

## ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

© Самуляк В.Ю., Фещур Р.В., 2008

**Запропоновано метод оцінювання рівня розвитку підприємства як ступеня реалізації потенціалу (міри відповідності між складовими потенціалу). При цьому наведено та охарактеризовано інші методи оцінювання рівня розвитку підприємства, спираючись на сукупність таких показників, як конкурентоспроможність, фаза розвитку підприємства, інтегральний показник розвитку. Детально описано переваги та недоліки кожного з них.**

**There is in clause the method of evaluation of level of development of enterprise as a degree of realization the potential (a measure of accordance is between the constituents of potential). Other methods of evaluation of level of development of enterprise are described, leaning against the aggregate of such indexes, as competitiveness, phase of development of enterprise, integral index of development, and also reflected those advantages and failings.**

**Постановка проблеми.** Україна може посісти належне місце в глобальній економічній системі лише за умови становлення інноваційного шляху розвитку, фундамент якого закладений у процесі структурної перебудови економіки. Щоб підприємство ефективно функціонувало і було конкурентоспроможним, необхідно розвивати соціально-трудова, виробничі, матеріально-технічні, інноваційні, функціональні, ресурсні та інші елементи потенціалу. Для складання прогнозів, планів розвитку підприємства та прийняття ефективних рішень необхідно володіти об'єктивною інформацією про можливості досягнення певних цілей у різних напрямках діяльності. Особливо важливим є отримання сукупної, інтегральної оцінки на основі використання економічної категорії “потенціал підприємства”, яка відображає можливість досягнення встановлених цілей у певних умовах. Тобто постає проблема формування системи показників, які дають змогу визначити рівень розвитку підприємства і на цій основі запропонувати певні регулювальні дії з метою забезпечення необхідного рівня розвитку підприємства (формування бажаних ринкових характеристик).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз впливу окремих чинників на підприємство дає можливість оцінити наявний рівень його розвитку та сприятиме визначенню подальшої стратегії розвитку. Залежно від сфери дослідження та враховуючи власні наукові погляди, дослідники обґрунтовують різні групи чинників, що впливають на розвиток підприємств.

М.Е. Портер стверджує, що середовище, у якому існують конкуруючі галузі та об'єкти, мають певні ознаки: наявність кваліфікованої робочої сили та інфраструктури; стан попиту; наявність споріднених та підтримувальних галузей, які конкурентоспроможні на міжнародному ринку; стійка стратегія, структура і суперництво. Саме це, на думку дослідника, зумовлює формування конкурентного середовища, у якому підприємства розвиваються та досягають успіху [18, с. 219–221]. Значну роль у дослідженні цього питання О.Л. Єськов та О.О. Толстикова відводять інформації; рівню виробничого, фінансового, кадрового, інформаційного, інвестиційного та маркетингового менеджменту [3, с. 152–153]. І.У. Зулькарнаєв та Л.Р. Ілясов усю сукупність чинників, які впливають на рівень розвитку, поділяють на три групи: цілі, які перед собою ставить підприємство; ресурси, якими розпоряджається; чинники зовнішньої прямої і непрямої дії на підприємство [6, с. 18–19].

В окремих літературних джерелах вказується на те, що рівень розвитку залежить від сфери діяльності підприємства і до основних чинників належать: якість задоволення споживчого попиту; ефективність функціонування господарської системи; ресурсний потенціал; узагальнювальні показники ефективності [13, с. 89–90]. Серед учених та практиків, які досліджують цю проблему, найбільше

прихильників теорії зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних виробників за рахунок досягнення конкурентоспроможності продукції, де основою є якість [19, с. 153–156; 8, с. 24–38; 12, с. 16–19].

Однак чинники можуть впливати як на підвищення рівня розвитку підприємства, так і на його зниження. Чинник – це те, що сприяє перетворенню можливостей у реальність. Фактори окреслюють засоби і способи використання резервів розвитку підприємства. Але наявність самих чинників не є достатньою для забезпечення високого розвитку підприємства. Отримання конкурентної переваги на основі чинників залежить від того, наскільки ефективно вони використовуються і де, в якій галузі вони застосовуються.

Варто зауважити, що можна оцінити рівень розвитку підприємства за показниками конкурентоспроможності. Дослідження показали, що серед спроб формалізації оцінки конкурентоспроможності підприємства як економічного показника для стратегічного і оперативного управління можна умовно виділити три методичні підходи: оцінювання конкурентоспроможності підприємства (продукції) за величиною комплексного показника конкурентоспроможності конкретних товарів на конкретних ринках на основі середніх і відносних величин; оцінювання конкурентоспроможності підприємства (продукції) за величиною комплексного показника на основі поєднання показника конкурентоспроможності товарів і показників ефективності організаційно-економічного механізму управління підприємством; оцінювання конкурентоспроможності підприємства (продукції) за інтуїтивними характеристиками конкурентного статусу на основі прикладних моделей [16, с. 83].

Визначення і розрахунок показників ґрунтуються на кількісній інтерпретації усіх сфер діяльності підприємства. Частина показників становить комерційну таємницю і не може бути доступною для аналізу чи розрахунків. А застосування на практиці конкретного підприємства окремих показників доволі ускладнене через описувальний характер. Переважає інтуїтивність в агрегуванні показників. Вивчаючи критерії і показники конкурентоспроможності підприємства, Павлова В.А. дійшла висновку, що загальна конкурентоспроможність підприємства включає забезпечення конкурентоспроможності продукції, яку виробляє чи реалізує підприємство, та конкурентоспроможність його ресурсного потенціалу, який формує ключові характеристики стану підприємства [16, с. 65].

Результати вивчення та аналізу літературних джерел за проблемою оцінювання рівня розвитку підприємств [1, 2, 7, 9–11, 14–17, 23, 25] дають можливість стверджувати, що сьогодні не існує єдиного підходу до вирішення цього питання. З огляду на це виникає необхідність формування методичних положень щодо системного оцінювання рівня розвитку підприємства, зокрема, на засадах оцінювання потенціалу підприємства.

**Формування цілей статті.** Окреслення дискусійних та невирішених питань оцінювання рівня розвитку підприємства на підставі аналізу теоретичних досліджень і публікацій та формулювання методичних положень щодо оцінювання рівня розвитку підприємств на засадах встановлення ступеня реалізації потенціалу підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** У результаті дослідження наукових джерел можна зробити висновок, що розвиток підприємств можна тлумачити як процес переходу від поточного стану підприємства до кращого (досконалішого) порівняно з попереднім станом відповідно до поставлених цілей. Поняття розвитку підприємств тісно переплітається із потенціалом та конкурентоспроможністю. Проаналізуємо науково-методичні підходи щодо оцінювання рівня розвитку, спираючись на сукупність таких виокремлених показників, як конкурентоспроможність, фаза розвитку підприємства, інтегральний показник розвитку, ступінь реалізації потенціалу. Зупинимось на кожному з підходів, проаналізуємо та запропонуємо новий підхід до оцінювання рівня розвитку підприємств як ступеня реалізації потенціалу (міри відповідності між складовими потенціалу).

**1. Оцінювання рівня розвитку підприємства за показниками конкурентоспроможності.** Для вітчизняних підприємств важливо звернути увагу не лише на ефективність виробництва, але і на ефективність їх функціонування у мінливому конкурентному середовищі. Конкуренція на ринку як суперництво між виробниками (продавцями) товарів за економічно вигідні умови виробництва

та реалізації продукції, за отримання найвищого прибутку чи інших переваг може виступати у різних формах і здійснюватися різними методами [5]. Саме цим зумовлюється актуальність завдання науково-методичного забезпечення оцінювання та діагностики рівня їх конкурентоспроможності.

У сучасній економіці не існує однозначних підходів щодо дослідження конкурентоспроможності підприємств. Усі методи визначення та оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств можуть бути об'єднані у такі дев'ять груп. Порівняльну характеристику методів оцінювання конкурентоспроможності підприємств наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Порівняння методів оцінювання конкурентоспроможності підприємств\***

Методи	Сутність і переваги	Недоліки
1. Методи, які ґрунтуються на аналізі порівняльних переваг	Наявність порівняльних переваг, які дають змогу забезпечити порівняно нижчі витрати виробництва. Найбільш поширений та простий в розрахунках	Не дає змоги адекватно оцінити конкурентні позиції підприємства; статичність отриманих оцінок; практично не відображає взаємодію виробника продукції із ринком
2. Методи, що ґрунтуються на теорії рівноваги підприємства та галузі	Рівновага підприємств не дає стимулів для переходу на наступну стадію. Дає якісне оцінювання на рівні галузей різних країн	Значною мірою відображає об'єктивно лише зовнішні умови роботи підприємства; не характеризує можливості до адаптації
3. Методи, побудовані на основі теорії ефективної конкуренції	Зівставлення положень тих, хто входить в галузь, з тими, які є лідерами, та із середніми показниками. Доволі глибокий аналіз внутрішнього стану	Важко визначити кінцеву інтегральну оцінку; наявність значних обсягів розрахунків; не дає змоги оцінити динаміку чинників, які впливають на рівень конкурентоспроможності
4. Методи, що ґрунтуються на теорії якості товару	Продукція порівнюється з параметрами товару-еталону. Аналіз якості виготовленої продукції; значна увага для споживачів	Не враховує виробничо-збутової діяльності підприємства; можна використати лише для виробників одного виду продукції
5. Матричні методи оцінювання конкурентоспроможності	Сутністю є побудова матриць та знаходження власної позиції у ній. Дає можливість дослідити розвиток конкуренції у динаміці	Високоприбутковий портфель є незбалансованим, оскільки збалансований портфель може бути неприбутковим; концентрація на одній із стратегій
6. Інтегральний метод	Обчислюються групові показники для дослідження товару. Є доволі простим, наочним і дає змогу отримати однозначні оцінки конкурентних позицій виробників	Не надає можливості для глибокого аналізу і виявлення резервів підвищення рівня конкурентоспроможності; не придатний для оцінювання підприємств із значною номенклатурою товарів
7. Методи на засадах теорії мультиплікатора	ґрунтується на теорії мультиплікатора. Характеризує ланцюжок послідовних залежностей ефектів та стимулів, що їх викликали. Дає можливість оцінити значну кількість показників підприємства	Є доволі громіздким методом; результати є об'єктивними лише для нетривалого проміжку часу
8. Метод визначення позиції в конкуренції з точки зору стратегічного потенціалу підприємств	Аналізується внутрішнє середовище підприємств з метою виявлення переваг та потенціалу для їх розроблення. Дає змогу проаналізувати окремі елементи потенціалу	Важко отримати інформацію для розрахунків; трудомісткий алгоритм; оцінка ґрунтується лише на аналізі внутрішніх чинників без дослідження впливу зовнішнього середовища
9. Методи, що ґрунтуються на порівнянні з еталоном	Може містити будь-яку кількість показників. Є наочним та комплексним під час порівняння	Не враховані у складі досліджуваних чинників показники, які характеризують силу і напрям впливу із-зовні

\*Складено за [7; 20].

Різноманітність методичних підходів і показників конкурентоспроможності значною мірою зумовлені розмаїттям принципів її дослідження і оцінювання (системність, об'єктивність, динамічність, безперервність, оптимальність, конструктивність тощо).

Розглянемо деякі з них. Перевагами матричних методів оцінки рівня конкурентоспроможності є можливість дослідження розвитку конкуренції у динаміці. Теоретичною основою цих методів є концепція життєвого циклу товарів, дослідна крива та база даних PIMS. Недоліком методів, які ґрунтуються на матриці Бостонської консалтингової групи, є те, що високоприбутковий портфель може бути незбалансований, або добре збалансований портфель може виявитися неприбутковим. Існують також варіанти детальніших матриць – “привабливість-конкурентоспроможність” тощо.

М.Е. Портер розробив концепцію конкурентної стратегії, де основна увага приділяється не лише задоволенню потреб споживачів, але й так званим конкуруючим силам ринку – внутрішньогалузевій конкуренції; загрозам з боку товарів-замінників; позиції покупців; загрозам з боку нових конкурентів; позиції постачальників. Для визначення основних конкурентів, за М.Е. Портером, необхідно зосередитися на одній із трьох стратегій: лідерство в області витрат, стратегія диференціації, зосередження на певному сегменті. Недоліком цієї концепції можна вважати небезпеку зосередження на одній із стратегій, оскільки ринкові умови доволі швидко змінюються. Варто зазначити, що багато учених прагнули удосконалити матричні методи оцінювання, серед яких можна виділити праці Сетейнера А.Дж., Літла А.Д., Юданова А.Ю., Абея Д., Ансоффа І., Купера Г. та ін.

За В.Ф. Оберемчуком [14] оцінювання конкурентоспроможності підприємства пропонується здійснювати за допомогою такого інтегрального показника:

$$K_n = \sqrt[8]{0,22\Pi_1 \times 0,14\Pi_2 \times 0,1\Pi_3 \times 0,19\Pi_4 \times 0,14\Pi_5 \times 0,07\Pi_6 \times 0,04\Pi_7 \times 0,1\Pi_8}, \quad (1)$$

де  $\Pi_1$  – конкурентоспроможність продукції;  $\Pi_2$  – фінансовий стан підприємства;  $\Pi_3$  – ефективність збуту і просування товарів;  $\Pi_4$  – ефективність виробництва;  $\Pi_5$  – конкурентний потенціал;  $\Pi_6$  – екологічність виробництва;  $\Pi_7$  – соціальна ефективність;  $\Pi_8$  – імідж підприємства.

Як бачимо з (1), автор під час розрахунку конкурентоспроможності використовує групу показників, що характеризують конкурентоспроможність підприємства (конкурентоспроможність продукції, фінансове становище підприємства), так і групи показників, що є похідними від перших (конкурентний потенціал, ефективність виробництва) тощо.

Загальними недоліками більшості відзначених методів оцінювання конкурентоспроможності підприємств, за винятком матричних, є статичність оцінки конкурентних позицій підприємства за порівняння з іншими суб'єктами господарської діяльності та те, що отримані результати можуть залишатися актуальними лише на порівняно короткому проміжку часу, що зумовлює необхідність розроблення методу, що був би позбавлений вказаних недоліків.

**2. Оцінювання рівня розвитку підприємства за фазою розвитку підприємства.** На нашу думку, під час дослідження рівня розвитку підприємства можна опиратися на фазу життєвого циклу, в якій воно знаходиться. Як зазначається у [17, с. 105], фазу життєвого циклу підприємства, а відповідно й фазу його розвитку можна визначити за допомогою показника конкурентного статусу підприємства, під яким розуміють порівняльну характеристику стосовно основних конкурентів, внутрішнього потенціалу, конкурентної позиції в окремих сегментах ринку і спроможності підприємства протистояти впливу чинників зовнішнього середовища.

За В.С. Пономаренком [17 с. 105–108], оцінювання конкурентного статусу підприємства пропонується здійснювати за допомогою якісних і кількісних критеріїв. Модель якісної оцінки конкурентного статусу  $j$ -го підприємства  $[M_{Ksj}(t)]$  на визначений момент часу  $t = t_i$  має такий вигляд:

$$M_{Ksj}(t) = \{KP_j(t), KR_j(t), KC_j(t)\}, \quad t = t_i, \quad (2)$$

де  $KP_j(t)$ ,  $KR_j(t)$ ,  $KC_j(t)$  – якісні оцінки відповідно конкурентної позиції, конкурентоспроможності та конкурентної стійкості  $j$ -го підприємства на визначений момент часу  $t = t_i$ .

Конкурентний статус підприємства оцінюють за допомогою матричного методу. Із групи підприємств, що досліджуються, визначають середні значення за показниками, які комплексно оцінюють конкурентну позицію, конкурентоспроможність і конкурентну стійкість підприємства. Потім підприємства розподіляють на дві групи: перша група – це ті підприємства, значення показників яких вищі за середні; друга група – нижчі за середні. Підприємствам, які мають значення за усіма трьома показниками вищі за середнє, присвоюється значення “1”, а нижчі за середнє – “0”. За КП, КР, КС, які дорівнюють “1” – якісній оцінці конкурентного статусу підприємства, – присвоюється “високий” рівень. Якщо хоча б одне із значень комплексних показників КП, КР і КС дорівнює “0” – якісна оцінка вважається “нормальною”, за двох оцінок, які дорівнюють “0”, – “середньою”, а за трьох – “низькою”. Використовуючи окреслений підхід (відповідно до отриманих значень комплексних показників), визначаємо рівень розвитку підприємства. Запропонований розподіл рівнів розвитку наведено у табл. 2.

Таблиця 2

**Оцінювання рівня розвитку підприємства\***

Оцінка	КР = 1		КР = 0	
	КП = 1	КП = 0	КП = 1	КП = 0
КС = 1	високий	достатній	достатній	середній
КС = 0	достатній	середній	середній	низький

\*Розроблено за [17].

Відповідно до отриманих якісних оцінок конкурентного статусу підприємства визначають фазу життєвого циклу підприємства та рівень його розвитку (табл. 3).

Таблиця 3

**Відповідність конкурентного статусу підприємства фазам його життєвого циклу та рівню розвитку\***

Якісна оцінка конкурентного статусу підприємства	Фаза життєвого циклу підприємства	Рівень розвитку підприємства
Високий	Зростання	Високий
Нормальний	Стагнація	Достатній
Середній	Спад	Середній
Низький	Криза	Низький

\* Розроблено за [17].

Взаємозалежна якісно-кількісна оцінка дає можливість комплексно охарактеризувати конкурентний статус підприємства і визначити фазу життєвого циклу та рівень розвитку підприємства.

**3. Оцінювання рівня розвитку підприємства за допомогою інтегрального показника.** Для одержання інтегральної якісної оцінки автори моделі Хофера-Шендела [2] пропонують використовувати такі власні кількісні та якісні показники: відносну частку ринку; зростання частки ринку; охоплення системою розподілу; ефективність системи розподілу; різноманітність асортименту виробів; виробничі потужності та розташування; ефективність виробництва; криву досвіду; сировину для промисловості; кількість продукту; наукові дослідження і розробки; перевагу основного розрахунку; конкурентоспроможність цін; ефективність рекламних заходів; вертикальну інтеграцію; репутацію.

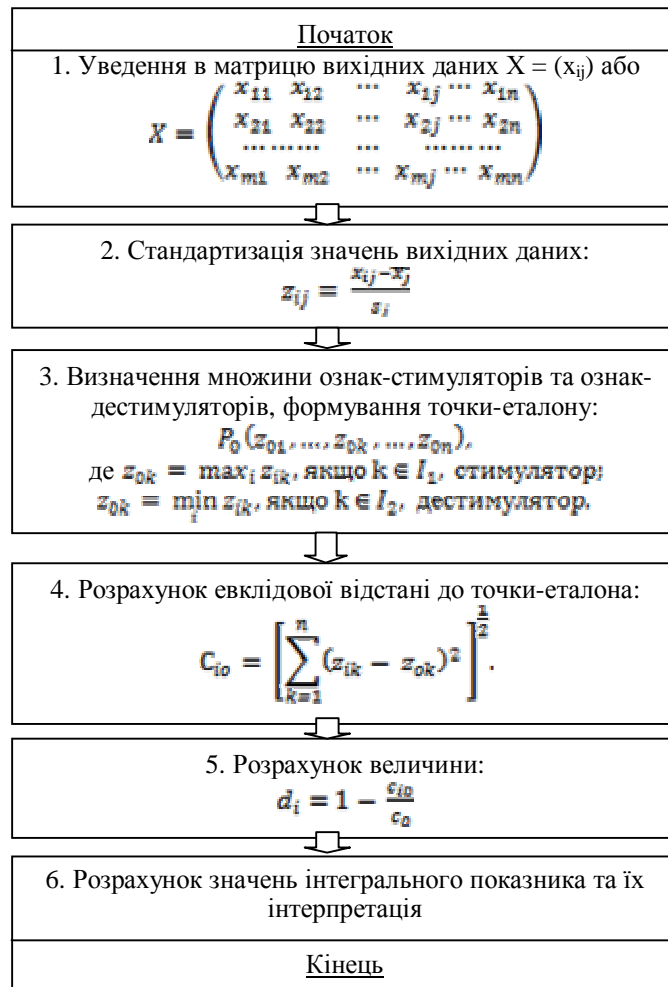
Для визначення інтегрального показника розвитку  $[I_{PK_j}^s(t)]$  на певний момент часу  $t = t_i$ , за допомогою якого можемо побудувати траєкторію зміни розвитку за визначений проміжок часу  $[f_{I_{PK_j}^s}(\Delta T)]$  [4].

Модель цієї траєкторії має такий вигляд:

$$f_{I_{PK_j}^a}(\Delta T) = \{I_{PK_{nj}}^a(t_1), I_{PK_{nj}}^a(t_2), \dots, I_{PK_{nj}}^a(t_i)\}, t_i \in \Delta T, \quad (3)$$

де  $I_{PK_{nj}}^a(t_i)$  – n-е якісне значення інтегрального показника оцінки розвитку j-го підприємства на визначений момент часу  $t = t_i$ .

Однак динаміка якісних характеристик інтегрального показника розвитку підприємства за визначений проміжок часу не завжди може дати об'єктивну оцінку його зміни, оскільки не показує спрямованості плину процесу у бік погіршення або поліпшення розвитку підприємства. Тому розрахуємо інтегральний показник кількісної оцінки стану розвитку підприємства  $[I_{PK_j}^o(t)]$  за допомогою методу таксономії, оскільки цей метод враховує вплив багатьох чинників, які мають різну розмірність та способи опису. Використовуючи цей метод, оцінки інтегрального показника формуються в рамках інтервалу від 0 до 1. Чим ближче значення інтегрального показника до 1, тим вищий рівень розвитку підприємства. Алгоритм розрахунку показано на рисунку.



Послідовність розрахунку інтегрального показника розвитку підприємства

Показник  $d_i$  для кожного підприємства є кількісною оцінкою рівня розвитку за цим набором компонентів. Ця модель оцінювання рівня розвитку дає змогу побудувати траєкторію якісної та кількісної оцінок зміни розвитку підприємства за визначений проміжок часу, а також визначити фазу життєвого циклу та напрямок розвитку.

**4. Оцінювання рівня розвитку підприємства як ступеня реалізації потенціалу (міри відповідності між складовими потенціалу).** Основний зміст поняття “потенціал” полягає в

інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага та уміння раціонально використовувати їх для досягнення поставленої мети.

Оцінювання рівня розвитку підприємства як відповідності ступеню реалізації потенціалу полягає у визначенні рівня потенціалу, яким володіє підприємство. Це оцінювання зводиться до того, щоб визначити потенціал кожної складової підприємства, де рівень розвитку підприємства дорівнюватиме ступеню реалізації певної складової потенціалу підприємства, а саме – його найнижчому показнику, оскільки низьке значення окремого складового потенціалу не є компенсованим вищим значенням іншого складового потенціалу. На відміну від інших методів, окреслений підхід дає змогу оцінити рівень можливостей розвитку підприємства та виявити можливість збалансованого розвитку.

Значний інтерес сучасних науковців викликає праця І.Н. Рєпіної [23], у якій запропоновано графоаналітичний метод діагностики потенціалу підприємства, де використовується порівняльна комплексна рейтингова оцінка підприємства. Система показників формується функціональними блоками: виробництво, розподіл та збут продукції; оргструктура та менеджмент; маркетинг; фінанси.

Кожен із підходів, методів чи моделей оцінювання потенціалу підприємства має свої недоліки та переваги (табл. 4), і лише на основі комплексного підходу можна отримати реальну внутрішню чи зовнішню оцінки рівня потенціалу підприємства.

Таблиця 4

**Порівняння методів оцінювання потенціалу підприємства\***

Автори	Характеристика методу	Переваги і недоліки
1	2	3
1. Г.І. Башнянін	Формується матриця для визначення абсолютного і відносного виробничого потенціалів	Відображає якість розвитку виробничих систем. Не наведено конкретних прикладів розрахунків. Необхідно будувати систему показників для побудови моделі
2. А.І. Ковальов	Експрес-аналіз за сформованою сукупністю показників	Відображає не лише стан, але і результати використання економічного потенціалу. Вимагає системності та комплексності для аналізу потенціалу
3. Е.В. Ляпін	Економічний потенціал підприємства визначається переважно на базі величини економічних ресурсів, якими воно володіє, та економічного результату їх ефективного використання	Простий в розрахунках: величину сумарного економічного потенціалу визначає як суму локальних потенціалів. Малодостовірне правильне визначення економічного потенціалу
4. О.І. Олексюк	Порівняльний (ринковий) метод визначає вартість на основі зіставлення з аналогами, які були об'єктами ринкових угод	Орієнтація на поточні фактичні ціни дає змогу уникнути розбіжностей між розрахунковою величиною вартості та її ринковим еквівалентом. Значні витрати часу та ресурсів на збирання та опрацювання значного обсягу інформації
5. І.П. Отенко	Модель оцінки потенціалу економічного росту та розвитку підприємства, яка розглядається у двох аспектах – статички і динаміки	Містить методи для оптимізації структури потенціалу. Не висвітлено, які категорії параметрів слід включати для оцінювання
6. І.Н. Рєпіна	Графоаналітичний метод діагностики підприємницького потенціалу підприємства, де використовується порівняльна комплексна рейтингова оцінка підприємства	Простота збору показників і достатня наочність. Досить складно побудувати та підтвердити за цим методом потенціал підприємства-еталону

1	2	3
7. О.С. Федонін	Витратний метод оцінює вартість об'єкта за сумою витрат на його створення та використання. Результатний метод оцінює вартість об'єкта на засаді величини чистого потоку позитивних результатів від його використання	Аналіз найефективнішого використання земельної ділянки. Ігнорування перспектив розвитку підприємства та ринкового середовища. Можливість урахування специфіки ринкових умов. В аналітиці використовується прогнозна, а не фактична інформація
8. Р.В. Фещур, О.Є. Кузьмін, М.Р. Тимошук	Пропонують ПМ-метод ("показники-мета") та МП-метод ("мета-показники") оцінювання потенціалу розвитку підприємства в умовах повної або часткової інформаційної визначеності	Враховано умови оцінювання потенціалу та можливі концептуальні підходи. Чітко та поетапно розписані кроки при оцінюванні, залежно від кінцевої мети дослідження. Виникають труднощі під час розрахунків вагових коефіцієнтів
9. Х.Й. Фольмут	Визначає фактично використовуваний потенціал та необхідний для підприємства потенціал, щоб стати лідером	Легко та доступно проводиться оцінка параметрів економічної системи, наочно відображає результати оцінювання. Не охоплює багатьох параметрів під час оцінювання

\*Складено за [24].

До основних вимог під час розроблення методу оцінювання потенціалу підприємства слід віднести наступні: витрати на збір та опрацювання інформації повинні бути незначними; метод повинен бути простим, доступним та зрозумілим для персоналу; оцінка потенціалу повинна відповідати його реальному значенню (бути вірогідною і надійною).

Підсумовуючи викладене, порівняємо переваги та недоліки методів оцінювання рівня розвитку підприємств (табл. 5).

Таблиця 5

### Порівняння методів оцінювання рівня розвитку підприємств

Методи (особливості)	Переваги	Недоліки
1	2	3
<i>1. Оцінювання рівня розвитку підприємства за показниками конкурентоспроможності.</i> (Особливість цього методу полягає у тому, що під час визначення рівня конкурентоспроможності підприємства можна стверджувати про рівень його розвитку. Тобто вони є прямо пропорційні)	Існує можливість виявити переваги підприємства та невикористаний потенціал; дає змогу якісно оцінити та порівняти отриманий результат із середніми показниками або лідером. Глибоко аналізує внутрішній стан підприємства. Можна оцінювати розвиток у динаміці та значну кількість показників. Є наочним та комплексним під час порівняння	Не існує однозначних підходів до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств. Для більшості методів, за винятком матричних, характерною є статичність оцінки конкурентних позицій підприємства під час порівняння з іншими суб'єктами господарської діяльності та те, що отримані результати можуть залишатися актуальними лише на порівняно короткому проміжку часу
<i>2. Оцінювання рівня розвитку підприємства за фазою розвитку підприємства.</i> (Під час дослідження рівня розвитку підприємства можна опиратися на фазу життєвого циклу, в якій воно знаходиться)	Дає змогу визначити напрям розвитку підприємств у визначений період за допомогою якісних та кількісних критеріїв. Надає можливість графічно інтерпретувати динаміку розвитку підприємства відповідно до фази життєвого циклу підприємства	Надає лише загальні результати стану розвитку підприємства (зростання, спад, тощо)



1	2	3
<p>3. Оцінювання рівня розвитку підприємства за допомогою інтегрального показника.</p> <p>(Розраховується інтегральний показник кількісної оцінки стану розвитку підприємства за допомогою методу таксономії, оскільки цей метод враховує вплив багатьох чинників, які мають різну розмірність та способи описання)</p>	<p>Цей метод враховує вплив багатьох чинників, які є різноманітними та мають різні способи описання. Оцінки інтегрального показника формуються здебільшого в межах інтервалу від 0 до 1. Надає можливість визначити фазу життєвого циклу підприємства. Уможливило побудувати траєкторію якісної та кількісної оцінок зміни розвитку</p>	<p>Динаміка якісних характеристик інтегрального показника розвитку підприємства за визначений проміжок часу не завжди може дати об'єктивну оцінку його зміни, оскільки не показує спрямованості плину процесу в бік погіршення або поліпшення розвитку підприємства. Є доволі громіздким методом</p>
<p>4. Оцінювання рівня розвитку підприємства як ступеня реалізації потенціалу (міри відповідності між складовими потенціалу).</p> <p>(Полягає у визначенні рівня потенціалу, яким володіє підприємство. Рівень розвитку підприємства дорівнюватиме ступеню реалізації певної складової потенціалу підприємства, а саме – його найнижчому показнику)</p>	<p>Визначає фактично використаний потенціал підприємства, тобто міру розвитку та необхідний потенціал, щоб стати лідером. Не є громіздким у розрахунках. Оцінює рівень можливостей розвитку підприємства. Дає змогу встановити міру відповідності між складовими потенціалу. Визначає інтегральну оцінку потенціалу та ступінь можливості збалансованого розвитку підприємства</p>	<p>Не охоплює усіх параметрів під час оцінювання рівня розвитку. В аналітиці часто використовується прогнозна, а не фактична інформація. Характерними є значні витрати часу та ресурсів на збирання і опрацювання великого обсягу інформації</p>

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Як свідчать проведенні дослідження, для оцінювання рівня розвитку підприємства для більшості методів характерною є наявність недоліків. Варто зазначити, що запропонований нами метод оцінювання розвитку підприємства як ступеня реалізації його потенціалу (міри відповідності між складовими потенціалу) дає змогу визначити фактично використаний потенціал підприємства, тобто міру розвитку та необхідний потенціал, щоб стати лідером. Не є громіздким у розрахунках. Дає можливість встановити міру відповідності між складовими потенціалу. Визначає інтегральну оцінку потенціалу та ступінь можливості збалансованого розвитку підприємства. Оцінює рівень можливостей розвитку підприємства.

Достовірне визначення рівня розвитку підприємства на основі комплексного підходу уможливить об'єктивно оцінити рівень його реалізованого потенціалу та конкурентоспроможності. Необхідність розроблення узагальненого методу оцінювання, що був би позбавлений недоліків (значні витрати на збір та опрацювання інформації; метод повинен бути простим, доступним та зрозумілим для персоналу; оцінка розвитку повинна бути вірогідною і надійною), є складним і актуальним завданням, яке може бути предметом подальших досліджень.

1. Башнянін Г.І. *Про періодичну матрицю економічних систем.* – Львів: Вид-во Львівської комерційної академії, 2003. – 116 с. 2. Ефремов Л.И. *Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования.* – М.: Финпресс, 1998. – 334 с. 3. Еськов О.Л. *Стратегия конкурентной борьбы в переходной период // Экономика промышленности.* – 2004. – № 2(24). – С. 151–153. 4. Забродський В.А., Клебанова Т.С., Скурихин В.И. *Анализ и предупреждение дестабилизации функционирования предприятия.* – К.: Северо-научный центр НАН Украины; Изд-во “Манускрипт”, 1994. – 78 с. 5. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л, Смовженко Т.С. *Фінансовий словник.* – 3-тє вид., випр. та доп. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2000. – 587 с. 6. Зилькарнаев И.У. *Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий // Маркетинг в России за рубежом.* – 2001. – № 5 (36). – С. 17–27. 7. Иванов Ю.Б. *Конкурентоспособность предприятия:*

оценка, диагностика, стратегія. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с. 8. Каплина О. Оценка конкурентоспособности предприятия на основе процессного подхода // Маркетинг. – 2005. – № 4(83). – С. 24–38. 9. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия / А.И. Ковалев, В.П. Привалов. – 3-е изд., исправл., доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1999. – 216 с. 10. Кузьмін О.Є., Тимощук М.Р., Фецуур Р.В. Методи оцінювання потенціалу розвитку підприємства // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праці. – Вип. 207: В 5 т. Т. II. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – 312 с. 11. Ляпин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: Монография. – Сумы: ИТД “Университетская книга”, 2004. – 360 с. 12. Лифшиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. – М.: Юрайт-М, 2001. – 224 с. 13. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства: Підручник для вузів / Під ред. Н.М. Ушакової. – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с. 14. Оберемчук В.Ф. Стратегія підприємства. – К.: МАУП, 2000. – 128 с. 15. Отенко И.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия. – Харьков: Изд-во ХНЭУ, 2004. – 216 с. 16. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: Монографія. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с. 17. Пономаренко В.С., Тридід О.М., Кизим М.О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія. – Харків: Вид. Дім “ІНЖЕК”, 2003. – 328 с. 18. Портер Майкл Э. Конкуренция / Пер. с англ. – М.: Изд. дом “Вильямс”, 2005. – 454 с. 19. Рябов В.И. Качество – важнейший фактор конкурентоспособности // ЭКО: Всерос. экон. журн. – 2003. – № 4. – С. 153–156. 20. Самуляк В.Ю. Методичні засади оцінювання конкурентоспроможності підприємств // VII Міжнар. наук.-практ. конф. “Україна – ЄС – Європа: нові виклики та модернізація відносин”. – К.: Вид-во Української академії зовнішньої торгівлі, 2007. – С. 283–285. 21. Самуляк В.Ю. Оцінювання конкурентоспроможності підприємств // Наук.-практ. конф. “Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства”. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту “Львівська політехніка”, 2007. – С. 201–202. 22. Смирнов Э.А. Основы теории организации. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 376 с. 23. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с. 24. Фецуур Р.В., Самуляк В.Ю. Методи оцінювання потенціалу підприємства // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – Донецьк: ДЕГІ, 2007. – Вип. 3(24). – С. 277–281. 25. Фольмут Х.Й. Инструменты контролинга от А до Я / Пер. с нем.; Под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича и Е.Н. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 288 с.