

## ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО, ВИРОБНИЧОГО, ТРУДОВОГО, СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ТА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛІВ І АНАЛІЗ ПОТЕНЦІЙНИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

© 2015 СКРИНЬКОВСЬКИЙ Р. М.

УДК 65.01

Скриньковський Р. М.

### Діагностика фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів і аналіз потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності

У науковій статті сформовано систему діагностики фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів підприємства. Встановлено, що ключовими бізнес-індикаторами інтегрального фінансового потенціалу підприємства є: 1) індикатори фінансового результату; 2) індикатори платоспроможності; 3) індикатори забезпечення кредиту; 4) індикатори залучення інвестицій; 5) індикатори забезпечення облигаціями; 6) індикатори забезпечення резервів; 7) індикатори фінансової безпеки; 8) індикатори ринкової та балансової вартостей підприємства; 9) індикатори загального доходу від акцій та віддачі від інвестицій; 10) інтегральні індикатори визначення загроз банкрутства підприємства. Інтегральний індикатор виробничого потенціалу підприємства слід визначати за показниками, які згруповані у наступні складові: 1) складова «основні фонди»; 2) складова «оборотні фонди»; 3) складова «кадри»; 4) складова «управління». Діагностику трудового потенціалу підприємства слід здійснювати за такими бізнес-індикаторами: 1) якісні (фізичний потенціал, кваліфікаційний потенціал, морально-культурний потенціал, інноваційний потенціал, інтелектуальний потенціал та соціально-психологічний потенціал); 2) кількісні (показник чисельності персоналу, показник вікового складу персоналу, показник кваліфікаційного складу персоналу, показник вибуття працівників, показник прибуття працівників, показник плинності працівників, показник використання фонду робочого часу, показник продуктивності праці, показник трудомісткості праці, показник фондоозброєності праці, частка оплати праці у собівартості продукції, частка прибутку на одного працівника). Бізнес-індикаторами інтегрального індикатора соціально-економічного потенціалу підприємства є: 1) інтегральний індикатор соціального потенціалу підприємства; 2) інтегральний індикатор економічного потенціалу підприємства. Натомість інтегральний індикатор інноваційно-інвестиційного потенціалу обчислюється за: 1) індикатором інноваційного потенціалу; 2) індикатором інвестиційного потенціалу. Визначено, що на рівень потенціалів підприємства впливають наступні види потенційних ризиків: ризики за об'єктом виникнення (від окремого виду операційної діяльності, від інших видів діяльності, підприємства в цілому); ризики за видами потенціалів (фінансові, виробничі, трудові, соціально-економічні, інноваційно-інвестиційні); ризики за тривалістю (короткострокові, середньострокові, довгострокові); ризики за причинами виникнення (через брак інформації, за умов невизначеності, від впливу суб'єктів середовища).

**Ключові слова:** підприємство, потенціал, ризик, невизначеність, діагностика, бізнес-індикатори

**Рис.:** 2. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 16.

**Скриньковський Руслан Миколайович** – кандидат економічних наук, заступник декана, факультет економіки та підприємництва, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)

**Email:** uan\_lviv@ukr.net

УДК 65.01

UDC 65.01

### Скриньковський Р. М. Діагностика фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів і аналіз потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності

В научной статье сформирована система диагностики финансового, производственного, трудового, социально-экономического и инновационно-инвестиционного потенциалов предприятия. Установлено, что ключевыми бизнес-индикаторами интегрального индикатора финансового потенциала предприятия являются: 1) индикаторы финансового результата; 2) индикаторы платежеспособности; 3) индикаторы обеспечения кредита; 4) индикаторы привлечения инвестиций; 5) индикаторы обеспечения облигациями; 6) индикаторы обеспечения резервов; 7) индикаторы финансовой безопасности; 8) индикаторы рыночной и балансовой стоимости предприятия; 9) индикаторы общего дохода от акций и отдачи от инвестиций; 10) интегральные индикаторы определения угроз банкротства предприятия. Интегральный индикатор производственного потенциала предприятия следует определять по показателям, которые сгруппированы в следующие составляющие: 1) составляющая «основные фонды»; 2) составляющая «оборотные фонды»; 3) составляющая «кадры»; 4) составляющая «управление». Диагностику трудового потенциала

### Skrynkovskyy R. M. Diagnostic of the Financial, Industrial, Labor, Socio-Economic and Innovation and Investment Potentials and Analysis of the Enterprise Potential Risks under Conditions of Uncertainty

In the article the system of diagnostic of the financial, industrial, labor, socio-economic and innovation and investment potential of the enterprise is developed. It has been determined that the key business indicators of the integral indicator of the enterprise financial capacity are: 1) indicators of financial results; 2) indicators of solvency; 3) indicators of loan security; 4) indicators of investment attraction; 5) indicators of bond security; 6) indicators of reserves coverage; 7) indicators of financial security; 8) indicators of the market and balance sheet value of the enterprise; 9) indicators of total income from the shares and return on investment; 10) integral indicators of revealing threats of the enterprise bankruptcy. The integral indicator of the enterprise industrial potential should be determined by indicators that are grouped into the following components: 1) component "fixed assets"; 2) component "operating funds"; 3) component "personnel"; 4) component "management". Diagnostic of the labor potential of the enterprise should be carried out by such business indicators: 1) qualitative (physical potential, qualification potential, moral and cultural potential, innovation potential, intellectual potential and socio-psychological

предприятия следует осуществлять по таким бизнес-индикаторам: 1) качественные (физический потенциал, квалификационный потенциал, морально-культурный потенциал, инновационный потенциал, интеллектуальный потенциал и социально-психологический потенциал); 2) количественные (показатель численности персонала, показатель возрастного состава персонала, показатель квалификационного состава персонала, показатель выбытия работников, показатель прибытия работников, показатель текучести работников, показатель использования фонда рабочего времени, показатель производительности труда, показатель трудоемкости труда, показатель фондовооруженности труда, доля оплаты труда в себестоимости продукции, доля прибыли на одного работника). Бизнес-индикаторами интегрального индикатора социально-экономического потенциала предприятия являются: 1) интегральный индикатор социального потенциала предприятия; 2) интегральный индикатор экономического потенциала предприятия. Зато интегральный индикатор инновационно-инвестиционного потенциала вычисляется по: 1) индикатору инновационного потенциала; 2) индикатору инвестиционного потенциала. Определено, что на уровень потенциалов предприятия влияют следующие виды потенциальных рисков: риски по объекту возникновения (от отдельного вида операционной деятельности, от других видов деятельности, предприятия в целом); риски по видам потенциалов (финансовые, производственные, трудовые, социально-экономические, инновационно-инвестиционные); риски по продолжительности (краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные); риски по причинам возникновения (за неумением информации, в условиях неопределенности, от влияния субъектов среды).

**Ключевые слова:** предприятие, потенциал, риск, неопределенность, диагностика, бизнес-индикаторы

**Рис.: 2. Формул: 6. Библ.: 16.**

**Скрыньковский Руслан Николаевич** – кандидат экономических наук, заместитель декана, факультет экономики и предпринимательства, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)

**Email:** uan\_lviv@ukr.net

**Постановка проблеми.** В даний час нестабільна економічна ситуація в Україні негативно впливає на діяльність будь-якого суб'єкта господарювання. Практика показує, що більшість підприємств сьогодні не здатні ефективно провадити діяльність та не в повному обсязі використовують свій потенціал. Ключовими причинами цього, як зазначають науковці-економісти та практики, є присутність у середовищі функціонування підприємств безлічі ризиків, які сповільнюють рівень використання їх потенціалів. З іншого боку, вплив ризиків на діяльність підприємств набуває і позитивного характеру, оскільки вони стимулюють підприємства до підвищення своїх потенціалів. З огляду на вищезазначене, актуальності набуває питання діагностики потенціалів і аналізу ризиків підприємства, що у сукупності забезпечить його перспективне функціонування та розвиток у сучасних умовах невизначеності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Науково-методологічні та практичні проблеми діагностики окремих потенціалів і аналізу ризиків підприємства в умовах невизначеності розглядаються в роботах Ю. Андріанова, Я. Барибіної, В. Гришко, Л. Квятковської, О. Ковалю, Є. Лапіна, О. Мельник, Н. Побережної, І. Приймак, К. Семенової, Ю. Сердюк-Копчекі, В. Смолюк, Р. Толпежнікова, Л. Української, Н. Чебанової, Ю. Шипуліної, Л. та ін. [1 – 16].

potential); 2) quantitative (the number of personnel, indicator of the personnel age structure, indicator of the personnel qualification structure, indicator of departures of employees, indicator of hiring employees, indicator of employee turnover, indicator of using working time fund, indicator of labor productivity, indicator of labor intensity, indicator of capital-labor ratio, the share of labor remuneration in the production cost, the profit share per employee). Business indicators of the integral indicator of the enterprise social and economic potential are: 1) the integral indicator of the enterprise social potential; 2) the integral indicator of the enterprise economic potential. The integral indicator of innovation and investment potential is calculated by: 1) indicator of innovative potential; 2) indicator of investment potential. It has been determined that the level of the enterprise potential is affected by the following types of potential risks: risks by the object of occurrence (from a particular type of operating activity, from other activities of the enterprise as a whole); by types of potential risks (financial, industrial, labor, social, economic, innovation and investment); duration risks (short-, medium-, long-term); risks by causes (caused by lack of information, under condition of uncertainty, caused by the influence of the objects of the environment).

**Keywords:** enterprise potential, risk, uncertainty, diagnostic, business indicators

**Рис.: 2. Formulae: 6. Bibl.: 16.**

**Skrynkovskyy Ruslan M.** – Candidate of Sciences (Economics), Deputy Dean, Faculty of Economics and Business, Lviv University of Business and Law (vul. Kulparkivska, 99, Lviv, 79021, Ukraine)

**Email:** uan\_lviv@ukr.net

**Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на досить велику кількість публікацій з цієї тематики, нерозв'язаними залишаються проблеми діагностики фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів і аналізу потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності.

**Постановка завдання.** Метою наукової роботи є формування системи діагностики фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів і аналізу потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На основі проведеного аналізу результатів останніх досліджень і публікацій, доцільним буде уточнення сутності такої економічної категорії, як «потенціал підприємства».

Різноманітні інтерпретації економічної категорії «потенціал підприємства», що зустрічаються у вітчизняній літературі, свідчать, що під цим поняттям слід розуміти [1, с. 53] набір ресурсів і умов, а також можливостей та відповідних якісно-кількісних характеристик, які підприємство використовує для досягнення своїх цілей.

Встановлено (на підставі [1 – 16]) та практики сьогодні, що потенціал підприємства складається із та-

ких ключових складових: а) фінансовий потенціал ( $\Phi\Pi$ ); б) виробничий потенціал ( $B\Pi$ ); с) трудовий потенціал ( $T\Pi$ ); д) соціально-економічний потенціал ( $CE\Pi$ ); е) інноваційно-інвестиційний потенціал тощо ( $I\Pi\Pi$ ).

У контексті вищезазначеного, фінансовий потенціал – це цілісний комплекс фінансових ресурсів, що задіяні у виробничо-господарській діяльності (промислово-господарській) та яким притаманна здатність залучення у процесі фінансування [2]. На думку Ю. Сердюк-Копчекчі, фінансовий потенціал підприємства доцільно оцінювати за такими індикаторами [2]: а) індикатор управління ліквідністю; б) індикатор управління рентабельністю; с) індикатор управління платоспроможністю; д) індикатор управління цілеспрямованістю фінансових ресурсів; е) індикатор управління діловою активністю.

Поряд з тим, науковець Р. Толпежніков [3] стверджує, що основними етапами оцінювання фінансового потенціалу підприємства є [3, с. 280]:

- визначення мети оцінювання з урахуванням інтересів як зовнішніх, так і внутрішніх користувачів, а також доступності інформації;
- представлення основних напрямів оцінювання (оцінювання вартості, оцінювання фінансового становища підприємства тощо);
- збирання необхідної інформації із зовнішніх та внутрішніх джерел;
- визначення методики оцінювання фінансового потенціалу;
- прийняття ефективних управлінських рішень на основі одержаних результатів оцінювання фінансового потенціалу підприємства.

Що стосується більш точнішої характеристики показників оцінювання фінансового потенціалу підприємства, то, як вважає професор О. Мельник [4], ними можуть бути такі індикатори [4, с. 49 – 50]:

- індикатори фінансового результату (характеризують можливість підприємства до відтворення вкладеного капіталу і отримання ефективного результату від здійснення діяльності підприємством) ( $\Phi_1$ );
- індикатори платоспроможності (визначають можливість підприємства стосовно розрахунку за зобов'язаннями, здійсненими у минулих та теперішніх періодах, а також які будуть здійснені у майбутніх періодах) ( $\Phi_2$ );
- індикатори забезпечення кредиту (характеризують можливість підприємства до залучення кредитних ресурсів з метою отримання кредиту на коротко- чи довготерміновій основі, вносячи при цьому заставу кредиторам) ( $\Phi_3$ );
- індикатори залучення інвестицій (характеризують здатність підприємства залучати інвестиційні ресурси з метою забезпечення фінансування розвитку підприємства) ( $\Phi_4$ );
- індикатори забезпечення облігаціями (відображають здатність підприємства до розміщення облігацій) ( $\Phi_5$ );
- індикатори забезпечення резервів (характеризують здатність до фінансування інноваційних проєктів, оновлення техніко-технологічної бази

підприємства на основі коштів цільових фондів підприємства) ( $\Phi_6$ );

- індикатори фінансової безпеки (характеризують рівень залежності підприємства від зовнішніх фінансових джерел, а також здатність до самофінансування власного розвитку) ( $\Phi_7$ );
- індикатори ринкової та балансової вартості підприємства (відображають інформацію про розвиток підприємства на основі аналізування статутного капіталу, а також спосіб його розширення за рахунок додаткової емісії акцій; окрім того подають інформацію про гудвіл підприємства) ( $\Phi_8$ );
- індикатори загального доходу від акцій та віддачі від інвестицій (містять інформацію про результати підприємства від інвестиційної та фінансової діяльності) ( $\Phi_9$ );
- інтегральні індикатори визначення загроз банкрутства підприємства (на основі економіко-математичних моделей проводиться визначення загроз банкрутства підприємства) ( $\Phi_{10}$ ).

З огляду на вищевикладене, інтегральний індикатор фінансового потенціалу підприємства ( $I_{\Phi\Pi}$ ) рекомендується визначати за формулою (1):

$$I_{\Phi\Pi} = \sqrt[10]{\Phi_1 \times \Phi_2 \times \Phi_3 \times \dots \times \Phi_{10}}. \quad (1)$$

У результаті опрацювання літературних джерел за даною проблематикою, а також вивчення практики функціонування підприємств, встановлено, що інтерпретувати  $I_{\Phi\Pi}$  можна за такою шкалою оцінювання:

- 0 – 0,3 – рівень фінансового потенціалу підприємства є низьким;
- 0,4 – 0,7 – фінансовий потенціал підприємства є середнім;
- 0,8 – 1 – високий рівень фінансового потенціалу підприємства.

Вищеокреслена шкала аналогічно підходить для інтерпретації розрахункових значень інтегральних індикаторів інших складових потенціалу підприємства, а саме: а) виробничого; б) трудового; с) соціально-економічного; д) інноваційно-інвестиційного.

У контексті даної проблематики, як вважає науковець Л. Квятковська [5], під категорією «виробничий потенціал» слід розуміти здатність суб'єкта господарювання до використання як наявних, так і резервних ресурсів, необхідних для виробництва продукції у максимальних обсягах і з конкурентними властивостями в умовах науково-технічного прогресу та прогресивності механізму управління [5]. З огляду на це, автором представлено цілу низку показників до оцінювання виробничого потенціалу підприємства, сформованих у відповідну систему, яка містить такі складові [5]:

- складова «основні фонди» (показники фондовіддачі, оновлення, придатності, використання потужностей та рентабельності основних фондів) ( $B_1$ );
- складова «оборотні фонди» (показники обороту запасів, матеріаловіддачі та рентабельності оборотних фондів) ( $B_2$ );
- складова «кадри» (показники фондоозброєності праці, зарплатовіддачі, продуктивності праці, зростання кваліфікації, сталості персоналу) ( $B_3$ );

- складова «управління» (показники обороту залишків готової продукції, рентабельності управлінських витрат, оновлення технологій) ( $B_4$ ).

Натомість науковець Н. Побережна [6] трактує категорію «виробничий потенціал» як здатність підприємства до забезпечення розвитку і здійснення виробничої діяльності згідно зі своїми внутрішніми можливостями та відповідно до вимог зовнішнього середовища за рахунок ефективного використання ресурсів.

В контексті цього, у дослідженні [7, с. 104] виділено такі ключові методи, за якими доцільно проводити оцінку виробничого потенціалу підприємства:

- метод еквівалента (оцінювання виробничого потенціалу проводиться на основі аналізування величини будь-якого елемента цього потенціалу, а за рахунок відповідних показників проводиться перехід інших елементів цього потенціалу до такої величини);
- метод кореляції (величина виробничого потенціалу підприємства оцінюється за рахунок кореляційно-регресійних моделей);
- метод вартості (вартість виробничого потенціалу встановлюється на основі сумування вартостей таких складових, як кадри, основні виробничі фонди, технологія, інформація, що задіяні у виробничому процесі);
- метод комбінацій (величина виробничого потенціалу визначається на основі поєднання різноманітних методів оцінювання);
- метод функцій (величина виробничого потенціалу повинна дорівнювати обсягу виробництва продукції, при чому величина конкретних елементів цього потенціалу визначається за їх частками у виробництві цієї продукції).

На підставі викладеного вище, розрахунок інтегрального індикатора виробничого потенціалу ( $I_{BP}$ ) рекомендується проводити за формулою (2):

$$I_{BP} = \sqrt[4]{B_1 \times B_2 \times B_3 \times B_4}. \quad (2)$$

Поряд з тим, варто наголосити увагу на те, що трудовий потенціал підприємства – це наявні та потенційні здібності працівників підприємства, які вони використовують у діяльності підприємства [8]. З огляду на це, науковцем В. Смолюк виділено такі ключові індикатори до оцінювання трудового потенціалу підприємства, які поділено на [8]:

- якісні (фізичний потенціал, кваліфікаційний потенціал, морально-культурний потенціал, інноваційний потенціал, інтелектуальний потенціал та соціально-психологічний потенціал) ( $T_1$ );
- кількісні (показник чисельності персоналу, показник вікового складу персоналу, показник кваліфікаційного складу персоналу, показник вибуття працівників, показник прибуття працівників, показник плинності працівників, показник використання фонду робочого часу, показник продуктивності праці, показник трудомісткості праці, показник фондоозброєності праці, частка оплати праці у собівартості продукції, частка прибутку на одного працівника) ( $T_2$ ).

Відтак, розрахунок інтегрального індикатора трудового потенціалу доцільно здійснювати за формулою (3):

$$I_{TP} = \sqrt{T_1 \times T_2}. \quad (3)$$

Що стосується четвертої складової потенціалу, зазначеної у статті, то, на думку проф. А. Української та проф. Н. Чебанової [9], під соціально-економічним потенціалом підприємства доцільно розуміти присутність та можливість елементів внутрішнього середовища підприємства за рахунок розробленої системи комунікацій виконувати управлінські, виробничі, а також логістичні функції, що призведуть до реалізації мети та цілей підприємства [9, с. 72]. Автори також стверджують, що соціально-економічний потенціал підприємства доцільно розмежувати на соціальну складову потенціалу підприємства і на економічну складову потенціалу підприємства [9, с. 73].

З огляду на це, результати узагальнення літературних джерел за проблемою свідчать, що діагностику соціально-економічного потенціалу підприємства доцільно здійснювати за такими 2-ма бізнес-індикаторами:

- інтегральний індикатор соціального потенціалу підприємства ( $I_{CP}$ ), який розраховується на основі [10]:
- визначення рівня особистісного компонента за такими показниками: інноваційний потенціал, інтелектуальний потенціал, психофізичний потенціал;
- визначення рівня організаційного компоненту за показниками забезпечення охорони праці, формування та розвитку культури підприємства, рівня колективних трудових відносин;
- визначення рівня компонента формування персоналу підприємства за показниками рівня мотивації персоналу, рівня соціальної інфраструктури, рівня підвищення кваліфікації, рівня додаткового страхування на підприємстві.
- інтегральний індикатор економічного потенціалу підприємства ( $I_{EP}$ ), який містить [11]:
- рівень залежності вартості продукції від ціни та обсягів виробництва;
- рівень впливу чинників, як екстенсивних, так і інтенсивних на зростання обсягу виробництва продукції;
- рівень продуктивності праці;
- рівень інфляції.

В контексті цього, інтегральний індикатор соціально-економічного потенціалу підприємства рекомендується розраховувати за формулою (4):

$$I_{CEP} = \sqrt{I_{CP} \times I_{EP}}. \quad (4)$$

У контексті окресленої вище проблематики, як твердить науковець В. Гришко [12], інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства – це здатність підприємства до здійснення інвестиційних заходів, які забезпечуватимуть розширення виробничого процесу існуючих видів продукції, а також розроблення нових. Поряд з тим, у дослідженні [12] зазначено, що оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства необхідно проводити в певній мірі окремо.

Результати узагальнення літературних джерел [12 – 14] дозволяють стверджувати, що інтегральний індикатор

інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства ( $I_{ІІП}$ ) доцільно обчислювати за такими бізнес-індикаторами:

- індикатор інноваційного потенціалу підприємства ( $I_{ІННОВП}$ ), який включає:
- індикатор інтелектуального рівня (коефіцієнт винахідницької активності, коефіцієнт наукового та інженерно-технічного забезпечення, коефіцієнт освітнього рівня працівників, коефіцієнт плінності персоналу, коефіцієнт оновленості знань);
- індикатор рівня інформаційної складової (показник повноти інформації, показник точності інформації, показник суперечливості інформації);
- індикатор рівня інтерфейсної складової (ступінь розширення можливостей підприємства до адаптації, показник зростання конкурентного потенціалу, показник розширення сегментів ринку, показник приросту прибутку підприємства, показник зростання рівня економічної безпеки, показник приросту іміджу підприємства);
- індикатор рівня науково-дослідної складової (питома вага витрат на НДДКР у загальному обсязі товарної продукції, питома вага витрат на використання досягнень НТП у загальному обсязі товарної продукції, відношення витрат на НДДКР до витрат на впровадження у виробничий процес нової техніки.
- індикатор інвестиційного потенціалу підприємства ( $I_{ІНВЕСП}$ ), який містить такі показники:
- обсяг усіх видів ресурсів підприємства;
- обсяг прибутку від здійснення інвестиційної діяльності;
- частка інвестиційних проектів, що започатковані;
- частка інвестиційних проектів, що реалізовані за участі іноземних інвесторів;
- частка інвестиційних проектів, що завершені;
- частка інвестиційних проектів, які є неперспективними;
- частка інвестиційних проектів, які є завершеними і прибутковими;
- частка інвестиційних проектів, за якими інвестиційні зобов'язання не виконані;
- ступінь прибутковості інвестиційних проектів.

У відповідності до вищезазначеного, розрахунок  $I_{ІІП}$  доцільно провести за формулою (5):

$$I_{ІІП} = \sqrt{I_{ІННОВП} \times I_{ІНВЕСП}} \quad (5)$$

На основі опрацювання наукових праць [1 – 14] та вивчення практики функціонування вітчизняних підприємств, установлено, що діагностику інтегрального індикатора фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів підприємства слід проводити, виходячи із формули (6):

$$ІП = \sqrt[5]{I_{ФП} \times I_{ВП} \times I_{ТП} \times I_{СЕП} \times I_{ІІП}} \quad (6)$$

Межі знаходження інтегрального індикатора фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів підприємства, за якими можна його інтерпретувати, наведено за наступною оцінювальною шкалою:

- 1 – досить високий рівень потенціалу підприємства;
- 0,8 – 0,9 – рівень потенціалу підприємства є порівняно високим;
- 0,6 – 0,7 – рівень потенціалу підприємства є середнім;
- 0,4 – 0,5 – рівень потенціалу підприємства є нижчим за середній;
- 0,2 – 0,3 – рівень потенціалу підприємства є низьким;
- 0 – 0,1 – досить низький рівень потенціалу підприємства.

На рівень потенціалу підприємства впливає безліч ризиків, як внутрішніх, так і зовнішніх, які оточують його. Тому в контексті проведення діагностики фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів повинен лежати аналіз потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності.

Економічні категорії «ризик» та «невизначеність» є тісно між собою взаємопов'язані. Відтак, невизначеність є ключовою умовою настання ризику [15].

У процесі аналізу економічної літератури, науковець К. Семенова виділила такі ключові підходи до тлумачення категорії «ризик» (рис. 1).

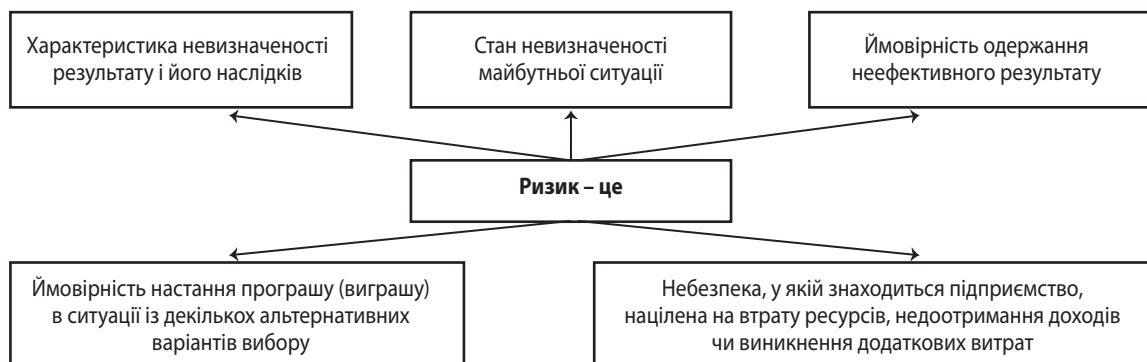


Рис. 1. Ключові підходи до визначення сутності категорії «ризик»

Джерело: побудовано на основі [15]

З огляду на вищезазначене, потенційним слід вважати ризик, який ще не настав, але можливість настання якого існує. У контексті цього, на рис. 2. наведено класифікацію потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності.

В контексті цього доцільно зазначити, що вплив ризику негативно позначається на діяльності підпри-

ємства, зокрема знижує рівень його потенціалу. Однак, як свідчить вітчизняна практика функціонування підприємств, ризик може мати і позитивні властивості, оскільки він стимулює підприємство до пошуку нових ефективних та результативних шляхів запобігання виникненню загроз і, тим самим, – до підвищення рівня потенціалу.

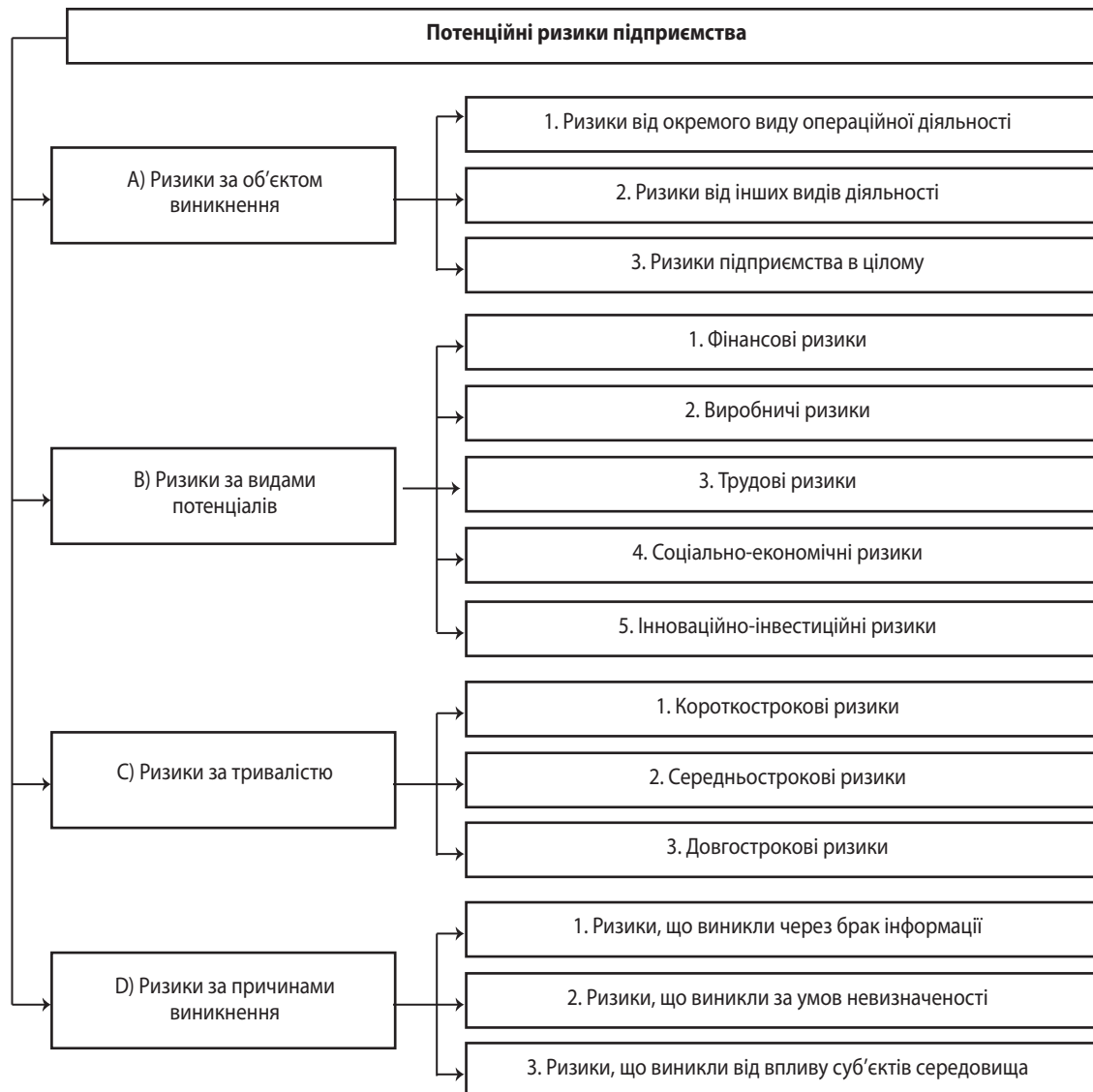


Рис.2. Класифікація потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності

Джерело: побудовано на основі [15; 16]

**Висновки.** За результатами узагальнення та опрацювання наукових праць [1 – 16] і вивчення практики функціонування суб'єктів господарювання встановлено, що ключовими бізнес-індикаторами системи діагностики фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів підприємства є такі: інтегральний індикатор фінансового потенціалу; інтегральний індикатор виробничого потенціалу; інтегральний індикатор трудового потенціалу; інтегральний індикатор соціально-економічного потенціалу; інтегральний індикатор інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Визначено, що на рівень потенціалів підприємства впливають такі види потенційних ризиків: ризики за об'єктом виникнення (від окремого виду операційної діяльності, від інших видів діяльності, підприємства в цілому); ризики за видами потенціалів (фінансові, виробничі, трудові, соціально-економічні, інноваційно-інвестиційні); ризики за тривалістю (короткострокові, середньострокові, довгострокові); ризики за причинами виникнення (через брак інформації, за умов невизначеності, від впливу суб'єктів середовища).

*Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі* полягають у формуванні системи цілей діагностики діяльності підприємства – з урахуванням діагностики фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів і аналізу потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності – як ключової із часткових її цілей.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Барібина Я. О. Підходи до визначення сутності поняття «потенціал» у категоріальному апараті / Я. О. Барібина // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2011. – Ч. 2, № 6 (51). – С. 48 – 53.
2. Сердюк-Копчекчі Ю. В. Механізм управління фінансовим потенціалом промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Ю. В. Сердюк-Копчекчі ; Донецьк. нац. ун-т. – Донецьк, 2008. – 20 с.
3. Толпежніков Р. О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства / Р. О. Толпежніков // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Т. 1, № 2. – С. 277 – 282 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Траєiv\\_2013\\_2\(1\)\\_44.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Траєiv_2013_2(1)_44.pdf)
4. Мельник О. Г. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства: сутність та індикатори оцінювання / О. Г. Мельник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент». – 2007. – № 606. – С. 46 – 51 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi\\_2013\\_3\\_4.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2013_3_4.pdf)
5. Квятковська Л. А. Економічна оцінка виробничого потенціалу машинобудівного підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Л. А. Квятковська ; Нац. техн. ун-т «ХПІ». – Х., 2011. – 20 с.
6. Побережна Н. М. Управління ефективністю використання виробничого потенціалу машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Н. М. Побережна ; Нац. техн. ун-т «ХПІ». – Х., 2012. – 20 с.
7. Толпежніков Р. О. Методика оцінювання виробничого потенціалу підприємства / Р. О. Толпежніков // Економіка і регіон. – 2012. – № 6. – С. 102 – 106 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econrig\\_2012\\_6\\_20.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econrig_2012_6_20.pdf)
8. Смолюк В. Л. Управління розвитком трудового потенціалу підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / В. Л. Смолюк ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2008. – 19 с.
9. Українська Л. О. Соціально-економічний потенціал підприємства: особливості визначення і чинники впливу / Л. О. Українська, Н. В. Чебанова // Вісник УБС НБУ. – 2012. – № 1 (13). – С. 71 – 75.
10. Коваль О. О. Планування соціального потенціалу підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О. О. Коваль ; Європ. ун-т. – К., 2011. – 20 с.
11. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління / Є. В. Лапін //

Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2007. – Т. 2, № 1. – С. 63 – 71.

12. Гришко В. А. Оцінювання та управління інвестиційно-інноваційним потенціалом машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / В. А. Гришко ; Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Львів, 2011. – 25 с.

13. Шипуліна Ю. С. Критерії та методика діагностики інноваційного потенціалу промислового підприємства / Ю. С. Шипуліна // Механізм регулювання економіки. – 2008. – Т. 1, № 3. – С. 58 – 63.

14. Андрианов Ю. О. Оцінювання та формування інвестиційного потенціалу машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка і управління підприємствами (машинобудування та приладобудування) / Ю. О. Андрианов; Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Львів, 2010. – 23 с.

15. Семенова К. Д. Виявлення та оцінка ризиків як елемент забезпечення конкурентоспроможності підприємства / К. Д. Семенова, К. І. Тарасова // Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / За заг. ред. О. Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – С. 337 – 352.

16. Приймак І. Управління ризиком втрати фінансової стійкості підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища / І. Приймак // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 413 – 419.

## REFERENCES

- Andrianov, Yu. O. "Otsiniuvannia ta formuvannia investytsiinoho potentsialu mashynobudivnykh pidpriemstv" [Evaluation and formation of investment potential of machine-building enterprises]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04, 2010.
- Barybina, Ya. O. "Pidkhody do vyznachennia sutnosti poniatia «potentsial» u katehorialnomu aparati" [Approaches to defining the essence of the concept of «potential» in the categorical apparatus]. Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Seriiia «Ekonomiczni nauky» vol. 2, no. 6 (51) (2011): 48-53.
- Hryshko, V. A. "Otsiniuvannia ta upravlinnia investytsiino-innovatsiinykh potentsialom mashynobudivnykh pidpriemstv" [Assessment and management of investment and innovative potential of machine-building enterprises]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04, 2011.
- Kviatkovska, L. A. "Ekonomiczna otsinka vyrobnychoho potentsialu mashynobudivnoho pidpriemstva" [Economic evaluation of the production potential of machine-building enterprises]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04, 2011.
- Koval, O. O. "Planuvannia sotsialnoho potentsialu pidpriemstva" [Planning social potential of enterprises]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04, 2011.
- Lapin, Ye. V. "Ekonomicnyi potentsial pidpriemstv promyslovosti: formuvannia, otsinka, upravlinnia" [The economic potential of the industry: the formation, evaluation, management]. Visnyk Sums'koho derzhavnogo universytetu. Seriiia «Ekonomika» vol. 2, no. 1 (2007): 63-71.
- Melnyk, O. H. "Finsanovy potentsial mashynobudivnoho pidpriemstva: sutnist ta indykatory otsiniuvannia" [Financial strength engineering enterprise: the nature and evaluation indicators]. [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi\\_2013\\_3\\_4.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2013_3_4.pdf)

Poberezhna, N. M. "Upravlinnia efektyvnosti vykorystannia vyrobnychoho potentsialu mashynobudivnykh pidpriemstv" [Managing your use of the productive potential of machine-building enterprises]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04, 2012.

Pryimak, I. "Upravlinnia ryzykom vtraty finansovoi stiiosti pidpriemstva v umovakh nevyznachenosti zovnishnyoho sere-dovyscha" [Managing risk losing financial stability of the company in an uncertain environment]. Formuvannia rynkovoï ekonomiky v Ukraini, no. 19 (2009): 413-419.

Smoliuk, V. L. "Upravlinnia rozvytkom trudovoho potentsialu pidpriemstva" [Managing the development of labor potential of the enterprise]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04, 2008.

Shypulina, Yu. S. "Kryterii ta metodyka diahnozyky inno-vatsiinoho potentsialu promyslovoho pidpriemstva" [Criteria and methods of diagnostics of innovative potential of industrial enterprises]. Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky vol. 1, no. 3 (2008): 58-63.

Serdiuk-Kopchekchi, Yu. V. "Mekhanizm upravlinnia finans-ovym potentsialom promyslovykh pidpriemstv" [The mechanism of the financial potential of industrial enterprises]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.08, 2008.

Semenova, K. D., and Tarasova, K. I. "Vyivlennia ta otsinka ryzykiv iak element zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva" [Detection and risk assessment as part of ensuring competitiveness]. In Konkurentospromozhnist pidpriemstva: otsinka rivnia ta napriamy pidvyshchennia, 337-352. Odesa: Atlant, 2013.

Tolpezhnikov, R. O. "Sutnist ta metodyka otsiniuvannia finansovoho potentsialu pidpriemstva" [The essence and methods of evaluation of the financial capacity of the company]. [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Tpaeiv\\_2013\\_2\(1\)\\_44.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Tpaeiv_2013_2(1)_44.pdf)

Tolpezhnikov, R. O. "Metodyka otsiniuvannia vyrobnychoho potentsialu pidpriemstva" [Methods of evaluating the production potential of the company]. [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econrig\\_2012\\_6\\_20.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econrig_2012_6_20.pdf)

Ukrainska, L. O., and Chebanova, N. V. "Sotsialno-ekonom-ichni potentsial pidpriemstva: osoblyvosti vyznachennia i chynnyky vplyvu" [Socio-economic potential of the company: characteristics and factors determining exposure]. Visnyk UBS NBU, no. 1 (13) (2012): 71-75.

---

■