

УДК [658.8:339.54](477.54)

Богма О. С.

o.bogma@knute.edu.ua, ORCID ID: 0000-0002-5637-6010,

Researcher ID: AAT-2728-2020,

*д.е.н., доцент, професор кафедри економіки та фінансів підприємства,
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ*

В'ялець О. В.

fedorova_ipdo@ukr.net, ORCID ID: 0000-0003-0708-2638,

Researcher ID: ABF-4627-2021

*к.е.н., доцент, заступник директора з науково-педагогічної роботи,
Інститут післядипломної освіти*

Національного університету харчових технологій, м. Київ

Верчак А. О.

a.verchak_femp_1_21_m_d@knute.edu.ua, ORCID ID: 0000-0001-9922-532X

магістрант кафедри економіки та фінансів підприємства,

Київський національний торговельно-економічний університет. м. Київ

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Анотація. У статті обгрунтовано, що дослідження сутності економічного потенціалу підприємства як основи його економічного розвитку, структурування його функціональних елементів й проведення на цій основі комплексного аналізу рівня економічного потенціалу підприємства дають змогу сформулювати принципи активізації економічної політики суб'єкта господарювання щодо інтенсифікації основних економічних процесів. Досліджено основні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства: підхід із погляду акумуляції активів (майновий), порівняльний (ринковий) підхід, доходний підхід, експрес та фундаментальний наліз економічного потенціалу підприємства. На підставі проведеного аналізу встановлено, що оцінку економічного потенціалу підприємства доцільно проводити, використовуючи комплексний підхід на основі формування динамічної методики його оцінювання за виокремленими в статті функціональними складовими (фінансова, торговельно-технологічна, ринкова, інвестиційно-інноваційна, організаційна, кадрова складові). Спираючись на те, що для більш коректного визначення та аналізу показників визначених функціональних складових економічного потенціалу конкретного підприємства потрібно звертати увагу на його галузеву належність, мету проведення дослідження, основні бізнес-процеси, які протікають всередині підприємства, сформовано перелік показників оцінки кожної функціональної складової економічного потенціалу підприємства торгівлі. Проведене дослідження дозволило уточнити методiku оцінки економічного потенціалу підприємств торгівлі. Так, запропоновано проводити оцінку економічного потенціалу підприємства за комплексним підходом на основі аналізу його основних функціональних складових, з використанням «показників-стимуляторів», тобто тільки тих показників, зростання яких позитивно впливає на підприємство. Таким чином, середньозважена оцінка рівня економічного потенціалу, яка є більше одиниці, вважається позитивною та свідчить про зміцнення економічного потенціалу підприємства та більш ефективне використання наявних ресурсів (те саме стосовно оцінки окремих функціональних складових економічного потенціалу).

Ключові слова: економічний потенціал підприємства, економічна система, складові економічного потенціалу, оцінка економічного потенціалу, динамічна модель.

Bogma Olena

o.bogma@knute.edu.ua, ORCID ID: 0000-0002-5637-6010,

Researcher ID: AAT-2728-2020

Dr.Sc. (Economics), Associate Professor,

Professor of the Department of Economics and Business Finance,

Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv

Vialets Oksana

fedorova_ipdo@ukr.net, ORCID ID: 0000-0003-0708-2638,

Researcher ID: ABF-4627-2021

PhD (Economics),

Associate Professor, Deputy Director from scientific and pedagogical work,

Institute of Post-Diploma Training

National University of Food Technologies, Kyiv

Verchak Anastasiia

a.verchak_femp_1_21_m_d@knute.edu.ua, ORCID ID: 0000-0001-9922-532X

Undergraduate of the Department of Economics and Business Finance

National University of Trade and Economics, Kyiv

ASSESSMENT OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF TRADE ENTERPRISES

Abstract. *The article substantiates that the study of the essence of the economic potential of an enterprise as the basis of its economic development, structuring its functional elements and carrying out on this basis a comprehensive analysis of the level of economic potential of the enterprise allow to formulate the principles of activating the economic policy of the enterprise to intensify the main economic processes. The main approaches to assessing the economic potential of the enterprise are studied: the approach from the point of view of the accumulation of assets (property), comparative (market) approach, and the income approach, express and fundamental analysis of the economic potential of the enterprise. Based on the analysis, it was found that the assessment of the economic potential of the enterprise should be carried out according to a comprehensive approach based on the formation of a dynamic methodology for its evaluation of the relevant functional components. Accordingly, the article highlights the main functional components of the economic potential of a commercial enterprise, which includes financial, trade and technological, market, investment and innovation, organizational, personnel components. Relying on the fact that for a more accurate definition and analysis of certain functional components of the economic potential of a particular enterprise should pay attention to its industry affiliation, the purpose of the study, the main business processes within the enterprise, formed a list of indicators for each functional component of economic potential trade enterprises. The study allowed to clarify the method of assessing the economic potential of trade enterprises. Thus, it is proposed to assess the economic potential of the enterprise using an integrated approach based on the analysis of its main functional components, using «indicators-stimulators», that is only those indicators whose growth has a positive effect on the enterprise. Thus, the weighted average assessment of the level of economic potential, which is more than 1, is considered positive and indicates the strengthening of the economic potential of the enterprise and more efficient use of available resources (the same applies to the assessment of certain functional components of economic potential).*

Key words: economic potential of the enterprise, economic system, components of economic potential, assessment of economic potential, dynamic model.

JEL Classification: A14; B10; M20

DOI: <https://doi.org/10.36477/tourismhospcee-4-7>

Постановка проблеми. В період заострення кризових явищ функціонування економічних систем найбільшою мірою відчуються суттєві коливання параметрів та результатів діяльності підприємств. Особливо це прослідковується під час форс-мажорних обставин, як наприклад, глобальна пандемія COVID-19, які змінюють стратегічні моделі розвитку підприємств, механізми ціноутворення, інструменти забезпечення конкурентоспроможності на ринку тощо. В цьому аспекті важлива увага сьогодні має приділятися проблематиці формування, використання, аналізу та управління економічним потенціалом підприємства. Зазначене пов'язується з тим фактом, що саме економічний потенціал підприємства є основою прийняття стратегічних управлінських рішень, зумовлює формування та реалізацію відповідної програми дій на перспективу, є головним драйвером управління його економічним розвитком. Відповідно, дослідження сутності економічного потенціалу підприємства як основи його економічного розвитку, структурування його функціональних елементів й проведення на цій основі комплексного аналізу економічного потенціалу дають змогу сформулювати принципи активізації економічної політики підприємства щодо інтенсифікації основних економічних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток методичних підходів до оцінки економічного потенціалу підприємства, дослідження його сутності, визначення його складових зроблено в наукових працях І. А. Ажамана, О. В. Березіна, В. А. Васюренко, М. О. Бойко, Ю. Ф. Гудзя, О. І. Жидкова, О. М. Ждан, Т. М. Задорожньої, Н. С. Краснокутської, О. І. Маслак, Є. В. Лапіна, М. С. Пантелєєва, Н. В. Параниця та ін. Однак, не применшуючи значущість вказаних наукових досліджень, зазначимо, що деякі питання в досліджуваній площині потребують більш глибокого вивчення. Зокрема, в розрізі формування науково-обґрунтованих методик проведення інтегральної оцінки функціональних складових економічного потенціалу підприємства з урахуванням специфіки галузі господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення існуючих методичних підходів до оцінки економічного потенціалу підприємства та визначення й обґрунтування на цій основі методики інтегральної оцінки економічного потенціалу підприємств торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний потенціал підприємства варто розглядати як комплексне поняття, що характеризує сукупність можливостей підприємства, які реалізуються лише за наявності економічних ресурсів. При цьому зауважимо, що сам по собі економічний потенціал ще не є показником ефективності діяльності підприємства, оскільки організація може використовувати його не в повній мірі. Так, на практиці існують такі ситуації: організація з великим економічним потенціалом має вкрай низькі показники результативності, або, навпаки, – суб'єкт господарювання проваджує ефективну діяльність, проте має досить обмежені ресурси (а, отже недостатній економічний потенціал).

Таким чином, на нашу думку, головною ціллю методів оцінки економічного потенціалу підприємства повинно бути не лише виявлення можливостей підприємства проваджувати діяльність, а й ефективність їх використання протягом відповідного часу.

Враховуючи складність досліджуваного поняття та різноманітність підходів до структурування економічного потенціалу підприємства виникає необхідність розгляду основних підходів до оцінювання економічного потенціалу підприємства. Так, в сучасній науковій літературі сьогодні існують три загальноновизнаних методологічних підходи, які в тому числі можуть бути застосовані для оцінки економічного потенціалу підприємства, та мають власні методи та прийоми [1–4]: підхід із погляду акумуляції активів – майновий (для підприємства як цілісного майнового комплексу) або витратний (якщо мова йде про оцінку окремих активів); порівняльний (ринковий) підхід; доходний підхід. Проте, за допомогою цих підходів проводиться вартісна оцінка економічного потенціалу суб'єкта господарювання – найчастіше з метою продажу бізнесу, що виключає можливість оцінки стану економічного потенціалу в динаміці та розробки управлінських рішень, щодо подальшого розвитку підприємства.

Також зауважимо, що сукупність методів оцінки економічного потенціалу підприємства поділяється на дві великі групи: експрес-діагностика та фундаментальна діагностика.

Так, наприклад, за допомогою запропонованого В. С. Мартиновським експрес-аналізу [5] можна швидко оцінити стан та динаміку розвитку економічного потенціалу органі-

зації, спираючись на ефективність використання ресурсів, проте виявити дестабілізуючі фактори впливу на зміну коефіцієнта у розрізі окремих складових потенціалу не вдається.

При поглибленні кризових явищ на підприємстві, які призводять до зниження (погіршення ефективності використання) рівня його економічного потенціалу, експрес-діагностика повинна бути доповнена системою фундаментальної діагностики. В процесі проведення фундаментального аналізу широко використовують методи моделювання та оцінки економічного потенціалу підприємства на базі експертних оцінок [4; 6].

Найчастіше ж оцінювання економічного потенціалу проводять шляхом порівняння інтегральних показників, які характеризують досягнення стратегічних цілей підприємства за ознаками результативності підприємницької діяльності, ефективності використання капіталу, здатністю суб'єкта управління відтворювати і повною мірою використовувати виробничі, фінансові, маркетингові та інвестиційні можливості та ін. [1; 4–7].

При цьому вважаємо, що оцінку економічного потенціалу підприємства доцільно проводити за комплексним підходом на основі аналізу його основних функціональних складових (рис. 1).

Відзначимо, що відображений на рис. 1 перелік функціональних складових економічного потенціалу підприємства може бути змінений з урахуванням галузі та сфери діяльності аналізованого підприємства. В нашому випадку, систематизація складових економічного потенціалу відбувалася з урахуванням специфіки діяльності торговельних підприємств України, а інформаційним джерелом для апробації пропонованої методики виступила річна фінансова звітність МПП Фірма «Ерідон» за 2018–2020 рр., основною діяльністю якої є торгівля.

В основу авторської методики пропонуємо покласти розрахунок інтегрального показника потенціалу відповідної функціональної складової економічного потенціалу підприємства за формулою середньої геометричної на основі середньорічних темпів зростання визначених показників за аналізований період (але лише тих, зростання яких є позитивним для підприємства – «стимуляторів») (формула 1):

$$\bar{X} = \sqrt[n]{X_1 * X_2 * X_3 \dots X_n}, \quad (1)$$

де \bar{X} – інтегральний показник по підсистемі; $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$ – значення середньорічного темпу зростання відповідного окремого показника в рамках оцінки відповідної підсистеми економічного потенціалу підприємства.

Таким чином, чим більшим буде значення інтегрального показника, тим більш стійкою є відповідна функціональна складова економічного потенціалу підприємства в динаміці. На нашу думку, динамічна модель оцінювання є більш показовою, аніж статична, оскільки дає змогу проаналізувати економічний потенціал підприємства в часі, виявити певні тенденції у його стані та ефективності використання.

Враховуючи великий обсяг розрахунків в межах пропонованої методики вважаємо за доцільне навести окремі фрагменти розрахунку інтегрального показника економічного потенціалу обраного підприємства.

Так, для проведення оцінки фінансової складової економічного потенціалу МПП Фірма «Ерідон» було розраховано основні показники платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності підприємства, середньорічний темп їх зміни відповідно до методики оцінки, а також інтегральний показник рівня фінансової складової економічного потенціалу підприємства (табл. 1).

Як бачимо з табл. 1, інтегральний показник по підсистемі становить 0,96, що свідчить про



Рис. 1. Складові економічного потенціалу підприємства торгівлі

Джерело: складено авторами

Таблиця 1

**Показники оцінки фінансової складової економічного потенціалу
МПП Фірма «Ерідон» за 2018–2020 рр.**

№ з/п	Показники	Значення			Середньорічний темп зростання
		2018 р.	2019 р.	2020 р.	
Показники платоспроможності					
1	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,86	0,73	0,87	1,00
2	Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	2,80	1,92	2,12	0,91
3	Коефіцієнт швидкої (проміжної) ліквідності	1,79	1,58	1,15	0,86
4	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,77	0,40	0,38	0,79
Показники фінансової стійкості					
5	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,30	0,25	0,31	1,01
6	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,66	0,51	0,55	0,94
7	Коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу	2,31	3,01	2,26	0,99
8	Коефіцієнт фінансової стабільності	0,53	0,43	0,33	0,86
9	Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0,51	0,35	0,35	0,88
10	Коефіцієнт поточних зобов'язань	0,49	0,65	0,65	1,10
Показники ділової активності					
11	Коефіцієнт оборотності активів	1,28	1,64	1,51	1,06
12	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	4,71	5,74	4,93	1,02
Показники рентабельності					
13	Рентабельність активів, %	3,69	2,63	4,28	1,05
14	Рентабельність власного капіталу, %	13,57	9,21	13,93	1,01
15	Рентабельність діяльності, %	2,88	1,60	2,83	0,99
Інтегральний показник по підсистемі		-	-	-	0,96

зниження рівня фінансової складової економічного потенціалу МПП Фірма «Ерідон» за період аналізу.

Варто зауважити, що перелік показників у складі кожної складової економічного потенціалу потрібно обирати відповідно до галузі та сфери діяльності досліджуваного підприємства, а також беручи до уваги основну мету аналізу та бізнес-процеси, які протікають всередині компанії.

Так, для підприємств торгівлі пропонуємо зосередити увагу на тих основних фінансових параметрах, які наведені в табл. 1, адже саме ці показники більш широко та змістовно можуть охарактеризувати фінансове положення та фінансовий потенціал підприємства.

Визначення параметрів торговельно-технологічної складової економічного потенціалу, в першу чергу, передбачає оцінку ефективності використання основних засобів за

такими коефіцієнтами: фондоозброєність, фондовіддача, коефіцієнт придатності основних засобів та їх рентабельність.

До показників ринкової (маркетингової) складової економічного потенціалу підприємства торгівлі варто віднести такі: частка ринку; рентабельність (збитковість) продажу; прибутковість чистих активів; співвідношення виручки від реалізованої продукції і витрат на збут. За результатами розрахунку цих показників можливо сформувати загальну картину щодо маркетингового положення підприємства.

При формуванні показників інвестиційно-інноваційної складової економічного потенціалу підприємства доцільно використовувати лише ті коефіцієнти, які реально характеризують рівень інвестиційної стійкості підприємства, наприклад, коефіцієнт реінвестування (капіталізації) прибутку та частку довгостро-

кових фінансових інвестицій в загальному обсязі активів.

Показники для оцінки трудових ресурсів мають якісний характер: досвід працівників, рівень освіти персоналу, професіоналізм трудових ресурсів та ін., проте для кількісного вимірювання кадрової складової економічного потенціалу можна скористатися такими показниками, як продуктивність праці, рентабельність трудових ресурсів, коефіцієнт співвідношення виручки від реалізації продукції та фонду оплати праці.

Оцінка ефективності та стабільності функціонування організаційної підсистеми економічного потенціалу підприємство здійснюється, в першу чергу, шляхом дослідження організаційної структури підприємства, яку можна охарактеризувати через розрахунок таких показників: коефіцієнт ефективності організаційної структури управління, коефіцієнт децентралізації управління, коефіцієнт керованості для керівників вищої ланки, коефіцієнт продуктивності апарату управління, коефіцієнт зайнятості персоналу в апараті управління.

Результати розрахунку інтегральних показників визначених функціональних складових економічного потенціалу МПП Фірми «Ерідон» на основі обчислення темпів зростання перерахованих вище коефіцієнтів за досліджуваний період наведено в табл. 2.

На основі визначених інтегральних показників рівня кожної підсистеми економічного потенціалу підприємства розраховується середньозважена оцінка рівня економічного потенціалу в цілому. Для цього у табл. 3 визначено коефіцієнти вагомості кожної складової економічного потенціалу.

Таким чином, середньозважена оцінка економічного потенціалу МПП Фірми «Ерідон» за період аналізу складає:

$$\text{ЕСП} = 0,96 \times 0,3 + 1,10 \times 0,2 + 1,07 \times 0,15 + 1,21 \times 0,1 + 1,07 \times 0,15 + 0,85 \times 0,1 = 1,04$$

З табл. 3 можемо зробити висновок щодо покращення економічного потенціалу МПП Фірми «Ерідон» за період аналізу, адже інтегральний показник набув значення, що перевищує 1.

Висновки. На основі проведеного дослідження виявлено основні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства й зроблено висновок щодо доцільності формування динамічної методики його оцінювання за виокремленими в статті функціональними складовими.

Зроблено висновок, що для більш коректного визначення та аналізу показників визначених функціональних складових економічного потенціалу конкретного підприємства потрібно звертати увагу на його галузеву приналежність, мету проведення дослідження,

Таблиця 2

Інтегральні показники по складовим економічного потенціалу МПП Фірми «Ерідон»

Складові економічного потенціалу	Інтегральний показник по підсистемі
Фінансова	0,96
Торговельно-технологічна	1,1
Ринкова	1,07
Кадрова	1,15
Організаційна	1,07
Інвестиційно-інноваційна	0,85

Таблиця 3

Коефіцієнти вагомості складових економічного потенціалу торговельного підприємства

Складова підсистема економічного потенціалу	Вагомість
Фінансова	0,3
Торговельно-технологічна	0,2
Ринкова	0,15
Кадрова	0,1
Організаційна	0,15
Інвестиційно-інноваційна	0,1
Разом	1

основні бізнес-процеси, які протікають всередині підприємства. Спираючись на це, сформовано перелік показників оцінки кожної функціональної складової економічного потенціалу підприємства торгівлі.

Оцінку економічного потенціалу підприємства в динаміці запропоновано проводити з використанням «показників-стимуляторів». Таким чином, середньозважена оцінка рівня економічного потенціалу, яка є більше 1, вважається позитивною та свідчить про зміцнення економічного потенціалу підприємства та більш ефективне використання наявних ресурсів (те саме стосовно оцінки окремих функціональних складових).

ЛІТЕРАТУРА

1. Гудзь Ю. Ф. Стратегія формування та розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК : автореф. ... дис. докт. екон. наук : 08.00.04. Київ, 2019. 44 с.
2. Кириченко Г. В. Основні підходи до оцінювання вартості та можливість їх застосування на підприємствах транспорту. *Менеджмент та підприємництво в Україні*. 2019. № 14. URL: <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journalpaper/2019/dec/20447/kyrychenko.pdf> (дата звернення: 22.11.2021).
3. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав» : Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF> (дата звернення: 19.11.2021).
4. Emergence of public development: financial and legal aspects : monograph / Yu. Pasichnyk and etc. ; [ed. by Doctor of Economic Sciences, Prof. Pasichnyk Yu.] : collective monograph. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2019. P. 241–253.
5. Мартиновський В. С., Кравець В. Г. Методичні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємств. *Економіка харчової промисловості*. 2015. № 3. С. 49–54.
6. Zadorozhnia T. M., Paranytsia N.V. Integrated Evaluation of Economic Potential of «Naftogaz Ukraine». Emergence of public development: Financial and legal aspects : monograph. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2019. P. 250–257.
7. Васиуренко В. А. Оцінка економічного потенціалу підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. 2016. Вип. 17. Ч. 1. С. 51–54.

REFERENCES

1. Hudz, Yu. F. (2019), *Stratehiia formuvannia ta rozvytku ekonomichnoho potentsialu pererobnykh pidpriemstv* [Strategy of formation and development of economic potential of processing enterprises of agro-industrial complex]. (PhD Thesis), Kyiv National University of Economics named after Vadim Hetman. Kyiv.
2. Kyrychenko, H. V. (2019), *Osnovni pidkhody do otsiniuvannia vartosti ta mozhlyvist yikh zastosuvannia na pidpriemstvakh transport* [Basic approaches to cost estimation and possibility of their application at transport enterprises]. *Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini*, [Online], vol. 14, available at: <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journalpaper/2019/dec/20447/kyrychenko.pdf>. (Accessed 22 November 2021).
2. Cabinet of Ministers of Ukraine (2003), “National standard № 1 “General principles of property valuation and property rights”, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF> (accessed 19 November 2021).
3. *Emergence of public development: financial and legal aspects* (2019): monograph / Yu. Pasichnyk and etc.; [ed. by Doctor of Economic Sciences, Prof. Pasichnyk Yu.]: collective monograph. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, pp. 241–253. (in England)
4. Martynovskiy, V. S. and Kravets, V. H. (2015), *Metodychni pidkhody do otsinky ekonomichnoho potentsialu pidpriemstv* [Methodical approaches to assessing the economic potential of enterprises]. *Ekonomika kharchovoi promyslovosti*, vol. 3, pp. 49–54.
5. Zadorozhnia, T. M. and Paranytsia, N. V. (2019), *Emergence of public development: Financial and legal aspects*. Agenda Publishing House, Coventry, UK.
6. Vasiurenko, V. A. (2016), *Otsinka ekonomichnoho potentsialu pidpriemstva* [Assessment of the economic potential of the enterprise]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 17, part 1, pp. 51–54.