

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ І РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

METHODICAL APPROACHES OF EVALUATION OF ECONOMIC GROWTH AND DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

Семенова Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Національна металургійна академія України

Цесар К.Г.

магістрант,
Національна металургійна академія України

Semenova Tetyana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Economics and Entrepreneurship,
National Metallurgical Academy of Ukraine

Tsesar Kateryna

Undergraduate, Department of Economics and Entrepreneurship,
National Metallurgical Academy of Ukraine

Статтю присвячено актуальним питанням обґрунтування методичних підходів до визначення оцінки економічного зростання та розвитку підприємства. Досліджено поняття «економічний розвиток» та «економічне зростання». Наведено та охарактеризовано методи оцінювання рівня зростання та розвитку підприємства. Описано переваги та недоліки кожного з них. Запропоновано та обґрунтовано використання методу оцінювання рівня розвитку підприємства за фазою його розвитку. Адаптовано метод оцінки рівня розвитку підприємств за фазою його розвитку з метою визначення рівня розвитку підприємства в галузі виробництва залізобетонних виробів і конструкцій. Запропоновано використання показників, які дають змогу комплексно оцінити конкурентну позицію, конкурентоспроможність і конкурентну стійкість промислового підприємства.

Ключові слова: економічний розвиток, економічне зростання, стратегія розвитку, конкурентний статус, фаза життєвого циклу.

Статья посвящена актуальным вопросам обоснования методических подходов к определению оценки экономического роста и развития предприятия. Исследованы понятия «экономическое развитие» и «экономический рост». Приведены и охарактеризованы методы оценки уровня роста и развития предприятия. Описаны преимущества и недостатки каждого из них. Предложено и обосновано использование метода оценки уровня развития предприятия по фазе его развития. Адаптирован метод оценки уровня развития предприятий по фазе его развития с целью определения уровня развития предприятия в области производства железобетонных изделий и конструкций. Предложено использование показателей, которые позволяют комплексно оценить конкурентную позицию, конкурентоспособность и конкурентную устойчивость промышленного предприятия.

Ключевые слова: экономическое развитие, экономический рост, стратегия развития, конкурентный статус, фаза жизненного цикла.

The article is about pressing issues of substantiating methodological approaches to determining the assessment of economic growth and development of an enterprise. The concepts of "economic development" and "economic growth" were investigated. The concept of "economic development" is closely related to the concept of "economic growth." Economic development and economic growth are characteristics that are in the opposite direction. Methods for assessing the level of growth and development of the enterprise were given and characterized. The advan-

tages and disadvantages of each of them were described. Development is proposed and justified using the method of assessing the level of development of an enterprise by its phase. The phase of the life cycle of the enterprise and the phase of its development can be determined using an indicator of the competitive status of the enterprise. It means a comparative description of the main competitors, internal potential, competitive position in individual market segments and the ability of the enterprise to withstand the effects of environmental factors. The method was adapted for assessing the level of development of enterprises by its phase development to determine the level of development of the enterprise in the field of production of reinforced concrete products and structures. It was proposed to evaluate the competitive position of companies in this industry using the following indicators: market share, level of expenses and profits, reputation in the market, number of consumers and innovative advantages. It was proposed to evaluate the competitiveness of enterprise products using the following indicators: price, product quality, timely delivery, maintenance and product range. The following indicators are proposed to be used to assess competitive stability: coefficient of production potential; profitability of production; coefficient of the ratio of management costs and growth rates of production volumes; autonomy ratio; coefficient of maneuverability of equity; return on sales; staff stability coefficient. The use of indicators that allow a comprehensive assessment of the competitive position, competitiveness and competitive stability of an industrial enterprise is proposed.

Key words: economic development, economic growth, development strategy, competitive status, life cycle phase.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний етап розвитку економіки, характеризується нестабільністю та невизначеністю, високою швидкістю змін, тому для забезпечення безперервного процесу економічного зростання та розвитку кожне підприємство повинне прагнути до поліпшення якості продукції, бережливого використання ресурсів, підвищення рентабельності виробництва, задоволення соціальних потреб працівників підприємства та захисту навколишнього середовища. Діяльність підприємства в умовах конкуренції повинна бути спрямована не лише на виживання, а й на процес безперервного зростання та розвитку, що вимагає пошуку та використання ефективних інструментів управління підприємством. Отже, економічний розвиток є важливим процесом у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання оцінки рівня економічного зростання та розвитку підприємств розглядалися у працях іноземних і вітчизняних учених, а саме: Й. Шумпетера, С.С. Кузнеця, М. Кондратьєва, Ф. Хайска, П. Ромера, У. Баумоля, М. Калецкі, М. Портера, О.Л. Єськова, О.О. Толстикової, І.У. Зулькарнаєва, Л.Р. Ілясова, І.Г. Туктабаєва, Д.М. Євдокимової, О.А. Некозирєвої та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Наявність численних підходів до розвитку підприємства свідчить про відсутність універсального підходу до оцінки рівня економічного зростання та розвитку підприємств, який міг би бути базою організаційних перетворень на промислових підприємствах і сприяти вирішенню завдань зростання та розвитку. При цьому практичну значущість має аналіз підходів із метою визначення переваги їх використання в сучасних умовах.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). На основі викладеного можна сформулювати завдання статті, яке полягає у дослідженні економічного зростання та розвитку підприємств у сучасних умовах на прикладі конкретного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Поняття «економічний розвиток» тісно пов'язане з поняттям «економічне зростання». Категорія економічного росту є найважливішою характеристикою суспільного виробництва за будь-яких господарських систем. Економічне зростання визначають як довгострокове збільшення виробничої здатності підприємства, засноване на технічному прогресі, на інструментальній та ідеологічній пристосованості, необхідній для забезпечення населення зростаючим різноманіттям матеріальних благ [1].

Економічний розвиток і економічне зростання – поняття, які мають протилежну спрямованість: економічний розвиток підприємства призводить до стримування економічного зростання, а економічне зростання – до уповільнення економічного розвитку підприємства. Зростання може відбуватися з розвитком або за його відсутності. До зростання підприємства належить збільшення його розмірів, чисельності персоналу, обсягів виробництва та продажу, частки ринку, прибутку, рентабельності тощо.

Поняття розвитку підприємств зазвичай пов'язане з поняттями потенціалу та конкурентоспроможності. Нами було проаналізовано існуючі методичні підходи до оцінки рівня розвитку підприємств, які спираються на сукупність таких показників: конкурентоспроможність, фаза розвитку підприємства, інтегральний показник розвитку, ступінь реалізації потенціалу.

1. Оцінка рівня розвитку підприємства за показниками конкурентоспроможності. Для сучасних підприємств важливо звернути увагу не лише на ефективність виробництва, а й на

ефективність їх функціонування у мінливому конкурентному середовищі. Конкуренція на ринку як суперництво між виробниками 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 [2; 3]. Саме цим зумовлюється актуальність завдання методичного забезпечення оцінки конкурентоспроможності підприємств. Загальними недоліками більшості методів оцінки конкурентоспроможності підприємств (за винятком матричних) є статичність оцінки конкурентних позицій підприємства порівняно з іншими суб'єктами господарської діяльності на ринку. Отже, отримані результати можуть залишатися актуальними лише на порівняно короткому проміжку часу, що зумовлює необхідність удосконалення методів оцінки конкурентоспроможності підприємств.

2. Оцінка рівня розвитку підприємства за фазою його розвитку. На думку авторів [4], під час дослідження рівня розвитку підприємства можна опиратися на фазу життєвого циклу, в якій воно знаходиться. Для визначення фази життєвого циклу підприємства, а відповідно, й фази його розвитку, зазвичай використовується показник конкурентного статусу підприємства, який являє собою порівняльну характеристику стосовно основних конкурентів, внутрішнього потенціалу, конкурентної позиції в конкретних сегментах ринку та спроможності підприємства протистояти впливу зовнішніх чинників. Недоліком даного методу є те, що він надає лише загальні результати стану розвитку підприємства (зростання, спад тощо).

3. Оцінка рівня розвитку підприємства за допомогою інтегрального показника. Так, для одержання інтегральної якісної оцінки автори моделі Хофера-Шендела [5] пропонують використовувати такі кількісні та якісні показники: відносну частку ринку; зростання частки ринку; охоплення системою розподілу; ефективність системи розподілу; різноманітність асортименту виробів; виробничі потужності та їх 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. Недоліком даного методу є те, що динаміка якісних характеристик інтегрального показника розвитку підприємства за визначений проміжок часу не показує спрямованості плину процесу в бік поліпшення або погіршення розвитку підприємства.

4. Оцінка рівня розвитку підприємства як ступеня реалізації потенціалу (міри відповідності між складниками потенціалу). Під потенціалом зазвичай розуміють сукупність ресурсів та компетенцій, які можуть бути використані для досягнення цілей підприємства. Потенціал під-

приємства має свої закономірності розвитку, від уміння використати які вирішальною мірою залежать ефективність підприємства, темпи та якість її зростання.

Оцінка рівня розвитку підприємства як відповідності ступеню реалізації потенціалу полягає у визначенні економічного потенціалу, яким володіє підприємство. Ця оцінка включає у себе визначення потенціалу кожного складника підприємства, де рівень його розвитку дорівнюватиме ступеню реалізації певного складника потенціалу підприємства, а саме його найнижчому показнику, оскільки низьке значення окремого складника потенціалу не компенсується вищим значенням іншого складника потенціалу [6]. На відміну від інших методів даний підхід дає змогу оцінити рівень можливостей зростання підприємства та виявити можливість збалансованого розвитку.

Дослідивши існуючі методики, можна зробити висновок про те, що зростання промислового підприємства виявляється у нарощуванні виробничої потужності, збільшенні обсягів продажів і прибутку. Для експрес-оцінки зростання та розвитку підприємства за конкретний період нами запропоновано використання таких показників: темп зростання продажів; темп зростання собівартості; темп зростання чистого прибутку; темп зростання вартості активів; коефіцієнт сталого економічного зростання.

Коефіцієнт сталого економічного зростання розраховується як відношення суми чистого прибутку до власного капіталу на початок року. Він показує, якими темпами збільшується власний капітал за рахунок результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.

За сприятливих макроекономічних умов та ефективного управління темп зростання обсягів продажів повинен випереджати темп зростання активів підприємства, а темп зростання прибутку – бути вище за темп зростання обсягу продажів. Більш високий темп зростання обсягів продажів порівняно з темпом зростання активів підприємства свідчить про підвищення ефективності використання ресурсів підприємства, про прискорення оборотності капіталу. Більш високий темп зростання прибутку порівняно з темпом зростання обсягу продажів означає бережливе використання ресурсів, зниження собівартості одиниці продукції та підвищення рівня рентабельності продажів.

На нашу думку, найбільш простим, доступним та зрозумілим із перелічених методів оцінки рівня розвитку підприємств є метод за фазою розвитку підприємства, який передбачає розрахунок показника конкурентного статусу підприємства [4]. Конкурентний статус підприємства пропонується оцінювати порівняно з основними конкурентами у конкретному сегменті ринку. Отриманий результат дасть змогу виявити місце підприємства, що досліджується, серед конкурентів, а також визначити фазу життєвого

циклу підприємства та рівень його зростання і розвитку.

Конкурентний статус підприємства оцінюють за допомогою матричного методу. Із групи підприємств, що досліджуються, визначають середні значення за показниками, які комплексно оцінюють конкурентну позицію (КП), конкурентоспроможність (КР) і конкурентну стійкість підприємства (КС). 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 зі значень показників КП, КР і КС дорівнює 0 – якісна оцінка вважається «нормальною», за двох оцінок, які дорівнюють 0, – «середньою», а за трьох – «низькою» (табл. 1).

Відповідно до отриманих оцінок конкурентного статусу підприємства визначають фазу життєвого циклу підприємства та рівень його розвитку. Виконана оцінка дасть змогу визначити напрями розвитку підприємства за допомогою кількісних та якісних критеріїв.

Нами було адаптовано метод оцінки рівня розвитку підприємств за фазою його розвитку з метою визначення рівня розвитку конкретного підприємства в галузі виробництва залізобетонних виробів і конструкцій, яке діє у Дніпропетровській області.

Основною силою, що стимулює розвиток ринку залізобетонних виробів і конструкцій, є інвестиційно-будівельна активність на внутрішньому ринку України. Конкуренція на цьому ринку має низький або середній рівень концентрації, що дає змогу говорити про нормальний рівень конкуренції і про економічно обґрунтовані ціни на продукцію.

Конкурентну позицію підприємства даної галузі пропонується оцінювати за допомогою таких показників, як частка ринку, рівень витрат

та прибутку, репутація на ринку, кількість споживачів та інноваційні переваги (табл. 2).

Конкурентоспроможність продукції підприємства пропонується оцінювати за допомогою таких показників, як ціна, якість продукції, своєчасність поставки, технічне обслуговування та асортимент продукції (табл. 3).

Для оцінки конкурентної стійкості пропонується використовувати такі показники:

1) коефіцієнт виробничого потенціалу (визначає рівень виробничого потенціалу підприємства, забезпеченість виробничого процесу засобами виробництва);

2) рентабельність виробництва (характеризує економічну ефективність виробництва);

3) коефіцієнт співвідношення витрат на управління та темпів зростання обсягів виробництва (характеризує ефективність менеджменту та управлінську стійкість підприємства);

4) коефіцієнт автономії (показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність);

5) коефіцієнт маневреності власного капіталу (показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності);

6) рентабельність продажів (характеризує ефективність реалізації продукції підприємства та стійкість маркетингової діяльності; показує, яку суму прибутку отримує підприємство з кожної гривні проданої продукції);

7) коефіцієнт стабільності персоналу (визначає ступінь стабільності та стійкості персоналу; показує, яка частка чисельності працівників зі стажем роботи в організації більше одного року у середньообліковій чисельності працівників).

Показники конкурентної стійкості, рекомендовані значення та вагомості представлено в табл. 4.

Вагові коефіцієнти за усіма групами показників було визначено експертним методом.

Таблиця 1

Оцінювання рівня розвитку підприємства [4]

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

Таблиця 2

Показники конкурентної позиції та їх вагомості

Показник	Ваговий коефіцієнт
Частка ринку	0,35
Рівень витрат та прибутку	0,25
Репутація на ринку	0,20
Кількість споживачів	0,15
Інноваційні переваги	0,05
Загальна оцінка	1,00

Таблиця 3

Показники конкурентоспроможності та їх вагомості

Показник	Ваговий коефіцієнт
Ціна	0,35
Якість продукції	0,25
Своєчасність поставки	0,23
Технічне обслуговування	0,12
Асортимент продукції	0,05
Загальна оцінка	1,00

Показники конкурентної стійкості

Показник	Рекомендовані значення	Ваговий коефіцієнт
Коефіцієнт виробничого потенціалу	$\geq 0,5$	0,12
Рентабельність виробництва	$\geq 10\%$	0,15
Коефіцієнт співвідношення витрат на управління та темпів зростання обсягів виробництва	$\leq 0,1$	0,12
Коефіцієнт автономії	$\geq 0,5$	0,16
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\geq 0,3$	0,16
Рентабельність продажів (за прибутком від продажів)	$\geq 20\%$	0,18
Коефіцієнт стабільності персоналу	$\geq 0,8$	0,11
Загальна оцінка		1,00

За запропонованою методикою було виконано оцінку рівня розвитку конкретного підприємства в галузі виробництва залізобетонних виробів і конструкцій за фазою його розвитку. Оцінку конкурентної позиції, конкурентоспроможності та конкурентної стійкості було виконано на підставі фінансової звітності, відомої інформації про стан ринку та відгуків споживачів.

Отримані результати свідчать, що рівень розвитку підприємства, яке досліджується, вважається достатнім. Фазою життєвого циклу підприємства є стагнація. Оцінка рівня розвитку підприємства виявила так звані «вузькі місця», підвищення ефективності яких потребує здійснення певних заходів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Запропоновані в удосконаленій методиці оцінки рівня розвитку підприємства за фазою його розвитку показники можуть бути застосовані для оцінки зростання та розвитку підприємства в галузі виробництва залізобетонних виробів і конструкцій у сучасних умовах, але з часом може виникнути проблема в необхідності їх удосконалення та коригування.

Перспективою подальших досліджень є поглиблений аналіз внутрішніх і зовнішніх чинників зростання й розвитку підприємств та їхнього впливу на показники їхньої роботи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Некозырева О.А. Соотношение понятий «экономическое развитие» и «экономический рост» в новой экономике. *Вестник Астраханского государственного технического университета*. 2008. № 4. С. 21–23.
2. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення : монографія. Дніпропетровськ, 2006. 276 с.
3. Оберемчук В.Ф. Стратегія підприємства. Київ, 2000. 128 с.
4. Пономаренко В.С., Тридід О.М., Кизим М.О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія. Харків, 2003. 328 с.
5. Ефремов Л.И. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования. Москва, 1998. 334 с.
6. Семенова Т.В., Гуменюк Т.Є. Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 29. С. 123–126.

REFERENCES:

1. Nekozyreva O. A. (2008) Sootnoshenie ponyatiy "Ekonomicheskoe razvitie" i "Ekonomicheskiiy rost" v novoy ekonomike [The correlation of the concepts of "Economic Development" and "Economic Growth" in the new economy]. *Herald of Astrakhan State Technical University*, no. 4, pp. 21-23.
2. Pavlova V. A. (2006) *Konkurentospromozhnist pidpriyemstva: otsinka ta stratehiia zabezpechennia* [Enterprise Competitiveness: Assessment and Supply Strategy]. Dnipropetrovsk: DUEP. (in Ukrainian)
3. Oberemchuk V. F. (2000) *Stratehiia pidpriyemstva* [Enterprise strategy]. Kyiv: MAUP. (in Ukrainian)
4. Ponomarenko V. S., Trydid O. M., Kyzym M. O. (2003) *Stratehiia rozvytku pidpriyemstva v umovakh kryzy* [Strategy of enterprise development in crisis]. Kharkiv: INZhEK. (in Ukrainian)
5. Efremov L. I. (1998) *Strategiya biznesa. Kontseptsii i metody planirovaniya* [Business strategy. Concepts and methods of planning]. Moscow: Finpress. (in Russian)
6. Semenova T. V., Humeniuk T. Ye. (2018) Otsinka efektyvnosti vykorystannia resursnoho potentsialu pidpriyemstva [Assessment of efficiency of utilization of the enterprise resource potential]. *Black Sea Economic Studies*, no. 29, pp. 123-126.