

DOI 10.36074/21.08.2020.v1.21

СУТНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЗАГАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ЙОГО ФОРМУВАННЯ І ОЦІНЮВАННЯ

Петрушка Катерина Ігорівна

канд. техн. наук, асистент кафедри хімічної інженерії
Національний університет «Львівська політехніка»

Смельянов Олександр Юрійович

канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет «Львівська політехніка»

УКРАЇНА

Можливості підвищення результативності функціонування підприємств визначаються наявністю у них належної величини потенціалу економічного розвитку [1]. Якщо ця величина є достатньо великою, то підприємства можуть розраховувати на подальший успіх власної господарської діяльності та значні досягнення у забезпеченні своєї конкурентоспроможності [2, 3]. Проте, потенціал економічного розвитку як різновид сукупного економічного потенціалу суб'єктів господарювання є складною економічною категорією, а його оцінювання потребує розроблення та використання відповідних методологічних підходів [4, 5].

Загалом, потенціал будь-якого об'єкта можна тлумачити як сукупність його зовнішніх функціональних властивостей, які цей об'єкт проявляє або може проявляти за певного стану середовища, у якому він знаходиться.

При цьому оцінювання прогностичного рівня розвитку підприємства обумовлює необхідність вимірювання його стратегічного економічного потенціалу. Своєю чергою, таке вимірювання потребує оцінювання динамічного потенціалу підприємства (потенціалу змін на ньому), важливою складовою якого є потенціал економічного розвитку підприємства. Цей потенціал є однією із ланок, що пов'язує наявний економічний потенціал суб'єкта господарювання із стратегічним потенціалом.

Проведене нами дослідження показало, що у спрощеному розумінні потенціал економічного розвитку підприємства являє можливість зростання його наявного економічного потенціалу. За більш чіткого формулювання потенціал економічного розвитку підприємства можна тлумачити як сукупність додаткових зовнішніх функціональних властивостей, які це підприємство може набути за певного стану середовища, у якому воно знаходиться, збільшивши при цьому величину свого наявного економічного потенціалу.

Складність оцінювання потенціалу економічного розвитку суб'єктів господарювання обумовлена, серед іншого, наявністю низки різновидів розвитку підприємств. Зокрема, слід виокремити екстенсивний та інтенсивний його типи. При екстенсивному розвитку економічний потенціал підприємства та, відповідно, величина його фінансових результатів зростають за рахунок збільшення обсягів використовуваних ресурсів. Своєю чергою, інтенсивний тип розвитку підприємства може бути двох різновидів: інноваційним та неінноваційним.

Загалом, формування потенціалу інноваційного розвитку підприємства потребує наявності у нього трьох основних підсистем загальної системи такого формування, а саме: підсистеми формування потенціалу продуктового розвитку, функціонування якої забезпечуватиме перехід підприємства на виготовлення ним нових та вдосконалених видів продукції; підсистеми формування потенціалу техніко-технологічного розвитку, функціонування якої забезпечуватиме впровадження на підприємстві нових прогресивних видів устаткування та технологічних процесів; підсистеми формування потенціалу господарського розвитку, функціонування якої забезпечуватиме впровадження на підприємстві прогресивних методів управління ним, передусім, нових та вдосконалених компетенцій у сфері управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності. Своєю чергою, кожна з трьох перелічених підсистем загальної системи формування потенціалу інноваційного розвитку підприємства повинна включати дві складові, а саме: підсистему розроблення інновацій власними силами підприємства та підсистему пошуку і залучення підприємством відповідних інновацій, розроблених сторонніми особами.

Окрім системи формування потенціалу інноваційного розвитку підприємства, повинна функціонувати система формування потенціалу його економічного розвитку, який має неінноваційну природу. Ця система повинна складатися з трьох підсистем: підсистеми оновлення фізично зношених основних засобів; підсистеми коригування виробничої програми підприємства за рахунок включення до неї додаткових видів продукції, що не відносяться до інноваційних, та підсистеми управління іншими чинниками економічного розвитку підприємства, що не є інноваційними, але сприяють якісним змінам у структурі економічного потенціалу суб'єкта господарювання.

Оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства повинно передбачати встановлення очікуваної величини приросту фінансових результатів його господарської діяльності внаслідок розроблення та здійснення комплексу заходів щодо формування та реалізації додаткових економічних можливостей суб'єкта господарювання. За таких умов важливого значення набувають виокремлення узагальнюючого показника оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства та врахування тривалості проміжку часу, потрібного для забезпечення реалізації цього потенціалу. Одним з таких показників може виступати прибуток підприємства, однак, прибуток як критерій вимірювання рівня потенціалу економічного розвитку підприємства має два істотних недоліки: по-перше, він не враховує обсяги інвестиційних витрат, понесених підприємством; по-друге, величина прибутку характеризує в основному короткострокові наслідки провадження підприємством господарської діяльності.

Стосовно врахування довгострокових наслідків здійснення підприємством господарської діяльності, то з цією метою слід перейти до розгляду показника ринкової вартості підприємства. Тоді величина потенціалу економічного розвитку підприємства буде дорівнювати різниці між очікуваною величиною ринкової вартості підприємства після зростання його економічного потенціалу та теперішньою величиною цієї вартості.

Однак, показник ринкової вартості підприємства як індикатор оцінювання потенціалу його економічного розвитку, як і показник прибутку, не враховує обсяги інвестицій у цей розвиток. Тому найбільш узагальненим показником оцінювання потенціалу економічного розвитку господарюючого суб'єкта є різниця між очікуваною величиною ринкової вартості підприємства після зростання його економічного потенціалу та сумою теперішньої величини

ринкової вартості підприємства і обсягу потрібних інвестицій у реалізацію заходів із збільшення економічного потенціалу суб'єкта підприємництва.

Список використаних джерел:

- [1] Ємельянов, О. Ю. (2019). *Потенціал економічного розвитку підприємств: інструментарій та моделі оцінювання: [монографія]*. Львів: Національний університет «Львівська політехніка».
- [2] Гончар, О. І. (2015). Оптимізація економічного оцінювання потенціалу підприємства. *Торгівля. Комерція. Підприємництво: збірник наукових праць*, (19), 49-53.
- [3] Emelyanov, A., Kurylo, O. & Vysotskij, A. (2013). Structuring expenses of industrial enterprises in the evaluation process of its production and sales potential. *Ekontechmod. An international quarterly journal*, (4), 11-17.
- [4] Коновал, В. В. (2014). Оцінювання потенціалу розвитку підприємств легкої промисловості. *Вісник Херсонського державного університету*, (6 (2)), 206-209.
- [5] Гришко, В. А. (2010). Показники та методи оцінювання інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств. *Схід. Аналітично-інформаційний журнал*, (7(107)), 18-21.

DOI 10.36074/21.08.2020.v1.22

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ У ВИТРАТАХ ДОМОГОСПОДАРСТВ ПОЛЬЩІ ТА УКРАЇНИ

ORCID ID: 0000-0003-3710-4148

Сидорова Антоніна Василівна

д-р. екон. наук, професор

Донецький національний університет імені Василя Стуса

ORCID ID: 0000-0003-2993-5128

Буркіна Наталя Валеріївна

канд. пед. наук, доцент

Донецький національний університет імені Василя Стуса

ORCID ID: 0000-0002-8515-6674

Фурман Тарас Юрійович

канд. пед. наук, доцент

Донецький національний університет імені Василя Стуса

УКРАЇНА

У системі показників рівня та якості життя населення країн витрати домогосподарств на придбання товарів і послуг, а також структурні зрушення в їх складі займають головне місце. Тому підвищення рівня життя населення, покращення структури витрат домогосподарств, підвищення доходів визначають успішність соціальної політики держави. Яскравий приклад зростання економіки, досягнення соціальних стандартів, починаючи з 1990 р. демонструє Польща, з якою за деякими параметрами можна порівняти Україну. Це стосується чисельності населення, близького менталітету людей, причетності обох країн певний час до Східного блоку та ін. Темпи приросту ВВП Польщі в останні роки складають 4-5%, навіть у кризові 2008-2009 рр. не відбулося падіння економіки. Україна навіть до пандемії демонструвала невисокі темпи зростання ВВП і доходів населення у порівнянні з необхідною динамікою, якою вважається 5% і більше, що забезпечує ефективне подолання бідності й розвиток інфраструктури. Після 15,4% падіння (за 2014 і 2015 рр.) ВВП України у 2016-2018 роках зростав лише на 2,6-3,3%, тобто відставав навіть від середньосвітового рівня (3,6%).