

УДК 658.5

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/1-95-5>

Дідківський А. О.
Богма О. С.

Державний торговельно-економічний університет

МЕТОДИКА ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано доцільність проведення комплексної економічної діагностики потенціалу розвитку вітчизняних підприємств. Розглянуто сутність поняття «потенціал розвитку підприємства». Виокремлено основні функціональні складові потенціалу розвитку підприємства (ресурсний потенціал, інноваційний потенціал, наявні у зовнішньому середовищі можливості, конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість). З урахуванням виділеної структури потенціалу розвитку запропоновано методика економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства, яка передбачає розрахунок інтегральних показників за кожною виділеною функціональною складовою потенціалу розвитку підприємства й загального інтегрального показника. Розроблено шкалу інтерпретації рівня потенціалу розвитку підприємства за запропонованою методикою.

Ключові слова: розвиток, потенціал розвитку, економічна діагностика, підприємство, методика економічної діагностики.

Постановка проблеми. У мінливих та важко прогнозованих умовах сучасної ринкової економіки для підприємств будь-якої галузі існує нагальна потреба в забезпеченні та підтриманні стабільних темпів власного розвитку, що являє собою гарантію не просто виживання підприємства, але й його успішної трансформації та функціонування на ринку. В умовах повномасштабної війни з російською федерацією та введення воєнного стану в Україні потенційні можливості подальшого розвитку вітчизняних підприємств опинилися під величезною загрозою, що зумовлює об'єктивну потребу вивчення сформованого кожним конкретним підприємством потенціалу розвитку. Для вирішення вказаного завдання доцільним є використання на вітчизняних підприємствах такого ефективного аналітичного інструменту як економічна діагностика.

Так, як відзначають О. Є. Кузьмін та О. Г. Мельник, чітке розуміння керівниками, власниками, фахівцями підприємства потенційних можливостей щодо розвитку підприємства створює базу для прийняття стратегічних та тактичних рішень щодо максимального використання та реалізації потенціалу підприємства. Усе вищезазначене формує необхідність у здійсненні комплексної діагностики потенціалу розвитку підприємства [4, с. 155]. Відтак, комплексна економічна діагностика потенціалу розвитку вітчизняних підприємств сьогодні виступає об'єктивною необхідністю, результати якої формують інформаційний базис розробки та реалізації найбільш обґрунтованої стратегії розвитку підприємства з урахуванням встановлених можливостей та визначених пріоритетів подальшого розвитку суб'єкта господарювання.

У зв'язку з цим розробка науково обґрунтованих методик комплексної економічної діагностики потенціалу розвитку на вітчизняних підприємствах набуває особливої актуальності як у теоретичному, так і в практичному плані, адже дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів, виявити слабкі місця, можливості, резерви та пріоритети розвитку відповідного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням змісту категорії «потенціал підприємства», його видів, процесів формування, використання та розвитку, методів оцінки потенціалу підприємства присвячені наукові праці багатьох вчених-економістів, таких як І. Ажаман, С. Алексєєв, С. Бах, О. Бабина, Б. Бачевський, Н. Бондар,

Н. Василик, Н. Георгіаді, О. Ємельянов, С. Залюбовська, С. Дунда, Р. Квасницька, Р. Каплан, Ю. Кулаєв, Л. Ліндлар, Н. Матвєєва, Д. Нортон, А. Орехова, І. Плікус, О. Решетняк, А. Самоукин, Ю. Ушкаренко, Б. Г. Шелегедата ітн.

Теоретико-методичні і прикладні аспекти економічної діагностики досить глибоко досліджені в роботах вітчизняних і закордонних науковців, якими, зокрема, розроблено значну кількість методик проведення економічної діагностики різних системних елементів підприємства. Тут варто відзначити таких науковців, як О. Гетьман, А. Дмитренко, Т. Загорна, О. Кузьмін, О. Мельник, О. Олексюк, О. Парфентьева, Н. Тарасенко, О. Череватенко, В. Шаповал, Д. Шиян та ітн.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових праць з проблеми розроблення підходів та методів економічної діагностики потенціалу підприємств свідчить про недостатню розробленість теорії й методології її проведення. Зокрема, більш глибокого опрацювання потребують проблеми розробки науково-обґрунтованих універсальних методик економічної діагностики потенціалу розвитку вітчизняних підприємств в сучасних умовах господарювання.

Мета статті полягає в розробленні методики економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства з урахуванням виокремлених складових вказаного виду потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Повністю погоджуємося з О. Парфентьевою, яка наголошує, що значимість проведення економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства в сучасних умовах підвищується у зв'язку з тим, що формування, розвиток і реалізація потенціалу підприємства здобуває стратегічний характер, тож діагностика спрямована не тільки на виявлення й оцінювання можливостей, а також на оцінювання ризиків і загроз, що перешкоджають стійкому економічному розвитку підприємства [6, с. 97].

Відтак, першим кроком з'ясуємо, що являє собою потенціал розвитку підприємства. Так, узагальнення підходів вітчизняних й закордонних науковців до визначення змісту досліджуваної дефініції дозволив нам сформулювати її авторське визначення. На нашу думку, потенціал розвитку підприємства являє собою інтегральну характеристику сформованих підприємством ресурсного й інноваційного потенціалів, наявних у зовнішньому середовищі підприємства можливостей,

досягнутих рівнів конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства, яка забезпечує оптимальне співвідношення між адаптивністю, стійкістю, спрямованістю на досягнення мети та синергічністю, що відображає спроможність підприємства до переходу в якісно-новий цільовий стан в умовах наявних чи прогнозованих трансформацій внутрішнього та зовнішнього походження [2, с. 108].

Відзначимо, що в сучасних умовах не існує єдиного загальноприйнятого підходу до проведення економічної діагностики потенціалу розвитку на підприємствах. Так, потенційні можливості розвитку будь-якого підприємства залежать від численної кількості взаємозумовлених та взаємопов'язаних один з одним факторів, що впливають на підприємство, та, зазвичай, оцінюються системою параметрів, між якими можна встановити існування складних зв'язків. Відсутність й до сьогодні єдиного загально прийнятого підходу до вирішення проблем вказаного рівня логічно зумовлює наявність множини різноманітних методик діагностування потенціалу розвитку підприємства.

Однією з проблем, які ускладнюють використання розроблених вітчизняними й закордонними науковцями методик проведення економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства є складність способів згортки часткових показників, включених у відповідні методики економічної діагностики, в інтегральний показник комплексної оцінки потенціалу розвитку підприємства. Тож існує необхідність розробки більш зручних у використанні та наочних методик економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства. При цьому вважаємо за доцільне оцінювати потенціал розвитку підприємства як складну систему, яку варто описувати визначеною кількістю часткових параметрів, на основі яких формуватиметься інтегральний показник.

Тож першим кроком вважаємо за необхідне виділити окремі функціональні складові, за якими буде проводитися економічна діагностика потенціалу розвитку підприємства. До вказаних складових, з урахуванням наведеного вище визначення досліджуваної дефініції, віднесемо наступні:

- ресурсний потенціал, який являє собою інтегральну характеристику наявних економічних ресурсів, можливостей їх ефективного використання й резервів стійкості та самовдосконалення, що забезпечує максимально повне задоволення підприємством потреб цільового ринку й отримання запланованого рівня чистого прибутку;

- інноваційний потенціал, який являє собою систему факторів і умов, які необхідні для здійснення інноваційного процесу [1, с. 154];

- наявні у зовнішньому середовищі підприємства можливості, які відображають сприятливість середовища функціонування й зовнішні резерви стійкості підприємства;

- конкурентоспроможність, яка визначається як реальна можливість в існуючих умовах проектувати, виготовляти і збувати товари, які за своїми характеристиками більш привабливі для споживачів, ніж товари їхніх конкурентів [5, с. 92];

- інвестиційна привабливість, яка являє собою сукупність показників, які характеризують діяльність підприємства і демонструють доцільність укладення в нього тимчасово вільних коштів [8, с. 199].

Наступним кроком в межах виділених функціональних складових визначимо сукупність показників, яка комплексно характеризуватиме

стан окремих підсистем потенціалу розвитку та загальний рівень потенціалу розвитку підприємства (табл. 1).

Як бачимо з табл. 1, для включення в пропонувану методику економічної діагностики було відібрано лише ті показники, які є стимуляторами, тобто для яких позитивно є тенденція до збільшення.

Щоб привести виділені по кожній складовій потенціалу розвитку підприємства показники до порівняльного вигляду при розрахунку інтегральних показників потенціалу розвитку підприємства пропонуємо розраховувати зважене значення показників (максимальному фактичному значенню показника період аналізу надається значення 1, зважені значення показників за інші роки в межах аналізованого періоду розраховуються співвідношенням фактичного значення показника і-го року й максимального значення показника) й присвоювати вагомості кожному показнику оцінку (відображено в табл. 1).

Відзначимо, що для обґрунтування вагомості кожного з показників, включених до пропонованої методики економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства, було використано метод експертного оцінювання з використанням бальної шкали де максимальний бал відповідає найбільшій важливості показника, а мінімальний – найменшій (кількість балів залежить від кількості показників відповідної функціональної складової потенціалу розвитку підприємства).

Так, експертну групу було проведено складом експертів із 10 осіб, якими виступили керівники середньої ланки промислових підприємств м. Київ та Київської області. Кожному експерту було запропоновано розставити критерії важливості (бали) по кожному з оцінюваних коефіцієнтів. Фрагмент визначення вагомості показників економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства наведено в табл. 2.

Як бачимо з табл. 2, загальна сума балів, отриманих всіма коефіцієнтами, включеними до пропонованої методики економічної діагностики, складає 210. Відповідно, вага кожного показника визначатиметься співвідношенням суми балів, отриманих кожним показником, на загальну суму балів.

Відзначимо, що за результатами експертного опитування спеціалістів було здійснено перевірку узгодженості думок експертів за допомогою коефіцієнту конкордації. Розрахований коефіцієнт конкордації за показниками економічної діагностики стану кожної складової потенціалу розвитку підприємства засвідчив, що думки експертів є узгодженими, оскільки розрахункове значення коефіцієнту конкордації більше за нормативне (0,55). Так, коефіцієнт конкордації для наведеного в табл. 2 фрагменту дорівнює 0,705, отже коефіцієнт конкордації значущий, а думки експертів узгоджені. Аналогічно було розраховано вагові значення показників економічної діагностики за іншими функціональними складовими потенціалу розвитку підприємства.

Часткові інтегральні показники економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства у розрізі його окремих функціональних складових (X_i) буде розраховано за формулою (1):

$$X_i = \sum_{j=1}^n K_j M_j \quad (1)$$

де M_j – вагомості відповідного показника;

K_j – зважене значення показника в межах і-ї функціональної складової потенціалу розвитку підприємства.

Система показників економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства

Показник	Алгоритм розрахунку (економічна сутність показника)	Вагомість показника
<i>Ресурсний потенціал</i>		
Ресурсовіддача	відношення чистої виручки від реалізації продукції до середньорічного розміру активів підприємства	0,15
Коефіцієнт фінансової стійкості	відношення суми власних коштів до загальної суми зобов'язань	0,10
Коефіцієнт придатності основних засобів	відношення залишкової вартості основних засобів до балансової вартості основних засобів	0,05
Фондовіддача	відношення обсягу виробництва у вартісному вираженні до середньорічної вартості основних засобів підприємства	0,20
Матеріаловіддача	відношення чистої виручки від реалізації продукції до розміру матеріальних витрат	0,05
Коефіцієнт рентабельності матеріальних ресурсів	відношення чистого прибутку до середньорічного розміру матеріальних ресурсів	0,10
Продуктивність праці	відношення чистого доходу до кількості праці, витраченої на її виробництво	0,20
Коефіцієнт рентабельності персоналу	відношення чистого прибутку до середньооблікової чисельності працівників	0,15
<i>Інноваційний потенціал</i>		
Частка впровадження нових інноваційних видів продукції	відношення кількості інноваційних видів продукції до загальної кількості видів продукції підприємства	0,60
Коефіцієнт інноваційного зростання	відношення витрат підприємства на інноваційну діяльність до загального обсягу витрат підприємства	0,40
<i>Наявні у зовнішньому середовищі підприємства можливості й резерви стійкості</i>		
Комплексний коефіцієнт оцінки бізнес середовища підприємства	визначається шляхом оцінювання таких груп факторів: економічні, політичні, технологічні, соціально-демографічні, екологічні, культурні. Визначається перелік чинників в кожній групі, бальна й середня оцінка експертами, коефіцієнти значимості кожного чинника, оцінка з поправкою на вагу по кожному чиннику, коефіцієнт оцінки групи за формулою середньої геометричної, комплексний коефіцієнт оцінки (множенням коефіцієнту оцінки групи на вагомість групи з подальшим сумуванням)	0,45
Комплексний коефіцієнт оцінки конкурентного середовища підприємства	визначається шляхом оцінювання груп факторів за моделлю п'яти сил конкуренції Портера. Методика оцінювання є аналогічною методиці оцінювання попереднього коефіцієнта	0,55
<i>Рівень конкурентоспроможності</i>		
Груповий показник конкурентоспроможності виробничої діяльності підприємства	Визначається на основі попереднього розрахунку фондовіддачі, чистого доходу на одиницю собівартості, рентабельності продукції, продуктивності праці. Груповий показник конкурентоспроможності визначається за середньозваженою арифметичною (сума добутків часткових показників та коефіцієнтів їхньої вагомості, що вже визначені дослідним методом)	0,30
Груповий показник конкурентоспроможності фінансового положення підприємства	визначається на основі попереднього розрахунку коефіцієнтів автономії, платоспроможності, абсолютної ліквідності, оборотності оборотних активів. Груповий показник конкурентоспроможності визначається аналогічно груповому показнику конкурентоспроможності виробничої діяльності	0,40
Груповий показник конкурентоспроможності збуту та просування товару	визначається на основі попереднього розрахунку рентабельності продажу, вартості реалізованої продукції на гривню готової нереалізованої продукції, коефіцієнта завантаження виробничих потужностей, прибутку від реалізації на гривню витрат на рекламу та стимулювання збуту	0,30
<i>Рівень інвестиційної привабливості</i>		
Коефіцієнт капіталізації прибутку	відношення чистого прибутку до зміни нерозподіленого прибутку	0,15
Чистий рух грошових коштів підприємства	сума прибутку від усіх видів діяльності та амортизаційних відрахувань	0,20
Коефіцієнт покриття	відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства	0,20
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	відношення власного оборотного капіталу до власного капіталу	0,10
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	відношення чистої виручки від реалізації продукції до середньорічного розміру власного капіталу	0,15
Коефіцієнт рентабельності активів	відношення чистого прибутку до середньорічної величини капіталу підприємства	0,20

Джерело: складено з урахуванням [3; 7; 8; 9]

Таблиця 2

Фрагмент визначення вагомості показників економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства

Експерти	Показник					
	Коефіцієнт капіталізації прибутку	Чистий рух грошових коштів	Коефіцієнт покриття	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Коефіцієнт рентабельності активів
1	4	5	3	1	2	6
2	2	5	6	1	4	3
3	3	4	6	2	5	1
4	4	1	5	3	2	6
5	3	6	2	1	4	5
6	3	4	6	2	1	5
7	2	5	3	4	1	6
8	5	1	4	2	3	6
9	5	6	3	2	4	1
10	1	5	4	2	6	3
Сума балів	32	42	42	20	32	42
Вага показника	$= 32 / 210 = 0,15$	$= 42 / 210 = 0,20$	$= 42 / 210 = 0,20$	$= 20 / 210 = 0,10$	$= 32 / 210 = 0,15$	$= 42 / 210 = 0,20$

Джерело: складено авторами

Загальний інтегральний показник економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства (\bar{X}) розраховується за формулою середньої геометричної (формула 2):

$$\bar{X} = \sqrt[5]{X_1 * X_2 * X_3 * X_4 * X_5} \quad (2)$$

де X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 – значення часткових інтегральних показників економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства за відповідною функціональною складовою потенціалу.

Позитивним рівень інтегрального показника економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства (та, відповідно, часткових інтегральних показників його окремих функціональних складових) вважається тоді, коли значення інтегральних оцінок наближається до одиниці (табл. 3).

Відзначимо, що наведена у табл. 3 шкала є різновидом однієї з найбільш популярних в наукових дослідженнях шкали бажаності Харрінгтона, яка досить часто використовується для інтерпретації інтегральних показників економічної діагностики за різними напрямками.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, було виділено основні функціональні складові потенціалу розвитку підприємства для кож-

ної з яких побудовано систему показників економічної діагностики їх стану (обрано лише ті показники, які є стимуляторами для відповідного підприємства). З урахуванням виділених функціональних складових й запропонованих показників їх економічної діагностики розроблено інтегральну методику економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства, яка передбачає розрахунок часткових інтегральних показників за кожною визначеною функціональною складовою потенціалу розвитку й загального інтегрального показника його рівня.

Запропонована методика економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства побудована, виходячи з наявності тісного взаємозв'язку системи виокремлених показників діагностики з потенціалом розвитку підприємства в умовах впливу зовнішніх та внутрішніх загроз та ґрунтується на одному з основоположних принципів системного підходу, який полягає в тому, що кожна виділена функціональна складова потенціалу розвитку, виконуючи відповідну функцію, забезпечує досягнення встановленої мети, якою є забезпечення й підтримання стабільних високих темпів подальшого розвитку підприємства.

Таблиця 3

Шкала визначення рівня потенціалу розвитку підприємства за запропонованою методикою

Рівень потенціалу	Значення інтегрального показника	Характеристика рівня потенціалу розвитку підприємства
Високий	0,80 і більше	Високий рівень потенціалу розвитку підприємства, що дає змогу забезпечити й підтримувати стабільні високі темпи подальшого розвитку підприємства
Достатній	0,63–0,79	Рівень потенціалу розвитку підприємства перебуває в достатніх межах, що уможливорює необхідні і достатні темпи подальшого розвитку підприємства. Однак, наявні окремі небезпеки, що генеруються у відповідних функціональних складових потенціалу розвитку підприємства
Середній	0,37–0,62	Рівень потенціалу розвитку недостатній для підтримання необхідних і достатніх темпів подальшого розвитку підприємства, проте існують можливості зміни параметрів потенціалу розвитку на краще у разі зміцнення його відповідних функціональних складових
Низький	0,2–0,36	Потенціал розвитку підприємства не забезпечує своєчасне реагування підприємством на виникнення й негативний вплив зовнішніх та внутрішніх загроз й потребує зміцнення за всіма функціональними складовими.
Дуже низький	0–0,19	Рівень потенціалу розвитку генерує критичні загрози не лише подальшому розвитку, але й існуванню підприємства як соціально-економічної системи

Джерело: складено авторами

Список використаних джерел:

1. Андрос С., Сі Цо Чан. Інноваційний потенціал підприємства як фактор забезпечення конкурентоспроможності. Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи : I Міжнародна науково-практична конференція (Київ, 23 квітня 2020 р.). Київ : Національний технічний університет України. С. 154–155.
2. Дідківський А. О., Богма О. С. Зміст поняття «потенціал розвитку підприємства». *Причорноморські економічні студії*. 2022. Вип. 74. С. 106–109.
3. Кваско А. В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Наукові записки. Економічні науки*. 2017. № 1 (54). С. 111–118.
4. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. Діагностика потенціалу підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 1. С. 155–166.
5. Партута Т. О., Фесенко Т. В. Конкурентоспроможність підприємства та механізм її забезпечення. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. № 12. С. 91–96.
6. Парфентьева О. Г. Методичні підходи щодо проведення діагностики потенціалу розвитку автотранспортного підприємства. *Економіка та управління на транспорті*. 2015. Вип. 1. С. 96–103.
7. Піжук О.І., Багнюк В.І. Оцінювання реалізації інноваційного потенціалу підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Випуск 15. С. 282–287.
8. Стріжкова А. В., Белік К. О. Методи оцінки інвестиційної привабливості інноваційних підприємств. Архів конференцій Науково-дослідного інституту правового забезпечення інноваційного розвитку. 2018. URL: <https://ndipzir.org.ua/conference/2018/12/14/RozvytokPidprVUkr18-42.pdf> (дата звернення: 04.02.2022).
9. Тесленок І. М., Кримська Л. О. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища в системі управління промисловим підприємством. Запоріжжя : ЗНТУ, 2012. 110 с.

References:

1. Andros C., Si Co Chan (2020) Innovacijnyj potencial pidpryjemstva jak faktor zabezpechennja konkurentospromozhnosti [Innovative potential of the enterprise as a factor of ensuring competitiveness]. *Biznes, innovaciji, menedzhment: problemy ta perspektivy* (Kyiv, April 23, 2020). Kyiv: Nacionalnyj tekhnichnyj universytet Ukrainy, pp. 154–155.
2. Didkivskij A. O., Boghma O. S. (2022) Zmist ponjattja "potential rozvytku pidpryjemstva" [The content of the concept of "enterprise development potential"]. *Black Sea Economic Studies*, vol. 74, pp. 106–109.
3. Kvasko A. V. (2017) Analiz metodiv ocinky konkurentospromozhnosti pidpryjemstva [Analysis of methods for assessing enterprise competitiveness]. *Proceedings. Economic sciences*, no. 1 (54), pp. 111–118.
4. Kuzjmin O. Je., Meljnyk O. Gh. (2011) Diagnostyka potencialu pidpryjemstva [Diagnostics of the potential of the enterprise]. *Marketing and innovation management*, no. 1, pp. 155–166.
5. Partuta T. O., Fesenko T. V. (2012) Konkurentospromozhnistj pidpryjemstva ta mekhanizm jiji zabezpechennja [Competitiveness of the enterprise and the mechanism of its provision]. *Investments: practice and experience*, no. 12, pp. 91–96.
6. Parfentjjeva O. Gh. (2015) Metodychni pidkhody shhodo provedennja diagnostyky potencialu rozvytku avtotransportnogo pidpryjemstva [Methodical approaches to diagnostics of the development potential of the motor vehicle enterprise]. *Economy and transport management*, vol. 1, pp. 96–103.
7. Pizhuk O. I., Baghnjuk V. I. (2017) Ocinvuvannja realizaciji innovacijnogho potencialu pidpryjemstva [Evaluation of the implementation of the innovative potential of the enterprise]. *Global and national economic problems*, vol. 15, pp. 282–287.
8. Strizhkova A. V., Belik K. O. (2018) Metody ocinky investycijnoji pryvablyvosti innovacijnykh pidpryjemstv [Methods of assessing the investment attractiveness of innovative enterprises]. Arkhiv konferencij Naukovo-doslidnogho instytutu pravovogho zabezpechennja innovacijnogho rozvytku. Available at: <https://ndipzir.org.ua/conference/2018/12/14/RozvytokPidprVUkr18-42.pdf> (accessed 04 February 2022).
9. Teslenok I. M., Krymsjka L. O. (2012) Strategichnyj analiz zovnishnjogho seredovysgha v systemi upravlinnja promyslovym pidpryjemstvom [Strategic analysis of the external environment in the management system of an industrial enterprise.]. Zaporizhzhia: ZNTU. (in Ukrainian)

Didkivskiy Andrii
Bogma Olena

State University of Trade and Economics

METHOD OF ECONOMIC DIAGNOSTICS OF THE DEVELOPMENT POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Summary

The article is devoted to the justification of the complex methodology of economic diagnosis of the development potential of domestic enterprises, taking into account the selected functional components of the development potential. The relevance of the development of this methodology is determined by the fact that in the conditions of a full-scale war with the Russian Federation, the potential opportunities for the further development of domestic enterprises are under a huge threat, which leads to the objective need to study the development potential formed by each specific enterprise. The issues of scientific and theoretical substantiation of the methodology of economic diagnosis of the enterprise's development potential are based on general scientific and special methods of cognition. The methods of analysis and synthesis, induction and deduction, and generalization were used to systematize the main functional components of the enterprise's development potential. Using a systemic approach, the author's method of economic diagnosis of the company's development potential is substantiated. The method of theoretical generalization and formulation of conclusions was used to formulate conclusions. Thus, the article substantiates the expediency of diagnosing the development potential of domestic enterprises. The essence of the concept of "enterprise development potential" is considered. The main functional components of the company's development potential are highlighted (resource potential, innovation potential, opportunities available in the external environment, competitiveness, investment attractiveness). The essence has been considered. Taking into account the selected structure of the development potential, a method of economic diagnosis of the company's development potential is proposed, which involves the calculation of integral indicators for each selected functional component of the company's development potential and the overall integral indicator. A scale for interpreting the level of the company's development potential has been developed according to the proposed methodology. The practical value of the developed methodology is that it is based on one of the main principles of the system approach, which is that each selected functional component of the development potential, performing the appropriate function, ensures the achievement of the established goal, which is to ensure and maintain stable high rates of further development of the enterprise. **Keywords:** development, development potential, economic diagnosis, enterprise, economic diagnosis method.