УДК 338.24
Пуліна Т.В.[1] , Адріковський Д.С [2]
[1] д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»
[2] асп.гр. А-073.13 НУ «Запорізька політехніка»

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТА МОДЕЛІ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасному світі підприємницька діяльність є основою функціонування економіки будь-якої країни. Її розвиток та вдосконалення дозволяють збільшити фінансові вливання в державний бюджет. Якщо говорити про підприємство, то в першу чергу оцінюється його потенціал як основа успішної діяльності.

Економічна категорія «потенціал підприємства» набула неабиякої популярності серед науковців у першій половині XX століття. Н. Василик описує потенціал підприємства як сукупність певних ресурсів, які є у нього в наявності та які можуть бути використані для виконання певних робіт або надання послуг, створення різноманітних товарів для задоволення потреб клієнтів та для підвищення рівня конкурентноспроможності організації на ринку. Л. Коваль розглядав потенціал підприємства відповідно до економічного підходу та описував його як комплекс наявних ресурсів підприємства, які можна трансформувати для досягнення певних фінансових вигод [1, с. 55].

Розвиток підприємства відбувається тоді, коли вдосконалюються його економічні, виробничі та бізнес-процеси, в результаті чого підвищується ефективність діяльності організації. Важливою частиною даного процесу є економічний потенціал, в основі якого лежать наявні та приховані можливості підприємства, якісний та кількісний склад ресурсів, та за допомогою якого і відбувається основний процес розвитку підприємства [2, с. 60].

Для того щоб зрозуміти, на якій стадії знаходиться економічний розвиток підприємства, оцінюється його потенціал за допомогою спеціальних інструментів та моделей. Оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства здійснюється у кілька етапів [3, с. 100]:

I етап – формування мети оцінки економічного потенціалу підприємства;

II етап – формування бази даних про діяльність підприємства;

III етап – здійснення підбору показників економічного потенціалу та їх розрахунок;

IV етап – аналіз отриманих результатів проведеного оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства;

V етап – створення та застосування відповідних інструментів та чинників впливу на поточний стан економічного розвитку підприємства.

Інструментарій оцінки потенціалу економічного розвитку підприємства являє собою ряд методик, за допомогою яких, безпосередньо, і відбувається аналіз економічного потенціалу. Серед них варто виділити PEST-аналіз, SWOT-аналіз та SNW-аналіз.

PEST-аналіз – маркетинговий інструмент, за допомогою якого виявляють соціальні (S-social), політичні (P-political), економічні (E-economic) і технологічні (T-technological) фактори зовнішнього середовища, які можуть впливати на потенціал економічного розвитку підприємства.

SNW-аналіз – інструмент, за допомогою якого оцінюють слабку (W-Weaknees), сильну (S-Strenght) та нейтральну (N-Neutral) сторону підприємства.

SWOT-аналіз – інструмент оцінки зовнішнього середовища підприємства та його внутрішнього потенціалу, а саме слабких (W-Weaknees) та сильних (S-Strenght) властивостей організації відповідно до її можливостей (O-Opportunities) та загроз (T-Threats) [4, с. 43].

Оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства також здійснюють за допомогою спеціальних моделей. А саме модель основана на матриці BSG, модель портфеля послуг/товарів та модель життєвого циклу продукту.

Модель портфеля продуктів/послуг - ця модель допомагає визначити, які продукти або послуги приносять найбільший прибуток підприємству та впливають на його економічний розвиток, і які можуть бути вдосконалені, через прибутковість або відкинуті, через відсутність результату від їх реалізації.

Модель, основана на матриці BSG або Бостонської матриці – дозволяє дослідити актуальність продукції або послуг підприємства на ринку та можливості його економічного зростання, визначити, в які товари/послуги краще інвестувати , а які припинити випускати і запровадити нові. У даній

моделі використовується певна класифікація сегменту товарів/послуг: «зірки» -товар/послуга на ринку, який швидко зростає та приносить великий дохід, «знаки питання» - товар/послуга високого зростання з низькою часткою ринку, «дійні корови» - товар/послуга на ринку низького зростання з високою частку ринку , «собаки» - товар/послуга з низьким ростом доходів та часткою ринку [5].

Модель життєвого циклу продукту основується на оцінці етапів життєвого циклу товарів та на розробці стратегій їх розвитку та підприємства в цілому.

Отже, економічний потенціал підприємства грає визначальну роль в розвитку підприємства, чому сприяють правильно підібрані фінансові та людські ресурси. Оцінка економічного потенціалу здійснюється за допомогою спеціальних моделей та інструментарію, професійне використання яких допоможе вчасно виявити можливі труднощі економічного розвитку підприємства та розробити відповідні кроки, які будуть сприяти його розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Алієв Р.А. Сутність поняття «потенціал підприємства» та його складники. Підприємництво та інновації. 2019. Вип. 9. С. 54-59

2. Коваль Л.В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура. Національний університет Львівська політехніка. 2010. С.59-65

3. Титикало В.С. Теоретико-методологічний підхід до формування та удосконалення економічного потенціалу підприємств в умовах структурно-організаційних трансформацій. Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут». 2021. № 19. С. 99-106

4. Божкова В.В., Носонова Л.В. Комплексний аналіз конкурентної стійкості машинобудівних підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. 2016. Вип. 19. Част. 1. С. 42-48

5. Матриця BCG: зручний метод для простого аналізу потенціалу товарів та послуг компанії. 2020. Bakertilly. URL: http://surl.li/tzfdt