

УДК 658:338

Михайленко О. В.

Національний університет харчових технологій

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття містить аналіз поглядів вітчизняних та зарубіжних вчених відносно сутності та змісту понять «потенціал», «конкурентоспроможність потенціалу підприємства» та «конкурентна перевага». Визначені основні фактори конкурентної переваги, що базуються на результатах досліджень багатьох науковців, згідно яких стан конкуренції на певному ринку характеризується п'ятьма силами. Досліджені характерні підходи щодо визначення інтегральної оцінки конкурентних переваг і на підставі цього визначені аспекти, які притаманні різним потенціалам.

Ключові слова: потенціал, конкурентоспроможність потенціалу, розвиток підприємства, конкурентні переваги, господарська система.

Постановка проблеми. Ефективний розвиток економіки в цілому, та кожного окремого підприємства, як структурної одиниці господарської системи, залежить від оптимальної структури потенціалу підприємства та методологічного апарату щодо його оцінки використання та спроможності адаптуватися до змін зовнішніх умов господарювання, вимог ринку, що визначає його конкурентоспроможність. При цьому конкурентоспроможність розглядається як агрегована категорія, що вміщує в себе конкурентоспроможність усіх факторів виробництва даної структури, а саме конкурентоспроможність організації як суб'єкта господарської діяльності, конкурентоспроможність основного технологічного процесу та конкурентоспроможність готової продукції.

При дослідженні конкурентоспроможності організації як суб'єкта господарської діяльності визначається рівень менеджменту, ефективність структури управління, інтелектуальна складова виробничо-господарської діяльності, яка характеризує здатність вибору вірних стратегічних цілей розвитку і шляхів їх досягнення з показниками ефективності не гіршими ніж у конкурентів. Конкурентоспроможність основного технологічного процесу передбачає випуск нової інноваційної продукції, що відповідає вимогам ринку та споживачів при застосуванні новітніх технологічних процесів та нової прогресивної техніки. Конкурентоспроможність продукції є узагальнюючим показником, який відображає сукупність її властивостей що обумовлюють її здатність задовольняти певні потреби споживачів відносно до її призначення та характеризує параметричні, експлуатаційні, споживчі, технологічні, дизайнерські властивості певного виду продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо визначення економічної сутності конкурентоспроможності потенціалу підприємства цікавили багатьох науковців. Але деякі науковці ототожнюють поняття «конкурентоспроможність потенціалу підприємства» та «потенціал конкурентоспроможності підприємства». Визначення конкурентоспроможності підприємства базується на основах теорії конкуренції, що бере початок від А. Смита (1776 р.). М. Портер, Д. Рікардо, Б. Райан, К. МакГоуэн, П. Нівен та багато інших також спираються на визначення конкуренції як суперництва, що викликає коливання попиту та пропозиції й відповідну зміну цін [5, с. 97].

Різним аспектам теорії і практики конкурентоспроможності як елементу стратегічного управління діяльністю підприємства присвячені роботи І. Ансоффа, Дж. Блайта, Д. Джеббера, П. Дойля,

Дж. Еванса, Ф. Котлера, М. Портера, А. Стрікланда, А. Томпсона та ін. В працях вітчизняних вчених та науковців з країн СНД (Л. І. Абалкіна, О. М. Азарян, О. І. Амоші, Л. В. Балабанової, О. А. Воронова, І. Б. Гуркова, Я. А. Жаліло, А. О. Задої, В. Л. Корінева, Л. О. Лігоненко, Й. М. Ліфіца, А. А. Мазаракі, А. А. Садекова, Р. А. Фатхудинова, О. Б. Чернеги, А. В. Шегди, О. О. Шубіна та ін.) питання стратегічного управління пов'язуються із питаннями забезпечення конкурентоспроможності підприємств за умов мінливості конкурентного середовища.

Сучасні вітчизняні автори також приділяли багато уваги взаємозв'язку конкурентоспроможності та потенціалу. Так Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. визначають конкурентоспроможність потенціалу підприємства як комплексну порівняльну характеристику, що відображає рівень переважання сукупності показників оцінки можливостей підприємства, які визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу стосовно сукупності аналогічних показників підприємств конкурентів [1, с. 53].

Інші автори (Іванов В. Б., Кохась О. М., Хмелевський С. М.) визначають конкурентоспроможність потенціалу підприємства як комплексну порівняльну характеристику потенціалу, яка відбиває ступінь сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв'язків між ними, що визначають ефективність потенціалу на певному ринку за певний проміжок часу, щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів [2, с. 41].

Але визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства як можливості (поточних передумов) зберегти або збільшувати свою конкурентоспроможність у довгостроковому періоді є більш повним та узагальнюючим. Вона визначається сукупністю параметрів, що визначають можливість (потенціал) і здатність системи ефективно функціонувати на ринку (утримувати або збільшувати свою частку на ринку, мати досить високий рівень рентабельності) у перспективі [3, с. 45].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових наробок, з наукової і практичної точок зору залишається недослідженою проблема визначення класифікаційних ознак конкурентних переваг, відповідність цих ознак характерним підходам до визначення їх інтегральної оцінки при оптимальній взаємодії елементів системи стратегічного управління промисловими підприємствами в умовах динамічних змін зовнішнього економічного середовища.

Мета статті. Отже, головною метою даного дослідження є теоретичні і прикладні проблеми, пов'язані з формалізацією сутності потенціалу та його конкурентоспроможності, визначенням його функцій та місця в забезпеченні суспільного відтворення, принципів формування та використання, методів та інструментів його підвищення, розробкою механізму його оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виходячи із наданих визначень конкурентоспроможності потенціалу підприємства можна зазначити, що конкурентоспроможність потенціалу досліджує діяльність підприємства як в минулому, так і в сучасний період при його орієнтації на майбутній розвиток, при взаємозв'язку та взаємоузгодженості всіх складових потенціалу (матеріально-технічної, ринково-ситуаційної, соціально-трудової та структурно-функціональної), тобто конкурентоспроможність підприємства передбачає його можливість зберігати або розширювати конкурентні позиції на цільовому ринку та впливати на ринкову ситуацію через пропозицію якісної продукції, задовольняючи специфічні вимоги споживачів і забезпечуючи ефективність функціонування.

Це визначає структурний аспект вивчення конкурентоспроможності потенціалу та передбачає вивчення сукупності конкурентних переваг базового і всіх складових (моделей) потенціалу підприємства.

Конкурентна перевага – певна ексклюзивна цінність, якою володіє система, що дає їй перевагу перед конкурентами [3, с. 40]. Тому при формуванні потенціалу підприємства та визначенні його конкурентоспроможності необхідно визначити фактори конкурентної переваги (рис. 1).

Дія цих факторів обумовлена принципами синергійності (цілеспрямованість, дія елементів системи, що посилює ефективність її функціонування) та конгломеративності (що створює підґрунтя для врахування індивідуальних особливостей його елементів при оцінці виробничого потенціалу як складної динамічної системи).

Класифікація факторів конкурентної переваги та економічна сутність методів оцінки конкуренції базується на результатах досліджень М. Портера, згідно яких стан конкуренції на певному ринку характеризується наступними силами:

- суперництво серед конкуруючих продавців;
- конкуренція з боку товарів, що є їх заміниками і конкурентоспроможних за ціною;
- загроза появи нових конкурентів;
- економічні можливості та торгові здібності постачальників;
- економічні можливості та торгові здібності покупців [4, с. 45].

На підставі теорії конкурентних переваг М. Портера розрізняють зовнішню (перевага у властивостях продукції, що формує її цінність для покупця внаслідок повного задоволення його потреби) та внутрішню (перевага у витратах виробництва, що формують її цінність для виробника внаслідок більш високої продуктивності) конкурентні переваги. Зовнішні конкурентні переваги нарощують «ринкову силу» підприємства, а внутрішня – забезпечує підприємству стійкість до зниження ціни продажу і більш високий рівень рентабельності.

Дослідження конкурентоспроможності потенціалу підприємства не можливе без застосування

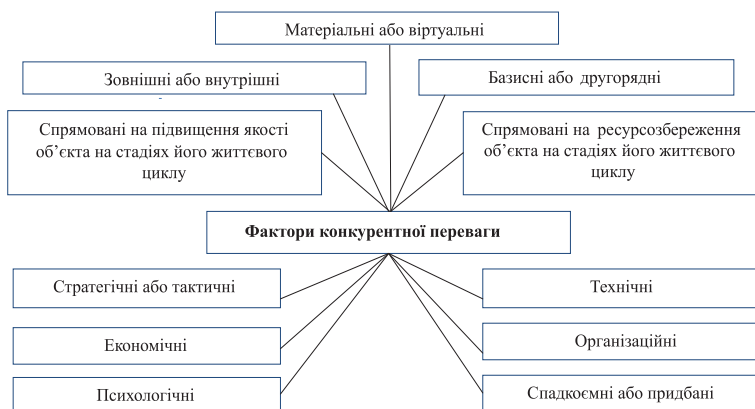


Рис. 1. Класифікація факторів конкурентної переваги

методичних прийомів вивчення конкуренції, що дозволять позитивно або негативно впливати на його ефективність. У процесі дослідження використовується сукупність методичних прийомів, серед яких можна відзначити методи на основі підвищення якості товару, якості сервісу товару, зниження ціни та експлуатаційних витрат у споживача товару та на основі використання всіх конкурентних переваг об'єкта або суб'єкта (інтегральна оцінка).

При виборі методів дослідження необхідно враховувати, що структура потенціалу підприємства впливає на формування та використання існуючого, задіяного, зарезервованого потенціалів та потенціалу розвитку, а підприємство розглядається як вже сформований учасник загального процесу конкурентної боротьби. Також обрані методи повинні оцінити як внутрішні так і зовнішні чинники впливу.

Всі методичні прийоми, що застосовуються при оцінці конкурентоспроможності потенціалу класифікуються за багатьма ознаками, серед яких за напрямком формування інформаційної бази, за способом відображення кінцевих результатів, за необхідністю врахування динаміки процесів та за способом виконання (табл. 1). Але цей поділ досить умовний.

Всі перераховані методи є самостійними, але будь який з них не може використовуватися без певних обумовлень. Так оцінка кожного елемента потенціалу має відбуватися відповідними методами (існуючий потенціал доцільно оцінювати критеріальними методами, потенціал розвитку – експертними методами), при застосуванні будь-якого методичного прийому використовуються детерміновані вхідні дані та враховуються чинники зовнішнього та внутрішнього середовища.

При цьому особлива увага приділяється зовнішнім факторам як обмеженню використання конкурентоспроможності потенціалу. Серед цих факторів слід відзначити історично обумовлену орієнтацію країни на певні ризики, загальний рівень активізації інвестиційної та інноваційної діяльності, внутрішній політичний клімат країни і, в зв'язку з цим, рівень політичної, митної технічної стабільності країни, рівень маркетингової діяльності, виробнича та соціальна інфраструктура оточення тощо. Але перераховані фактори є часозалежними.

Визначення рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства визначається, насамперед, як інтегральна величина, яка враховує та узагальнює конкурентні переваги та конкурентоспроможність всіх моделей потенціалів, тобто визначає

Таблиця 1

Характеристика методичних прийомів визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства

Класифікаційна ознака	Групи методичних прийомів	Економічна сутність	Методичні прийоми
За напрямком формування інформаційної бази	Критеріальні методи	Характеризуються тим, що інформаційна база аналізу формується на основі звітної або планової документації підприємства	<ul style="list-style-type: none"> методика оцінки конкурентних сил М.Портера; аналіз конкурентоспроможності фірм Ж.-Ж.Ламбена; SPACE-аналіз; GAP-аналіз; LOTS-аналіз; PIMS-аналіз; модель аналізу Мак-Кінсі 7S; формалізований метод Іванова; методика Ансоффа щодо КСФ;
	Експертні методи	Базуються на стохастичних даних за оцінкою експертів	<ul style="list-style-type: none"> методика Градова щодо детермінантів «національного ромба»; метод інтегрального критерію; метод таксономічного показника. СТЕЕР-аналіз; SWOT-аналіз; матриця BCG; матриця Sheil/ DPM; модель HOFER/SCHENDEL; аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555; метод американської асоціації управління; метод рангів; метод порівнянь; метод вивчення профілю об'єкта; графічна методика Зав'ялова.
За способом відображення кінцевих результатів	Графічні методи	Забезпечують наочність сприйняття кінцевих результатів оцінки, інтерпретованих у графічних об'єктах	<ul style="list-style-type: none"> методика оцінки конкурентних сил М.Портера; аналіз конкурентоспроможності фірм Ж.-Ж.Ламбена; модель аналізу Мак-Кінсі 7S; SWOT-аналіз; матриця BCG; матриця Sheil/ DPM; модель HOFER/SCHENDEL; метод вивчення профілю об'єкта; графічна методика Зав'ялова.
	Математичні методи	Базуються на певних алгоритмах розрахунку показників, вміщують	<ul style="list-style-type: none"> формалізований метод Іванова; методика Ансоффа щодо КСФ; методика Градова щодо
		Моделювання за факторами виробничої діяльності	<ul style="list-style-type: none"> детермінантів «національного ромба»; метод інтегрального критерію; метод таксономічного показника; аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555; метод американської асоціації управління; метод рангів; метод порівнянь.
	Методи логічного аналізу	Базуються на логічних висновках та висновках	<ul style="list-style-type: none"> SPACE-аналіз; GAP-аналіз; LOTS-аналіз; PIMS-аналіз; СТЕЕР-аналіз.
За необхідністю врахування динаміки процесі	Статистичні методи аналізу даних (одномоментні)	Дають можливість оцінити лише фактичний стан системи показників без врахування впливу минулих періодів та	<ul style="list-style-type: none"> методика Ансоффа щодо КСФ; методика Градова щодо детермінантів «національного ромба»; метод інтегрального критерію; метод таксономічного показника; аналіз конкурентоспроможності
		Вірогідного розвитку цієї системи у майбутньому	<ul style="list-style-type: none"> за системою 111-555; метод американської асоціації управління; метод порівнянь; метод вивчення профілю об'єкта; графічна методика Зав'ялова.
	Методи стратегічного аналізу	Базуються на створенні динамічних моделей процесів	<ul style="list-style-type: none"> методика оцінки конкурентних сил М.Портера; аналіз конкурентоспроможності фірм Ж.-Ж.Ламбена; SPACE-аналіз; GAP-аналіз; LOTS-аналіз; PIMS-аналіз; модель аналізу Мак-Кінсі 7S; формалізований метод Іванова; СТЕЕР-аналіз; SWOT-аналіз; матриця BCG; матриця Sheil/ DPM; модель HOFER/SCHENDEL; метод рангів.

За способом виконання	Індикаторні методи	Базуються на застосуванні індикаторів, що групуються за різними напрямками аналізу	<ul style="list-style-type: none"> • SPACE-аналіз; • GAP-аналіз; • LOTS-аналіз; • PIMS-аналіз; • формалізований метод Іванова; • методика Ансоффа щодо КСФ; • методика Градова щодо детермінантів «національного ромба»; • метод інтегрального критерію;
			<ul style="list-style-type: none"> • метод таксономічного показника; • STEEP-аналіз; • аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555; • метод американської асоціації управління; • метод рангів; • метод порівнянь; • метод вивчення профілю об'єкта; • графічна методика Зав'ялова.
	Матричні методи	Дозволяють системно та упорядковувати як складові системи, так і взаємозв'язки між ними	<ul style="list-style-type: none"> • методика оцінки конкурентних сил М.Портера; • аналіз конкурентоспроможності фірм Ж.-Ж.Ламбена; • модель аналізу Мак-Кінсі 7S; • SWOT-аналіз; • матриця BCG; • матриця Sheil/ DPM; • модель HOFER/SCHENDEL.

взаємозв'язок та взаємовплив економічного, виробничого, трудового, інформаційного, науково-технічного, екологічного, фондового, енергетичного та інших видів потенціалів.

Для визначення інтегральної оцінки конкурентних переваг застосовуються як кількісні, так і якісні методи оцінки. Але обґрунтовано та доцільно застосовувати системний, комплексний і нормативний підходи (табл. 2). Кожному із перерахованих підходів інтегральної оцінки конкурентних переваг притаманні як загальні, так і специфічні методичні прийоми, які дозволяють більш точно, ефективно оцінити не лише самі переваги, але і визначити подальші напрямки розвитку підприємства при найбільш оптимальному використанні всіх можливостей. Все це є підставою для розробки стратегічних заходів щодо реалізації потенціалу розвитку.

Таблиця 2

Характеристика підходів інтегральної оцінки конкурентних переваг

№	Підхід інтегральної оцінки конкурентних переваг	Сутність підходів інтегральної оцінки конкурентних переваг
1.	Системний підхід	Оцінка факторів зовнішнього середовища та внутрішньої структури систем.
2.	Комплексний підхід	Враховуються аспекти кожного окремого потенціалу в плані забезпечення конкурентоспроможності.
3.	Нормативний підхід	Спонукає організацію до нормування і моніторингу конкретних факторів переваги конкретних потенціалів.

При визначенні інтегральної оцінки конкурентних переваг враховуються результати всіх підходів в своїй сукупності, але велика увага надається комплексному підходу. При цьому виділяються визначні аспекти, які притаманні різним потенціалам, а саме:

- для виробничого потенціалу – це технічний рівень виробництва, рівень та якість постачання сировини, ефективність збутової діяльності;
- для організаційного потенціалу – організа-

ція виробництва, праці, менеджменту, логістика, організація зовнішньої інфраструктури, ефективності стилю керівництва та удосконалення системи управління;

- економічного потенціалу – рівень рентабельності та кредитоспроможності, фінансової стійкості, використання фінансових інструментів, забезпеченість ресурсами, рівень активізації інвестиційної діяльності;

- наукового потенціалу – глибина аналізу економічних законів, застосування наукових підходів і методів, вивчення і використання наукових напрацювань вітчизняних та зарубіжних науковців, застосування досвіду роботи та науково-технічних досліджень аналогічних підприємств;

- ринкового потенціалу – сила конкуренції, відкритість, маркетинг, формування та підтримка іміджу, рівень прив'язаності до реальності.

Підставою щодо оцінки інтегральної оцінки конкурентних переваг є результати інвестиційної діяльності, бізнесу в цілому при техніко-економічному обґрунтуванні інноваційних та інвестиційних проектів переважно на їх ранніх стадіях.

Висновки і пропозиції. Таким чином, повне та об'єктивне визначення сутності конкурентоспроможності потенціалу, його особливостей та системних характеристик, дозволяє дослідити резерви розвитку потенціалу інституціональних одиниць, визначити оптимальні методичні підходи до його оцінки.

Все це дозволяє формувати ефективні, адаптовані до сучасних умов розвитку виробничих відносин механізми управління підприємствами. При цьому потенціал підприємства розглядається як результативна взаємодія його складових, наявних та використаних ресурсів, ефективного використання конкурентних сил та переваг.

На підставі цього можна не лише визначити рівень потреби в конкурентоспроможній продукції (товарів та послуг) та можливості підприємства для досягнення поставленої мети в отриманні прибутку, але і розробити та впровадити принципово нові підходи до визначення ролі і місця економічного потенціалу у формуванні стратегії розвитку підприємств в умовах невизначеності і динамічності зовнішнього економічного середовища.

Список літератури:

1. Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : Навч. посібник. – Вид. 2-ге, без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.
2. Іванов В. Б., Кохась О. М., Хмелевський С. М. Потенціал підприємства: Науково-метод. посіб. – К. : Кондор, 2009. – 300 с.
3. Добикіна О. К., Рижиков В. С. Касьянюк С. В., Кокотко М. Є. Потенціал підприємства: формування та оцінка : Навч. посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
4. Портер М. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К. : Основи, 1997. – 390 с.
5. Бачевський Б. Є., Заблудська І. В., Решетняк О. О. Потенціал і розвиток підприємства : Навч. пос. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.

Михайленко О. В.

Национальный университет пищевых технологий

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Резюме

Статья содержит анализ взглядов отечественных и зарубежных ученых относительно сущности и содержания понятий «потенциал», «конкурентоспособность потенциала предприятия» и «конкурентное преимущество». Определены основные факторы конкурентного преимущества, основанные на результатах исследований многих ученых, согласно которым состояние конкуренции на определенном рынке характеризуется пятью силами. Исследованы характерные подходы к определению интегральной оценки конкурентных преимуществ и на основании этого определены аспекты, которые присущи разным потенциалам.

Ключевые слова: потенциал, конкурентоспособность потенциала, развитие предприятия, конкурентные преимущества, хозяйственная система.

Mykhailenko O. V.

National University of Food Technologies

THEORETICAL FOUNDATIONS OF DETERMINING POTENTIAL ENTERPRISE COMPETITIVENESS

Summary

The article contains an analysis of the views of domestic and foreign scholars regarding the nature and content of the concepts of «potential», «competitive potential of the company» and «competitive advantage». The basic factors of competitive advantage, based on research by many scholars as the condition of competition in a market characterized by five forces. Researched specific approaches to the definition of an integrated assessment of competitive advantages and on the basis of certain aspects that are unique to different potentials.

Key words: capacity, competitiveness potential, business development, competitive advantage, economic system.