

Погрішук О. Б.,

к.е.н., доцент кафедри економіки, обліку та оподаткування,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Західноукраїнського національного університету,

Щербич В. В.,

аспірант кафедри міжнародного туризму і готельного бізнесу,
Західноукраїнський національний університет

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕСОМ

Процеси глобалізації, розширення впровадження організаційних та технологічних інновацій та інші чинники зумовлюють зміни у системах постачання, розподілу та збуту продукції, формують нові перспективи розвитку для бізнесу. Зміцнення економічного потенціалу надає змогу підприємствам більш швидко реагувати на такі зміни, оптимізувати внутрішньо підприємницькі процеси, реалізувати стратегічні управлінські рішення та підвищувати конкурентоспроможність на ринку.

З метою проведення оцінки економічного потенціалу на рівні підприємства необхідно здійснити підбір відповідних методів та підходів, що нададуть змогу дослідити не лише процес формування економічного потенціалу, а й результативність його використання у процесі виробничо-господарської діяльності підприємств. «Процес вивчення діяльності підприємства, з точки зору економічного потенціалу та ефективності його використання необхідний у зв'язку з нагальною потребою ефективного управління цим потенціалом, для отримання певних стратегічних результатів» [1, с.51].

«Головною ціллю методів оцінки економічного потенціалу підприємства повинно бути не лише виявлення можливостей підприємства проваджувати діяльність, а й ефективність їх використання протягом відповідного часу» [2, с.45]. Найбільш розповсюдженими методологічними підходами, що мають досить широку сферу застосування та можуть бути використані для здійснення

оцінки економічного потенціалу на рівні підприємства, й включають сукупність прийомів і методів є:

- підхід щодо акумуляції активів підприємства – диференціюється за майновим типом (у випадку розгляду підприємства з позиції цілісної майнової одиниці) або витратний (за умови оцінки певних видів активів підприємства);
- ринковий або порівняльний підхід, що передбачає використання галузових коефіцієнтів та методів оцінки ринку капіталу;
- доходний підхід передбачає застосування методів чистих активів, а також ліквідаційної вартості, методу дисконтування грошових потоків підприємства й методу капіталізації активів.

Втім, використання у практичній діяльності підприємств вартісної оцінки економічного потенціалу найчастіше відбувається з метою прийняття управлінських рішень у процесі продажу або придбання бізнесу, що унеможливорює проведення оцінки економічного потенціалу підприємства в динаміці, визначення тенденцій та перспектив розвитку підприємства на основі обґрунтування управлінських рішень.

Просторовий підхід до управління економічним потенціалом виробничого підприємства в умовах неотехнологічного оновлення уможливорює [3, с.79] : чітке цілепокладання та структурування ієрархії проміжних цілей щодо використання економічного потенціалу підприємства; досягнення взаємодоповнюваності функцій управління із використанням латентних можливостей, обумовлених певним простором складником; гнучкого пристосування щодо виконання поставлених цілей; визначення інструментарію управління економічним потенціалом, що залежить від характеру виокремлених цілей використання економічного потенціалу підприємства. Проведення оцінки економічного потенціалу потребує підбору інформаційних джерел та обробки інформації з використанням необхідних методів та інструментів для аналізу та організації відповідних заходів. Такий процес передбачає вивчення усіх взаємозв'язків у системі цілей діяльності підприємства, а також визначає можливості організації щодо реалізації змін.

Формування економічних умов на різних рівнях розвитку ринкових відносин, потребують зосередження уваги на більш ефективному управлінні потенціалом підприємства як комплексним показником, що включає такі складові [4]: наявні можливості підприємства; величина ресурсів та резервів; здатність працівників використання ресурсів для досягнення максимального прибутку підприємством; результативність обраних форм та методів управлінської діяльності; можливості організації щодо інноваційного та інвестиційного забезпечення діяльності; фінансовий стан підприємства, що визначається через ефективність управління його фінансовими ресурсами.

Оцінка економічного потенціалу в управлінні бізнесом є інструментом для обґрунтування та прийняття стратегічних рішень й планування діяльності підприємства. Для ефективного ведення бізнесу проведення оцінки потенціалу надає можливість визначення сильних сторін діяльності, виявлення можливостей успішного функціонування підприємства на ринку та розробки напрямів перспективного розвитку.

Література

1. Мартиновський В.С., Кравець В.Г. Методичні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємств. *Економіка харчової промисловості*, 2015. Випуск 3. Том 7.С.50-54.
2. Богма О.С., В'ялець О.В., Верчак А.О. Оцінка економічного потенціалу підприємств торгівлі. *Індустрія туризму і гостинності в Центральній та Східній Європі*, 2022, №(4), 43-49.
3. Тульчинська С. Просторовий підхід до управління економічним потенціалом підприємства в умовах неотехнологічного оновлення. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2022. № 2. Том 2. С. 77-79. DOI: [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2\(2\)-13](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2(2)-13).
4. Кобець С. П., Ващенко О. М. Методичний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства, 2021. №6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2021/80.pdf (дата звернення 03.09.24).