якого залежить перший [145].

Для визначення еластичності розрізняють:

- точкову еластичність (еластичність у точці або на певну дату);
- дугову еластичність (на певному відрізку кривої або за проміжок часу).

У наших розрахунках було використано точкову еластичність станом на кожний досліджуваний рік, оскільки прийнято, що вона є більш точним показником чутливості порівняно з наступною:

$$E_{CEPE}(EPE) = \frac{\Delta EPE}{\Delta CEPE_i} = \frac{EPE_1}{EPE_0} \div \frac{CEPE_{i1}}{CEPE_{i0}}, \quad (11)$$

де $E_{CEPE}(EPE)$ – коефіцієнт еластичності;

EPE (*economic potential of enterprise*) – комплексний показник економічного потенціалу підприємства;

$CEPE_i$ (*component of economic potential of enterprise*) – i -тий компонент економічного потенціалу підприємства;

0, 1 – базисний і звітний періоди.

В результаті було визначено взаємозв'язок зміни наявності і ефективності використання всіх компонентів економічного потенціалу підприємства та зміни його комплексного показника.

Встановлено, волатильність (мінливість) наявності і ефективності використання компонентів економічного потенціалу підприємства повинна бути узгодженою у відповідній пропорції між собою, що в сукупності забезпечують більший синергетичний ефект. Тобто досягається кращого результату, коли нарощення одного компоненту супроводжується узгодженим нарощенням інших у відповідній пропорції. У випадках неузгодженої пропорції розвитку і зміцнення наявних компонентів, а також в умовах розбалансованості параметрів їх функціонування існує ймовірність втрат і перевитрат затрачених ресурсів, що у підсумку знижує ефективність здійснюваних заходів. Нарощення або згортання наявних компонентів економічного потенціалу повинні бути рівномірними та перебувати у відповідній пропорції, що залежить від виду та специфіки діяльності підприємства, а також від поставленої стратегічної мети.

Визначення величини волатильності в економіці часто застосовують для дослідження фінансових ринків, де на основі

ретроспективи аналітики оцінюють тенденції змін вартості цінних паперів в минулому, визначають існуючі ризики та прогнозують очікувані ситуації в майбутньому. У нашому випадку визначення волатильності наявності і ефективності використання компонентів здійснюється з метою оцінки ступеня рівномірного і пропорційного нарощення останніх та використання для досягнення максимального синергетичного ефекту, який виражається, як правило, величиною фінансових результатів діяльності підприємства за звітний період.

З метою доповнення оцінювання економічного потенціалу підприємства запропоновано ввести в систему розрахунків новий показник, а саме коефіцієнт узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу підприємства, визначення якого базується на основі формули стандартного відхилення (англ. *standard deviation*) або середнього квадратичного відхилення. На основі економічного обґрунтування запропонованого показника і з метою наглядного сприйняття обчислення здійснюється у вигляді оберненої величини за формулою:

$$CCVCEPE = \frac{1}{\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (E_{CEPE}(EPE)_i - \overline{E_{CEPE}(EPE)})^2}{n}}}, \quad (12)$$

де *CCVCEPE* (*coefficient of concerted volatility components of economic potential of enterprise*) – коефіцієнт узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу підприємства;

$E_{CEPE}(EPE)$ – коефіцієнт еластичності i -того компонента економічного потенціалу підприємства;

n – кількість компонентів, що визначають комплексний показник економічного потенціалу підприємства.

В повному вигляді формула визначення коефіцієнта узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу підприємства буде наступною:

$$CCVCEPE = \frac{1}{\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n \left(\frac{\Delta EPE}{\Delta CEPE_i} - \left(\frac{\Delta EPE}{\Delta CEPE} \right) \right)^2}{n}}}, \quad (13)$$

де EPE – комплексний показник економічного потенціалу підприємства;

$CEPE_i$ – i -тий компонент економічного потенціалу підприємства.

Вважається, синергетичний ефект нарощення і використання економічного потенціалу підприємства досягається за умови:

$$CCVCEPE \rightarrow \max$$

Це пояснюється тим, що вказаний показник показує рівень розсіювання значень компонентів та служить індикатором узгодженої їх волатильності (мінливості), що в сукупності визначають комплексний показник економічного потенціалу підприємства. Використання слова „узгодженої” у назві показника пояснюється тим, що більше його значення, тим вища узгодженість (пропорційність) волатильності (мінливості) компонентів і навпаки.

На рис. 14 відображено динаміку розрахованого коефіцієнта узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр.

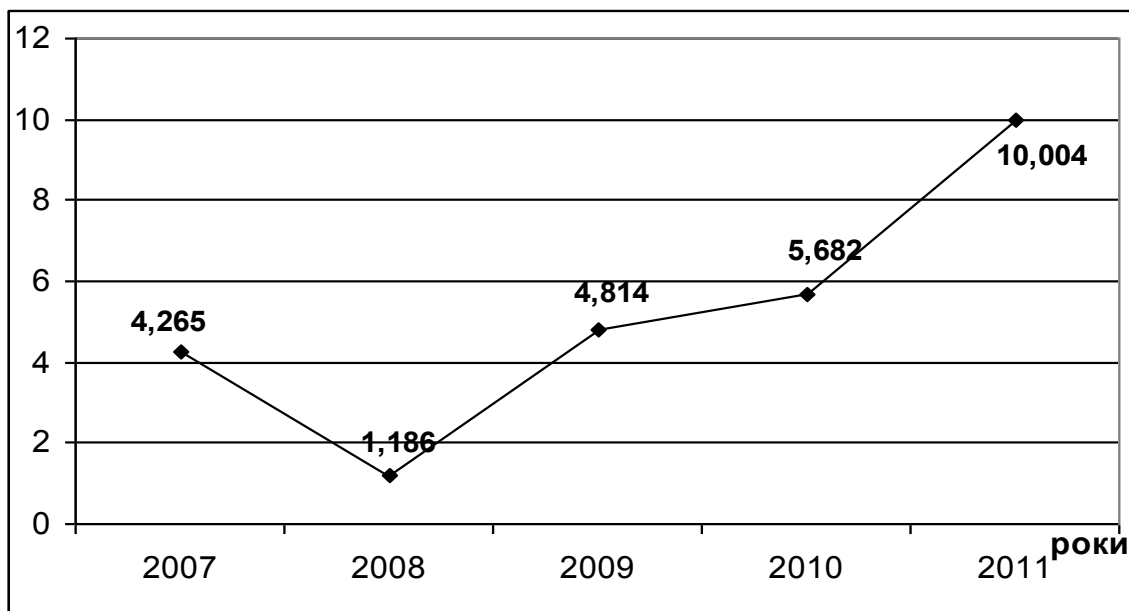


Рис. 14. Динаміка коефіцієнта узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр.

(розраховано авторами)

Як бачимо, динаміка розрахованого коефіцієнта узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 роки склалася по-різному. У 2008 році встановлено найнижчий рівень узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу досліджуваного підприємства, що свідчить про розбалансування його компонентів. Однією з причин такої ситуації є поява кризових явищ в економіці держави. Варто відзначити, що за період 2010-2011 рік розрахований показник на досліджуваному підприємстві має тенденцію до зростання, що свідчить про підвищення рівня пропорційності формування і використання складових (компонентів) економічного потенціалу. Це є свідченням того, що керівництво підприємства, у процесі боротьби із наслідками економічної кризи, приймає відповідні міри у напрямку пропорційного та узгодженого формування і використання компонентів економічного потенціалу.

Вважаємо, застосування запропонованого коефіцієнта узгодженої волатильності компонентів у процесі оцінювання економічного потенціалу підприємств є доцільним, оскільки за своїм змістом інформує про:

- кількість наявних компонентів, які визначають комплексний показник економічного потенціалу підприємства;

- наглядну пропорційність формування і ефективності використання компонентів економічного потенціалу, відображену в числовому вираженні;

- розмір коливань або розмах мінливості величини формування і ефективності використання компонентів економічного потенціалу у динаміці років, тобто у нашому випадку – ринкового, виробничого і фінансового, що в сукупності дозволяють виявити закономірності поведінки та їх вплив на діяльність підприємства;

- рівень ефективності управління у напрямку рівномірного і узгодженого нарощення та використання наявних компонентів економічного потенціалу для досягнення стратегічних цілей суб'єктів господарювання.

Відомо, для досягнення максимального результату нарощення і зміцнення економічного потенціалу суб'єкта господарювання в сучасних умовах є вибір інтенсивного способу (шляху) розвитку його компонентів, що передбачає якісні зміни та раціональні перетворення у процесі їхнього функціонування. Тобто в умовах обмеженості ресурсів економічний потенціал підприємства необхідно нагромаджувати за рахунок підвищення ефективності використання наявних його компонентів.

Вважаємо, вказана ознака відіграє значущу роль у процесі зміцнення економічного потенціалу виробничого підприємства. Тому, з метою всебічного охоплення пропонуємо у процесі оцінювання досліджуваного об'єкта розрахувати коефіцієнт інтенсивності формування економічного потенціалу підприємства. Наглядно він виражає співвідношення зміни ефективності використання компонентів до зміни їх наявності, руху та розміщення. Іншими словами, коефіцієнт інтенсивності формування економічного потенціалу підприємства показує відношення якісних змін до кількісних у процесі його формування між відповідними звітними датами.

Розрахунок вказаного показника здійснюється за формулою:

$$CIFEPE = \frac{\sqrt{(MPE^{LU}_1 - MPE^{LU}_0)^2 + (PPE^{LU}_1 - PPE^{LU}_0)^2 + (FPE^{LU}_1 - FPE^{LU}_0)^2}}{\sqrt{(MPE^P_1 - MPE^P_0)^2 + (PPE^P_1 - PPE^P_0)^2 + (FPE^P_1 - FPE^P_0)^2}} \quad (14)$$

де *CIFEPE* (*coefficient of intensity of forming of economic potential of enterprise*) – коефіцієнт інтенсивності формування економічного потенціалу підприємства;

MPE^P (*presence of market potential of enterprise*) – наявність ринкового потенціалу підприємства;

PPE^P (*presence of productive potential of enterprise*) – наявність виробничого потенціалу підприємства;

FPE^P (*presence of financial potential of enterprise*) – наявність фінансового потенціалу підприємства;

MPE^{LU} (level of the use of market potential of enterprise) – рівень використання ринкового потенціалу підприємства;

PPE^{LU} (level of the use of productive potential of enterprise) – рівень використання виробничого потенціалу підприємства;

FPE^{LU} (level of the use of financial potential of enterprise) – рівень використання фінансового потенціалу підприємства;

0, 1 – базисний і звітний періоди.

З метою спрощення алгоритм розрахунку можна подати у наступному вигляді:

$$CIFEPE = \frac{\sqrt{\Delta MPE^{LU}_i{}^2 + \Delta PPE^{LU}_i{}^2 + \Delta FPE^{LU}_i{}^2}}{\sqrt{\Delta MPE^P_i{}^2 + \Delta PPE^P_i{}^2 + \Delta FPE^P_i{}^2}}, \quad (15)$$

або

$$CIFEPE = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n \Delta CEPE^{LU}_i{}^2}}{\sqrt{\sum_{i=1}^n \Delta CEPE^P_i{}^2}}, \quad (16)$$

де $\Delta CEPE^P_i$ – зміна наявності і-ого компонента економічного потенціалу підприємства;

$\Delta CEPE^{LU}_i$ – зміна рівня використання і-ого компонента економічного потенціалу підприємства.

Вважається, позитивного значення досягається за умови:

$$CIFEPE \rightarrow \max$$

На рис. 15 відображено динаміку розрахованого коефіцієнта інтенсивності формування економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр.

Високий рівень інтенсивності формування економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” зафіксовано у 2007 році, що становить 1,125 пункти. У 2008-2009 році відбулося зниження даного показника, що свідчить про перевагу кількісного нарощення компонентів економічного потенціалу, на відміну від рівня ефективності його використання. Проте, починаючи з 2009 року позитивним є притаманна йому тенденція до зростання від 0,341 до 1,137. Таке зростання даного показника показує ступінь переваги

інтенсивних заходів нарощення економічного потенціалу проти екстенсивних.

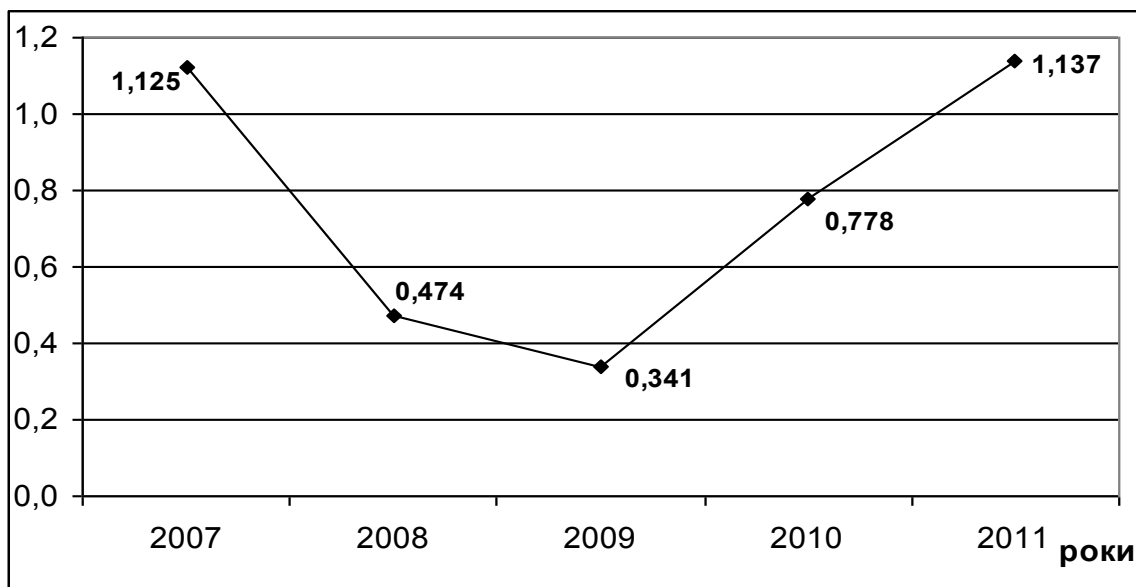


Рис. 15. Динаміка коефіцієнта інтенсивності формування економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. (розраховано авторами)

Визначення коефіцієнта інтенсивності формування економічного потенціалу підприємства дає змогу отримати інформацію про:

– якісний вплив факторів (компонентів), які в сукупності зумовлюють зміну економічного потенціалу суб’єкта господарювання у динаміці;

– рівень і характер прийнятих рішень у напрямку зміцнення економічного потенціалу та, відповідно, конкурентоспроможності підприємства на ринку;

– ступінь переваги інтенсивних заходів нарощення економічного потенціалу проти екстенсивних.

Важливою умовою зміцнення економічного потенціалу підприємства є правильний вибір орієнтирів розвитку його компонентів та постійне прагнення їх досягнення. Єдність напрямку функціонування існуючих компонентів в сукупності зумовлюють нарощення економічного потенціалу суб’єкта господарювання та підсилюють синергетичний ефект.

Вважаємо, вивчення векторності функціонування складових досліджуваного об'єкта доповнить інформативність даних для прийняття управлінських рішень. У зв'язку з цим, пропонуємо розрахувати наступний показник – коефіцієнт спрямованості зміни компонентів економічного потенціалу підприємства. Він визначається за такою формулою:

$$CACEPE = \frac{\sqrt{\sum (CEPE_1 - CEPE_0) \uparrow^2}}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (CEPE_{i1} - CEPE_{i0})^2}}, \quad (17)$$

де *CACEPE* (*coefficient of aspiration of components of economic potential of enterprise*) – коефіцієнт спрямованості зміни компонентів економічного потенціалу підприємства.

Також наведену формулу можна подати у вигляді:

$$CACEPE = \frac{\sqrt{\sum \Delta CEPE \uparrow^2}}{\sqrt{\sum_{i=1}^n \Delta CEPE_i^2}}, \quad (18)$$

де $\Delta CEPE \uparrow$ – зміна компонентів економічного потенціалу підприємства у напрямку зростання (збільшення).

Вважається, нарощення і зміцнення економічного потенціалу підприємства досягається за умови:

$$CACEPE \rightarrow \max$$

На рис. 16 відображено динаміку розрахованого коефіцієнта спрямованості зміни компонентів економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр.

Як бачимо, у 2008 році розрахований коефіцієнт спрямованості зміни компонентів економічного потенціалу знизився до 0,100 пунктів, порівняно із попереднім періодом. Це свідчить про зменшення питомої ваги позитивних зрушень у функціонуванні економічного потенціалу в додатному напрямку до підсумку всіх змін компонентів, що відбулися на вказаному підприємстві у ретроспективі. У 2008, 2009 та 2010 році розрахований показник супроводжується динамічною поведінкою, яка у підсумку показує присутність некерованих процесів у діяльності вказаного суб'єкта

господарювання. Проте, у 2011 році виявлено позитивну тенденцію коефіцієнта спрямованості зміни компонентів економічного потенціалу, оскільки величина його близька до одиниці.

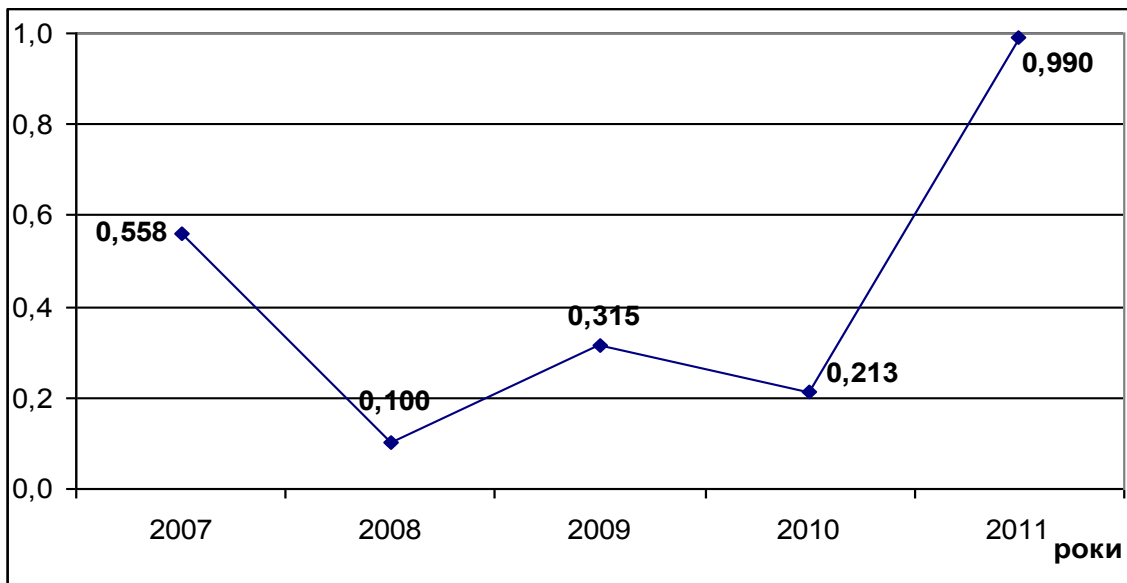


Рис. 16. Динаміка коефіцієнта спрямованості зміни компонентів економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. (розраховано авторами)

Доцільність розрахунку коефіцієнта спрямованості зміни компонентів економічного потенціалу підприємства обумовлена змістовним доповненням оцінювання досліджуваного об’єкта, яке інформує про:

- присутність позитивних змін компонентів економічного потенціалу підприємства, а також їх кількісне вираження;
- можливі невикористані резерви у напрямку оптимізації параметрів функціонування компонентів економічного потенціалу підприємства;
- рівень ефективності прийнятих управлінських рішень у ретроспективі щодо зміцнення економічного потенціалу підприємства та їх вдосконалення на майбутнє.

В цілому, визначення запропонованих показників, а саме коефіцієнта узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу, коефіцієнта інтенсивності формування економічного потенціалу і коефіцієнта спрямованості зміни компонентів економічного потенціалу підприємства, вважаємо, в сукупності змістовно доповнюють оцінювання досліджуваного об’єкта у

динаміці, що в результаті підсилюють інформативність аналітичних процедур та на основі системного підходу дозволяють всесторонньо здійснювати ефективне управління підприємством.

У процесі проведення оцінювання економічного потенціалу підприємства сформовано наступні висновки:

1. На основі зведених статистичних даних встановлено, що за останні роки діяльність машинобудівних підприємств Івано-Франківській області характеризуються негативними тенденціями, які призводять до зниження ділової активності та рецесії в галузі. Не секрет, що функціонування і розвиток підприємств різних видів діяльності потребують продукцію машинобудування. З огляду на це, пожвавлення виробничих відносин у машинобудівній галузі сприятимуть зростанню суміжних галузей та економіки держави в цілому. Вважаємо, вирішення питань оздоровлення машинобудування необхідно проводити як на макро-, так і на мікрорівні господарювання. Переслідуючи мету і завдання власного дослідження, було проведено оцінювання економічного потенціалу машинобудівного підприємства з метою виявлення закономірностей динаміки змін та пошук шляхів його зміцнення і нарощення.

2. Досліджено наявність і використання ринкового потенціалу як одного із компонентів економічного потенціалу та встановлено, що підприємства регіону мають потенційні засоби і можливості конкурувати на ринку, а також зміцнювати свої власні позиції. За умови відсутності достатньої інформації за допомогою експертного методу було відібрано основні критерії оцінки (індикатори) ринкового потенціалу та отримано його значення, які дозволяють простежити тенденції у ретроспективі, порівняти їх з конкурентами та прийняти правильні рішення.

3. Аналогічно було проаналізовано внутрішню сторону економічного потенціалу машинобудівного підприємства, а саме виробничого та фінансового. На основі розрахунків сформованої системи аналітичних показників було отримано результати

оцінювання та встановлено, що вказане підприємство володіє засобами і ресурсами у процесі здійснення власної фінансово-господарської діяльності. Це дає всі підстави на основі ефективного управління досягати комерційних цілей та реалізовувати сформовану стратегію розвитку підприємства на перспективу.

4. З метою узагальнення результатів оцінювання і прийняття рішень за допомогою методу Евклідових відстаней було розраховано комплексний показник економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш”. Визначено, що за останні 2007-2011 рр. підприємство має стабільний економічний потенціал, який характеризується тенденцією до погіршення ситуації.

5. Для забезпечення всебічності і повноти охоплення процесу оцінювання економічного потенціалу було обчислено запропоновані показники динамічності його компонентів, а саме коефіцієнта узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу, коефіцієнта інтенсивності формування економічного потенціалу і коефіцієнта спрямованості зміни компонентів економічного потенціалу підприємства. Вважаємо, розраховані показники доповнюють дослідження вказаного напрямку своєю інформативністю та дозволяють краще оцінити існуючі причинно-наслідкові зв'язки між компонентами економічного потенціалу з метою підвищення ефективності його управління.

РОЗДІЛ 3

ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У НАПРЯМКУ ЙОГО НАРОЩЕННЯ

3.1 Моделювання параметрів формування економічного потенціалу підприємства

В рамках динамічних змін підприємницького середовища та посилення присутності кризових явищ в економіці держави погіршуються умови господарювання та ускладнюється процес ведення бізнесу. За таких обставин виникає потреба швидкої адаптації до існуючих тенденцій та, одночасно, прийняття оперативних і ефективних рішень. Однак, постійне пристосування до змін, що відбулися у ретроспективі, не завжди дають очікуваного результату. Це пов'язано з швидкоплинністю часу, який необхідний для оцінки ситуації, що склалася, її аналізу, розробки та реалізації необхідних заходів у напрямку адаптації та мінімізації можливих втрат, що в результаті спричинює відставання від фактично реальної ситуації.

Таким чином, виникає потреба не стільки реагувати та пристосовуватись до обставин, як передбачати можливі ситуації, прогнозувати майбутній стан об'єктів дослідження. З цього приводу, відомий основоположник сучасного менеджменту Анрі Файоль зауважив: „Управляти – це передбачати, а передбачати – це вже майже діяти” [90]. Тому планування діяльності і прогнозування можливих ситуацій є важливою складовою процесу управління підприємством в сучасних умовах господарювання.

Згідно з [21] під прогнозуванням слід розуміти процес передбачення майбутнього стану предмета чи явища на основі аналізу його минулого і сучасного, систематична інформація про якісні й кількісні характеристики розвитку цього предмета чи явища в перспективі. Результатом прогнозування є прогноз – знання про майбутнє і про ймовірний розвиток сьогочасних тенденцій.

Для розуміння важливості і оцінки рівня актуальності процесів прогнозування станом на сьогодні, незалежно від сфери застосування, можна порівняти статистику частоти запитів слова „прогнозування” у Web-мережі, що наведена у табл. 16.

Таблиця 16

Статистика частоти запитів слова „прогнозування” у Web-мережі
(в середньому протягом аналізованого періоду)

Пошукове слово	Частота запитів у пошукових системах, разів		
	Rambler	Yandex	Google
„Прогнозування”	18630	64488	325200

Джерело: систематизовано за даними [112, 113, 114]

Звичайно зрозуміло, що дані табл. 16 ілюструють узагальнену статистику, яка враховує запити всіх сфер діяльності і напрямків дослідження, де застосування процесу прогнозування є можливим та необхідним. Проте, поряд з цим, наведена інформація підкреслює числовий вираз запитів зацікавлених сторін у вирішенні власних цілей за допомогою методів прогнозування. Вважаємо, це свідчить про різноманітність сфер застосування, корисність та значимість процесів прогнозування у розв’язанні проблемних задач, що ставляться перед дослідниками.

Відомо, що на практиці застосовують два підходи до прогнозування ситуацій: якісний та кількісний. Останній підхід базується на математичних моделях та історичних даних. Якісний підхід, в свою чергу, покладається на освічену думку експертів відповідної галузі та досвід професіоналів [23].

Для одержання точних прогнозів майбутнього стану об’єкта, що вивчається, від дослідника вимагаються глибокі знання предмету дослідження, володіння математичним інструментарієм та, внаслідок, правильний вибір прогнозної моделі, яка в повному обсязі відповідає реальній дійсності.

На практиці аналітики класифікують прогнозні моделі в залежності від використовуваних математичних засобів. Так, у спеціалізованій літературі зустрічаються наступні види:

- статичні і динамічні;

- детерміновані і стохастичні;
- лінійні і нелінійні;
- зосереджені і розподілені [143] та ін.

На думку авторів [143] застосування різних моделей та існуюча їх формальна класифікація пояснюється характером процесів, що вивчаються. Детерміноване моделювання відображає детерміновані процеси, тобто процеси, в яких передбачається відсутність будь-яких випадкових дій; стохастичне моделювання відображає ймовірнісні процеси і події. Статичне моделювання служить для опису поведінки об'єкта в будь-який момент часу, а динамічне моделювання відображає поведінку об'єкта в часі. Дискретне моделювання служить для опису процесів, які передбачаються дискретними, відповідно безперервне моделювання дозволяє відобразити безперервні процеси в системах, а дискретно-безперервне моделювання використовується для випадків, коли хочуть виділити наявність як дискретних, так і безперервних процесів”.

У нашому випадку, володіючи статистичними даними у ретроспективі, результатами здійсненого оцінювання економічного потенціалу виробничого підприємства, а також виходячи з багатогранності сутності останнього, було застосовано кількісний підхід до прогнозування об'єкта дослідження шляхом багатофакторного моделювання параметрів його функціонування. Також це пов'язано з тим, що в стохастичних залежностях, а вони мають місце у процесі функціонування економічного потенціалу досліджуваного підприємства, з ряду причин не можуть бути враховані всі фактори. Таким чином, прогнозні моделі будуть складатися з двох частин: детермінованої, яка формується під впливом врахованих (відомих, розрахованих) факторів, і випадкової, яка виникає у результаті випадкових неврахованих факторів [38].

Вважаємо, проведений процес прогнозування параметрів економічного потенціалу підприємства повинен проінформувати:

- чого найбільш ймовірно слід очікувати у майбутньому, виходячи з обставин, що склалися;

– яким чином слід впливати на умови, фактори та які приймати рішення, щоб досягти в майбутньому очікуваної мети.

Особливістю побудови адекватної багатфакторної моделі прогнозування є те, що функціонування об'єкта дослідження у ретроспективі повинне добре описуватися рівняннями на основі достатньої кількості статистичної інформації [28].

Для прогнозування економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” вхідною інформацією є отримані результати проведеного оцінювання за 2007-2011 рр., які за кількістю періодів часу є недостатніми для побудови адекватних моделей. З метою збільшення обсягу вибірки вхідних даних було проведено імітацію проміжних (поквартальних) значень оцінки економічного потенціалу досліджуваного підприємства та його компонентів за допомогою сплайн-функції. Виходячи з існуючих типів сплайнів (лінійний сплайн, сплайн Ерміта, сплайн Катмулла-Рома, сплайн Акіми [68]) та їх функціональних особливостей було застосовано раціональний сплайн, який має вигляд кусково-поліноміальної функції. Вважається, раціональні сплайни дозволяють більш повно враховувати особливості інтерполяційної функції. Зокрема, вони дають гарну апроксимацію функції з більшими градієнтами, зберігаючи при цьому одну з найбільш важливих властивостей – простоту й ефективність реалізації обчислень [28].

Раціональним сплайном називається функція $S(x)$, яка на кожному відрізку $[x_i, x_{i+1}]$ має вигляд:

$$S(x) = A_i t + B_i (1-t) + \frac{C_i t^3}{1 + p_i (1-t)} + \frac{D_i (1-t)^3}{1 + r_i t}, \quad (19)$$

де $t = (x - x_i) / h_i$; $h_i = x_{i+1} - x_i$; x_i ($i = 0, 1, \dots, n$) – вузли (точки) функції f_i ; p_i, r_i – задані числа, $-1 < p_i, r_i < \infty$. Крім цього, $S(x)$ на відрізку $[x_0, x_n]$ має неперервні похідні до другого порядку включно.

Раціональний сплайн називається інтерполяційним, якщо $S(x_i) = f_i$, $i = 0, 1, \dots, n$. Для побудови інтерполяційного раціонального сплайна характерні граничні умови: $S'(x_i) = f'_i$, $i = 0, 1, \dots, n$. Із рівності (18) знаходимо:

$$A_i = f_{i+1} - C_i, \quad B_i = f_i - D_i.$$

Формула першої похідної раціонального сплайна має вигляд:

$$S'(x) = \frac{f_{i+1} - f_i}{h_i} + \frac{C_i}{h_i} \left[\frac{3t^2(1-p_i) - 2t^3 p_i}{(1+p_i(1-t))^2} - 1 \right] + \frac{D_i}{h_i} \times \left[\frac{-3(1-t)^2(1+r_i) + 2(1-t)^3 r_i}{(1+r_i t)^2} + 1 \right], \quad (20)$$

Позначаючи $u_i = S'(x_i)$, $i = 0, 1, \dots, n$, отримуємо

$$C_i = \frac{-(3+r_i)(f_{i+1} - f_i) + h_i u_i + (2+r_i)h_i u_{i+1}}{(2+r_i)(2+p_i) - 1}, \quad (21)$$

$$D_i = \frac{(3+p_i)(f_{i+1} - f_i) - h_i u_{i+1} - (2+p_i)h_i u_i}{(2+r_i)(2+p_i) - 1}, \quad (22)$$

Формула другої похідної раціонального сплайна має вигляд:

$$S''(x) = C_i \frac{2p_i^2 t^3 - 6p_i(1+p_i)t^2 + 6(1+p_i)^2 t}{(1+p_i(1-t))^3 h_i^2} + D_i \frac{2r_i^2(1-t)^3 - 6r_i(1+r_i)(1-t)^2 + 6(1+r_i)^2(1-t)}{(1+r_i t)^3 h_i^2}, \quad (23)$$

Використовуючи умову неперервності $S''(x)$ в точках x_i для $i = 0, 1, \dots, n-1$ знаходимо

$$\begin{aligned} \omega_i E_{i-1} u_{i-1} + [\omega_i E_{i-1} (2+r_{i-1}) + v_i F_i (2+p_i)] u_i + v_i F_i u_{i+1} = \\ = \omega_i E_{i-1} (3+r_{i-1}) \frac{f_i - f_{i-1}}{h_{i-1}} + v_i F_i (3+p_i) \frac{f_{i+1} - f_i}{h_i}, \end{aligned} \quad (24)$$

де $\omega_i = h_i / (h_{i-1} + h_i)$; $v_i = 1 - \omega_i$,

$$E_{i-1} = \frac{3 + 3p_{i-1} + p_{i-1}^2}{(2+r_{i-1})(2+p_{i-1}) - 1}, \quad F_i = \frac{3 + 3r_i + r_i^2}{(2+r_i)(2+p_i) - 1}.$$

Позначивши ліву і праву частини (23) відповідно через φ_i і ψ_i , система рівнянь відносно невідомих u_i з урахуванням граничних умов запишеться

$$\begin{cases} u_0 = f'_0 \\ \varphi_i = \psi_i, i = 1, 2, \dots, n-1, \\ u_n = f'_n \end{cases} \quad (25)$$

Розв'язки системи (24) знаходяться за допомогою формули:

$$u_i = P_i u_{i+1} + Q_i, \quad i = 1, 2, \dots, n-1, \quad (26)$$

де коефіцієнти P_i і Q_i визначаються рекурентними співвідношеннями

$$P_i = -\frac{v_i F_i}{\omega_i E_{i-1} P_{i-1} + \chi_i}, \quad Q_i = \frac{\psi_i - \omega_i E_{i-1} Q_{i-1}}{\omega_i E_{i-1} P_{i-1} + \chi_i}, \quad (27)$$

$$\chi_i = \omega_i E_{i-1} (2 + r_{i-1}) + v_i F_i (2 + p_i), \quad i = 1, 2, \dots, n-1, \quad P_0 = 0, \quad Q_0 = f'_0.$$

Граничні значення визначаються на основі різницьових формул:

$$f'_0 = (1 + v_1) \frac{f_1 - f_0}{h_0} - v_1 \frac{f_2 - f_1}{h_1}, \quad v_1 = \frac{h_0}{h_1 + h_0}, \quad (28)$$

$$f'_n = -\omega_{n-1} \frac{f_{n-1} - f_{n-2}}{h_{n-2}} + (1 + \omega_{n-1}) \frac{f_n - f_{n-1}}{h_{n-1}}, \quad \omega_{n-1} = 1 - v_{n-1} \quad (29)$$

При належному виборі параметрів p_i , r_i , як правило, завжди вдається задовольнити умови інтерполяції, в тому числі для функцій з великими градієнтами. Це обумовлює доцільність застосування раціональних сплайнів для наближення функцій.

Властивість придатності сплайна до апроксимації визначається його поведінкою у проміжних вузлах, оскільки значення сплайна у основних вузлах x_i співпадають зі значеннями функції: $S(x_i) = f_i$, $i = 0, 1, \dots, n$ [8].

Для розрахунку псевдоквартальних (проміжних) значень комплексного показника економічного потенціалу машинобудівних підприємств та показників динамічності його функціонування було використано параметри $p_i = r_i = 1$, $i = 1, \dots, 4$ і з граничними умовами (27), (28). В результаті обчислень була проведена генерація проміжних поквартальних даних комплексного показника економічного потенціалу досліджуваного підприємства за допомогою програмного середовища MS Excel. Також аналогічні розрахунки здійснені для показників, які доповнюють оцінку економічного потенціалу підприємства у контексті динамічного аналізу процесу формування об'єкта дослідження, а саме коефіцієнта узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу, коефіцієнта інтенсивності формування економічного потенціалу і коефіцієнта спрямованості зміни компонентів економічного потенціалу.

Результати отриманих псевдоквартальних (проміжних) значень комплексного показника економічного потенціалу за допомогою

раціональних сплайнів на прикладі фінансово-господарської ВАТ „Пресмаш” наведені у табл. 17.

Таблиця 17

Розраховані псевдоквартальні значення комплексного показника економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” за допомогою раціональних сплайнів

Періоди	Комплексний показник економічного потенціалу досліджуваного підприємства
t ₁ (2007 p.)	12,398
t ₂	10,203
t ₃	8,358
t ₄	6,811
t ₅ (2008 p.)	5,697
t ₆	5,228
t ₇	5,128
t ₈	5,150
t ₉ (2009 p.)	5,120
t ₁₀	4,915
t ₁₁	4,625
t ₁₂	4,361
t ₁₃ (2010 p.)	4,252
t ₁₄	4,416
t ₁₅	4,684
t ₁₆	4,838
t ₁₇ (2011 p.)	4,590

Джерело: розраховано авторами

Для наглядного сприйняття розраховані псевдоквартальні значення комплексного показника економічного потенціалу ВАТ «Пресмаш» зображено на рис. 17.

Вважаємо, важливими перевагами застосування раціональних сплайнів є:

- отримання проміжних значень досліджуваного об’єкта за умови відсутності та/або обмеженості необхідної первинної статистичної інформації;
- врахування динаміки показників за останні роки, оскільки формування великої і в часі давньої вибірки „передісторії”

статистичних даних не завжди відповідають фактичному стану справ;

- збільшення кількості проміжних значень (точок) у вихідних динамічних рядах забезпечить точність і стабільність результатам прогнозування.

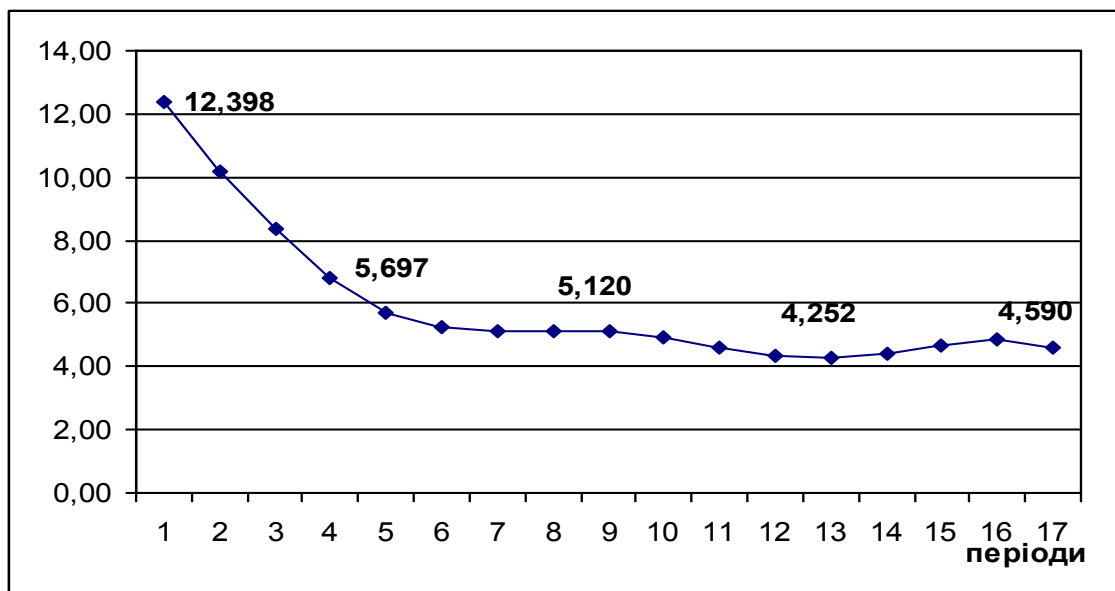


Рис. 17. Розраховані псевдоквартальні значення комплексного показника економічного потенціалу ВАТ «Пресмаш» за допомогою раціональних сплайнів (розраховано авторами)

Як уже зазначалось, розраховані комплексні показники економічного потенціалу досліджуваного підприємства є результатом господарської діяльності за ретроспективні періоди та відправною основою для здійснення останньої на перспективу. Тобто в сукупності згадане відображає статистику об'єктів, що вивчаються. З метою всебічного охоплення і доповнення оцінювання економічного потенціалу були запропоновані та розраховані показники, які характеризують динамічність процесів розвитку. З метою їх моделювання було також проведено генерування псевдоквартальних значень за допомогою функції сплайн-апроксимації.

Отримані результати псевдоквартальних значень показників динамічності економічного потенціалу досліджуваного підприємства ВАТ „Пресмаш” за допомогою раціональних сплайнів наведені у табл. 18.

Таблиця 18

Розраховані псевдоквартальні значення показників динамічності економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” за допомогою раціональних сплайнів

Періоди	Коефіцієнт узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу підприємства	Коефіцієнт інтенсивності формування економічного потенціалу підприємства	Коефіцієнт спрямованості зміни компонентів економічного потенціалу підприємства
t ₁ (2007р.)	4,265	1,125	0,558
t ₂	2,916	0,920	0,385
t ₃	1,944	0,746	0,249
t ₄	1,309	0,595	0,148
t ₅ (2008р.)	1,186	0,474	0,100
t ₆	1,829	0,396	0,131
t ₇	2,881	0,348	0,204
t ₈	3,984	0,326	0,278
t ₉ (2009р.)	4,814	0,341	0,315
t ₁₀	5,090	0,411	0,280
t ₁₁	5,098	0,516	0,216
t ₁₂	5,171	0,640	0,172
t ₁₃ (2010р.)	5,682	0,778	0,213
t ₁₄	6,977	0,929	0,403
t ₁₅	8,572	1,071	0,662
t ₁₆	9,853	1,163	0,894
t ₁₇ (2011р.)	10,004	1,137	0,990

Джерело: розраховано авторами

Для наглядного сприйняття розраховані псевдоквартальні значення показників динамічності функціонування економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” зображено на рис. 18.

Таким чином, можна стверджувати, що підготовлена аналітична інформація з наявністю 17 періодів „передісторії” є достатньою передумовою побудови адекватних економіко-математичних моделей та, на основі них, проведення точного прогнозування величини економічного потенціалу підприємства на перспективу.

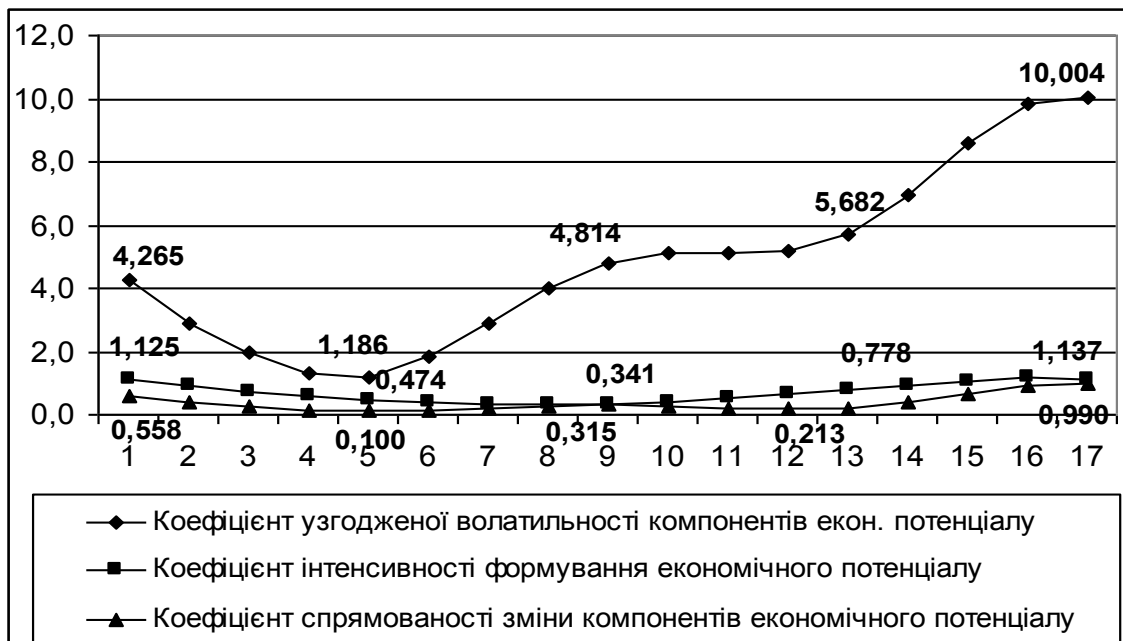


Рис. 18. Розраховані псевдоквартальні значення показників динамічності функціонування економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” за допомогою раціональних сплайнів (розраховано авторами)

Не викликає сумнівів, що комплексний показник економічного потенціалу підприємства залежить від величини наявності і рівня використання його компонентів, а саме ринкового, виробничого та фінансового. Моделювання існуючих причинно-наслідкових зв'язків між ними та визначення їхнього впливу на величину економічного потенціалу, на нашу думку, дозволить дослідити внутрішній механізм функціонування останнього з метою одержання додаткової цінної інформації для прийняття рішень.

Однак, для усестороннього дослідження вказаних явищ і повноти охоплення процесу управління, вважаємо, є потреба врахування особливостей формування та функціонування компонентів економічного потенціалу підприємства у динаміці. З огляду на це, було акцентовано увагу на вивченні взаємозв'язків між розрахованими показниками динамічності компонентів та величиною економічного потенціалу суб'єкта господарювання. Такий підхід дозволяє оцінити властивості функціонування об'єкта дослідження та вивчити їх вплив на його величину, а саме з позицій волатильності компонентів, спрямованості їх зміни та інтенсивності використання. Враховуючи наявність трьох розрахованих коефіцієнтів, які

характеризують динамічність функціонування економічного потенціалу, було взято за мету побудувати економіко-математичні багатофакторні моделі, які в повному обсязі окреслюють та адекватно інтерпретують наявні причинно-наслідкові зв'язки, виходячи з специфіки діяльності досліджуваного підприємства та галузевої приналежності.

Процес моделювання величини економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” на основі показників динамічності його компонентів наведено на рис. 19.

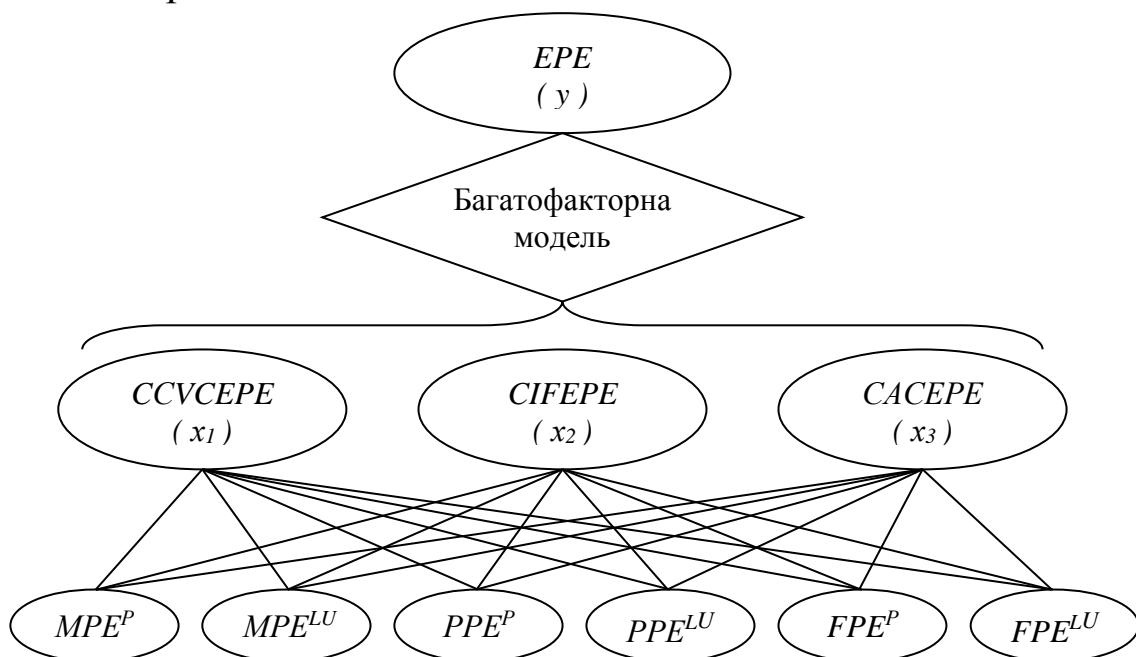


Рис. 19. Граф-модель прогнозування економічного потенціалу підприємства на основі показників динамічності функціонування його компонентів (розроблено авторами)

Згідно з [38, с. 89] встановлення математичної форми зв'язку, тобто вибір і обґрунтування виду рівняння – найбільш відповідальний і складний етап процесу моделювання. Він полягає в знаходженні конкретного аналітичного виразу, який відображає взаємозв'язок досліджуваного показника і факторів, відібраних на попередньому етапі моделювання.

Із багатьох алгебраїчних рівнянь необхідно вибрати таку модель, яка відповідала б певним умовам:

– по-перше, модель повинна будуватися на базі економічної теорії і відображати об'єктивні закономірності і особливості досліджуваних процесів;

– по-друге, по своєму змісту модель повинна в істинному вигляді відображати структуру досліджуваного процесу; кожна змінна повинна мати певний економічний зміст;

– по-третє, у модель повинні входити тільки величини, які можна виміряти;

– по-четверте, система рівнянь, що формує модель, повинна задовольняти певним математичним вимогам (повнота, однорідність розмірності і т.д.);

– по-п'яте, бажано, щоб модель була порівняно проста для реалізації і зручною для розрахунку ряду додаткових параметрів, які мають чітко окреслений економічний зміст і інтерпретація яких значно підвищує аналітичні можливості кореляційних моделей.

Враховуючи об'єктивні закони економічної теорії на прикладі нашого дослідження, що проводилось, і виходячи з існуючих алгебраїчних форм рівнянь, було обрано лінійне багатofакторне моделювання наступного виду:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3, \quad (30)$$

Відповідно, беручи y за величину комплексного показника економічного потенціалу досліджуваного підприємства і x_1, x_2, x_3 за величину коефіцієнтів динамічності компонентів економічного потенціалу, одержуємо багатofакторну модель, на основі якої можна прогнозувати майбутній стан економічного потенціалу підприємства у будь-який момент часу t .

Визначення параметрів моделей прогнозування економічного потенціалу підприємств і розрахунок їх характеристик було проведено за допомогою програмного середовища MS Excel, функції якого базуються на використанні методу найменших квадратів (МНК).

У табл. 19 відображено одержані параметри багатofакторних моделей прогнозування величини економічного потенціалу машинобудівного підприємства ВАТ „Пресмаш”.

Таблиця 19

Розраховані параметри багатofакторної моделі прогнозування економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш”

Параметри економетричної моделі				Коефіцієнт детермінації
a_0	a_1	a_2	a_3	
5,81539	-1,12553	4,88728	5,72651	$R^2 = 0,75256$

Джерело: розраховано авторами

Проведений кореляційно-регресійний аналіз свідчить про те, що між величиною економічного потенціалу підприємства і коефіцієнтами динамічності його компонентів існує тісний взаємозв’язок, оскільки коефіцієнт детермінації $R^2 > 0,7$ [62]. Таким чином, підтверджується об’єктивна закономірність досліджуваних економічних процесів.

Важливим моментом побудови економіко-математичної моделі і застосування у процесі прогнозування є перевірка її на статистичну надійність (табл. 20). Одним із найбільш поширених методів оцінки надійності параметрів моделі було проведення дисперсійного аналізу з метою перевірки одержаних рівнянь на істотність за допомогою F -критерію Фішера:

$$F = \frac{\delta_y^2}{\delta_{\text{çäë}}^2} \begin{cases} \delta_y^2 = \frac{\sum (y_i - \bar{y})^2}{n-1} \\ \delta_{\text{çäë}}^2 = \frac{\sum (y_i - \bar{y}_i)^2}{n-m-1} \end{cases}, \quad (31)$$

Про істотність побудованих багатofакторних моделей свідчить ситуація, якщо виконується умова:

$$F_P \geq F_T \quad (32)$$

Перевірка істотності багатофакторної моделі
за допомогою F -критерію Фішера

Підприємство	Істотність моделей за F -критерієм Фішера
ВАТ „Пресмаш”	13,17991

Джерело: розраховано авторами

Вищенаведена таблиця відображає отримані значення F -критерій Фішера для побудованої регресійної моделі ВАТ „Пресмаш”. Встановлено, що розраховане значення перевищує граничний рівень F -критерію, який становить 3,41 ($k_1 = 3$; $k_2 = 13$; $\alpha = 0,05$) [62]. З огляду на це, можна стверджувати, що побудовані багатофакторні моделі слід вважати істотними, які свідчать про наявність лінійних зв'язків між y (величиною економічного потенціалу) і вибраними незалежними факторами x_1, x_2, x_3 (коефіцієнтами динамічності компонентів економічного потенціалу підприємства).

Також для статистичної оцінки багатофакторних моделей було проведено перевірку істотності коефіцієнтів побудованих рівнянь регресії за допомогою t -критерія Стьюдента (табл. 21), який розраховується відношенням значення певного коефіцієнта до його стандартної помилки:

$$t_{a_i} = \frac{a_i}{\delta_{a_i}}, \quad \delta_{a_i} = \sqrt{\delta_{OCT}^2 \times C_{ii}} \quad (33)$$

де C_{ii} – i -тий діагональний елемент матриці, яка зворотна до матриці системи нормальних рівнянь.

Про істотність коефіцієнтів багатофакторних моделей свідчить ситуація, якщо виконується умова:

$$t_P \geq t_T, \quad (34)$$

де t_T – табличне значення t -критерія Стьюдента, яке у нашому випадку становить 2,16 ($k = 13$; $\alpha = 0,05$) [18].

Оцінка істотності коефіцієнтів багатofакторної моделі
за допомогою t -критеріїв Стьюдента

t_{a_0}	t_{a_1}	t_{a_2}	t_{a_3}
6,39515	-5,30524	2,83321	2,19713

Джерело: розраховано авторами

З вищенаведеної таблиці видно, що у багатofакторній моделі налічується один фактор, який згідно табличних значень t -критеріїв Стьюдента не є істотним, тобто несуттєво впливають на зміну величини економічного потенціалу досліджуваного суб'єкта господарювання. З огляду на це, виникає питання виключення з побудованих моделей „зайвих неістотних факторів”. Однак, чітке дотримання методики багатокрокового регресійного аналізу в більшості випадків призводить до зниження статистичної цінності економетричних моделей і їх практичного використання. Так, у нашому випадку шляхом виключення неістотного чинника з моделі було одержано зростання значень залишків ε , порівняно з попередніми. За результатами декількох спроб було прийнято рішення наявні фактори залишити без змін.

За результатами проведеної статистичної оцінки побудованих багатofакторних моделей сформовані наступні висновки:

– отримані значення коефіцієнта детермінації ($R^2 \geq 0,7$) та його наближення до одиниці характеризують про значний вплив сукупності відібраних факторних ознак на результативний показник;

– перевірка істотності побудованої багатofакторної моделі за F -критерієм Фішера дає підставу стверджувати про високий рівень статистичної надійності. Розрахункові значення є вищими за критичне 3,41 ($k_1 = 3$; $k_2 = 13$; $\alpha = 0,05$) [61];

– на основі перевірки коефіцієнтів регресійних рівнянь на значимість (істотність) за допомогою t -критеріїв Стьюдента виявлено, що у багатofакторній моделі є присутній один неістотний фактор. Згідно з правилами математичної статистики вони підлягають виключенню. Однак, послідовне виключення вказаних неістотних

факторів призводять до зростання одержаних залишків ε (відхилень), порівняно з попередніми, та зниження статистичної надійності побудованих моделей. В результаті кількість складових чинників було залишено без змін в межах трьох факторів.

Таким чином, за результатами аналітичних процедур, можна стверджувати, що побудовані багатofакторні моделі є цілком статистично надійними для прогнозування майбутніх станів економічного потенціалу підприємства та імітації можливих сценаріїв його сталого розвитку.

3.2 Прогнозування сценаріїв функціонування економічного потенціалу підприємства з метою забезпечення його сталого розвитку

Сучасні умови господарювання і характерна їм динамічність змін в сукупності зумовлюють пошук нових підходів до управління та планування діяльності підприємств з метою адаптації до ситуацій та мінімізації ризиків. Так, за останні роки широкого застосування в економічній теорії і практиці набув сценарний аналіз, який базується на імітації майбутніх станів досліджуваних явищ і процесів, виборі оптимальної траєкторії розвитку подій та, відповідно, формуванні стратегії діяльності суб'єкта господарювання на перспективу.

Необхідність побудови сценаріїв функціонування і розвитку в процесі управління підприємством зумовлена такими чинниками. По-перше, постійна мінливість середовища обумовлює потребу передбачення ймовірно можливих подій за допомогою методів прогнозування і планування. По-друге, економічні явища і процеси на мікро- та макрорівні за останні роки набули динамічного розвитку, характеризуються глобалізацією виробничих відносин і їх ускладненням, що призвело до невизначеності ситуацій та потреби застосування нових методів прогнозування, які враховують багатовекторність майбутніх подій.

В цілому побудова сценаріїв є одним із способів аналізу і моніторингу досліджуваних явищ та процесів, які функціонують під

дією вагомих факторів, що перебувають в причинно-наслідковому зв'язку. Такий підхід дозволяє імітувати ситуації з метою ідентифікації у майбутньому сприятливих і негативних подій для підприємства. З огляду на це, сценарний аналіз дає можливість оцінити як можна і як потрібно управляти діяльністю компанії для мінімізації ризиків та можливих втрат.

Таким чином, сценарний аналіз – це метод управління ризиками суб'єкта господарювання, який базується на моделюванні можливих ситуацій і, на основі сформованих висновків, передбачає проведення кількісної оцінки ймовірних ризиків для прийняття ефективних рішень [64].

Згідно з [74] вважається, що першим вдало застосувала сценарний аналіз і планування на практиці компанія Royal Dutch Shell у 1971 році. Тоді аналітики вказаної компанії здійснювали побудову різних сценаріїв розвитку зовнішнього середовища, враховуючи можливості зростання цін на нафту країнами ОПЕК. Проведені дослідження дозволили компанії Shell передбачити першу світову кризу та, відповідно, підготуватись до неї. В результаті компанія, яка в той час не відносилась до великих нафтових підприємств світу, після кризових явищ виявилась у п'ятірці найсильніших операторів на світовому нафтовому ринку.

Таким чином, можна стверджувати, що застосування процесу побудови сценаріїв розвитку в системі управління підприємством дає можливість спрогнозувати і окреслити перспективу, а також є ефективним інструментом планування і організації діяльності підприємств в умовах мінливості середовища.

Вважаємо, успішне проведення сценарного аналізу потребує здійснення ряд взаємопов'язаних заходів і дій, а саме:

- постановка мети дослідження, а також його об'єкта;
- вивчення зовнішнього і внутрішнього середовища досліджуваного об'єкта та ідентифікація факторів, що його зумовлюють;
- побудова економіко-математичних моделей з метою формалізованого опису існуючих причинно-наслідкових зв'язків змінних та залежних ознак;

- оцінка побудованих моделей на статистичну надійність та адекватність;
- вибір істотних і вагомих факторів, які зумовлюють зміну, та, на основі них, побудова сценаріїв розвитку досліджуваного об'єкта;
- синтез отриманих результатів прогнозування шляхом узагальнення побудованих сценаріїв та формування оптимального „коридору” майбутньої поведінки об'єкта дослідження;
- формування висновків і пропозицій з метою прийняття рішень у напрямку організації та планування розвитку об'єкта, що досліджується.

Кожен з наведених заходів є важливим у процесі побудови сценаріїв розвитку та вимагають належної уваги і фахового підходу зі сторони аналітика. Так, процес моделювання економічних явищ потребує глибоких знань економічної теорії і математичної статистики. Однак, чітке дотримання правил останньої, а саме неврахування істотних чинників згідно критеріїв статистичної оцінки, може привести до погіршення цінності моделей та її практичного застосування. Це вимагає поєднання кількісного і якісного підходів до процесу моделювання.

Також складним є процес імітації сценаріїв розвитку об'єкта, що досліджується. Для цього необхідно детально дослідити включені фактори в побудованих економіко-математичних моделях, визначити вагомість їх впливу і вибрати ті, які у майбутньому найбільше формуватимуть розвиток тих чи інших подій. Побудова сценаріїв вимагає застосування інтелектуально-творчого підходу, який базується на багатому теоретичному і практичному досвіді, вмінні виявлення серед множини ознак основного (значимого) і другорядного, причин і наслідків, а також здатності передбачення можливих ситуацій.

Одержання сукупності різноманітних сценаріїв внаслідок їх побудови також потребує узагальнення та вибору найбільш ймовірного варіанту розвитку подій. На цьому етапі необхідно комплексно і всебічно оцінити генеровану сукупність сценаріїв, логічно узагальнити їх та систематизувати за окремими напрямками.

Найбільш поширеними напрямками на практиці прогнозування економічних явищ та процесів є виокремлення найбільш і найменш привабливих сценаріїв розвитку ситуацій:

- оптимістичних сценаріїв;
- базових (найбільш ймовірних, тобто реальних) сценаріїв;
- песимістичних сценаріїв.

Це дозволяє передбачити весь спектр (діапазон) можливих ситуацій, оцінити їх та сформулювати відповідні висновки. Однак, тут є трудність і складність процесу, які полягають в розрахунку ймовірності настання ситуації з сукупності побудованих альтернатив.

Наочне відображення процесу побудови сценаріїв подано у вигляді рис. 20.

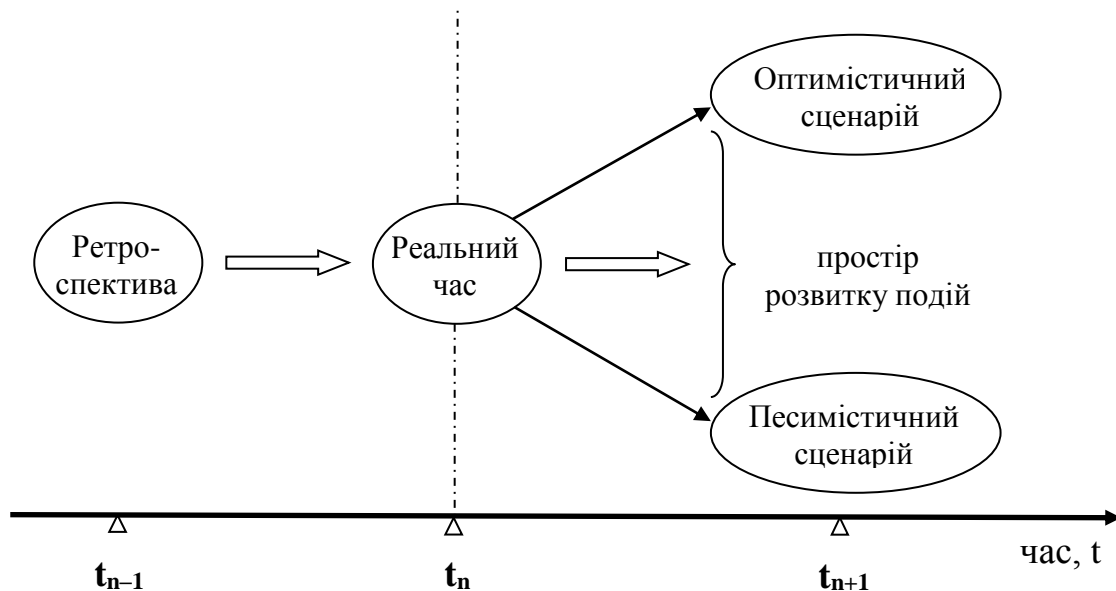


Рис. 20. Логічна схема побудови сценаріїв (розроблено авторами)

За результатами побудованих основних сценаріїв розвитку ситуацій готується інформація для керівництва з метою розробки і формування стратегії діяльності суб'єкта господарювання на перспективу. В цьому випадку, імітація сценаріїв дозволяє розробити найкращі стратегії, на основі яких можна досягнути найвищих результатів діяльності підприємства. Одночасно, дає можливість оминати негативні ситуації та запобігти їх появі у майбутньому.

Поряд з цим, є складність реалізації вибраних сценаріїв у контексті формування і виконання стратегії розвитку підприємства. З огляду на це, вітчизняні і зарубіжні вчені-економісти частково пропонують способи і шляхи застосування вибраних сценаріїв в рамках реалізації конкретних стратегій функціонування підприємства, однак вони, вважаємо, потребують уніфікації та вдосконалення.

Так, у вказаному напрямі М. Портером було запропоновано способи узгодження отриманих сценаріїв відповідно до стратегії діяльності підприємства [128]. Він вважає „узгодження побудованих сценаріїв і стратегії підприємства може бути досягнуте декількома способами, проте слід розуміти, що формування стратегії на основі тільки одного сценарію є дуже ризикованим. Тому вибір стратегії повинен передбачати всі варіанти можливих сценаріїв розвитку”.

У своїх працях [128] М. Портер виділяє п'ять основних підходів вибору стратегії функціонування і розвитку підприємства на основі генерації імітованих сценаріїв:

- дотримання найбільш вірогідного сценарію розвитку;
- дотримання найкращого і найбільш сприятливого сценарію;
- компроміс з метою зменшення ризиків;
- збереження гнучкості і адекватності;
- сприяння і вплив на здійснення бажаних сценаріїв розвитку.

Вважаємо, оптимальним є формування стратегії діяльності підприємства на основі поєднання декількох підходів одночасно. Це дозволить врахувати фактичний стан справ, можливі сценарії розвитку та, на основі інтуїції і думок експертів, прояви вагомих чинників у майбутньому.

Для оцінки міри узгодження побудованих сценаріїв і вибраних стратегій діяльності підприємства, а також визначення найкращого варіанту його розвитку вчені пропонують застосовувати матриці співвідношення „сценарій – стратегія” (табл. 22).

Матриця співвідношення „сценарій – стратегія”

	Сценарій 1	Сценарій 2	Сценарій m	Разом
Стратегія 1	$W11$	$W12$	$W1m$	$\sum P_{1i} \cdot W_{1i}$
Стратегія 2	$W21$	$W22$	$W2m$	$\sum P_{2i} \cdot W_{2i}$
Стратегія n	$Wn1$	$Wn2$	Wnm	$\sum P_{ni} \cdot W_{ni}$
Разом	$\sum P_{j1} \cdot W_{j1}$	$\sum P_{j2} \cdot W_{j2}$	$\sum P_{jm} \cdot W_{jm}$	

Джерело: [119]

Експертним методом визначається ймовірність (P_{ij}) настання подій i , таким чином, вибирається найкращий варіант стратегії розвитку підприємства відповідно до найбільш вірогідного сценарію у майбутньому.

Таким чином, здійснення побудови сценарії на практиці дозволяють знизити рівень невизначеності у перспективі, пізнати негативні явища і проблеми, що тільки зароджуються, та маневрувати у правильному напрямку з метою забезпечення сталого функціонування і розвитку підприємства.

З огляду на ефективність і практичність застосування, було використано побудову сценаріїв для досліджуваного підприємства машинобудівної галузі ВАТ „Пресмаш” з метою прогнозування майбутніх станів функціонування і розвитку його економічного потенціалу. За основу для прогнозування взято побудовані економіко-математичні моделі (пункт 3.1), які характеризують причинно-наслідкові зв'язки між величиною економічного потенціалу машинобудівного підприємства та показниками динамічності його компонентів, що розраховані на основі проведеної комплексної оцінки об'єктів.

Невід'ємним елементом сценарного планування є побудова базового сценарію, тобто більш реалістичного, який у наших дослідженнях був сформований за допомогою адаптивних методів прогнозування.

Особливістю побудови базового сценарію є екстраполяція трендів кожної змінної багатofакторної моделі економічного потенціалу, а саме показників його динамічності. З метою збільшення точності прогнозування було використано метод експоненціального згладжування, а саме лінійну модель Брауна [38], яка передбачає розрахунок прогнозу на основі формули:

$$y_{t+p} = a_0 + p \cdot a_1, \quad (35)$$

де p – величина горизонту прогнозу.

Відповідно a_0 і a_1 обчислюються

$$\begin{aligned} a_0 &= 2S_t^{[1]}(y) - S_t^{[2]}(y), \\ a_1 &= \frac{\alpha}{1-\alpha} [S_t^{[1]}(y) - S_t^{[2]}(y)] \end{aligned} \quad (36)$$

де α – параметр згладжування ($0 < \alpha < 1$);

$S_t^{[1]}$, $S_t^{[2]}$ – експоненціальні середні 1-го і 2-го порядків у точці t .

В свою чергу, $S_t^{[1]}$, $S_t^{[2]}$ визначаються за такими рекурентними формулами:

$$\begin{aligned} S_t^{[1]}(y) &= \alpha y_t + (1-\alpha)S_{t-1}^{[1]}(y), \\ S_t^{[2]}(y) &= \alpha S_t^{[1]}(y) + (1-\alpha)S_{t-1}^{[2]}(y), \\ &\dots\dots\dots \\ S_t^{[k]}(y) &= \alpha S_t^{[k-1]}(y) + (1-\alpha)S_{t-1}^{[k]}(y). \end{aligned} \quad (37)$$

Враховуючи особливості рекурентних формул (34), а саме неможливість знаходження в даному випадку $S_t^{[1]}$ і $S_t^{[2]}$ за умови $t = 1$, то для 1-го елемента визначаються початкові умови за формулами:

$$\begin{aligned} S_1^{[1]}(y) &= a_0 - \frac{1-\alpha}{\alpha} a_1, \\ S_1^{[2]}(y) &= a_0 - \frac{2(1-\alpha)}{\alpha} a_1. \end{aligned} \quad (38)$$

Значення a_0 і a_1 відповідають коефіцієнтам рівняння досліджуваного тренду, що був одержаний методом найменших квадратів (МНК).

З метою проведення оцінки побудованого прогнозу визначається його помилка, яка розраховується за такою формулою [38]:

$$\sigma_{y_{t+1}} = \sigma_{\varepsilon_t} \sqrt{\frac{\alpha}{(2-\alpha)^3} [1 + 4(1-\alpha) + 5(1-\alpha)^2 + 2\alpha(4-3\alpha)p + 2\alpha^2 p^2]};$$

$$\sigma_{\varepsilon_t} = \sqrt{\frac{\sum (\varepsilon_t - \bar{\varepsilon})^2}{k-1}}; \quad \bar{\varepsilon} = \frac{\sum |\varepsilon_t|}{k-1}; \quad \varepsilon_t = y_t - \hat{y}_t \quad (39)$$

Внаслідок проведених розрахунків у табл. 23 наведено результати прогнозування коефіцієнта узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” на три періоди вперед та значення його помилок.

Таблиця 23

Прогнозування коефіцієнта узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш”

Періоди	Фактичні значення	Прогнозні значення	Помилка прогнозу
1	4,265	–	–
2	2,916	4,623	-1,707
3	1,944	2,916	-0,972
4	1,309	1,517	-0,208
5	1,186	0,639	0,547
6	1,829	0,464	1,365
7	2,881	1,244	1,637
8	3,984	2,637	1,347
9	4,814	4,149	0,665
10	5,090	5,316	-0,226
11	5,098	5,758	-0,660
12	5,171	5,710	-0,539
13	5,682	5,618	0,064
14	6,977	5,994	0,983
15	8,572	7,305	1,267
16	9,853	9,146	0,707
17	10,004	10,744	-0,740
18	–	11,071	–
19	–	11,954	–
20	–	12,836	–

Джерело: розраховано авторами

Як бачимо, визначення помилок для побудованого прогнозу на три періоди вперед є неможливим, оскільки для їх обчислення відсутні фактичні статистичні дані. Відповідно, з метою проведення оцінки було розраховано верхній і нижній інтервали довіри прогнозних значень коефіцієнта узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу кожного досліджуваного підприємства на основі формули:

$$y_t^{\hat{a}(t)} = y \pm \Delta' t, \quad (40)$$

де $y_t^{\hat{a}(t)}$ – верхній і нижній інтервали довіри в t -періоді;

y_t – прогнозні значення коефіцієнтів динамічності економічного потенціалу машинобудівних підприємств.

В свою чергу, $\Delta' t$ визначається

$$\Delta' t = t_T D_{\zeta\hat{a}\hat{e}} \sqrt{\frac{(t_{k+p} - \bar{t})^2}{k \left(\frac{\sum t^2}{k} - \bar{t}^2 \right)} + \frac{1}{k} + 1}; \quad (41)$$

де t_T – табличне значення t -критерію Стьюдента.

$$D_{\zeta\hat{a}\hat{e}} = \sqrt{\frac{\sum (y_t - \bar{y}_t)^2}{k-2}}; \quad \bar{t} = \frac{\sum t}{k} \quad (42)$$

Результати обчислення інтервалів довіри прогнозу коефіцієнта узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” наведені у табл. 24.

Таблиця 24

Інтервали довіри прогнозу коефіцієнта узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш”

Періоди	Верхня межа	Прогнозні значення	Нижня межа
18	12,079	11,071	10,064
19	12,961	11,954	10,946
20	13,844	12,836	11,829

Джерело: розраховано авторами

Для наочного сприйняття побудований прогноз коефіцієнта узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” та його інтервали довіри зображені на рис. 21.

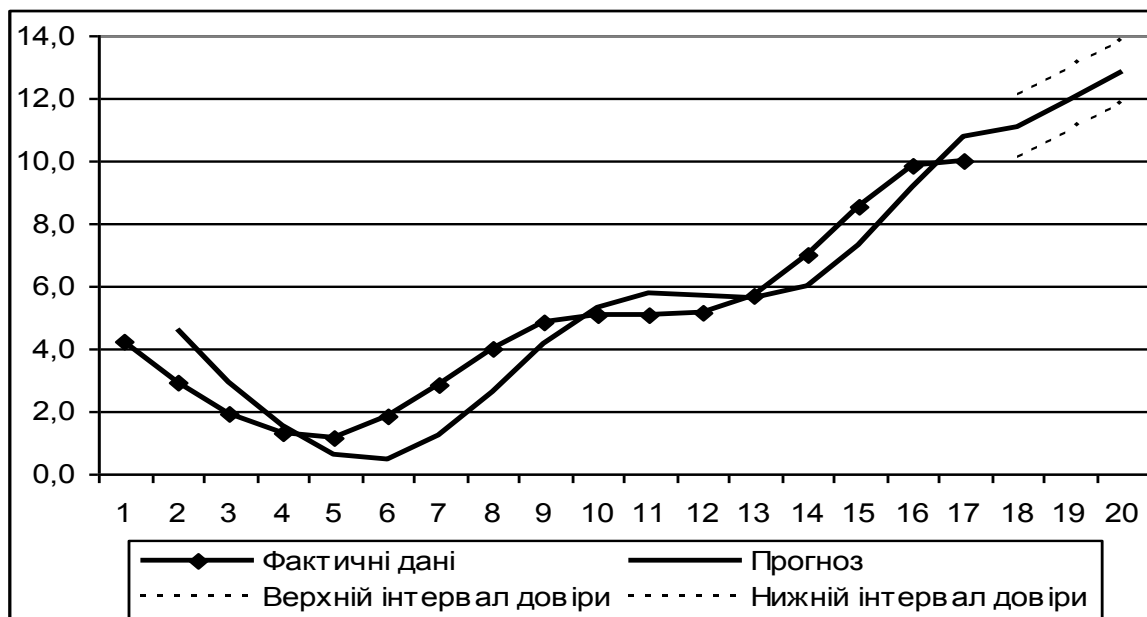


Рис. 21. Прогноз та інтервали довіри коефіцієнта узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” (розроблено авторами)

Побудований прогноз на основі методу експоненціального згладжування (лінійної моделі Брауна), який враховуючи тенденцію „передісторії” статистичних даних, свідчить, що на наступні три роки коефіцієнт узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу у ВАТ „Пресмаш” буде поступово зростати.

Аналогічно побудовано прогноз інших показників динамічності, а саме коефіцієнта інтенсивності формування економічного потенціалу та коефіцієнта спрямованості зміни компонентів економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш”, результати яких подані у дод. У.

Виходячи з поставленої мети дослідження, а саме оцінки і пошуку напрямів забезпечення сталого функціонування економічного потенціалу підприємства, прийнято рішення генерувати сукупність сценаріїв розвитку майбутніх подій, які окреслять весь простір ймовірних перспектив з метою прийняття ефективних рішень. Таким чином, для кожного фактора x_1 , x_2 , x_3 моделі було використано найбільше і найменше його значення, взятих з „передісторії”

статистичних даних, і побудовано відповідно оптимістичний, базовий і песимістичний види сценаріїв зміни величини економічного потенціалу у майбутньому. В результаті обчислень отримано сім майбутніх сценаріїв функціонування і розвитку економічного потенціалу для досліджуваного підприємства. У розрахунках горизонт прогнозування становив три періоди.

За результатами прогнозування на рис. 22 графічно відображено побудову сценаріїв розвитку економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” на наступні три роки.

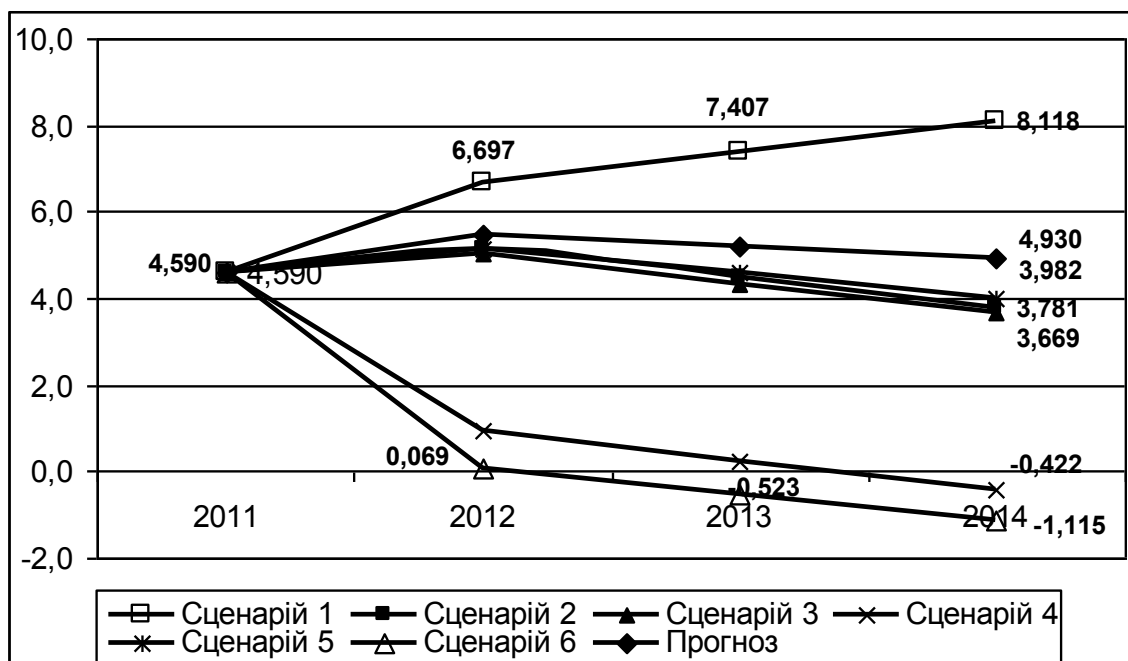


Рис. 22. Результати імітації сценаріїв розвитку економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” (розраховано авторами)

Як бачимо, побудований прогност (базовий сценарій) розвитку економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” характеризується стабільною ситуацією, з незначною тенденцією зростання його величини, порівняно з фактичною величиною 2011 році. Однак, на основі сценарного аналізу видно, що вказане підприємство має можливості підвищення або, іншими словами, нарощення величини економічного потенціалу згідно побудованого сценарію 1, який передбачає рівномірне використання наявних компонентів на основі узгодженої між ними пропорції. Такий підхід проявляється за допомогою дії синергетичного ефекту, тобто кращий результат

досягається, коли нарощення одного компонента супроводжується узгодженим нарощенням інших у відповідній пропорції. В результаті реалізації сценарію 1 можна забезпечити збільшення величини економічного потенціалу у діяльності ВАТ „Пресмаш” з 4,590 пунктів до рівня 8,118.

З огляду на це, можна стверджувати, що у діяльності ВАТ „Пресмаш” є можливості покращення ситуації, що склалася за останні 2007-2011 роки. Так, для нарощення економічного потенціалу на перспективу стратегію розвитку вказаного підприємства необхідно провадити в рамках спрямованості та узгодженої волатильності (мінливості) зміни його компонентів.

Таким чином, отримані сценарії в сукупності акумулюють систему прогнозів, які відображають ймовірність настання подій. Це дозволяє врахувати негативні і небажані ситуації, ідентифікувати та запобігти появі їх у майбутньому.

Вважаємо, проведений сценарний аналіз за своїм змістом значною мірою доповнює оцінювання економічного потенціалу підприємства, оскільки дає можливість виявити динаміку структурних зрушень, встановити причинно-наслідковий зв'язок між компонентами та на основі економіко-математичного моделювання спрогнозувати бажаний напрям розвитку з метою формування керівництвом ефективної стратегії діяльності підприємства.

В цілому, проведене прогнозування економічного потенціалу підприємства на основі отриманих результатів його оцінювання можна подати у вигляді рис. 23, який поетапно ілюструє послідовність вказаного процесу.

Процес формування стратегії розвитку для ВАТ „Пресмаш” буде комплексним, виходячи з специфіки його роботи та наявного асортименту власної продукції, робіт, послуг. Внаслідок проведеного оцінювання бачимо, що вказане підприємство володіє достатнім економічним потенціалом, який за останні 2007-2011 роки має стабільну динаміку, незважаючи на кризові явища, може конкурувати на ринку. Також на основі побудованих сценаріїв можна

стверджувати, що є можливість до покращення та нарощення власних позицій.

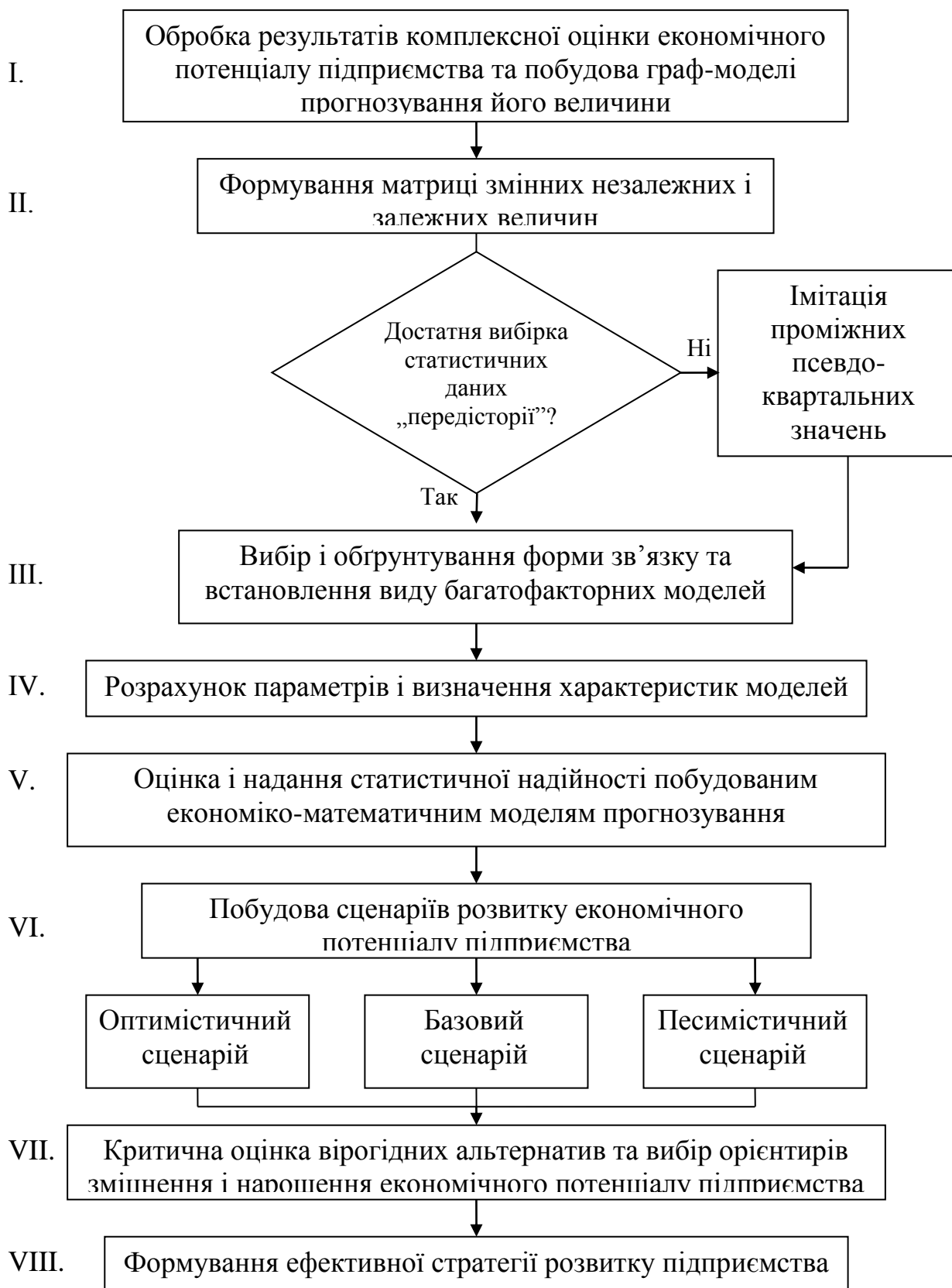


Рис. 23. Логічна блок-схема послідовності процесу прогнозування
(власна розробка авторів)

Для цього підприємство може за допомогою ефективною реклами або шляхом об'єднання підприємств різноманітних галузей діяльності у єдиний комплекс виходити на нові ринки і, цим самим, збільшувати коло потенційних споживачів. Також наявний економічний потенціал дозволяє успішно вигравати тендери на виконання робіт по модернізації старих та зведенні нових промислових і соціальних об'єктів та ін.

Однак, вважаємо, в нинішніх умовах господарювання підприємствам самотійно виконати стратегії такого спрямування є досить складно. Для реалізації вищенаведеного необхідна дієва підтримка зі сторони держави, а саме:

- сприяння відновленню і розвитку коопераційних зв'язків між підприємствами на галузевому та регіональному рівнях;

- послаблення податкового тиску на діяльність підприємств машинобудівної галузі та створення сприятливих умов для господарювання шляхом вдосконалення нормативно-правової бази;

- формування і створення ефективних механізмів інноваційного розвитку з метою широкого застосування науко-технічних підходів вдосконалення виробничих процесів;

- створення сприятливих умов участі машинобудівних підприємств у вітчизняних і міжнародних тендерах та зменшення витрат на участь в них;

- сприяння просуванню продукції машинобудування та відстоювання інтересів українських виробників на зарубіжних ринках та ін.

3.3 Застосування маркетингового аудиту у контексті інформаційного забезпечення процесу оцінювання економічного потенціалу підприємства

Непередбачуваність економічних процесів, посилення конкуренції на ринку, а також зниження платоспроможності вітчизняних споживачів та, відповідно, обсягів реалізації продукції в цілому потребують адекватного механізму управління

підприємством. Основним завданням якого є формування ефективної стратегії сталого розвитку підприємства на основі комплексного оцінювання економічного потенціалу у розрізі основних його складових. Вважаємо, саме структурні компоненти економічного потенціалу відображають усесторонню характеристику функціонування внутрішньої і зовнішньої сторін діяльності досліджуваного підприємства.

Проведення оцінювання економічного потенціалу підприємства дає можливість визначити величину наявного економічного потенціалу, дослідити його структуру, причинно-наслідкові зв'язки між внутрішніми та зовнішніми компонентами економічного потенціалу, оцінити рівень ефективності використання і виявити невикористані резерви у напрямку його зміцнення та нарощення у майбутньому, що дає можливість реалізувати розроблені стратегічні цілі. Саме тому, на основі сформованого методичного підходу оцінювання економічного потенціалу можна аналізувати, планувати та формувати стратегію розвитку на майбутнє, враховуючи при цьому негативні кризові явища, що присутні в економіці держави.

Визначено, оцінка та аналіз будь-яких економічних явищ і процесів, а також їх результати в значній мірі залежать від рівня та якості інформаційного забезпечення. Це ж саме стосується процесу проведення оцінювання економічного потенціалу підприємства незалежно від виду його діяльності та галузевої приналежності.

За результатами проведеного дослідження встановлено, що значною проблемою здійснення процесу оцінювання економічного потенціалу підприємства є відсутність повної і достовірної інформації про зовнішні компоненти об'єкта дослідження. Особливо це стосується отримання первинної і зведеної інформації про них, основним з яких є ринковий потенціал. Що стосується внутрішніх компонентів, а саме фінансового, виробничого та інших, то інформація про них чітко відображена у статистичній, фінансовій і податковій звітності, аналітичному бухгалтерському обліку та інших внутрішніх відомостях, що є в повному розпорядженні підприємства.

Таким чином, формування інформаційної бази для оцінки зовнішніх компонентів економічного потенціалу підприємства потребує низку заходів, пов'язаних зі збором необхідних даних, систематизацією, обробкою та підготовкою їх до аналітичних процедур.

Відомо, що функціонування і темпи розвитку економічного потенціалу підприємства залежать від ряду об'єктивних і суб'єктивних чинників, а також від кількості заінтересованих осіб та, відповідно, їх впливу. Вагомого значення в сучасній теорії і практиці вчені надають дослідженню впливу зацікавлених сторін на діяльність підприємства, його фінансові результати та економічний потенціал в цілому.

Основоположником концепції „зацікавлених сторін” („стейкхолдерів” від англійського слова *stakeholder*) вважається Е. Фрімен, який у своїй праці „Стратегічний менеджмент: концепція зацікавлених сторін” вперше ввів поняття „стейкхолдер”, під яким слід розуміти „будь-які індивіди, групи або організації, які здійснюють суттєвий вплив на схвалювані фірмою рішення та/або які опиняються під впливом цих рішень”. Відповідно до таких міркувань, ряд зарубіжних вчених (Дж. Пост, С. Сакс, А. Уїкс, Л. Престон, Т. Джонс та ін.) концептуально розвивають теорію стейкхолдерів і чітко обґрунтовують важливість аналізу їх впливу на діяльність підприємства [42].

З огляду на це, у ході дослідження діяльності машинобудівного підприємства було визначено коло основних стейкхолдерів, які вважаємо вагомо впливають на процес формування та умови функціонування їх економічного потенціалу. На рис. 24 зображено перелік основних стейкхолдерів економічного потенціалу машинобудівного підприємства та важелі їх взаємодії.

Як бачимо, визначені стейкхолдери формують середовище, в якому здійснюють свою діяльність машинобудівні підприємства і, тим самим, визначають фактори впливу на їх економічний потенціал. Так, працівники і власники є факторами внутрішнього середовища досліджуваного підприємства, тобто в сукупності вони визначають

величину і рівень використання внутрішніх компонентів економічного потенціалу.

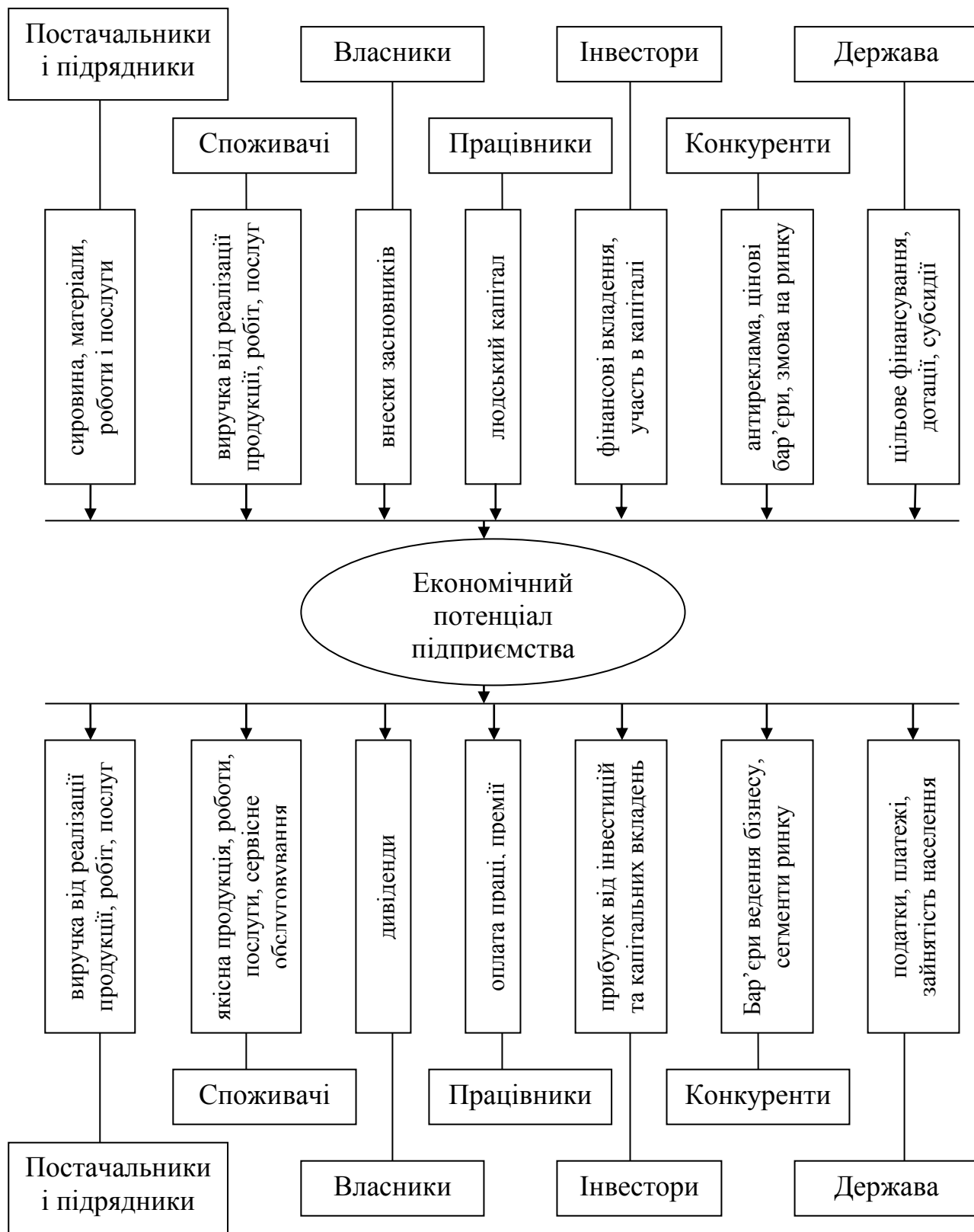


Рис. 24. Основні стейкхолдери економічного потенціалу машинобудівного підприємства та важелі їх взаємодії (розроблено авторами)

Інформацію про них можна відстежити на основі документації, яка ведеться на підприємстві для власних потреб з метою прийняття рішень. В свою чергу, постачальники, споживачі, конкуренти та інші формують зовнішнє середовище, яке також визначає умови функціонування зовнішніх структурних компонентів економічного потенціалу суб'єкта господарювання.

Однак, дані про них є вибіркові, іноді загального характеру і, внаслідок, недостатні для здійснення оцінки та формування відповідних висновків.

Таким чином, вирішенням вказаного питання, а саме підвищення рівня інформативності про зовнішні компоненти економічного потенціалу досліджуваного підприємства є проведення на постійній основі маркетингового аудиту.

Вперше про аудит маркетингу заговорили на початку 50-х років ХХ століття у США, однак практичного застосування маркетинговий аудит набув тільки в 70-х роках. Метою його проведення було встановлення відповідності здійснення збутової політики підприємства відповідно до його позицій на ринку. В результаті формувався висновок про рівень ефективності маркетингової стратегії, виходячи з кон'юнктури ринку та його тенденцій.

На сьогоднішній день вивчення сутності маркетингового аудиту, його значення і особливостей проведення займаються ряд вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них І. Белаєвський, К. Вольський, В. Войленко, В. Гаспаров, Н. Ковальов, В. Липчук, С. Пономарьова, О. Чередниченко, І. Федорищенко та ін. Дослідження вказаних вчених спрямовані на вивченні потреби та особливостей використання аудиту для ефективного планування діяльності підприємства.

Так, Н. Слободян висвітлювала значення і сутність маркетингового аудиту як методу аналізу і контролю стратегії фірми, а також розглядала зміст внутрішнього та зовнішнього аудиту маркетингу [121]. Проф. В. Липчук у своєму посібнику [80] намагається розмежувати поняття маркетинговий аналіз, маркетинговий аудит та маркетингові дослідження.

Визначено, на сьогоднішній день серед науковців та практиків не існує єдиного підходу до визначення сутності „аудит”. З цього приводу справедливо зазначили у своїй роботі [151, с. 9] економісти Л. Сухарева та І. Дмитренко, які вважають „визначення аудиту по суті не однозначні і потребують наукового обґрунтування і упорядкування”. Теж саме стосується різновидів аудиту, таких як фінансового, технічного та ін.

На основі опрацювання спеціалізованої літератури, вважаємо, під маркетинговим аудитом слід розуміти процедуру перевірки напрямів діяльності підприємства на ринку з метою визначення доцільності здійснення, рівня їх ефективності та відповідності до існуючих тенденцій ринкової кон’юнктури. Результат такої перевірки досягається шляхом системного, всебічного і незалежного аналізу ринкових ситуацій з метою встановлення реального стану справ та оцінки рівня адекватності поведінки досліджуваного підприємства. Це дозволяє формувати необхідні висновки і рекомендації, а також приймати відповідні рішення у напрямку підвищення ефективності маркетингових заходів.

Таким чином, метою здійснення маркетингового аудиту є формування незалежного і об’єктивного висновку, який містить інформацію про правильність поведінки підприємства на ринку і адекватність її до існуючих умов та тенденцій. У підсумку це призводить до зменшення інформаційного ризику, що дозволяє приймати правильні і обґрунтовані управлінські рішення.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання:

- вивчити особливості ведення бізнесу на конкретному підприємстві та ідентифікувати ключові його сектори, напрями, ділянки;
- розробити план і робочу програму перевірки відповідно до потреб замовників та менеджменту підприємства;
- дослідити і зібрати необхідні аудиторські свідчення;
- провести аналіз і оцінку аудиторських свідчень відповідно до поставленої мети аудиторських процедур;

– сформувані проміжні узагальнення у робочих документах, скласти аудиторський висновок та рекомендації у напрямку покращення маркетингової стратегії відповідно до існуючих і ймовірних у майбутньому ринкових змін.

Відповідно до свого призначення маркетинговий аудит необхідно здійснювати за такими напрямками (рис. 25).



Рис. 25. Логічна блок-схема напрямів маркетингового аудиту
(розроблено авторами)

Як бачимо, сукупність аудиторських свідчень у розрізі вказаних напрямів, що будуть отримані внаслідок аудиторської перевірки, формують достовірну і об'єктивну інформацію про наявність зовнішніх компонентів економічного потенціалу досліджуваного підприємства. Особливо повної інформаційної бази можна досягнути

за допомогою здійснення маркетингового аудиту на постійній основі. Такий моніторинг зовнішнього середовища дозволить систематизувати інформацію, яка міститиме не тільки дані про наявність компонентів економічного потенціалу досліджуваних суб'єктів господарювання, але й відображати у динаміці їх рух та структурні зрушення.

З огляду вказаної доцільності, маркетинговий аудит може проводитися такими способами: самоаудит, аудит з боку вищестоящих організацій, аудит з боку спеціально аудиторського підрозділу, аудит спеціально створеною для цієї мети групою та зовнішній аудит.

В результаті можна систематизувати та виділити наступні форми проведення аудиту:

- 1) внутрішній аудит (проводиться внутрішнім спеціалістом);
- 2) зовнішній аудит (здійснюються аудиторськими фірмами за домовленістю).

Виходячи з вищеназваних способів маркетингового аудиту, постає питання: який із способів більш доцільний для підприємства – створити власну службу, тобто проводити самоаудит чи звернутися за допомогою до зовнішніх суб'єктів. Для відповіді на це питання необхідно проаналізувати переваги і недоліки даних способів маркетингового аудиту.

Перевагами зовнішнього способу проведення маркетингового аудиту є: наявність спеціальних знань зовнішніх аудиторів, якими не володіють працівники підприємства; новизна і гнучкість рекомендацій; незалежність від керівництва і можливість об'єктивної оцінки; досвід вирішення подібних проблем. Однак, основним недоліком вважається висока вартість вказаних послуг.

Щодо переваг самоаудиту (власний структурний підрозділ), то основними є: конфіденційність інформації – вона не виходить за межі підприємства; повна інформація про підприємство без витрат часу на вивчення ситуації і збір попередньої інформації; менші витрати на оплату наданих послуг та ін.

Незважаючи на дані переваги самоаудиту, доцільніше в деяких ситуаціях для підприємства залучити зовнішніх експертів для вирішення конкретної проблеми, оскільки включення до штату нових спеціалістів чи навчання існуючого персоналу, як правило, вимагає багато часу і може виявитись в кінцевому результаті неефективним. У зв'язку з цим, вважаємо, на сучасному етапі господарювання, тобто в період кризових явищ, маркетинговий аудит на підприємстві необхідно здійснювати згідно принципу „доцільність – витрати – ефективність”. Такий підхід дозволить зменшити витрати на формування необхідної для керівництва інформації.

На нашу думку, ідеальним варіантом для здійснення маркетингового аудиту було б залучення аудиторських фірм. Спираючись на їх досвід, це сприятиме покращенню якості зібраної інформації про зовнішнє середовище підприємства. Зрозумілим є те, що дієвість та ефективність проведення маркетингового аудиту на вітчизняних підприємствах у підсумку призведуть до зростання попиту на вказані послуги та, відповідно, сформують новий поштовх у подальшому розвитку аудиту на теренах України.

Відомо, що основними послугами, які надаються вітчизняними аудиторськими фірмами є:

- аудит фінансової звітності, тобто підтвердження її достовірності;
- послуги з дотримання податкового законодавства, тобто організація і ведення податкового обліку, складання податкової звітності, консультаційно-правовий супровід податкових перевірок;
- комплексне бухгалтерське обслуговування, тобто послуги щодо безперервного ведення обліку господарюючого суб'єкта (аутсорсінг);
- консультаційні послуги – бухгалтерське і податкове консультування, організація і проведення тренінгів, семінарів, аудиторської експертизи тощо.

В свою чергу, постійний попит на проведення маркетингового аудиту дозволить розширити існуючий спектр послуг вітчизняних аудиторських фірм, а саме у напрямках:

– дослідження ринку, а саме його об'єму, структури, сегментів, динаміку і тенденції розвитку;

– дослідження діяльності конкурентів і конкурентного середовища, а саме їх сильні та слабкі сторони, маркетингові засоби, розподіл частки ринку та ін.;

– дослідження споживачів та цільової аудиторії, тобто визначення властивостей споживачів, їх ставлення до продукту, бренду, купівельну спроможність та ін.;

– дослідження реклами та бренду, а саме моніторинг рекламної кампанії на відповідному ринку, її сприйняття, потреби цільової групи та їх лояльність;

– дослідження продукту шляхом вивчення його споживчих якостей, сильних і слабких сторін, порівняння продукції з конкурентними та альтернативними;

– консалтинг по формуванні мережі збуту і вдосконаленні її роботи, професійний супровід, сервісного обслуговування та ін.

Як бачимо, результати таких досліджень відображають всебічну характеристику ринкового потенціалу як одного з основних зовнішніх структурних компонентів економічного потенціалу підприємства в цілому (рис. 26).

Визначено, що разове проведення маркетингового аудиту на підприємстві не є досить ефективним, оскільки одиничні дослідження характеризуються випадковістю аналізованих господарських ситуацій. Тому, вважаємо, постійний моніторинг конкурентного середовища підприємства та його ринкових можливостей дозволить сформуванню достовірну інформаційну базу для оцінювання структурних компонентів економічного потенціалу підприємства та на її основі забезпечить прийняття ефективних управлінських рішень у напрямку зміцнення та нарощення.



Рис. 26. Логічна блок-схема необхідності застосування маркетингового аудиту у контексті інформаційного забезпечення механізму оцінювання економічного потенціалу підприємства (розроблено авторами)

Таким чином, підвищення рівня інформативності процесу оцінювання економічного потенціалу підприємства є можливим за рахунок періодичного проведення маркетингового аудиту. Такий результат оцінювання економічного потенціалу підприємства буде відображати повноту охоплення наявних компонентів і достовірність стану справ. Це дозволить адаптувати наявний економічний потенціал вітчизняних підприємств до ринкових змін і подолати негативні наслідки економічної кризи, а сформований попит на вказані види аудиторських послуги сприятиме розвитку аудиторської діяльності, підвищенню якості перевірок та, відповідно, зниженню їх вартості.

На основі прогнозування параметрів економічного потенціалу підприємства у напрямку його зміцнення зроблено наступні висновки:

1. З метою адаптації до динамічних змін у мінливому зовнішньому середовищі суб'єктам господарювання в сучасних умовах необхідно постійно відстежувати існуючі тенденції у ретроспективі, вивчати закономірності поведінки та передбачати їх динаміку у майбутньому. Вважаємо, дієвим інструментом планування діяльності підприємства є прогнозування параметрів функціонування економічного потенціалу та його компонентів.

2. Для збільшення періоду „передісторії” статистичних даних проведено імітацію їх проміжних значень за допомогою раціональних сплайнів. Таким чином, внаслідок інтерполяції вихідних показників на основі кубічних сплайнів одержано генерацію псевдоквартальних статистичних даних, які в сукупності покращують якість процесу моделювання досліджуваних економічних явищ.

3. З метою пошуку напрямів зміцнення і нарощення економічного потенціалу підприємства було встановлено причинно-наслідкові зв'язки між його компонентами шляхом побудови комплексу багатофакторних економіко-математичних моделей. Останні свідчать, що на досліджуваному підприємстві машинобудівної галузі існує тісний взаємозв'язок між величиною економічного потенціалу та змінами його структурних компонентів у динаміці.

4. Для визначення майбутніх станів економічного потенціалу підприємства і вибору найкращого варіанту його розвитку було застосовано сценарний аналіз. За його допомогою сформовано низку альтернатив функціонування економічного потенціалу суб'єкта господарювання, а саме побудовано оптимістичний, базовий та песимістичний сценарії. Вважаємо, такий підхід всебічно ілюструє можливі напрями розвитку об'єктів, що вивчаються, та за результатами побудованих сценаріїв дозволяє прийняти правильні рішення у контексті зміцнення і нарощення економічного потенціалу підприємства на перспективу. В цілому, періодичне проведення оцінювання економічного потенціалу підприємства та, на їх основі, застосування сценарного аналізу в сукупності забезпечать формування ефективної стратегії розвитку суб'єкта господарювання з

метою мінімізації ризиків діяльності, подолання кризових явищ та зміцнення власних конкурентних позицій на ринку.

5. Встановлено, процес оцінювання економічного потенціалу підприємства залежать від рівня інформаційного забезпечення аналітичних процедур. З огляду на це, визначено, що інформативність зовнішньої сторони економічного потенціалу підприємства є недостатньою і потребує ряд заходів по підготовці даних, систематизації та їх обробці. Вважаємо, доцільним у напрямку формування повної інформаційної бази для проведення оцінювання економічного потенціалу підприємства є періодичне проведення маркетингового аудиту його діяльності, який дозволить отримати достовірну інформацію для аналітичних процедур, а також сприятиме розвитку нових видів аудиторських послуг в Україні.

ВИСНОВКИ

У роботі наведено теоретичне обґрунтування і нове практичне вирішення наукової задачі оцінювання економічного потенціалу підприємства. За результатами проведеного наукового дослідження зроблено наступні висновки:

1. В сучасних умовах господарських відносин з'явилась гостра потреба в інформації про економічний потенціал підприємства, яка необхідна для прийняття рішень з метою подолання існуючих кризових явищ та зміцнення власних позицій на ринку. Відомо, маючи потужний економічний потенціал, суб'єкти господарювання можуть належним чином вести конкурентну боротьбу та успішно досягати поставлених комерційних цілей. На основі постійного моніторингу величини, складу, структури, розміщення і рівня використання економічного потенціалу керівництво підприємства може відстежувати динаміку діяльності, виявляти недоліки і відхилення у його роботі, їх усувати і, таким чином, формувати ефективну стратегію розвитку на перспективу.

2. Встановлено, станом на сьогодні не існує єдиного підходу обґрунтування сутності економічного потенціалу підприємства. В сучасній економічній літературі представлені різні тлумачення його поняття – від надзвичайно простого його трактування як річного обсягу товарообороту до таких загальних понять як соціально-економічна система. Причиною різноманітності трактувань вітчизняними і зарубіжними вченими-економістами є багатогранність сутності економічного потенціалу підприємства. Одні вважають, що під останнім слід розуміти сукупність ресурсів та майна, інші – це є здатність і можливість суб'єкта господарювання вирішувати виробничі завдання і т.д. З огляду на це, на основі комплексного підходу нами було запропоновано власне уточнення визначення економічного потенціалу підприємства, а саме під економічним потенціалом підприємства слід розуміти міру спроможності суб'єкта господарювання щодо реалізації розробленої ним стратегії або досягнення конкретних комерційних цілей, яка формується внаслідок

ефективної взаємодії наявних ресурсів, засобів, способів, можливостей і рівня їх використання як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі. Тільки на основі діалектичного поєднання можливостей і потреб зовнішніх та внутрішніх середовищ підприємства можна сформувавши оптимальну траєкторію розвитку останнього в умовах постійної мінливості і невизначеності.

3. Проведене дослідження дозволило встановити, що сучасні вчені-економісти в межах свого розуміння сутності економічного потенціалу підприємства неоднозначно підходять до висвітлення його структури. Вважаємо, що залежно від галузевої приналежності, виду діяльності підприємства та специфіки його роботи складові економічного потенціалу різних суб'єктів господарювання можуть видозмінюватись. Тобто для їх встановлення необхідно вивчити особливості діяльності підприємства та умови середовища, де воно функціонує. Таким чином, можна ідентифікувати складові економічного потенціалу конкретного підприємства та побудувати ієрархічну структуру за виглядом „основні – другорядні – інші нижчого порядку”.

4. В результаті всебічного дослідження економічного потенціалу підприємства виявлено різноманітність класифікацій його видів. Вважаємо, чітко сформована класифікація видів економічного потенціалу підприємства дозволяє в більш повному обсязі зрозуміти його сутність та ідентифікувати характерні риси. Також це дає можливість глибше пізнати властивості, які притаманні об'єкту дослідження, та на основі них підвищити ефективність прийнятих рішень у напрямку зміцнення економічного потенціалу підприємства. Таким чином, було розроблено послідовність заходів зміцнення і нарощення економічного потенціалу підприємства в сучасних умовах, які характеризуються постійною мінливістю та динамічністю змін.

5. З огляду на наявність різноманітних трактувань сутності економічного потенціалу визначено, що не існує єдиного підходу оцінювання його величини, руху та ефективності використання. Застосування різних методів і методик аналізу економічного

потенціалу підприємства вказують на актуальність вказаного процесу, однак, вважаємо, в повному обсязі вони не вирішують питання проведення достовірного і комплексного оцінювання. У зв'язку з цим, було запропоновано теоретико-методичні підходи оцінювання економічного потенціалу підприємства, що передбачають розрахунок його наявності, розміщення, руху та ефективності використання, а також, на відміну від інших, дозволяють визначити показники динамічності його складових у напрямку вивчення структурних зрушень та встановлення причинно-наслідкових зв'язків.

6. Проведено дослідження економічного потенціалу машинобудівного підприємства ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. Виходячи з специфіки роботи підприємства, поставленої мети дослідження та забезпеченості аналітичних процедур інформаційними даними, ідентифіковано основні компоненти економічного потенціалу підприємства машинобудівної галузі, а саме ринковий, виробничий та фінансовий. З метою проведення оцінки вказаних компонентів експертним методом було сформовано систему аналітичних показників (індикаторів) у розрізі вивчення наявності, розміщення і руху складових, а також рівня ефективності їх використання, які в сукупності всебічно ілюструють фактичний стан справ.

7. Розрахована система аналітичних показників за принципом повноти охоплення була зведена у комплексний показник економічного потенціалу підприємства за допомогою методу Евклідових відстаней. Внаслідок обчислень встановлено, що згадуване підприємство машинобудування володіє значним і відносно стабільним економічним потенціалом, який за останні роки характеризується тенденцією до погіршення ситуації. Визначено, це зумовлено появою кризових явищ в економіці держави і, відповідно, низьким рівнем використання ринкового потенціалу вказаного суб'єкта господарювання. Одночасно, наявні компоненти внутрішньої сторони економічного потенціалу характеризуються

такими, як достатніми та за результатами їх оцінки мають можливості до нарощення.

8. Запропоновано процес оцінювання економічного потенціалу підприємства доповнити розрахунком показників динамічності його структурних компонентів. Вважаємо, такий підхід дозволяє детально вивчити структурні зрушення у динаміці, їх кількісні і якісні параметри, встановити причинно-наслідкові зв'язки між компонентами та виявити основні чинники, що зумовлюють зміни величини економічного потенціалу підприємства.

9. Для прогнозування величини економічного потенціалу підприємства на перспективу побудовано багатofакторні моделі, які формалізовано описують причинно-наслідкові зв'язки між його структурними компонентами у динаміці та, відповідно, їх вплив на зміну об'єкта, що досліджується. З метою покращення якості побудованих економіко-математичних моделей було проведено імітацію псевдоквартальних значень показників за допомогою раціональних сплайнів і, таким чином, збільшено вибірку „передісторії” статистичних даних.

10. Визначено, одним з поширених засобів формування ефективної стратегії діяльності суб'єктів господарювання є побудова сценаріїв розвитку можливих подій. У нашому випадку було побудовано три види сценаріїв, саме оптимістичний, базовий і песимістичний, які в сукупності ілюструють весь простір вірогідних альтернатив розвитку економічного потенціалу досліджуваного підприємства. В результаті встановлено найкращі варіанти розвитку подій, визначено напрямки формування стратегій на перспективу та запропоновано заходи для їх досягнення.

11. Доведено, що вхідна інформація значною мірою впливає на процес проведення оцінювання економічного потенціалу підприємства та її кінцеві результати. Вважаємо, інформаційна база досліджуваного підприємства є недостатньою та потребує ряд заходів по збору даних, систематизації та їх підготовці. Вирішенням вказаного питання є періодичне проведення маркетингового аудиту на підприємстві, що в результаті дозволить генерувати достовірну

інформацію ретроспективи для здійснення оцінювання економічного потенціалу з метою формування ефективної стратегії розвитку суб'єкта господарювання.

12. Вважаємо, запропонований теоретико-методичний підхід оцінювання економічного потенціалу підприємства, який передбачає розрахунок показників динамічності його структурних компонентів, може бути застосований у діяльності інших суб'єктів господарювання незалежно від видів діяльності та галузевої приналежності. На нашу думку, це дозволяє на постійній основі здійснювати моніторинг величини економічного потенціалу, відстежувати його тенденції в сучасних умовах та прогнозувати їх на перспективу для прийняття ефективних управлінських рішень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абалкин Л. И. Диалектика социалистической экономики / Л. И. Абалкин. – М. : „Наука”, 1981. – 25 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авт. пред. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
3. Антонюк А. А. Аналіз теоретичних підходів до оцінки ефективності маркетингової стратегії діяльності на підприємстві / А. А. Антонюк // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – Запоріжжя, 2006. – № 5. – С. 11–16.
4. Антонюк О. В. Адміністративний менеджмент : теоретико-методологічні засади / О. В. Антонюк // Персонал. – 2006. – № 12. – С. 58–63.
5. Анчишкин А. И. Прогнозирование роста экономики / А. И. Анчишкин. – М. : Экономика, 1973. – 218 с.
6. Ареф'єва О. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О. В. Ареф'єва, Т. В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7(85). – С. 71–76.
7. Архангельский В. Н. Управление научно-техническим прогрессом в машиностроении / В. Н. Архангельский, Л. Е. Зиновьев. – М.: „Наука”, 1983. – 120 с.
8. Бажин И. И. Управление изменениями : комп.-учебник / И. И. Бажин. – Х. : Консум, 2006. – 384 с.
9. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем : монографія / О. Ф. Балацкий – Сумы: Университетская книга, 2006. – 972 с.
10. Бачевский Б. С. Потенциал и развитие предприятия : учеб. пособ. / Б. С. Бачевский, И. В. Заблодська, О. А. Решетняк. – К. : Центр учебной литературы, 2009. – 400 с.
11. Бикова В. Г. Фінансово-економічний потенціал підприємства – оцінка й управління / В. Г. Бикова, Ю. М. Ряснянський // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 56–61.

12. Благун І. С. Моделювання сталого розвитку регіону : монографія / І. С. Благун, Л. І. Сисак, О. О. Солтисік. – Івано-Франківськ : Центру інформ. технологій, 2006. – 166 с.
13. Бойченко М. В. Визначення економічного потенціалу антрацитових шахт у депресивних регіонах Донбасу : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.06.01 [Електронний ресурс] / М. В. Бойченко.– Дніпропетровськ, 2005. – 20 с.
14. Большой коммерческий словарь [уклад. Т. Ф. Рябовой]. – М. : Война и мир, 1996. – 399 с.
15. Бондар Н. Економіка підприємства : навч. посіб. / Н. Бондар, В. Воротін, О. Гаєвський ; за заг. ред. А. В. Калини. – К. : МАУП, 2006. – 350 с.
16. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. для студ. ВНЗ / В. О. Василенко. – [2-е вид.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 504 с.
17. Василенко В. О. Стратегічне управління підприємством : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко. – [2-е вид.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 400 с.
18. Васильков В. Г. Організація виробництва: навч. посіб. / В. Г. Васильков. – К. : КНЕУ, 2003. – 524 с.
19. Васнев С. А. Статистика : учебное пособие / С. А. Васнев. – Москва : МГУП, 2001. – 170 с. – Режим доступу : www.finansy.ru/book/post.
20. Великий тлумачний словник сучасної української мови [уклад. В. Т. Бусел, М. Д. Василега-Дерибас та ін.]. – К. : Ірпінь : ВТФ „Перун”, 2005. – 1728 с.
21. Вікіпедія: вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. Режим доступу до головної сторінки : <http://uk.wikipedia.org/wiki/> .
22. Воблый К. Г. Производительные силы Украины. Техника, экономика и право / К. Г. Воблый // Науч. Записки. – 1924. – № 4-5. – С. 126–149.

23. Воронкова А. Е. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства / А. Е. Воронкова // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 14–17.
24. Воронкова А. Е. Стратегічне управління конкурентоспроможним потенціалом промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття ступеня д-ра економ. наук : спец. 08.06.01 „Економіка підприємства і організація виробництва” / А. Е. Воронкова. – К., 2001. – 40 с.
25. Воронкова А. Е. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства : організаційний аспект : монографія / А. Е. Воронкова, Н. Г. Калюжна, В. І. Отенко. – Х. : ВД „ІНЖЕК”, 2008. – 427 с.
26. Галасюк В. В. Определение ликвидационной стоимости по методу GMLV. / В. В. Галасюк. – Днепропетровск, ОАО „Зоря”, 2007. – 312 с.
27. Гапоненко А. Л. Стратегическое управление / А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. – М. : Омега-Л, 2004. – 472 с.
28. Геєць В. П. Моделі й методи соціально-економічного прогнозування: навч. посіб. для студ. ВНЗ / В. П. Геєць, Т. С. Клебанова, В. В. Іванов та ін. – Харків : Вид-во ХДЕУ, 2003. – 422 с.
29. Герасименко С. С. Статистика: навч. посіб. / С. С. Герасименко, А. В. Головач, А. М. Єріна. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2000. – 467 с.
30. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання : навч. посіб. для студ. ВНЗ / В. Г. Герасимчук. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.
31. Гетьман О. О. Економіка підприємства : навч. посіб. для студ. ВНЗ / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К. : Дніпропетровський ун-т економіки і права Центр навчальної літератури, 2006. – 487 с.
32. Гетьман О. О. Економічна діагностика : навч. посіб. для студ. ВНЗ / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.

33. Глущук О. М. Механізм інформаційного забезпечення аналітичних процедур неплатоспроможних підприємств / О. М. Глущук // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – Житомир, 2010. – № 3 (53) – с. 66–72.
34. Гнатієнко Г. М. Експертні технології прийняття рішень : монографія / Г. М. Гнатієнко, В. Є. Снитюк. – К. : ТОВ „Маклаут”, 2008. – 444 с.
35. Головкова Л. С. Методические проблемы измерения потенциала предприятия / Л. С. Головкова // Фондовый рынок. – 2007. – № 35. – С. 32–36.
36. Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса / В. М. Горбатов. – Харьков : ИД „ИНЖЕК”, 2006. – 592 с.
37. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз : навч. посіб. для студ. ВНЗ / П. Л. Гордієнко. – К. : Алерта, 2006. – 404 с.
38. Грабовецький Б. Є. Економічне прогнозування і планування : навч. посіб. для студ. ВНЗ / Б. Є. Грабовецький. – К. : ЦУЛ, 2003. – 188 с.
39. Грабовецький Б. Є. Оцінка порівняльної важливості напрямків інноваційного розвитку промислового підприємства на основі методу експертних оцінок Дельфі / Б. Є. Грабовецький, Т. М. Пілявоз // Економіка розвитку. – 2010. – № 1 (53). – С. 44–47.
40. Грещак М. Г. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посіб. для студ. ВНЗ / М. Г. Грещак, О. М. Гребешкова, О. С. Коцюба ; за ред. М. Г. Грещака. – К. : КНЕУ, 2001. – 228 с.
41. Григораш О. В. Управління потенціалом підприємства / О. В. Григораш // „Научный прогресс на рубеже тысячелетий – 2010” : межд. научно-практическая конф., 27 мая. 2010 г. : тезы докл. – Прага : 2010. – С. 29.
42. Гросул В. А. Концепція стейкхолдерів в системі оцінки ефективності функціонування підприємства / В. А. Гросул, Н. Е. Аванесова // Вісник ЖДТУ – Житомир, 2010. – № 2 (52). – С. 233–236.

43. Гуляєва Н. М. Фінансові ресурси підприємства / Н. М. Гуляєва, О. В. Сьомко // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 58–62.
44. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. для студ. ВНЗ / І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
45. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : „Вильямс”, 2007. – 272 с.
46. Егерев И. А. Стоимость бизнеса. Искусство управления / И. А. Егерев. – М. : Дело, 2003. – 479 с.
47. Економічний аналіз : навч. посіб. для ВНЗ / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк ; за ред. М. Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с.
48. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : навч. посіб. для студ. ВНЗ / Т. Д. Костенко, Є. О. Підгора, В. С. Рижиков [та ін.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 400 с.
49. Єрофєєва Т. А. Підходи до оцінювання вартості бізнесу : проблеми їх використання / Т. А. Єрофєєва // Наукові записки. Економічні науки, 2007. – № 68. – С. 25–30.
50. Єсетова А. М. Пути повышения конкурентного потенциала строительного предприятия / А. М. Єсетова // Проблемы современной экономики, Евразийский международный научно-аналитический журнал. – Санкт-Петербург, 2009. – № 3 (31). – С. 113–119. Режим доступу до статті : www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2712
51. Єфімова О. П. Системний підхід – основа управління діяльністю підприємств / О. П. Єфімова // Персонал. – 2007. – № 2. – С. 67–71.
52. Иванов В. Б. Потенциал предприятия : научно-метод. пособ. / В. Б. Иванов, А. Н. Кохась, С. М. Хмелевський. – К. : Кондор, 2009. – 300 с.
53. Игнатенко Н. Т. Производственноресурсный потенциал территории / Н. Т. Игнатенко, В. П. Руденко – Л. : Школа, 1986. – 263 с.

54. Игнатовский И. А. Экономический потенциал и условия действенности хозяйственного механизма / П. А. Игнатовский // Плановое хозяйство. – 1980. – № 2. – С. 76.
55. Иванова Ю. Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / Ю. Б. Иванова, О. М. Тищенко. – Х. : ВД „ІНЖЕК”, 2006. – 384 с.
56. Каплан Р. С. Організація, орієнтована на стратегію. Як у новому бізнесі-середовищі процвітають організації, що застосовують збалансовану систему показників / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон ; пер. с англ. – М. : ЗАТ „Олімп-Бізнес”, 2004. – 416 с.
57. Карачина Н. П. Економічна поведінка машинобудівних підприємств: теорія, методологія, практика управління : монографія / Н. П. Карачина. – Вінниця : Книга-Вега, 2010. – 416 с.
58. Кашніков В. І. Управління стабільністю й небезпеками в системі „соціум-технік-техніко-технологічна система” / В. І. Кашніков // Машинобудівник. – 2006. – № 12. – С. 44–47.
59. Кизим М. О. Збалансована система показників : монографія / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко. – Харків : ВД „Інжек”, 2007. – 192 с.
60. Китаев Н. Н. Групповые экспертные оценки / Н. Н. Китаев. – М. : Знание, 1975. – 64 с.
61. Клебанова Т. С. Методи прогнозування : учеб. пособие / Т. С. Клебанова, В. В. Иванов, Н. А. Дубровина. – Харьков : ХГСУ, 2002. – 372 с.
62. Клебанова Т. С. Моделирование экономической динамики / Т. С. Клебанова, Н. А. Дубровина, О. Ю. Поляков [та ін.]. – Х. : ИНЖЭК, 2004. – 244 с.
63. Ковалев В. В. Финансовый анализ : методы и процедуры / В. В. Ковалев – М. : Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
64. Ковалев П. П. Методология сценарного анализа / П. П. Ковалев // Журнал „Управление финансовыми рисками”. – Москва, 2007. – № 1 – С. 62–79.

65. Колпаков В. М. Теория и практика принятия управленческих решений / В. М. Колпаков. – К. : МАУП, 2004. – 504 с.
66. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. для студ. ВНЗ / М. Я. Коробов. – К.: Т-во „Знання”, 2000. – 378 с.
67. Коупленд Том Стоимость компаний : оценка и управление. / Том Коупленд, Тим Коллер, Джек Муррин. – [2-е изд.]. – М. : ЗАО „Олимп-Бизнес”, 2000. – 576 с.
68. Кочура Є. В. Моделювання макроекономічної динаміки : навч. посіб. для студ. ВНЗ / Є. В. Кочура, В. М. Косарєв. – Київ : Центр навчальної літератури, 2003. – 236 с.
69. Крайник О. П. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. для студ. ВНЗ / О. П. Крайник, З. В. Клепікова. – К : Дакор, 2000. – 260 с.
70. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посіб. для студ. ВНЗ / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
71. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией / М. И. Круглов. – М. : Русская деловая литература, 1998. – 768 с.
72. Круш П. В. Економіка підприємства : навч. посіб. для студ. ВНЗ / П. В. Круш, В. І. Подвігіна, Б. М. Сердюк [та ін.]. – К. : Ельга-Н: КНТ, 2007. – 777 с.
73. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. для студ. ВНЗ / Г. І. Купалова. – Київ : Знання , 2008 – 639 с.
74. Лагун М. І. Теоретические основы анализа и определения сущности экономического потенциала предприятия / М. І. Лагун // Формирование рыночных отношений в Украине. – 2008. – № 4(83). – С. 32–35.
75. Лаева Т. В. Сценарный анализ как основа стратегического планирования в организации / Т. В. Лаева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 2. – С. 36–42. – Режим доступа до статті : www.mevriz.ru/articles/2006/2/4217.html
76. Лапин Є. В. Оценка экономического потенциала предприятия : монографія / Є. В. Лапин. – Сумы : ИТД „Университетская книга”, 2004. – 360 с.

77. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості : формування, оцінка, управління / Є. В. Лапін // Вісник СумДУ. – Вип. 1. – Т. 2 Серія „Економіка”. – 2007. – С. 63–71.
78. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості : формування, оцінка, управління : автореферат на здобуття наукового ступеня доктора економ. наук : спец. 08.07.01 – економіка промисловості / Є. В. Лапін. – Харків, 2006. – 20 с.
79. Лепа Р. Ситуационный механизм подготовки и принятия управленческих решений на предприятии : методология, модели и методы : монография / Р. Лепа. – Донецк : Юго-Восток, 2006. – 308 с.
80. Липчук В. В. Маркетинговий аналіз : навч. посіб. для студ. ВНЗ / В. В. Липчук. – К. : Академвидав, 2008. – 214 с.
81. Литюга Ю. В. Інвестиційний потенціал підприємства : формування та розвиток : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Ю. В. Литюга. – Київ, 2009. – 20 с.
82. Ліпич Л. Г. Формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств : монографія / Л. Г. Ліпич, А. О. Фатенок-Ткачук. – Луцьк: ВНУ імені Лесі Українки, 2010. – 220 с.
83. Люкшинов А. Н. Стратегический менеджмент на предприятиях АПК / А. Н. Люкшинов. – М. : Колос, 1999. – 367 с.
84. Максимова О. С. Економічне обґрунтування ресурсного потенціалу гірничорудних підприємств : автореферат на здобуття к.е.н. : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / О. С. Максимова. – Кривий Ріг, 2008 – 20 с.
85. Мамонов К. А. Аналіз науково-методичних підходів до оцінки економічного потенціалу будівельного підприємства / К. А. Мамонов // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі : проблеми теорії та практики, 2009. – № 3 (7). – С. 42–51.

86. Мартиненко В. П. Стратегія життєздатності підприємств промисловості / В. П. Мартиненко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 328 с.
87. Марушков Р. В. Оценка использования экономического потенциала предприятия : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук : спец. 08.06.01. – економіка, організація і управління підприємствами / Р. В. Марушков. – М., 2000. – 18 с.
88. Маслиган О. О. Сутність фінансового потенціалу виробничого підприємства як економічної категорії / Маслиган О. О. // Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 271–277.
89. Мельник М. Г. Основи стійкого розвитку / М. Г. Мельник. – Суми : ВТД „Університетська книга”, 2005. – 654 с.
90. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; перев. с англ. – М. : Дело, 2005 г. – 604 с.
91. Мессенгиссер М. Экономическая сущность предпринимательства / М. Мессенгиссер. – М. : Наука, 1998. – 230 с.
92. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки : наказ МФУ від 14.02.2006 р. № 170 (із наступними змінами та доповненнями).
93. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 р. № 37 (із наступними змінами та доповненнями).
94. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій : наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 21.03.1999 р. № 37 (із наступними змінами та доповненнями).
95. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджених наказом Міністерства економіки

України від 19.01.2006 р. N 14 (із наступними змінами та доповненнями).

96. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посіб. для студ. ВНЗ / В. О. Мец. – К. : Вища школа, 2003. – 278 с.
97. Микитенко В. В. Діагностика стратегічного потенціалу підприємства / В. В. Микитенко, І. А. Ігнатієва // Вісник економічної науки України. – 2005. – № 2. – С. 77–80.
98. Минаева О. А. Инструменты измерения и методы управлений экономическим потенциалом промышленной организации : автореф. дис. на соискание ученой степени кан. экон. наук : 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством / О. А. Минаева. – Волгоград, 2007. – 25 с. – Режим доступа : www.library.aspu.ru/?id=164
99. Міщенко А. П. Стратегічне управління : навч. посіб. для студ. ВНЗ / А. П. Міщенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 336 с.
100. Мних Є. В. Економічний аналіз : навч. посіб. для студ. ВНЗ / Є. В. Мних. – К. : ЦУЛ, 2003. – 412 с.
101. Мокроусова Т. О. Фактори підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів / Т. О. Мокроусова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 4. – С. 86–88.
102. Момот Т. В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління : від теорії до практичного впровадження : монографія / Т. В. Момот. – Харків : ХНАМГ, 2006. – 380 с.
103. Назарова Г. В. Організаційні структури управління корпораціями : наукове видання / Г. В. Назарова. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2004. – 408 с.
104. Немчинов В. С. Экономико-математические методы и модели / В. С. Немчинов. – М., 1967. – Т. 3. – 207 с.
105. Новий український тлумачний словник [уклад. : Н. Д. Кусайкіна, Ю. С. Цибульник]; за заг. ред. В. В. Дубічинського. – Харків : Клуб сімейного дозвілля, 2010. – 608 с.

106. Нужний К. М. Сутнісна характеристика економічного потенціалу підприємства / К. М. Нужний, О. Ю. Бобкова // Європейська наука XXI ст. –2007 : матер. II Міжнар. наук.-практ. конф., 16-31 травня 2007 р. – Дніпропетровськ, 2007. – С. 727.
107. Одинцова Г. С. Деякі аспекти структуризації потенціалу підприємства / Г. С. Одинцова, Г. А. Селезнева // Економіка регіону. – 2005. – № 2. – С. 74–75.
108. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка : 80000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – 4-е вид. доп. – М. : Российская академия наук, 1999. – 944 с.
109. Олексюк О. І. Управління потенціалом акціонерних товариств (на матеріалах підприємств цементної промисловості України) : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. економ. наук : спец. 08.06.01 „Економіка підприємства і організація виробництва” / О. І. Олексюк. – К., 2001. – 22 с.
110. Отенко І. П. Механізм управління потенціалом підприємства / І. П. Отенко, Л. М. Малярець. – Х. : Изд-во ХГЭУ, 2003. – 220 с.
111. Отенко І. П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства. Наукове видання / І. П. Отенко, Л. М. Малярець, Г. А. Іваненко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 348 с.
112. Офіційний сайт Google [електронний ресурс] : інструмент підказки ключових слів. – Режим доступу : <https://adwords.google.com/select/>
113. Офіційний сайт Rambler [електронний ресурс] : статистика за пошуковими запитами. – Режим доступу : <https://ad.rambler.ru/swrds>
114. Офіційний сайт Державної служби статистики України [електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
115. Офіційний сайт Яндекс [електронний ресурс] : статистика ключових слів. – Режим доступу : <http://wordstat.yandex.ru>

116. Офіційні матеріали Івано-Франківської обласної державної адміністрації [електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.if.gov.ua>
117. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством : філософія, політика, ефективність : монографія / В. В. Пастухова. – К. : КНТЕУ, 2002. – 302 с.
118. Петрович Й. М. Економіка виробничого підприємництва : навч. посіб. для студ. ВНЗ / Й. М. Петрович. – [3-тє вид., випр.]. – К. : Т-во „Знання”, 2002. – 405 с.
119. Петрович Й. М. Економіка виробничого підприємництва : навч. посіб. для студ. ВНЗ / Й. М. Петрович. – [3-тє вид., випр.]. – К. : Т-во „Знання”, 2002. – 405 с.
120. Писаревський І. М. Підвищення ефективності використання ресурсів у плануванні виробничих процесів / Писаревський І. М. // Фінанси України. – 2005. – № 10. – С. 91–100.
121. Плаксій Т. О. Маркетинговий аудит : сутність, складові та особливості проведення / Т. О. Плаксій, Г. В. Пухальська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 2. – С. 74–77.
122. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. для студ. ВНЗ / А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк, Г. Г. Нам [та ін.] ; – 3-тє вид.. – К. : КНЕУ, 2000. – 460 с.
123. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації : наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України 26.01.2001 N 49/121 (із наступними змінами та доповненнями).
124. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством / В. С. Пономаренко. – Х. : Основа, 1999. – 620 с.
125. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Х. : ВД „Інжек”, 2003. – 328 с.
126. Попов Е. В. Ринковий потенціал підприємства / Е. В. Попов – Л. : Вид-во „Економіка”, 2002. – 560 с.

127. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : навч. посіб. для студ. ВНЗ / П. Я. Попович ; 3-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 630 с.
128. Портер М. Є. Конкурентная стратегия : методика анализа отраслей и конкурентов / М. Е. Портер ; пер. с англ.. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
129. Портер М. Є. Конкуренция / М. Є. Портер ; пер.с англ. – М. : Издательский дом „Вильямс”, 2002. – 496 с.
130. Потенциал предприятия : формирование и оценка : учебное пособие / О. К. Добыкина, В. С. Рыжиков, С. В. Касьянюк [та ін.]. – К. : Центр учебной литературы, 2007. – 208 с.
131. Репіна І. М. Підприємницький потенціал : методологія оцінки й управління / І. М. Репіна // Вісник Української академії державного управління при Президентові України. – 1998. – № 2. – С. 262–271.
132. Репін С. А. Рейтинговий метод оцінки фінансового потенціалу підприємства / С. А. Репін, І. М. Репіна // Реформа фінансово кредитної системи перехідної економіки. Зб. наук. праць. – Луцьк : ВНУ, 1997. – С. 143–146.
133. Репіна І. М. Визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства / І. М. Репіна // Стратегія економічного розвитку України. Наук. збірник / [за ред. ред. О. П. Степанова]. — К. : КНЕУ, 2002. – Вип. 4(11). – С. 114–117.
134. Русский толковый словарь [уклад. Л. Е. Лопатина]. – 7-е изд., испр. и доп. – М. : Рус. яз., 2001. – 882 с.
135. Рябикина Н. И. Теоретико-методологические основы оценки и оптимизации использования потенциала промышленного предприятия : автор. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук. / Н. И. Рябикина. – Одесса : ОГЭУ, 2003. – 19 с.
136. Савіна Г. Г. Розроблення системи управління розвитком трудового потенціалу регіонів України в контексті світових інтеграційних процесів : монографія / Г. Г. Савіна. – Херсон : ХНТУ, 2010. – 285 с.

137. Селезньов В. В. Основи ринкової економіки України : Влада. Право. Підприємство. Фінанси. Податки. Маркетинг. Менеджмент. Торгівля. Реклама : посібник / В. В. Селезньов. – К. : А.С.К., 2006. – 687 с.
138. Семенов Г. Економіка підприємства : навч. посіб. для студ. ВНЗ / Г. Семенов, М. Панкова, А. Семенов, ; М-во освіти і науки України, ГУ „ЗІДМУ”. – 2-е вид., перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 324 с.
139. Семернікова І. Економіка підприємства : навч. посіб. для студ. ВНЗ / І. Семернікова, Н. Мешкова-Кравченко. – Херсон : ОЛДІ-плюс, 2003. – 311 с.
140. Сідун В. Економіка підприємства : навч. посіб. для студ. ВНЗ / В. Сідун, Ю. Пономарьова ; М-во освіти і науки України, Харківський держ. ун-т харчування і торгівлі. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 435 с.
141. Словник іншомовних слів [уклад. Л. О. Пустовіт]. – К. : Довіра, 2000. – 1018 с.
142. Советов Б. Я. Моделирование систем : учеб. для вузов / Б. Я. Советов, С. А. Яковлев. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Высш. шк., 2001. – 343 с.
143. Советский энциклопедический словарь [уклад. А. М. Прохоров]. – 4-е вид. – М. : Сов. энциклопедия, 1987. – 1600 с.
144. Современный словарь иностранных слов : Около 20000 слов. – [4-е вид]. – М. : Рус. яз., 1993. – 740 с.
145. Современный экономический словарь [уклад. Б. А. Райзберг та ін.]. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
146. Спирин В. С. Анализ экономического потенциала предприятия / В. С. Спирин. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 295 с.
147. Стадник В. В. Інноваційно-інвестиційні стратегії в управлінні ринковою вартістю підприємства : монографія / В. В. Стадник, Є. М. Рудніченко, Т. С. Томалья, Н. І. Непогодіна. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 302 с.

148. Статистичний збірник : Промисловість Івано-Франківщини за 2012 рік / [Головне управління статистики у Івано-Франківській обл]. – 2012. – 140 с.
149. Статистичний щорічник України за 2012 рік / [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
150. Струмилин С. Г. К вопросу об изменении народного благосостояния / С. Г. Струмилин // Вопросы статистики. – 1954. – № 5. – С.12-28.
151. Сухарева Л. А. Внутренний аудит : организация и методология : научно-практическое пособие / Л. А. Сухарева, И. Н. Дмитриенко. – Донецк : Дон. ГУЭТ, 2000. – 75 с.
152. Толстых Т. Н. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия : финансовый потенциал / Т. Н. Толстых // Вопросы оценки. – 2004. – № 4. – С. 18–22.
153. Федонін О. С. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посіб. для студ. ВНЗ / О. С. Федонін, І. М., Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.
154. Федулова Л. І. Сучасні концепції менеджменту : навч. посіб. для студ. ВНЗ / Л. І. Федулова. – К. : ЦНЛ, 2007. – 536 с.
155. Філімоненков О. Фінанси підприємств : навч. посіб. для студ. ВНЗ / О. Філімоненков ; 2-ге, вид., перероб. і доп. – К. : Кондор, 2005. – 397 с.
156. Хаген Г. Синергетика / Г. Хаген. – М. : Мир, 1980. – 400 с.
157. Храмцова Т. Г. Методология исследования социально-экономического потенциала потребительской кооперации : дис. д-ра экон. наук. / Т. Г. Храмцова. – Новосибирск, 2002. – 374 с. – Режим доступу : http://www.dissers.info/disser_22715.html
158. Хрущ Н. А. Конкурентні стратегії: процеси створення та реалізації: монографія / Н. А. Хрущ, М. В. Желіховська; [за наук. ред. д.е.н., проф. Н. А. Хрущ]. – К. : Освіта України, 2010. – 315 с.
159. Череп А. В. Економічний аналіз : навч. посіб. для студ. ВНЗ / А. В. Череп. – К. : Кондор, 2009. – 160 с.

160. Чумаченко М. Г. Економічний аналіз : навч. посіб. для студ. ВНЗ / М. Г. Чумаченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 553 с.
161. Шаманська О. І. Загальна система формування економічного потенціалу / О. І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2 (92). – С. 110.
162. Шваб Л. Економіка підприємства : навч. посіб. для студ. ВНЗ / Л. Шваб – 3-є вид. – К. : Каравела, 2006. – 583 с.
163. Шегда А. В. Менеджмент : навч. посіб. для студ. ВНЗ / А. В. Шегда. – К. : Знання, 2006. – 645 с.
164. Шемаєва Л. Г. Управління стратегічною взаємодією підприємства із зовнішнім середовищем : наукове видання / Л. Г. Шемаєва. – Х. : Вид. ХДЕУ, 2007. – 280 с.
165. Шкроміда В. В. Методичні засади моніторингу фінансового потенціалу підприємства / В. В. Шкроміда, Н. Я. Шкроміда // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : наук. збірн. – Івано-Франківськ : Вид-во „Плай” ПНУ ім. В. Стефаника, 2011. – № 7, Т. 2. – С. 188–192.
166. Шкроміда В. В. Необхідність аналізу фінансової стійкості підприємства задля забезпечення стабільності його функціонування / В. В. Шкроміда // Економічний аналіз. Збірник наук. праць / [за ред. С. І. Шкарабана]. – Тернопіль: Вид-во Тернопільського національного економічного університету, 2012. – Вип. 11. – Ч. 2. – С. 79–82.
167. Шкроміда В. В. Обліково-аналітичні проблеми формування нематеріальних активів у контексті зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку / В. В. Шкроміда // Вісник Прикарпатського університету. Серія економіка. Вип. 9. – Івано-Франківськ, 2012. – С. 446–449.
168. Шкроміда В. В. Особливості оцінки бізнесу та сутність їх методів / В. В. Шкроміда // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : наук. збірн. – Івано-Франківськ : Вид-во „Плай” ПНУ ім. В. Стефаника, 2010. – Вип. 6. – Т. 1. – С. 162–166.

169. Шкроміда Н. Я. Методико-аналітичний інструментарій оцінювання економічного потенціалу господарюючого суб'єкта / Н. Я. Шкроміда // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Л. Українки. Серія економічні науки. – Луцьк : ВНУ ім. Л. Українки, 2012. – № 4. – С. 72–76.
170. Шкроміда Н. Я. Застосування сплайн-функцій у прогнозуванні параметрів економічного потенціалу промислових підприємств / Н. Я. Шкроміда // Науковий журнал „Бізнес Інформ”. – Харків : ХНЕУ, 2012. – № 2. – С. 35–37.
171. Шкроміда Н. Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання / Н. Я. Шкроміда // Економічний аналіз : збірн. наук. праць. – Тернопіль : Вид-во „Економічна думка” ТНЕУ, 2011. – Вип. 9, Ч. 1. – С. 383–386.
172. Шкроміда Н. Я. Економічний потенціал підприємства : сутність, складові / Н. Я. Шкроміда // Вісник Прикарпатського університету. Серія економіка. – Івано-Франківськ : Вид-во „Плай” ПНУ ім. В. Стефаника, 2011. – № 8. – С. 145–149.
173. Шкроміда Н. Я. Механізм оцінки економічного потенціалу підприємства / Н. Я. Шкроміда // Моделювання регіональної економіки : збірн. наук. праць. – Івано-Франківськ : ПНУ ім. В. Стефаника, 2010. – № 2 (16). – С. 160–166.
174. Шкроміда Н. Я. Роль формування бухгалтерської звітності підприємства для прийняття управлінських рішень в умовах ринку / Н. Я. Шкроміда // Економіка : проблеми теорії та практики : збірн. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – № 250. – Т. III. – С. 712–717.
175. Шкроміда Н. Я. Послідовність оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах ринкового середовища / Н. Я. Шкроміда // Соціум. Наука. Культура : матер. VIII Міжнар. наук.-практ. конф., 24-26 січня 2012 р. – Київ : ІНП, 2012. – С. 54–55.
176. Шкроміда Н. Я. Багатофакторне моделювання економічного потенціалу промислового підприємства / Н. Я. Шкроміда // Наука України. Перспективи та потенціал : матер. Всеукр. наук.-

- практ. конф., 22-24 лютого 2012 р. – Запоріжжя : ВГО „Нова освіта”, 2012. – С. 74–76.
177. Шкроміда Н. Я. Побудова сценаріїв розвитку економічного потенціалу машинобудівних підприємств / Н. Я. Шкроміда // Сучасні наукові досягнення – 2012 : матер. VII Міжнар. наук.-практ. конф., 27 січня 2012-05 лютого 2012 р. – Прага : Ph „Education and Science”, 2012. – Том 6. – С. 90–92.
178. Шкроміда Н. Я. Управління економічним потенціалом підприємства у напрямку його зміцнення та нарощення / Н. Я. Шкроміда, В. В. Шкроміда // Nauka i inowacja : матер. VII Міжнар. наук.-практ. конф., 07-15 жовтня 2011 р. – Перемишль : Sp. z o.o. „Nauka i studia”, 2011. – Том 4. – С. 52–54.
179. Шкроміда Н. Я. Застосування маркетингового аудиту в управлінні потенціалом підприємства / Н. Я. Шкроміда // Погляд вверху світована наука – 2010 : матер. VI Міжнар. наук.-практ. конф., 17-25 грудня 2010 р. – Софія : ООД „Бял ГРАД-БГ”, 2010. – Т. 6. – С. 36–38.
180. Шкроміда Н. Я. Необхідність проведення аудиту у процесі формування стратегії розвитку підприємства / Н. Я. Шкроміда // Ринок аудиторських послуг в Україні : стан і перспективи розвитку : матер. Міжнар. наук.-практ. конф., 15-16 квітня 2010 р. – Івано-Франківськ : ПНУ, 2010. – С. 78–80.
181. Шкроміда Н. Я. Особливості формування стратегії діяльності підприємства в умовах кризового середовища / Н. Я. Шкроміда // Wykształcenie i nauka bez granic – 2009 : матер. V Міжнар. наук.-практ. конф., 07-15 грудня 2009 р. – Перемишль : Sp. z o.o. „Nauka i studia”, 2009. – С. 77–79.
182. Экономико-математический словарь [уклад. Л. И. Лопатников]. – Москва : АБФ, 1996. – 704 с.

Анкетування
з метою вибору аналітичних показників для оцінювання структурних
компонентів економічного потенціалу підприємства

№	Аналітичні показники	Відібрані показники (відмітити „+” або „v”)
1	2	3
Оцінювання наявності і ефективності використання ринкового потенціалу		
1.	Дистриб'юторська мережа	
2.	Кваліфікований рівень персоналу збуту	
3.	Сервісне і гарантійне обслуговування	
4.	Наявність постійних клієнтів	
5.	Здатність розширення асортименту власної продукції	
6.	Наявність постійної реклами	
7.	Відданість споживачів торговій марці	
8.	Здатність просування на ринку	
9.	Цінова політика	
10.	Сертифікація продукції	
11.	Частка ринку	
12.	Відношення реалізованої продукції до товарної	
13.	Відношення зміни частки ринку до зміни ємності ринку	
14.	Відношення витрат на збут до суми доходу від реалізації	
15.	Відношення понесених витрат на рекламу до суми доходу від реалізації	
16.	Рентабельність продажу	
Оцінювання наявності і ефективності використання виробничого потенціалу		
17.	Коефіцієнт оновлення основних засобів	
18.	Коефіцієнт вибуття основних засобів	
19.	Коефіцієнт заміни основних засобів	
20.	Коефіцієнт приросту основних засобів	
21.	Коефіцієнт розширення основних засобів	
22.	Коефіцієнт зносу основних засобів	
23.	Коефіцієнт придатності основних засобів	
24.	Фондозабезпеченість	
25.	Фондоозброєність	

Продовження табл. А.1

1	2	3
26.	Середньорічна сума залишків запасів	
27.	Коефіцієнт варіації залишків запасів	
28.	Коефіцієнт зміни середньорічної вартості запасів	
29.	Коефіцієнт забезпеченості укладеними договорами на постачання запасів	
30.	Коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами	
31.	Питома вага матеріальних витрат у собівартості товарної продукції	
32.	Середньооблікова чисельність працівників	
33.	Коефіцієнт зміни середньорічної чисельності працівників	
34.	Коефіцієнт обороту по прийому працівників	
35.	Коефіцієнт обороту по вибуттю працівників	
36.	Коефіцієнт плинності кадрів	
37.	Коефіцієнт постійності персоналу	
38.	Фондовіддача	
39.	Фондомісткість	
40.	Оборотність основних засобів	
41.	Рентабельність основних засобів	
42.	Матеріаловіддача	
43.	Матеріаломісткість	
44.	Коефіцієнт співвідношення темпів росту обсягу виробництва і матеріальних витрат	
45.	Коефіцієнт оборотності запасів	
46.	Коефіцієнт ефективності використання запасів	
47.	Продуктивність праці	
48.	Величина прибутку (збитку) на одного працівника	
49.	Коефіцієнт співвідношення темпів росту обсягів виробництва і витрат на оплату праці	
50.	Величина прибутку (збитку) на одного робітника	
Оцінювання наявності і ефективності використання фінансового потенціалу		
51.	Коефіцієнт мобільності активів	
52.	Величина власних оборотних коштів	
53.	Величина робочого капіталу	
54.	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	
55.	Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	

Продовження табл. А.1

1	2	3
56.	Коефіцієнт швидкої ліквідності	
57.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	
58.	Коефіцієнт поточних зобов'язань	
59.	Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	
60.	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	
61.	Коефіцієнт фінансової стійкості	
62.	Коефіцієнт маневрування власного капіталу	
63.	Коефіцієнт ресурсвіддачі	
64.	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	
65.	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	
66.	Рентабельність основної діяльності	
67.	Рентабельність активів	
68.	Рентабельність власного капіталу	

Джерело: розроблено авторами

Продовження додатку А
Таблиця А.2

Анкетування

з метою визначення вагомості аналітичних показників для оцінювання наявності ринкового потенціалу підприємства

№	Аналітичні показники	Вагомість показників (у числовому вираженні)
1.	Дистриб'юторська мережа	
2.	Кваліфікований рівень персоналу збуту	
3.	Сервісне і гарантійне обслуговування	
4.	Наявність постійних клієнтів	
5.	Здатність розширення асортименту власної продукції	
6.	Наявність постійної реклами	
7.	Сертифікація продукції	
Разом		100

Джерело: розроблено авторами

Анкетування

з метою оцінювання наявності ринкового потенціалу підприємства

№	Аналітичні показники	Максимальний бал	Оцінювання (у балах)
1.	Дистриб'юторська мережа	20	
2.	Кваліфікований рівень персоналу збуту	18	
3.	Сервісне і гарантійне обслуговування	10	
4.	Наявність постійних клієнтів	18	
5.	Здатність розширення асортименту власної продукції	10	
6.	Наявність постійної реклами	16	
7.	Сертифікація продукції	8	
Разом		100	

Джерело: розроблено авторами

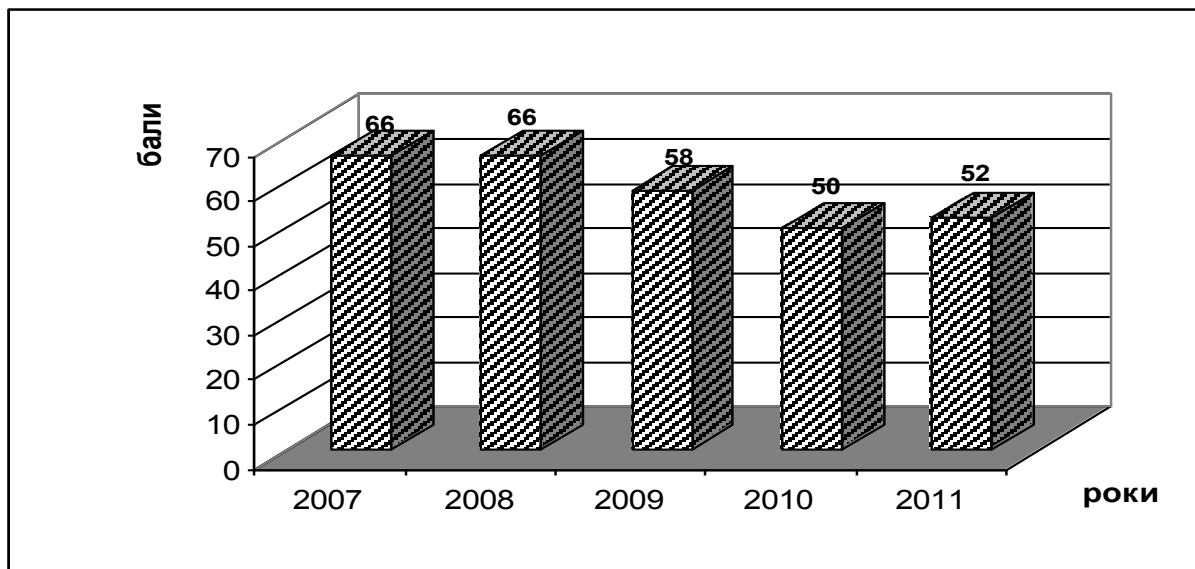


Рис. Б.1. Оцінка наявності ринкового потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. (розраховано авторами)

Показники рівня використання ринкового потенціалу підприємства

№	Показники	Алгоритм розрахунку	Напрямок позитивних змін
1.	Частка ринку, %	Частка продукції окремої фірми або групи фірм у загальному випуску продукції даної галузі або ринку. Визначається відношенням обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємством до обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) на відповідному ринку за звітний період	Збільшення
2.	Відношення реалізованої продукції до товарної, %	Відношення обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) до обсягу товарної продукції на підприємстві за звітний період	Збільшення
3.	Відношення зміни частки ринку підприємства до зміни ємності ринку, %	Відношення темпів росту частки ринку підприємства до темпів росту ємності відповідного ринку за звітний період	Збільшення
4.	Відношення витрат на збут до суми доходу від реалізації, %	Відношення понесених підприємством витрат на збут до суми доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг) в звітному періоді	Збільшення
5.	Рентабельність продажу, %	Відношення отриманого чистого прибутку за звітний період до доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг)	Збільшення

Джерело: розроблено авторами за даними [96, 100, 127]



Рис. Д.1. Оцінка ефективності використання ринкового потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. (розраховано авторами)

Додаток Е
Таблиця Е.1

Показники оцінки наявності і рівня використання виробничого потенціалу підприємства

№	Показники	Алгоритм розрахунку	Напрямок позитивних змін
1	2	3	4
1.	Коефіцієнт оновлення основних засобів	Характеризує інтенсивність оновлення і визначається відношенням вартості введених основних засобів до вартості основних засобів на кінець періоду	Збільшення
2.	Коефіцієнт вибуття основних засобів	Відображає інтенсивність вибуття і визначається відношенням вартості основних засобів, що вибули за звітний період, до вартості основних засобів на початок періоду	Зменшення
3.	Коефіцієнт заміни основних засобів	Відношення вартості вибулих основних засобів протягом звітного періоду до вартості основних засобів, які надійшли протягом звітного періоду	Збільшення
4.	Коефіцієнт приросту основних засобів	Відношення суми приросту основних засобів за звітний період до вартості основних засобів на початок періоду	Збільшення
6.	Коефіцієнт придатності основних засобів	Відношенням залишкової вартості до первісної вартості основних засобів	Збільшення
7.	Фондоозброєність	Відношення середньорічної вартості основних засобів до середньооблікової чисельності працівників	Збільшення
8.	Коефіцієнт зміни середньорічної вартості запасів	Відношення залишку запасів на кінець періоду до залишку на початок періоду	Збільшення

Продовження табл. Е.1

1	2	3	4
9.	Коефіцієнт варіації залишків матеріальних ресурсів	Показує ступінь коливання залишків запасів та визначається як середнє арифметичне із квадратів відхилень залишків від їх середнього арифметичного	Зменшення
10.	Коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами	Відношення залишку наявних матеріальних ресурсів в звітному періоді до матеріальних витрат попереднього періоду	Збільшення
11.	Питома вага матеріальних витрат у собівартості товарної продукції	Відношення суми матеріальних витрат за звітний період до собівартості продукції	Виходячи із специфіки діяльності
12.	Коефіцієнт зміни середньорічної чисельності працівників	Відношення середньорічної чисельності працівників на кінець періоду до середньорічної чисельності працівників на початок періоду	Збільшення
13.	Коефіцієнт обороту по прийому працівників	Відношення кількості прийнятого на роботу персоналу до середньоспискової чисельності персоналу	Збільшення
14.	Коефіцієнт обороту по вибуттю працівників	Відношення кількості працівників, що звільнилися, до середньоспискової чисельності персоналу	Зменшення
15.	Коефіцієнт постійності персоналу	Відношення працівників, які відпрацювали весь рік, до середньоспискової чисельності персоналу	Збільшення
16.	Фондовіддача	Відношення обсягу виготовленої за звітний період продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів	Збільшення
18.	Рентабельність ОЗ	Відношення суми отриманого прибутку за звітний період до середньорічної вартості основних виробничих фондів	Збільшення

Продовження табл. Е.1

1	2	3	4
19.	Матеріаловіддача, грн.	Відношення вартості виробленої продукції до суми матеріальних витрат. Характеризує віддачу матеріалів на одну гривню виробленої продукції	Збільшення
20.	Коефіцієнт співвідношення темпів росту обсягу виробництва і матеріальних витрат	Характеризує у відносному вираженні динаміку матеріаловіддачі й одночасно розкриває фактори їхнього росту	Збільшення
21.	Коефіцієнт оборотності запасів	Відношення виручка від реалізації до середньорічної вартості запасів	Збільшення
22.	Коефіцієнт ефективності використання запасів	Відношення зміни виручки від реалізації до зміни середньорічної вартості запасів	Збільшення
23.	Продуктивність праці, грн.	Відношення вартості товарної продукції до чисельності працівників	Збільшення
24.	Коефіцієнт співвідношення темпів росту обсягів виробництва і витрат на оплату праці	Визначається співвідношенням темпів росту обсягів товарної продукції до співвідношення витрат на оплату праці	Збільшення
25.	Величина прибутку на одного працівника, грн.	Відношенням суми прибутку до чисельності працівників	Збільшення

Джерело: розроблено авторами за даними [32, 47, 63, 100]

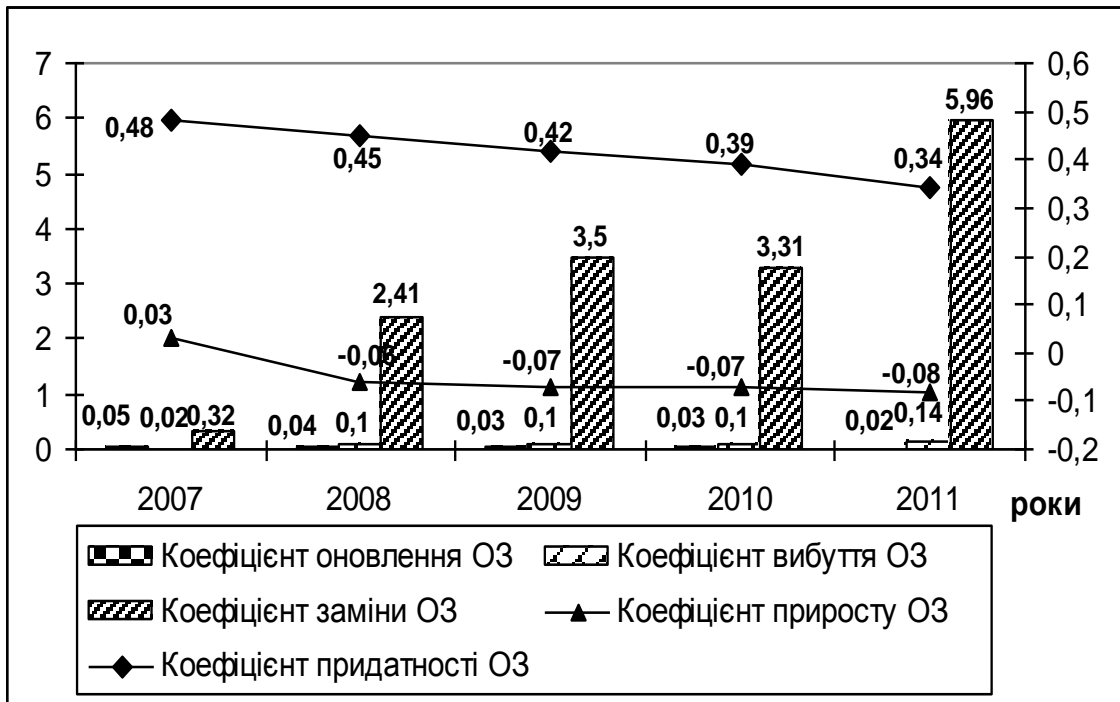


Рис. Ж.1. Оцінка наявності і руху засобів праці у ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. (розраховано авторами)

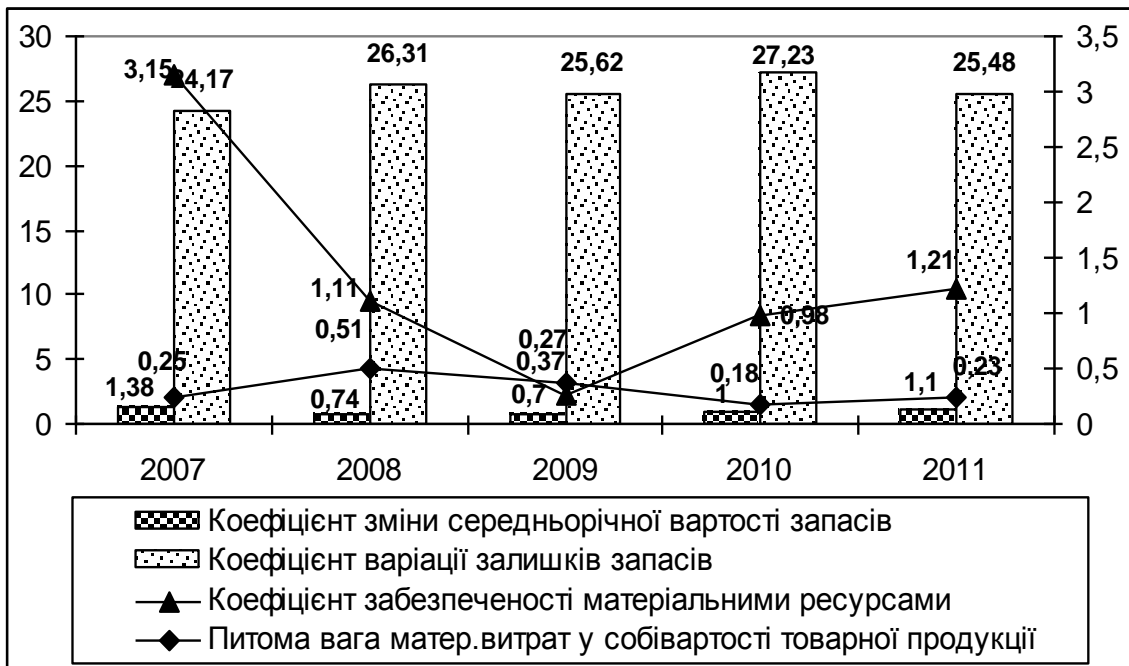


Рис. 3.1. Оцінка наявності і руху предметів праці ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. (розраховано авторами)

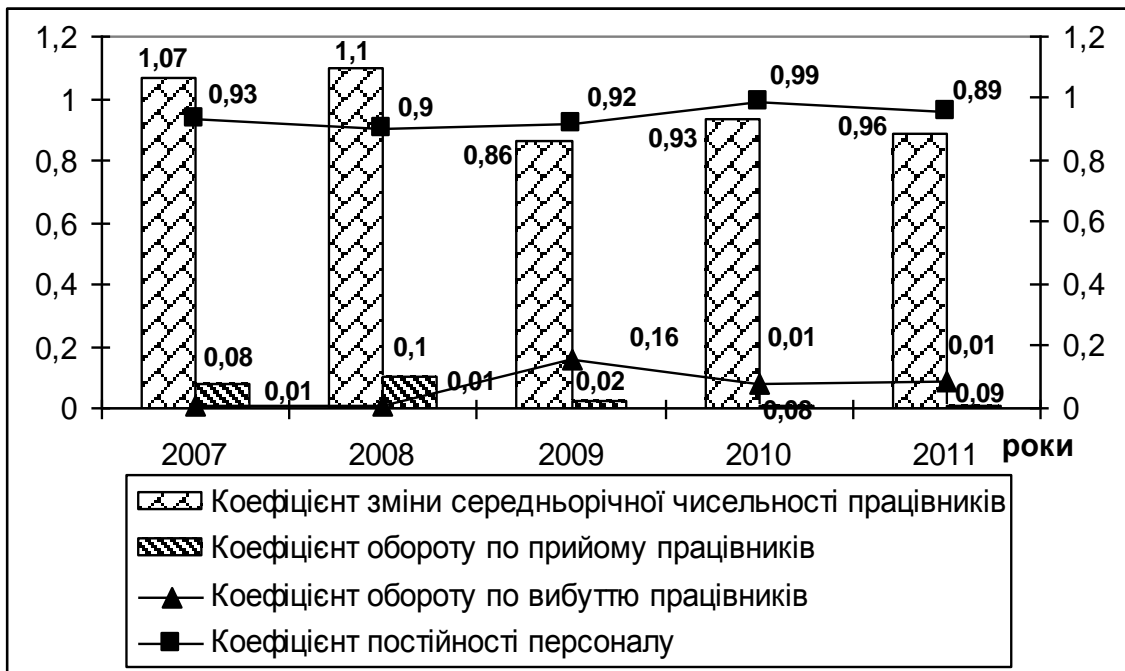


Рис. К.1. Оцінка наявності і руху трудових ресурсів ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. (розраховано авторами)

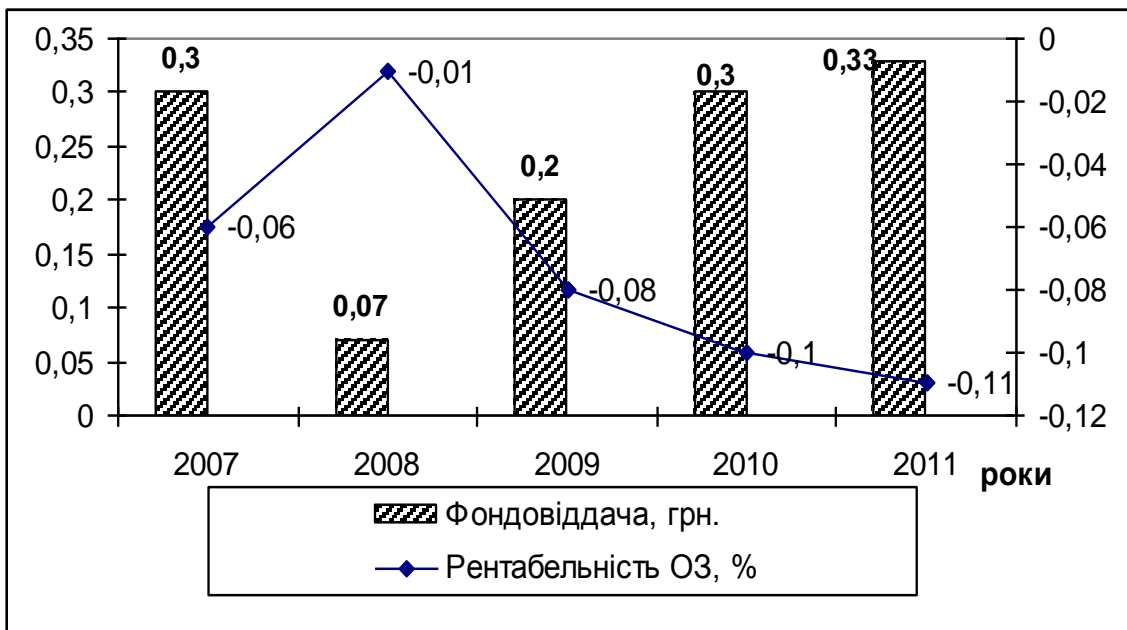


Рис. Л.1. Оцінка ефективності використання засобів праці у ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. (розраховано авторами)

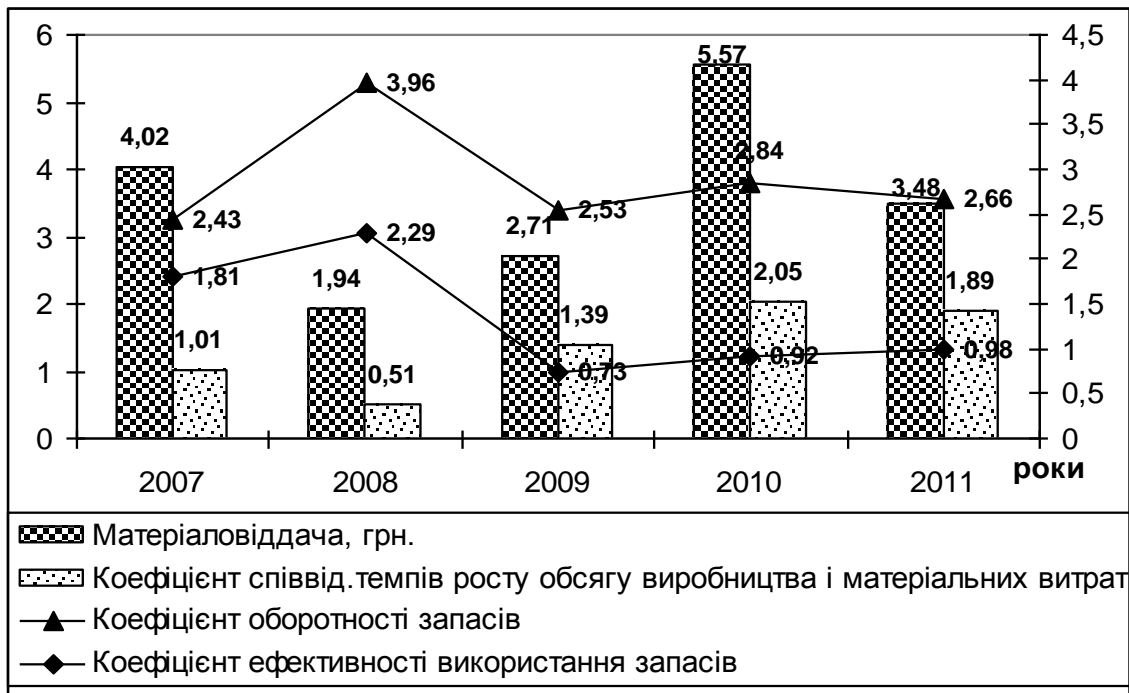


Рис. М.1. Оцінка ефективності використання предметів праці у ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. (розраховано авторами)

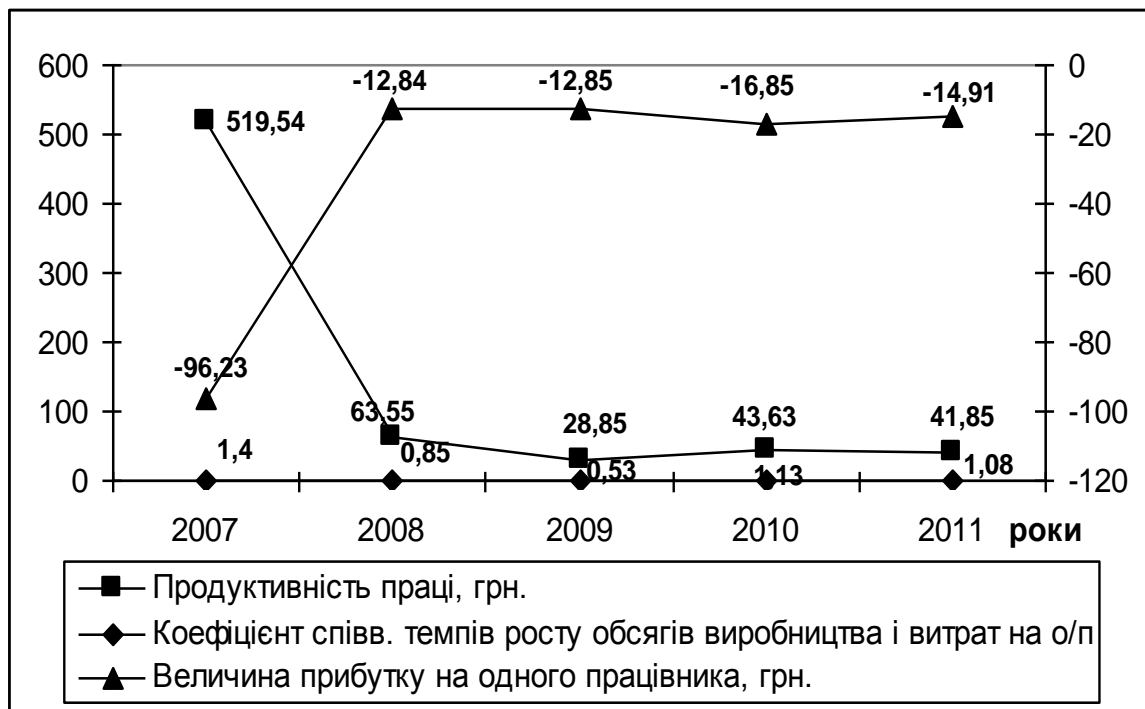


Рис. Н.1. Оцінка ефективності використання трудових ресурсів ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. (розраховано авторами)

Додаток П
Таблиця П.1

Показники оцінки наявності, розміщення і використання фінансового потенціалу підприємства

№	Показники	Алгоритм розрахунку	Напрямок позитивних змін
1	2	3	4
1.	Коефіцієнт мобільності активів	Визначається відношенням оборотних активів до необоротних активів. Показує скільки обігових коштів припадає на одиницю не обігових	Збільшення
2.	Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	Відношення вартості всіх оборотних активів до короткострокових (поточних) зобов'язань	Збільшення Граничне значення 2,0 і вище
3.	Коефіцієнт швидкої ліквідності	Визначається діленням суми грошових коштів (ГК) плюс суми дебіторської заборгованості до короткострокових (поточних) зобов'язань	Збільшення Граничне значення 0,7-0,8 і вище
4.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Відношення суми грошових коштів (в касі і на рахунках банку) до короткострокових зобов'язань	Збільшення Граничне значення 0,1-0,2
5.	Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	Відношення власного оборотного капіталу до суми оборотних активів підприємства	Збільшення
6.	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Відношення величини власного капіталу до підсумку валюти балансу. Чим вищий показник, тим більша питома вага власного капіталу на підприємстві	Збільшення критична межа – до 0,5
7.	Коефіцієнт фінансової стійкості	Відношення величини власного капіталу плюс довгострокові зобов'язання до підсумку валюти балансу	Збільшення критичне значення \geq 0,7
8.	Коефіцієнт маневрування власного капіталу	Відношення власного оборотного капіталу до суми власного капіталу підприємства	Збільшення критичне значення 1

Продовження табл. П.1

1	2	3	4
9.	Коефіцієнт ресурсовіддачі	Відношення чистої виручки до суми активів. Характеризує скільки отримано чистої виручки від реалізації продукції на одиницю коштів, інвестованих в активі	Збільшення
10.	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Відношення чистої виручки до власного капіталу. Показує швидкість обороту власного капіталу підприємства, тобто скільки чистої виручки припадає на одиницю власного капіталу	Збільшення
11.	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Відношення виручки від реалізації до середньорічної величини кредиторської заборгованості	Збільшення
12.	Рентабельність активів, %	Відношення суми прибутку до середньорічної вартості активів підприємства	Збільшення
13.	Рентабельність власного капіталу, %	Відношення суми прибутку до вартості власного капіталу підприємства	Збільшення

Джерело: розроблено авторами на основі [32, 63, 96, 127]

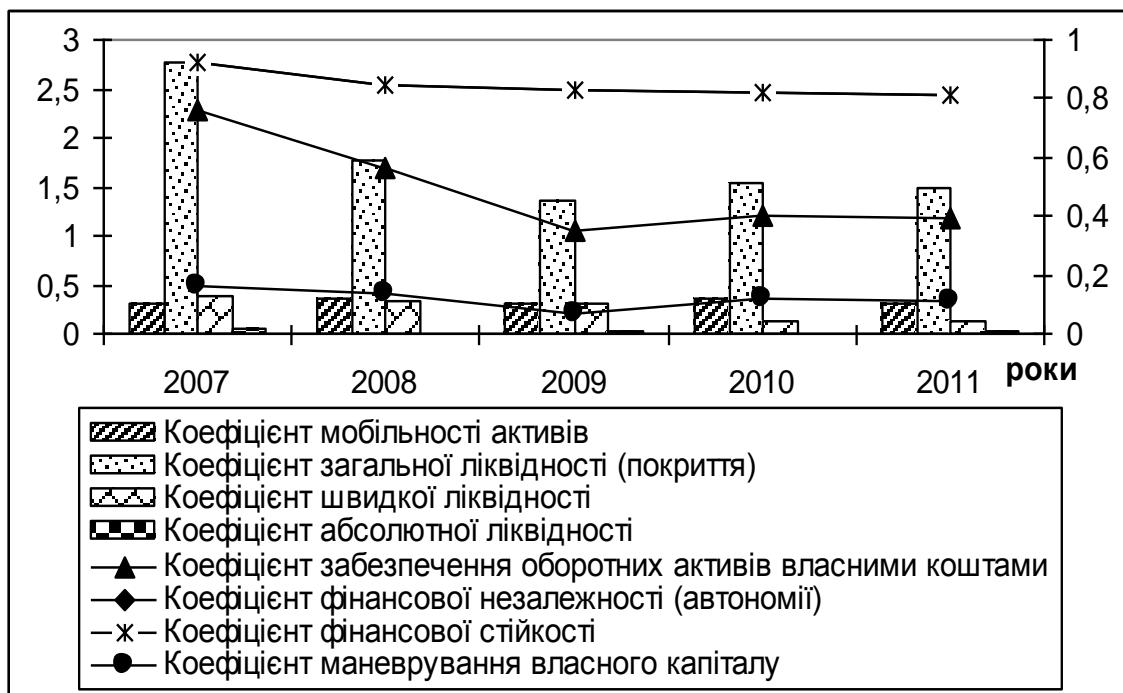


Рис. Р.1. Оцінка наявності, розміщення і руху фінансового потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. (розраховано авторами)

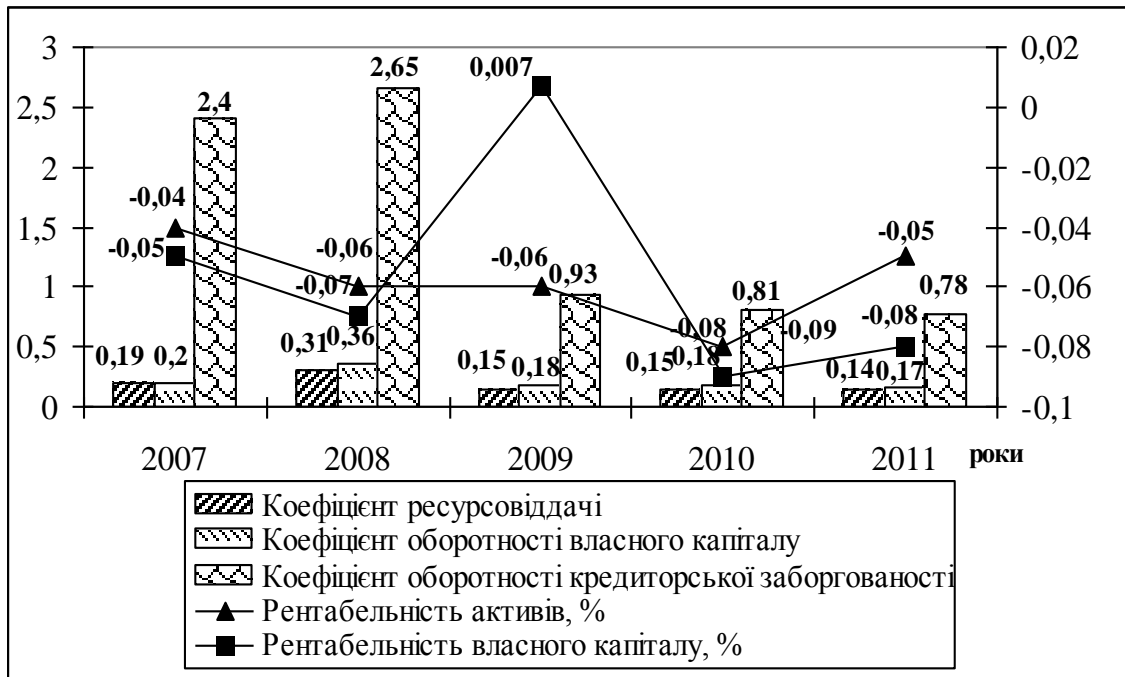


Рис. С.1. Оцінка ефективності використання фінансового потенціалу ВАТ „Пресмаш” за 2007-2011 рр. (розраховано авторами)

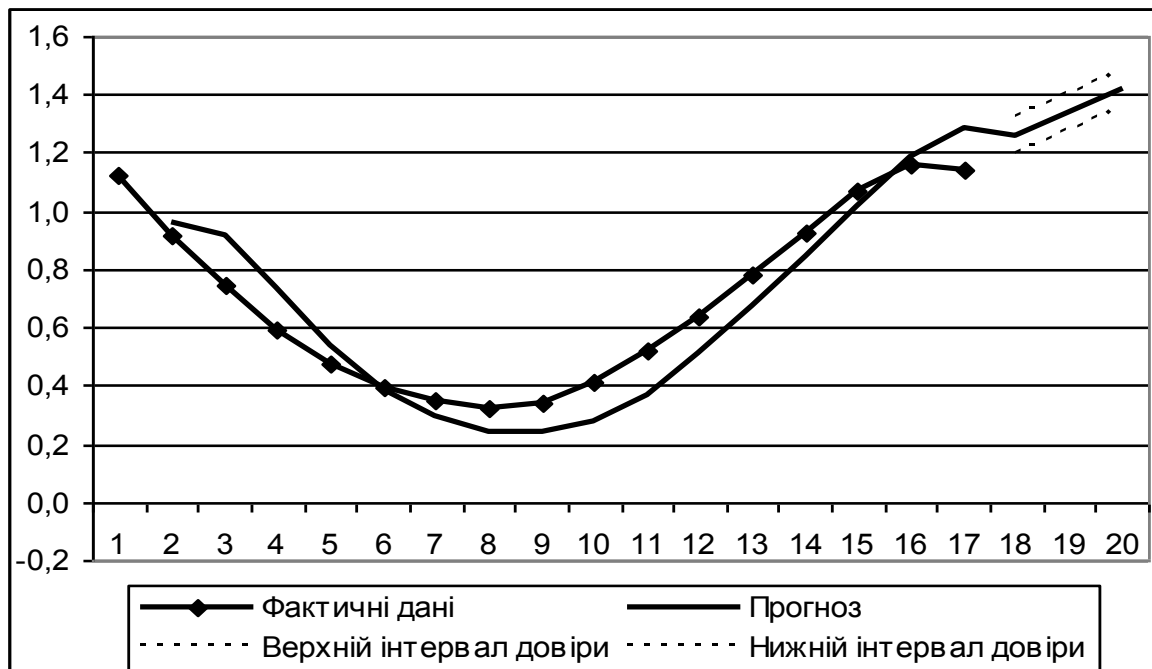


Рис. У.1. Прогноз та інтервали довіри коефіцієнта інтенсивності формування економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” (розраховано авторами)



Рис. У.2. Прогноз та інтервали довіри коефіцієнта спрямованості зміни компонентів економічного потенціалу ВАТ „Пресмаш” (розраховано авторами)

Наукове видання

Рекомендовано до друку Вченою радою ДВНЗ
«Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»
Міністерства освіти і науки України (протокол № 11 від 27 листопада 2013 р.).

ШКРОМИДА Віталій Васильович
ШКРОМИДА Надія Ярославівна

**ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ В РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

Монографія

Оригінал-макет підготовлено Н. Я. Шкромидою

ISBN 978-966-2343-08-3

Здано до складання 09.12.2013. Підписано до друку 16.12.2013.
Формат 60x84/16. Ум. Друк. Арк. 11,39. Папір офсетний.
Гарнітура «Times New Roman»
Друк цифровий.
Наклад 300 примірників.



Видавець Кушнір Г. М.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції: серія – ІФ № 31, від 26.01.2009р.

76006. м. Івано-Франківськ,
вул. Василя Стуса, 11,
тел. 099 700-47-45