

УДК 330.341.1:334.716

JEL Classification: M11, J53

DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.25.2023.278601>**Погребняк А. Ю.**

кандидат економічних наук, доцент

ORCID ID: 0000-0003-2421-476X

**Кліщ К. А.**

магістр

ORCID ID: 0009-0008-7672-6832

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Pohrebniak Anna, Klishch Kateryna**

National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

## ІНТЕГРАЦІЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

### INTEGRATION OF SCIENTIFIC APPROACHES TO THE MANAGEMENT ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF USING THE PRODUCTION POTENTIAL OF THE ENTERPRISE WITH THE PURPOSE OF INCREASING ITS ECONOMIC SECURITY

Стаття присвячена дослідженню наукових підходів до оцінювання управління ефективністю використання виробничого потенціалу підприємства з метою підвищення його економічної безпеки. Обґрунтовано актуальність проблеми ефективного використання виробничого потенціалу підприємств з метою підвищення їх економічної безпеки. Визначено, що один з ключових векторів новітнього розуміння економічної безпеки підприємства полягає в усвідомленні того, що неможливо повністю захистити підприємство від негативного впливу зовнішнього середовища, оскільки саме у цьому середовищі воно здійснює свою діяльність. Розглянуто основні методичні підходи до оцінювання ефективності виробничого потенціалу підприємства, визначено їх недоліки. Визначення спектру показників, які найбільше розкривають конкурентний потенціал підприємства, є однією з ключових проблем у обґрунтуванні методів розрахунку рівня конкурентоспроможності. Запропонований підхід до оцінки потенціалу підприємства відрізняється від інших підходів тим, що він базується на інтеграції якісного та кількісного аналізу.

**Ключові слова:** управління, виробничий потенціал, економічна безпека, конкурентоспроможність, національна економіка.

The article is devoted to the study of scientific approaches to the evaluation of the management of the efficiency of the use of the production potential of the enterprise in order to increase its economic security. The instability of the external environment further increases the need to assess the economic potential of enterprises in various industries. The production potential of an enterprise is an important resource that determines its competitiveness in the market and can become a key factor in business success. However, ensuring the effective use of production potential is a complex task that requires the application of methods for evaluating the effectiveness of the use of this resource. The relevance of the problem of effective use of the production potential of enterprises in order to increase their economic security is substantiated. It was determined that one of the key vectors of the latest understanding of the economic security of the enterprise is the realization that it is impossible to fully protect the enterprise from the negative influence of the external environment since it is in this environment that it carries out its activities. The main methodical approaches to evaluating the efficiency of the enterprise's production potential are considered, and their shortcomings are identified. Determining the range of indicators that most reveal the competitive potential of the enterprise is one of the key problems in justifying the methods of calculating the level of competitiveness. The study shows that assessing the potential of an enterprise is a complex process. Its objectivity and quality depend on the level of availability, completeness, and reliability of the information, the qualifications of specialists conducting the assessment, and the level of interest of customers in the result. In domestic and foreign business, various methods of assessing the company's potential are used. Determining the range of indicators that most reveal the competitive potential of the enterprise is one of the key problems in justifying the methods of calculating the level of competitiveness. The proposed approach to assessing the potential of the enterprise differs from other approaches in that it is based on the integration of qualitative and quantitative analysis.

**Keywords:** management, production potential, economic security, competitiveness, national economy.

**Постановка проблеми.** Останнім часом все більше уваги приділяється моніторингу ефективності використання виробничих потенціалів підприємств з метою забезпечення їх економічної безпеки на ринку. Це включає визначення конкурентних переваг та недо-

ліків, а також вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на діяльність підприємства. Нестабільність зовнішнього середовища ще більше посилює потребу в оцінці економічного потенціалу підприємств різних галузей. Однією з найбільш актуальних проблем сучасного

бізнесу є питання ефективного використання виробничого потенціалу підприємств з метою підвищення їх економічної безпеки. Виробничий потенціал підприємства є важливим ресурсом, що визначає його конкурентоспроможність на ринку і може стати ключовим чинником успіху в бізнесі. Однак, забезпечення ефективного використання виробничого потенціалу є складним завданням, що вимагає застосування методів оцінки управління ефективністю використання цього ресурсу.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідження наукових праць за даним напрямком свідчать про вагому роль цієї теми для бізнесу та економіки загалом. Дослідники акцентують увагу на необхідності розробки та використання комплексних методологій оцінки ефективності використання виробничого потенціалу підприємств. Важливими аспектами таких методичних підходів є врахування економічної та соціальної складових оцінки, зокрема, аналіз використання ресурсів, оптимізація виробничих процесів, ефективність управління персоналом, маркетингових стратегій тощо. Дослідники також відзначають, що оцінка ефективності використання виробничого потенціалу підприємства повинна проводитися з урахуванням його конкурентоспроможності та потенціалу зростання, а також з урахуванням зовнішніх чинників, які можуть впливати на діяльність підприємства. Деякі дослідження також звертають увагу на використанні інноваційних підходів у проведенні оцінки ефективності використання виробничого потенціалу підприємства, зокрема, використання штучного інтелекту та аналізу даних.

У своїх працях дослідженням оцінки економічного потенціалу підприємств з метою підвищення їх економічної безпеки займалися такі вчені, як Бачевський Б. С., Блацький О. Ф., Блонська В. І., Божко Е. А., Гавва В. Н., Кобелев В. М., Краснокутська Н. С., Лапіна Є. В., Матковський Р. Б., Олексюк О. І., Погребняк А. Ю., Репіна І. М., Ткаченко Т. П., Тульчинська С. О., Федонін О. С. та інші.

У працях таких вчених, як Ажаман І. А., Жидков О. І., Сабадирьова А. Л., Бабій О. М., Куклінова Т. В., Салавеліс Д. Є., Рзаєва Т. Г., Маслак О. І., Безручко О. О., Кобець С. П., Ващенко О. М. розглянуто методичні підходи до оцінки економічного потенціалу. Проте на сьогодні відсутній універсальний підхід до оцінювання економічного потенціалу підприємств з урахуванням галузевих особливостей, тому це питання потребує подальшого дослідження та вдосконалення відповідно до сучасних економічних умов.

**Формування цілей статті.** Метою написання статті є дослідження існуючих методичних підходів до оцінювання економічного потенціалу підприємств з метою розуміння їх конкурентних позицій на ринку, фінансової стійкості, економічної стресостійкості та ефективності діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** У зв'язку зі зміною умов зовнішнього середовища та врахуванням факторів, що впливають на процеси управління, поняття «економічна безпека підприємства» зазнало багатьох переосмислень в економічній теорії. Сучасна наукова література часто виводить це поняття безпосередньо з більш загальної категорії «безпека», що перекладається з грецької як «володіння ситуацією». У спеціальній

літературі багато уваги приділяється визначенню безпеки як стану, при якому будь-який об'єкт знаходиться в надійній захищеності і не піддається негативному впливу будь-яких факторів. У широкому науковому контексті безпека охоплює захищеність природно-фізіологічних, соціально-економічних, ідеально-духовних і ситуативних потреб у ресурсах, технологіях, інформації та моральних ідеалах, які є необхідними для життєдіяльності та розвитку населення.

Економічна безпека є поширеною категорією, яка відображає захист суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях, включаючи державу та її громадян. У першій ітерації можна стверджувати, що економічна безпека підприємства полягає в захисті його діяльності від негативних зовнішніх впливів, а також у його здатності швидко реагувати на різноманітні загрози або пристосовуватися до існуючих умов, що не мають негативного впливу на його діяльність. У цьому понятті міститься система засобів, яка забезпечує економічну стабільність підприємства та сприяє підвищенню рівня благополуччя його працівників. [2].

Після подальшого дослідження економічної безпеки економісти почали брати до уваги екзогенні фактори, що можуть впливати на захищеність економічних інтересів підприємства. Термін «економічна безпека» став трактуватися як «захист економічних інтересів підприємства від негативного впливу зовнішнього середовища», державу почали вважати основним джерелом загроз економічній безпеці підприємства.

Економісти, що спеціалізуються на аспектах виробничо-господарської діяльності, почали визначати економічну безпеку підприємства з точки зору окремих складових її діяльності. Розробка таких вузько-функціональних підходів до забезпечення економічної безпеки підприємства є корисною, оскільки дає змогу провести детальне та глибоке дослідження певного аспекту діяльності підприємства та визначити конкретні шляхи та способи забезпечення економічної безпеки в цій сфері. Однак, неоліком таких підходів є те, що їх автори часто розуміють досліджуване поняття по-різному.

Один з ключових векторів новітнього розуміння економічної безпеки підприємства полягає в усвідомленні того, що неможливо повністю захистити підприємство від негативного впливу зовнішнього середовища, оскільки саме у цьому середовищі воно здійснює свою діяльність. Тому важливо оцінювати ефективність управління через використання виробничого потенціалу підприємства. Для цього можуть застосовуватися різноманітні методичні підходи, в тому числі традиційні методи оцінки вартості компанії та їхніх активів, які мають довгу історію і можуть бути успішно використані і в сучасних умовах. Наприклад, правила експертної оцінки бізнесу з продажної ринкової вартості були розроблені ще у XVIII столітті, а перші рекомендації щодо використання оцінки у бухгалтерському обліку з'явилися ще у XVI столітті. Таким чином, існуючі методи можуть бути використані для більш детального аналізу використання виробничого потенціалу підприємства в галузі безпеки виробництва.

Будь-яку вартість можна розглядати з позицій минулих, сучасних та майбутніх результатів з урахуванням того, що розширене відтворення можливе тільки тоді,

коли в грошовому еквіваленті отримані результати покривають понесені для їх досягнення витрати.

Враховуючи зв'язок між причиною та наслідком, а також нерозривну методологію цих категорій, важливо зазначити, що кожна з них має однаково важливу роль у формуванні вартості нерухомості, будівель і земельних ділянок. Іншими словами, вартість об'єкта визначається або попередніми витратами на його створення та покращення, або поточною та майбутньою вартістю грошових потоків, що пов'язані з його використанням.

Існує декілька методів оцінки, які можна класифікувати залежно від типу зв'язку між ресурсами, процесами та отриманими результатами. Якщо оцінка проводиться з урахуванням ефективності витрат на створення об'єкта або покращення земельного масиву, то вартість об'єкта оцінюється на підставі попередніх витрат, тобто по факту [13, с. 71].

Якщо оцінка об'єкта базується лише на поточній ситуації на ринку (або в конкретному регіоні), то таку оцінку можна вважати поточною. У разі, коли аналітик розраховує майбутню корисність від експлуатації об'єкта, зокрема, очікувані потоки капіталу, які зможе отримати інвестор-власник, то вартість об'єкта оцінюється априорно. Залежно від того, який підхід використовується для визначення вартості потенціалу, можна виділити три традиційні підходи: витратний, порівняльний та результатний (дохідний).

Можна класифікувати взаємозв'язок людини з процесом праці за допомогою градацій, що характеризують його основні характеристики. У будь-якій діяльності можна виділити три градації: результати (прибуток, ефект), витрати і сукупність результатів і витрат. Ці градації використовуються для класифікації методів оцінки власності, які можуть бути розділені на три групи: результатний (дохідний), витратний і порівняльний (результатно-витратний).

Класифікацію методів оцінки власності можна провести і з урахуванням іншої ознаки часу, що береться до уваги під час оцінки. Якщо оцінка ґрунтується тільки на минулому часі, то методи відносяться до групи витратних; якщо враховується тільки дійсний час, то до порівняльних (ринкових); якщо ж зосереджуватися тільки на майбутньому часі, то до результатних (дохідних).

Коротко можна пояснити економічну суть трьох підходів до оцінки майна підприємства, які враховують можливість ефективного використання майна [12]:

1. Витратний (майновий) підхід визначає вартість майна на основі витрат на його створення та використання.

2. Порівняльний (ринковий) підхід – визначає вартість майна шляхом порівняння з аналогічними об'єктами, що вже були предметом ринкових угод та пройшли процедуру оцінки.

3. Результатний (дохідний) підхід – визначає вартість майна на основі чистого потоку позитивних результатів, які можуть бути отримані від його використання.

Кожен з перерахованих підходів до оцінки майна підприємства має свої специфічні методики, які залежать від об'єкта оцінки. Проте, враховуючи те, що концепції і методи доповнюють один одного, застосування всіх можливих методів для оцінки одного об'єкта було б дивним. Залежно від цілей оцінки, шуканої вартості,

поставлених умов, стану самого об'єкта і стану економічного середовища, зазвичай застосовують сполучення двох-трьох методів, які є найбільш доречними у даній ситуації. Наприклад, методи дисконтованих грошових потоків, ринку капіталу і галузевих коефіцієнтів можуть бути використані для оцінки діючого підприємства, тоді як методи чистих активів і угод у випадку, коли інвестор планує закриття компанії або її суттєву реструктуризацію.

Для компаній, які успішно капіталізували свої активи протягом попередніх періодів, найбільш адекватним методом оцінки є метод капіталізації. При виборі методів оцінки підприємства необхідно розглядати переваги та недоліки кожної концепції. Згідно з дослідженнями закордонних дослідників, потенціал підприємства можна представити як багаторівневу ієрархію факторів, де верхній рівень, такий як частка ринку, залежить безпосередньо від конкурентоспроможності продукції, якості управління та досягнутих економічних результатів, що представляє останній, п'ятий рівень.

В. Сідун та Ю. Пономарьова [5] пропонують критерії оцінки потенціалу малого підприємства за різними напрямками діяльності. Для оцінки потенціалу за напрямком фінансово-господарської діяльності запропоновано такі критерії: рентабельність продукції, рівень прибутку, фінансова стійкість, показники ділової активності та інші.

Для оцінки потенціалу за напрямком виробничої діяльності автори пропонують такі критерії: ступінь використання виробничого потенціалу, якість виготовленої продукції, рівень технологічного оснащення та інші.

Для оцінки потенціалу за напрямком інноваційної діяльності запропоновано такі критерії: науково-технічний потенціал, науково-дослідна робота, патентна чистота та інші.

Крім того, автори вважають, що важливими критеріями оцінки є: рівень розвитку людських ресурсів, ступінь використання мережевих ресурсів, соціальна відповідальність та інші [5].

П. О. Зав'ялов розрізняє декілька груп показників для оцінки потенціалу малого підприємства [11].

По-перше, це показники фінансової стійкості, які оцінюють фінансове забезпечення підприємства та його здатність до операційної та інвестиційної діяльності.

По-друге, це показники економічної ефективності, які включають аналіз рентабельності, ефективності використання ресурсів та факторів виробництва, а також ступеню ефективності використання трудових ресурсів.

По-третє, це показники соціальної відповідальності, які відображають ступінь соціальної зорієнтованості підприємства, та показники ринкової конкурентоспроможності, що відображають здатність підприємства здійснювати продажі на ринку та конкурувати з іншими учасниками ринку.

Також науковці [3–7] зазначають, що для оцінки потенціалу малого підприємства необхідно враховувати особливості його діяльності та ринку, на якому воно діє, та використовувати комплексний підхід до оцінки.

Дослідження підтверджують, що вітчизняна економічна наука не має універсального підходу до вибору

критеріїв оцінки потенціалу підприємства. Кожен дослідник виділяє свої групи критеріїв, які іноді можуть доповнювати один одного. Однак на нашу думку, найбільш повною є класифікація критеріїв оцінки потенціалу підприємства, запропонована В. А. Павловою [7]. Вона поділяє критерії на дві групи: трудові та ресурсні. До трудових критеріїв відносять інтенсивність інформації, рівень сервісу, рівень диференціації продукції та досвід працівників. Ресурсні критерії включають фінансову, виробничу, маркетингову та організаційну складові потенціалу підприємства.

Всі наявні методи оцінки потенціалу підприємства можна розділити на дев'ять груп, які включають [9]:

- методи, що базуються на аналізі порівняльних переваг;
- методи, що базуються на теорії рівноваги підприємства і галузі;
- методи, побудовані на основі теорії ефективної конкуренції;
- методи, які базуються на теорії якості товару;
- матричні методи оцінки конкурентоспроможності;
- інтегральний метод;
- метод, що базується на теорії мультиплікатора;
- метод визначення позиції в конкуренції з точки зору стратегічного потенціалу підприємства;
- методи, що базуються на порівнянні з еталоном.

Існує група методів визначення потенціалу підприємства, що базуються на теорії ефективної конкуренції [6]. Основним інструментом аналізу конкурентоспроможності є порівняння підприємств, що працюють у галузі, з конкуруючими підприємствами та з середніми показниками галузі. Цей підхід передбачає аналіз трьох основних груп показників: ефективність виробничо-збутової діяльності, ефективність власної виробничої діяльності та фінансова стійкість підприємства. Після аналізу цих показників робляться висновки щодо конкурентоспроможності та порівняльної ефективності об'єктів дослідження. Недоліками методу можна виокремити тісний взаємозв'язок між показниками перших двох груп, складність процесу узагальнення результатів аналізу та неможливість оцінювання факторів у динаміці.

Оцінка потенціалу на основі теорії якості товару ґрунтується на порівнянні споживчої цінності продукції малого підприємства з аналогічними параметрами продукції виробників-конкурентів. Недоліками методу авторами визначено наступні: оцінювання можливе лише для монопідприємств, ідентифікація конкурентоспроможності товару без врахування ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства.

Методика балансування потенціалу підприємства дозволяє оцінити ефективність використання виробничих ресурсів та визначити можливості підвищення ефективності управління виробничим потенціалом.

Аналіз наукової літератури показує, що в даний час існує багато досліджень, присвячених методичним підходам до оцінювання управління ефективністю використання виробничого потенціалу підприємства з метою підвищення його економічної безпеки. Інтеграція сильних сторін досліджуваних методів у діяльності підприємства забезпечить та посилить його економічну безпеку та конкурентоспроможність.

**Висновки.** Дослідження показує, що оцінка потенціалу підприємства є складним процесом. Його об'єктивність та якість залежать від рівня доступності, повноти та достовірності інформації, кваліфікації фахівців, що проводять оцінку, та рівня зацікавленості замовників у результаті. У вітчизняному та зарубіжному бізнесі використовуються різні методи оцінки потенціалу підприємства. Однак, визначення спектру показників, які найбільше розкривають конкурентний потенціал підприємства, є однією з ключових проблем у обґрунтуванні методів розрахунку рівня конкурентоспроможності.

Запропонований підхід до оцінки потенціалу підприємства відрізняється від інших підходів тим, що він базується на інтеграції якісного та кількісного аналізу. Це дозволяє врахувати всі параметри підприємства в усіх функціональних сферах, включаючи ефективність виробничого процесу, стійкість та перспективність підприємства. Подальшими напрямками дослідження в цьому питанні є пошук ефективних методів управління потенціалом малого підприємства.

### Література:

1. Ареф'єва О. В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств : монографія. Київ : ГРОТ, 2017. 200 с.
2. Бабінова О. О. Державна регіональна політика і регіональний розвиток: сучасні реалії України та європейський досвід. Київ: Фенікс, 2019. 268 с.
3. Баранцева С. Стратегічне управління прибутком як регулятор діяльності підприємств. *Торгівля і ринок України*. 2018. Випуск 14, т. 2. С. 81–86.
4. Основи підприємницької діяльності : підручник / за редакцією д.е.н., проф. В. М. Марченко. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. Вид-во «Політехніка», 2022. 515 с.
5. Бородіна О. М. Державна підтримка агросфери: еволюція, проблеми : монографія. Київ, 2018. 264 с.
6. Гаєвська Л. М. Інформаційне забезпечення оцінки економічного потенціалу промислового підприємства. *Інфраструктура ринку*. Одеса. 2018. Вип. 25. С. 213–217.
7. Герасимчук З. В., Ковальська Л. Л. Виробничий потенціал регіону: методика оцінки та механізми його нарощування. Луцьк : ЛДТУ, 2019. 242 с.
8. Галушак О., Галушак М. Деякі аспекти організування адміністративного управління в організаціях. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2015. Вип. 1 (12). С. 230–238.
9. Галушак О., Галушак М. Організаційні засади лізингової діяльності / Інноваційні підходи в управлінні підприємствами. Колективна монографія присвячена 20-літтю кафедри менеджменту у виробничій сфері. Тернопіль: ФОП Паляниця В. А., 2016. С. 8–38.
10. Галушак О., Галушак М. Причини виникнення та шляхи вдосконалення мотивації персоналу в організаціях. 2016. Вип. 1 (14). С. 138–144.
11. Горянський В. Ф. Виробничо-економічний потенціал АПК. Київ, 2020. 158 с.
12. Горяча О. Л. Структура та відтворення виробничого потенціалу підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні. Збірник наукових праць*. Київ, 2016. С. 71–75.

13. Дзюбинська Х. М., Шашина М. В. Оцінювання ефективності управління виробничим потенціалом підприємства за його складовими. *Економічні студії*. Львів, 2018. № 4. URL: [http://www.lef.lviv.ua/files/archive/journal/2018/4\(22\)\\_2018.pdf#page=29](http://www.lef.lviv.ua/files/archive/journal/2018/4(22)_2018.pdf#page=29). (дата звернення: 07.03.2023).

14. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства : підручник. Київ : ЦНЛ. 2016. 362 с.

#### References:

1. Arefieva O. V. (2017) Management of the development potential of industrial enterprises: Monograph. Kyiv: GROТ. 200 p.
2. State regional policy and regional development: modern realities of Ukraine and European experience. Kyiv: Phoenix, 2019. 268 p.
3. Strategic profit management as a regulator of enterprise activity. *Trade and market of Ukraine*, 2018. Issue 14, vol. 2. P. 81–86.
4. Basics of entrepreneurial activity: a textbook / edited by Doctor of Economic Sciences, prof. V. M. Marchenko. (2022) Kyiv: KPI named after Igor Sikorsky. Polytechnic Publishing House. 515 p.
5. State support of the agrosphere: evolution, problems: a monograph. Kyiv, 2018. 264 p.
6. Information support for assessing the economic potential of industrial enterprises. *Market infrastructure*. Odesa. 2018. Issue 25. P. 213–217.
7. Gerasymchuk Z. V., Kovalska L. L. (2019) Production potential of the region: assessment methodology and mechanisms for its increase. Lutsk: LSTU. 242 с.
8. Some aspects of the organization of administrative management in organizations. *Socio-economic problems and the state*. 2015. Issue 1 (12). С. 230–238.
9. Organizational principles of leasing activity / Innovative approaches to enterprise management. Collective monograph dedicated to the 20th anniversary of the Department of Management in the Production Sphere. Ternopil: FOP Palianytsia V. A., 2016. P. 8–38.
10. Halushchak O., Halushak M. (2016) Causes of occurrence and ways to improve staff motivation in organizations. Issue 1 (14). P. 138–144.
11. Production and economic potential of the agro-industrial complex. Kyiv, 2020. 158 p.
12. Information and analytical support for the formation and management of the production potential of enterprises. Bulletin of the Dnipro State Financial Academy: Economic Sciences. Dnipropetrovs'k, Issue № 1 (15). 2016. P. 60–64.
13. Structure and reproduction of the production potential of the enterprise. *Formation of market relations in Ukraine. Collection of scientific papers*. Kyiv, 2016. P. 71–75.
14. Evaluation of the efficiency of management of the production potential of the enterprise by its components. *Economic studies*. Lviv, 2018. № 4. Available at: [http://www.lef.lviv.ua/files/archive/journal/2018/4\(22\)\\_2018.pdf#page=29](http://www.lef.lviv.ua/files/archive/journal/2018/4(22)_2018.pdf#page=29). (accessed 07.03.2023).
15. Dolzhansky I. Z. (2016) Enterprise potential management: a textbook. Kyiv: CNL. 362 p.