

УДК 339.137.22:005

Резнікова О. С.

Донецький національний технічний університет

МЕТОД ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ РІВНЯ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Доведено, що при вимірюванні глобальної конкурентоспроможності мають враховуватися такі фактори, як потенційні можливостями підприємства, ступень задоволення потреб глобальних ринків конкурентоспроможною продукцією і результати його господарської діяльності. Описано алгоритм виявлення підприємства-лідера чи формування умовного еталонного підприємства. Запропоновано процедуру визначення інтегральних показників конкурентоспроможності підприємств, що порівнюються, з метою їхнього упорядкування відносно еталонного підприємства.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, глобалізація, конкурентний потенціал, адаптивність, метод оцінки конкурентоспроможності.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах, що відзначені зростанням рівня глобалізації та активністю глобальних викликів, основним критерієм стійкості та життєздатності підприємства може бути визнана його конкурентоспроможність, оскільки в сучасній конкурентній боротьбі при всій її масштабності, динамізмі і гостроті виграє той, хто забезпечує свої сталі конкурентні позиції. Таким чином, в ринковій економіці зможуть функціонувати лише життєздатні підприємства, які зможуть гнучко маневрувати і використовувати нові механізми в організації управління конкурентоспроможністю. Одним з важливих завдань стає завдання кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, а також розробка заходів, що забезпечують ефективне управління його основними параметрами та чинниками. Організація, управління і планування господарської діяльності підприємства, засновані на використанні результатів аналізу конкурентоспроможності, дозволяють підвищити його адаптивність, зміцнити конкурентні переваги і покращити результати господарської діяльності та, як наслідок, підвищити його стійкість, гнучкість і виживаність, як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. Таким чином, організація управління конкурентоспроможністю потребує її кількісної оцінки і використання результатів такої оцінки при формуванні стратегії підприємства за умов глобальної ринкової конкуренції.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Методичні аспекти оцінки конкурентоспроможності підприємства є предметом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Зокрема, дані питання у своїх теоретичних надбаннях висвітлювали Г.Л. Азов [9], М. Портер [6], Р.А. Фатхутдінов [10], С.М. Кліменко [15], Т.М. Кулініч [7] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, попри наявність потужного теоретичного підґрунтя стосовно методології оцінки конкурентоспроможності, існуючі дослідження не враховують важливість ролі сучасних глобалізаційних тенденцій у світовій економіці, тому залишається відкритим питання розробки методики оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства з урахуванням впливу глобалізації задля подальшого управління такою конкурентоспроможністю.

**Метою статті** є розробка методики оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації для організації ефективної системи щодо її управління та формування стратегії підприємства в контексті глобальної ринкової конкуренції.

**Виклад основного матеріалу.** В цій статті пропонується розробити удосконалений методичний підхід до оцінки рівня глобальної конкурентоспроможності підприємства (рис. 1), який передбачає формування груп показників, що характеризують: потенційні можливості, ступінь задоволення потреб глобальних ринків та результати господарської діяльності.

Запропоновану схему оцінки можна використовувати при проведенні аналізу конкурентоспроможності підприємства-суб'єкта глобального ринку з метою визначення диспропорцій між його потенційними можливостями і результатами діяльності, а також розробки організаційно-економічних заходів, що усувають такі диспропорції.

У запропонованій моделі задача оцінки конкурентоспроможності підприємства-суб'єкта глобалізації формулюється наступним чином: потрібно розрахувати значення інтегральних показників конкурентоспроможності підприємств, що порівнюються, з метою їхнього упорядкування відносно еталонного підприємства. Запропонована процедура її реалізації за необхідністю врахування глобального впливу передбачає наступні етапи:

**Етап 1.** Визначення переліку груп окремих показників, що характеризують конкурентоспроможність підприємства в умовах глобалізації. Множина підприємств, що порівнюються, представляється матрицею  $A = \{a_{ij}\}$  окремих показників конкурентоспроможності, де  $i$  – номер показника конкурентоспроможності ( $i = 1, 2, \dots, n$ )  $j$ -го підприємства ( $j = 1, 2, \dots, m$ ).

**Етап 2.** Врахування результатів врахування показників і факторів глобальної конкурентоспроможності підприємства та його конкурентів.

**Етап 3.** Виявлення підприємства – лідера чи формування умовного «еталонного» підприємства. Для кожного з показників визначається його максимальне значення

$$a_{im+1} = \max_j \{a_{ij}\}$$

(якщо зростання показника підвищує конкурентоспроможність) чи мінімальне значення

$$a_{im+1} = \min_j \{a_{ij}\}$$

(якщо зниження показника підвищує конкурентоспроможність) та заноситься до стовпця умовного «еталонного» підприємства, якому надається номер  $m+1$ .

**етап 4.** Проведення нормалізації показників конкурентоспроможності відносно показників «еталонного» підприємства з метою перетворення їх у відносні безрозмірні величини. Показники конкурентоспроможності вихідної матриці  $A$  нор-

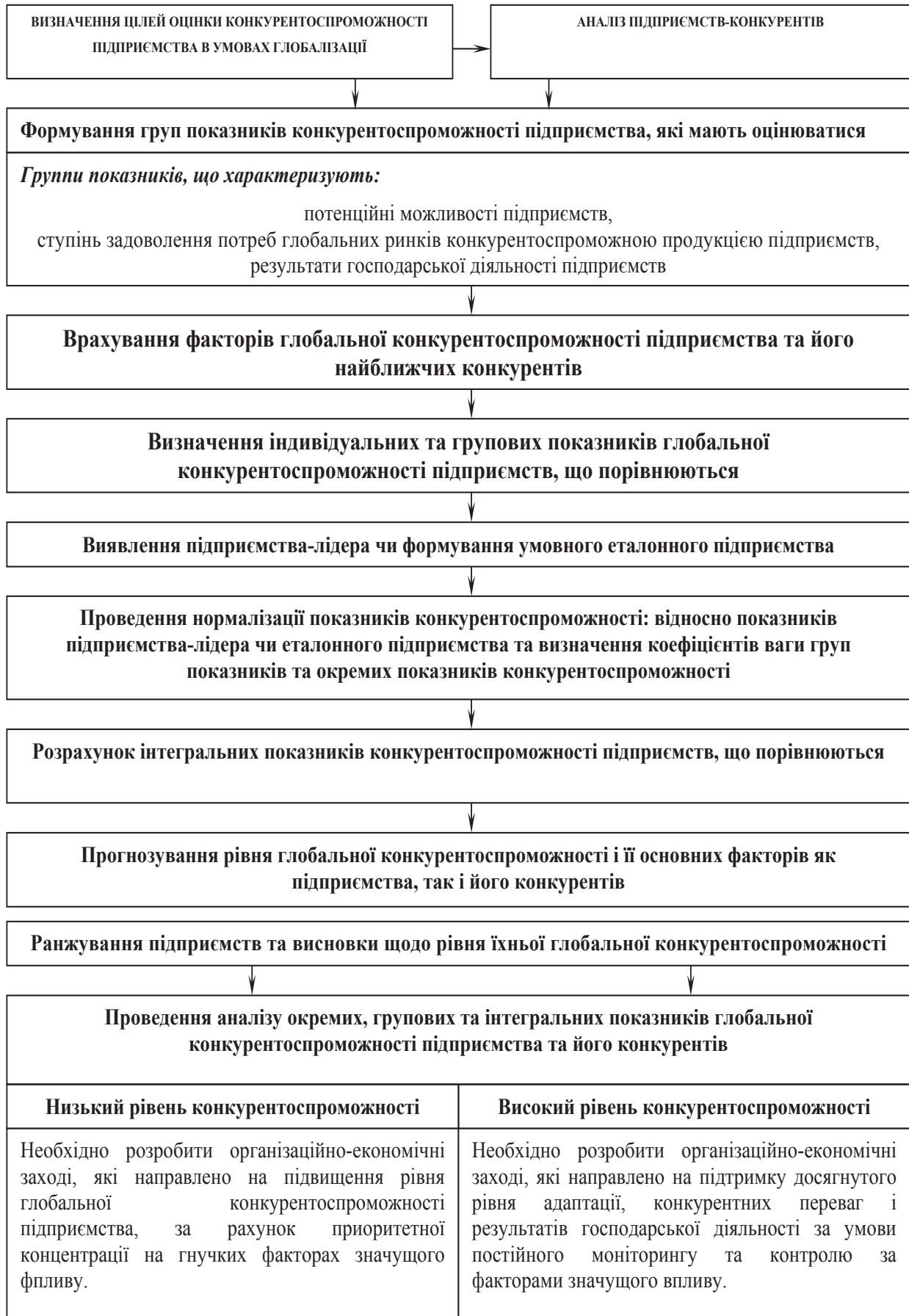


Рис. 1. Схема оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації (авторський підхід)

муються за кожним показником «еталонного» підприємства згідно з формулою (1):

$$x_{ij} = a_{ij} / a_{im+1}, \quad (1)$$

де:  $x_{ij}$  – і-й нормалізований показник конкурентоспроможності j-го підприємства;

$a_{ij}$  – і-й показник конкурентоспроможності j-го підприємства;

$a_{im+1}$ , – і-й показник конкурентоспроможності «еталонного» підприємства.

Етап 5. Визначення значущості (коефіцієнтів вагомості) груп показників та окремих показників з метою забезпечення репрезентативної оцінки рівня глобальної конкурентоспроможності підприємства (см. табл. 1).

Таблиця 1

**Перетворення якісних оцінок важливості однієї групи (одного показника) порівняно з іншою групою (іншим показником) на кількісні**

Якісна оцінка двох груп показників (показників), що порівнюються	Кількісна оцінка (aij)	
	першої групи (першого показника)	другої групи (другого показника)
Групи (показники), що порівнюються, є рівнозначними	$a_{ij}=1/1$	$a_{ji}=1/1$

Перша група (перший показник) є незначною мірою важливішою за другу (другий)	$a_{ij}=2/1$	$a_{ji}=1/2$
Перша група (перший показник) є важливішою за другу (другий)	$a_{ij}=3/1$	$a_{ji}=1/3$
Перша група (перший показник) є значною мірою важливішою за другу (другий)	$a_{ij}=4/1$	$a_{ji}=1/4$

Коефіцієнти вагомості груп і показників відповідно  $\beta_j$  і  $\kappa_i$ , ( $j=1,2,\dots,m$ ;  $m$  – число груп,  $i=1,2,\dots,n$ ;  $n$  – число показників), що відповідають наступним умовам:

$$\leq k_i \leq 1, \quad \leq \beta_j \leq 1, \quad \sum_{i=1}^n k_i = 1 \quad \text{та} \quad \sum_{j=1}^m \beta_j = 1$$

пропонується визначати за допомогою експертного метода попарних порівнянь з використанням шкали перетворення якісних оцінок важливості однієї групи (одного показника) порівняно з іншою групою (іншим показником) на кількісні оцінки.

В таблиці 1 індекси  $i, j$  – номери груп показників (окремих показників), що порівнюються ( $i, j=1,2,\dots,k$ ). Алгоритм обчислення коефіцієнтів вагомості представлений у таблиці 2.

Таблиця 2

**Обчислення коефіцієнтів вагомості груп показників (окремих показників), що характеризують рівень конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації.**

Групи показників (окремі показники)	П1	П2	...	...	...	Пк
Перша група (перший показник) П1	1	$a_{21}$	...	...	...	$a_{k1}$
Друга група (другий показник) П2	$a_{12}$	1	...	...	...	$a_{k2}$
...	...	...	1	...	...	...
...	...	...	...	1	...	...
...	...	...	...	...	1	...
k – а група (k – й показник) Пk	$a_{1k}$	$a_{2k}$	...	...	...	1
Сума коефіцієнтів по кожній групі (кожному показнику) Si	$S1 = \sum_{i=1}^k a_{i1}$	$S2 = \sum_{i=1}^k a_{i2}$	...	...	...	$Sk = \sum_{i=1}^k a_{ik}$
Розрахунок коефіцієнтів вагомості груп показників (окремих показників) конкурентоспроможності ki	$k_1 = \frac{S_1}{S}$	$k_2 = \frac{S_2}{S}$				$k_k = \frac{S_k}{S}$
S – ітог підсумовування коефіцієнтів по всім групам (всім показникам) $S = \sum_{i=1}^k S_i$						

Для обчислення коефіцієнтів вагомості груп показників (окремих показників) конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації відповідно  $\beta_j$  та  $k_i$  можна також використовувати метод балів, який представлено формулою (2) [1, с. 311]:

$$k_i = \frac{\sum_{j=1}^d (B_{ij} : B_{cj})}{d}, \quad (2)$$

де:  $k_i$  – коефіцієнт вагомості i-ї групи показників (i-го окремого показника) конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації;

i – номер групи (показника);

j – номер експерта;

d – кількість експертів;

$B_{ij}$  – бал, що надано i-й групі (i-му показнику) j-м експертом;

$B_{cj}$  – сума балів, що надано j-м експертом усім групам (усім показникам).

Кількість показників і груп показників залежить від задач, які ставляться при визначенні рівня конкурентоспроможності підприємства, а також від особливостей його діяльності, його конкурентної позиції на глобальному ринку та ін.

Етап 6. Визначення групових показників конкурентоспроможності підприємств, що порівнюються. Перш ніж виконувати обчислення інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства, необхідно розрахувати групові показники конкурентоспроможності згідно з формулою (3):

$$Pi = \sum_{j=1}^f k_{ij} x_{ij}, \quad (3)$$

де:  $k_{ij}$  – ваговий коефіцієнт j-го показника в i-ій групі показників конкурентоспроможності підприємства,

$$\sum_{j=1}^f k_{ij} = 1,$$

$x_{ij}$  – j-й нормалізований показник конкурентоспроможності i-ї групи;

f – число показників в групі.

В якості групового показника конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації можна запропонувати середню геометричну величину окремих показників. На користь використання середньої геометричної можна навести наступні аргументи:

– по-перше, помноження окремих показників виконується у зв'язку з тим, що усі вони тісно взаємопов'язані, та неприйняття до уваги хоча б одного з них означає рівність нулю групового показника конкурентоспроможності, який не можна визначати частково. Визначення рівня конкурентоспроможності має сенс тільки за умов адекватної оцінки усього спектра факторів [2, с. 46];

по-друге, як як впливає із загальної теорії статистики, середня геометрична дає найбільш вірний за змістом результат усереднювання, якщо завдання полягає у знаходженні такого значення, яке якісно було би рівновіддаленим від максимального та мінімального значень.

Отже, груповий показник конкурентоспроможності можна запропонувати у наступному вигляді:

$$P_i = \sqrt[f]{\prod_{j=1}^f k_{ij} x_{ij}}, \quad (4)$$

Етап 7. Визначення інтегрального показника конкурентоспроможності кожного з підприємств, що порівнюються, згідно з формулою:

$$R_j = \sqrt{\sum_{i=1}^l \beta_i (1 - P_{ij})^2}, \quad ( = 1, 2, \dots, m), \quad (5)$$

де:  $R_j$  – інтегральний показник конкурентоспроможності j-го підприємства;

$\beta_i$  – ваговий коефіцієнт i-ї групи показників конкурентоспроможності;

$P_{ij}$  – i-й груповий показник конкурентоспроможності j-го підприємства.

Етап 8. Прогнозування основних факторів конкурентоспроможності та визначення прогнозного

рівня глобальної конкурентоспроможності підприємств, що порівнюються.

Етап 9. Ранжування підприємств за зменшенням інтегрального показника (тобто зростанням рівня конкурентоспроможності):  $R_1 \geq R_2 \geq \dots \geq R_m$ , де індекси 1, 2, ... m – нові номери підприємств в порядку зменшення їхнього інтегрального показника конкурентоспроможності.

Етап 10. Проведення аналізу окремих, групових та інтегральних показників конкурентоспроможності підприємства.

У моделі, що розглядається, однією з найскладніших задач є задача визначення основних показників, що характеризують конкурентоспроможність підприємства в умовах глобалізації. З аналізу наукових праць вітчизняних та зарубіжних авторів, що займаються вивченням конкурентоспроможності [10; 12-15], а також спираючись на результати власних попередніх досліджень [3; 4], можна зробити висновок про те, що при вимірюванні глобальної конкурентоспроможності мають враховуватися такі фактори, як адаптивність підприємства, його конкурентні переваги і результати господарської діяльності. При цьому адаптивність підприємства та його конкурентні переваги є потенційним аспектом діяльності підприємства, який за певних обставин може бути нереалізованим. У той же час саме результати економічної діяльності дають безпосереднє віддзеркалення реальних досягнень в контексті глобальної конкурентоспроможності, і тому вони мають бути використані в якості однієї з її характеристик.

Разом з цим за сучасних умов впливу глобалізації будь-яке підприємство за допомогою своїх потенційних можливостей має прагнути, з одного боку, до покращення результатів своєї господарської діяльності, а з іншого – до максимального задоволення потреб глобальних ринків. Тому природним є визначати глобальну конкурентоспроможність трьома основними складовими: потенційними можливостями підприємства, ступенем задоволення потреб глобальних ринків конкурентоспроможною продукцією і результатами його

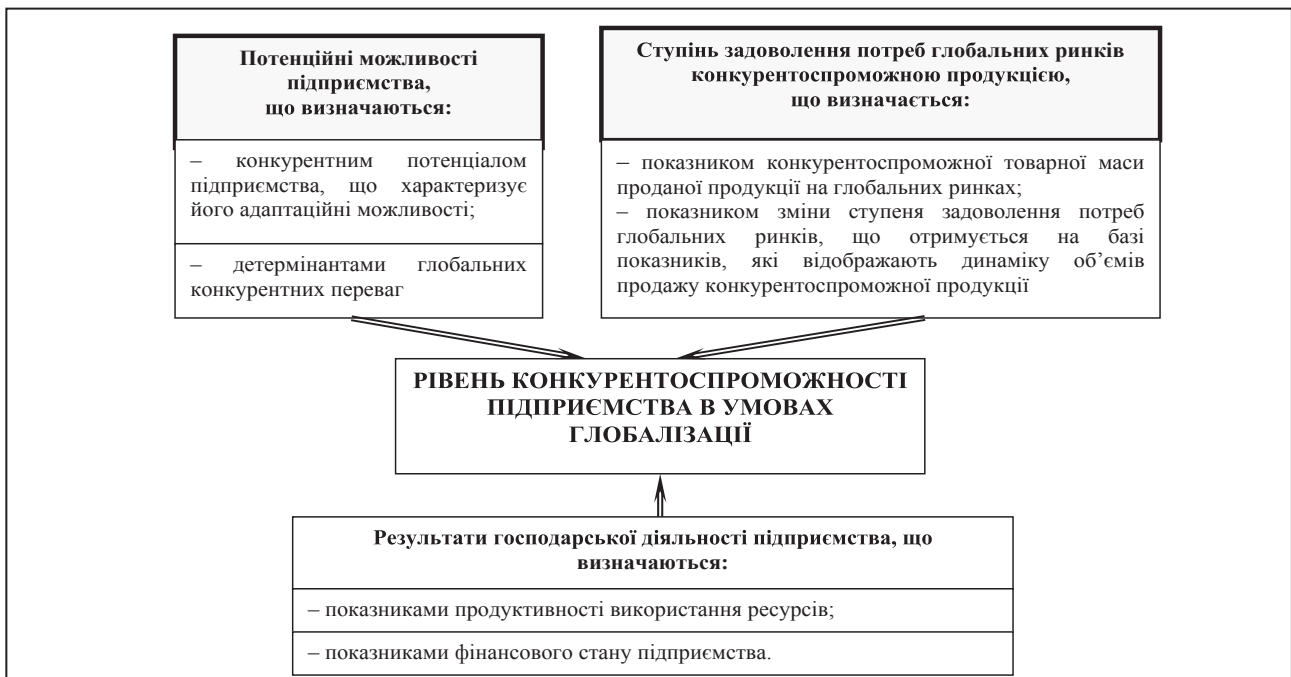


Рис. 2. Складові конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації

господарської діяльності (рис. 2). Високий рівень кожної складової є гарантією високого рівня конкурентоспроможності підприємства в цілому.

Як відомо, до складу виробничої системи (ВС) будь-якого рівня ієрархії в якості її елементів традиційно включають такі ресурси: технічні, технологічні, кадрові, просторові, організаційні, інформаційні, фінансові. У [5, с. 84] основним принципом виділення елементів ВС для стратегічного управління нею є оцінка можливостей забезпечення конкурентоспроможності ВС, які з'являються при використанні даного елемента системи. Тобто, елементами системи мають бути визнані не мате-

ріалізовані ресурси, а ті можливості забезпечення конкурентоспроможності ВС, які з'являються при використанні цих ресурсів. Граничні можливості ресурсів підприємства складають його конкурентний потенціал. Зразковий перелік складових конкурентного потенціалу, який повинно мати у своєму розпорядженні підприємство, яке функціонує за сучасних умов глобалізаційних впливів, щоб на базі наявних ресурсів, з одного боку, адекватно відповідати на виклики глобального зовнішнього середовища, а з іншого – постійно вдосконалювати та розширяти граничні можливості самих ресурсів, наведений у таблиці 3.

Таблиця 3

## Складові конкурентного потенціалу підприємства в умовах глобалізації

№ п/п	Складові конкурентного потенціалу підприємства в умовах глобалізації
1.	Здатність до макроекономічного аналізу ситуації в державі та за її межами
2.	Здатність до своєчасного виявлення актуальних потреб і запитів потенційних покупців
3.	Здатність до аналізу економічної кон'юнктури глобальних ринків товарів, що дозволяє ефективно, своєчасно і якісно задовольняти виявлені потреби і запити
4.	Здатність до аналізу економічної кон'юнктури глобальних ринків чинників виробництва, а також до аналізу діяльності груп стратегічного впливу
5.	Здатність до висунення конкурентоздатних ідей в області конструювання, технології і організації виробництва товарів, що користуються попитом на товарних ринках
6.	Здатність до реалізації конкурентоздатних ідей в процесі виробництва товарів, просування їх на ринок, організації їх післяпродажного сервісу
7.	Здатність до забезпечення незалежності підприємства від зміни кон'юнктури товарних, фінансових і ринків факторів виробництва за рахунок зовнішньої гнучкості ВС
8.	Здатність забезпечити внутрішню гнучкість ВС за рахунок використання у виробництві новітніх технологій, адаптивних засобів технологічного оснащення і іншого устаткування, а також формування адекватного зміни цілей кадрового потенціалу
9.	Здатність забезпечити рівень конкурентоспроможності товарів, потрібний для захвату лідерства у сегментах глобального ринку, що обслуговуються, та перспективних сегментах
10.	Здатність забезпечити випуск товарів в об'ємах, відповідних потенційному попиту на них у відповідних сегментах глобального ринку з урахуванням конкурентного статусу підприємства і планованої долі захвату ринку
11.	Здатність забезпечити високу ефективність функціонування підприємства за рахунок найбільш раціонального використання його інвестиційних можливостей
12.	Здатність забезпечити ефективну розробку і реалізацію стратегічної програми технічного і соціального розвитку підприємства

Складові конкурентного потенціалу разом з ресурсами підприємства складають сукупність його конкурентних ресурсів і мають бути конкретизовані стосовно кожного окремого підприємства.

За своєю сутністю конкурентний потенціал визначає одну зі складових потенційних можливостей підприємства – його адаптивність. Друга складова потенційних можливостей – конкурентні переваги, що характеризуються, згідно з М. Е. Портером, детермінантами конкурентної переваги країни [6]. При цьому, на нашу думку, у сучасних умовах впливу глобалізаційних процесів більш доцільно говорити про детермінанти конкурентної переваги глобальних ринків. Ці детермінанти як система складають глобальне середовище, у якому діють підприємства, і характеризують: наявність ресурсів та навичок, необхідних для отримання глобальної конкурентної переваги підприємства; інформацію, від якої залежить, чи будуть помічені та використані можливості отримання конкурентної переваги; напрямки застосування ресурсів і навичок, що має у своєму розпорядженні підприємство; цілі підприємства; сили, що змушують підприємство вкладати кошти у ту чи іншу сферу діяльності та займатися оновленням.

З цього випливає, що оцінка ступеня потенційних можливостей підприємства (СПМП) за умов його функціонування на глобальному ринку має враховувати: значущість кожного детермінанта глобальної конкурентної переваги і структуру глобальної конкурентної переваги підприємства.

До основи оцінки СПМП полягає коефіцієнт забезпеченості кожного елемента конкурентного потенціалу, що використовується для досягнення певного рівня конкурентоспроможності на певному етапі життєвого циклу підприємства, конкретним ресурсом підприємства. З урахуванням останнього зауваження оцінку СПМП пропонуємо проводити за допомогою наступних обчислювальних кроків:

крок 1. Визначаються показники сукупного впливу детермінантів на кожен  $m$ -й етап життєвого циклу підприємства ( $ДНР_m$ ) та за увесь цикл  $ДНР$  відповідно за формулами:

$$ДНР_m = \sqrt[4]{\prod_{k=1}^4 (\alpha_{km} Q_{km})} \quad \text{та} \quad ДНР = \sqrt[5]{\prod_{m=1}^5 ДНР_m} \quad (6)$$

де:  $Q_{km}$  – відношення кількості сприятливих до загальної кількості факторів, що формуються  $k$ -м детермінантом на  $m$ -му етапі життєвого циклу підприємства;

$\alpha_{km}$  – коефіцієнт значущості  $k$ -го детермінанта для  $m$ -го етапу

$$\left( \sum_{k=1}^s \alpha_{km} = 1 \right).$$

крок 2. Визначаються показники ( $PE_{jim}$ ), які оцінюють забезпеченість кожного  $i$ -го елемента конкурентного потенціала, що їх використовують для досягнення цілей, кожним  $j$ -м ресурсом на кожному  $m$ -му етапі життєвого циклу підприємства за формулою:

$$PE_{jim} = KE_{jim} KKP_{jim}, (i = 1, 2, \dots, s), (j = 1, 2, \dots, n), (m = 1, 2, \dots, 5), (7)$$

где:  $KE_{jim}$  – коефіцієнт значущості  $j$ -го ресурса у забезпеченні  $i$ -го елемента конкурентного потенціала на  $m$ -му етапі життєвого циклу

$$\left( \sum_{j=1}^n KE_{jim} = 1 \right);$$

$n$  – кількість наявних ресурсів;

$KKP_{jim}$  – коефіцієнт забезпеченості  $i$ -го елемента конкурентного потенціала  $j$ -м ресурсом на  $m$ -му етапі життєвого циклу;

$s$  – кількість елементів конкурентного потенціалу підприємства.

крок 3. Визначаються показники забезпеченості ( $KP_{im}$ ) кожного  $i$ -го елемента конкурентного потенціалу усіма ресурсами на кожному  $m$ -му етапі життєвого циклу підприємства за формулою:

$$KP_{im} = \sqrt[s]{\prod_{j=1}^n PE_{jim}}, (i = 1, 2, \dots, s), (m = 1, 2, \dots, 5) (8)$$

крок 4. Визначаються показники забезпеченості ( $BKP_{jm}$ ) усього конкурентного потенціалу кожним  $j$ -м ресурсом на кожному  $m$ -му етапі життєвого циклу підприємства за формулою:

$$BKP_{jm} = \sqrt[s]{\prod_{i=1}^s KZE_{im} PE_{jim}}, (j = 1, 2, \dots, n), (m = 1, 2, \dots, 5), (9)$$

де  $KZE_{im}$  – коефіцієнт значущості  $i$ -го елемента конкурентного потенціала у досягненні певного рівня конкурентоспроможності на  $m$ -му етапі життєвого циклу

$$\left( \sum_{i=1}^s KZE_{im} = 1 \right).$$

крок 5. Визначаються показники забезпеченості ( $KЦП_j$ ) усього конкурентного потенціалу кожним  $j$ -м ресурсом за увесь життєвий цикл за формулою:

$$KЦП_j = \sqrt[s]{\prod_{m=1}^5 BKP_{jm}}, (j = 1, 2, \dots, n). (10)$$

крок 6. Визначаються показники забезпеченості ( $KПП_m$ ) усього глобального конкурентного потенціалу усіма ресурсами за кожен  $m$ -й етап життєвого циклу за формулою:

$$KПП_m = \sqrt[s]{\prod_{i=1}^s KP_{im} \cdot KZE_{im}}, (m = 1, 2, \dots, 5) (11)$$

крок 7. Визначаються показник забезпеченості ( $KПП$ ) усього глобального конкурентного потенціалу усіма ресурсами за увесь життєвий цикл за формулою:

$$KПП = \sqrt[s]{\prod_{m=1}^5 KПП_m}. (12)$$

крок 8. Визначаються узагальнені оцінки ( $СПМП_m$ ) и ( $СПМП$ ) за  $m$ -й етап життєвого циклу та увесь життєвий цикл за формулами відповідно:

$$СПМП_m = \sqrt{KПП_m \cdot ДНР_m} \text{ та } СПМП = \sqrt{KПП \cdot ДНР} (13)$$

Запропонована послідовність обчислювань дозволяє отримати показники кількісної оцінки та провести аналіз потенційних конкурентних можливостей підприємства як за увесь життєвий цикл, так і за певний його етап.

Під час оцінки другої складової глобальної конкурентоспроможності – ступеня задоволення потреб глобальних ринків – необхідно визначити, що під цим треба розуміти. По-перше, ринок завжди має потребу у певній кількості товару як такого. По-друге, покупець як суб'єкт ринку має в першу чергу на меті задоволення своїх потреб шляхом придбання товару, що володіє певними споживчими властивостями, які характеризують його конкурентоспроможність. Таким чином, виробник має запропонувати на ринок певний об'єм конкурентоспроможної продукції з певними споживчими властивостями, що задовольняють потреби покупця.

У зв'язку з цим з'являється необхідність такого кількісного показника, що оцінює ступінь задоволення потреб глобальних ринків, який поєднував би у своєму аналітичному виді параметр об'єму, а також параметри, що характеризують конкурентоспроможність товару та його споживчі властивості. На нашу думку, ступінь задоволення потреб глобальних ринків має бути оцінена або за допомогою конкурентоспроможної товарної маси, яка була реалізована підприємством за певний період, або за допомогою узагальненого показника зміни ступеня задоволення потреб глобальних ринків, який було отримано на базі показників, що відображають динаміку об'ємів продажу конкурентоспроможної продукції.

Показник глобальної конкурентоспроможності товарної маси для підприємств, що виробляють різноманітну продукцію, пропонується розраховувати як середньозважену величину показників конкурентоспроможності кожного виду продукції за наступною формулою:

$$K_m = \sum_{i=1}^p \beta_i \cdot n_i \cdot I_{ni} (14)$$

де:  $p$  – кількість видів продукції, що виробляються;

$n_i$  – кількість продукції  $i$ -го виду, що порівнюється, яку було продано підприємством;

$\beta_i$  – коефіцієнт значущості  $i$ -го виду продукції у конкуренції на глобальному ринку;

$I_{ni}$  – інтегральний показник конкурентоспроможності  $i$ -го виду продукції на глобальному ринку.

Треба зазначити, що рівень конкурентоспроможності продукції в умовах глобалізації напряму пов'язаний з рівнем її відповідності до світових цін, стандартів якості та екологічних вимог, а також, що є дуже важливим, зі ступенем дотримання умов поставок, які гарантують виконання об'ємних та часових зобов'язань за контрактом.

З огляду на це, кількісна оцінка конкурентоспроможності продукції  $i$ -го виду на глобальному ринку може бути виконана за формулою (15):

$$I_{ni} = KC_i \cdot KY_i \cdot KE_i \cdot KP_i, \quad (15)$$

де:  $KC_i$  – коефіцієнт відповідності ціни і-го виду продукції до світових цін на аналогічну продукцію;

$KY_i$  – коефіцієнт відповідності якості і-го виду продукції до світових стандартів;

$KE_i$  – коефіцієнт відповідності і-го виду продукції до світових екологічних норм;

$KP_i$  – коефіцієнт виконання об'ємних та часових зобов'язань за контрактом за і-м видом продукції.

При цьому  $KC_i = C_i / C_o$ , (16)

де:  $C_i$  – ціна і-го виду продукції;  
 $C_o$  – середня світова ціна і-го виду продукції.

$$KY_i = Y_i / Y_o, \quad (17)$$

де:  $Y_i$  – об'єм і-го виду продукції, що відвантажено, за відрахуванням повернень у зв'язку з невідповідністю до світових стандартів якості;

$Y_o$  – загальний об'єм і-го виду продукції, що відвантажено.

$$KE_i = E_i / E_o, \quad (18)$$

де:  $E_i$  – об'єм і-го виду продукції, що вироблено із дотриманням світових екологічних норм;

$E_o$  – загальний об'єм і-го виду продукції, що вироблено.

$$KP_i = P_i / P_o, \quad (19)$$

де:  $P_i$  – об'єм і-го виду продукції, що відвантажено за умов виконання об'ємних та часових зобов'язань за контрактом;

$P_o$  – загальний об'єм і-го виду продукції, що відвантажено за контрактом.

Узагальнюючий показник зміни ступеня задоволення потреб ринку ( $I_{зпр}$ ) можна представити за допомогою наступної формули (20):

$$I_{зпр} = \sqrt{I_{обн} \cdot IK_{кс}}, \quad (20)$$

де:  $I_{обн}$  – індекс зміни об'ємів продажу, який дорівнює  $I_{обн} = P_{к} / P_n$ ;

$P_n, P_{к}$  – об'єми продажу відповідно на початок та кінець періоду;

$IK_{кс}$  – індекс зміни рівня глобальної конкурентоспроможності продукції, який дорівнює

$$IK_{кс} = I_{нк} / I_{мін};$$

$I_{нк} / I_{мін}$  – рівень глобальної конкурентоспроможності продукції відповідно на початок та кінець періода.

При оцінці результатів господарської діяльності підприємства необхідно виходити з основоположного принципу – конкурентоспроможність відображає продуктивність використання ресурсів. Виходячи з цього, можна стверджувати, що для забезпечення конкурентоспроможності підприємство має постійно піклуватися про найбільш повне та ефективне використання ресурсів, які воно має у своєму розпорядженні. У зв'язку з цим виникає проблема вибору критеріїв продуктивності використання ресурсів підприємства. Продуктивність використання ресурсів передбачає найбільшу віддачу, найбільший результат, що приходить на одиницю сукупних ресурсів, які має в своєму розпорядженні підприємство. Якщо

діяльність підприємства пов'язана з отриманням прибутку, а сукупні ресурси оцінюються у грошовому вираженні, то продуктивність може бути оцінена показниками рентабельності виробництва продукції.

Теоретично можна обчислювати комплексний показник продуктивності використання ресурсів підприємства, що включає низку часткових показників (відносно еталонних), який розраховується за формулою (21):

$$I_p = \sum_{j=1}^k \gamma_j \cdot PR_j, \quad (21)$$

де:  $\gamma_j$  – коефіцієнт значущості j-го показника продуктивності;

$k$  – кількість показників продуктивності.

Крім цього, до результатів господарської діяльності пропонується відносити показники фінансового стану підприємства, комплексний показник якого обчислюється за формулою (22):

$$\Phi_c = \sum_{m=1}^k \mu_m \cdot Pf_m, \quad (22)$$

де:  $\mu_m$  – коефіцієнт значущості m-го показника фінансового стану підприємства;

$k$  – кількість показників;

$Pf_m$  – значення m-го часткового показника фінансового стану відносно еталонного.

Показник результатів господарської діяльності підприємства розраховується за формулою (23):

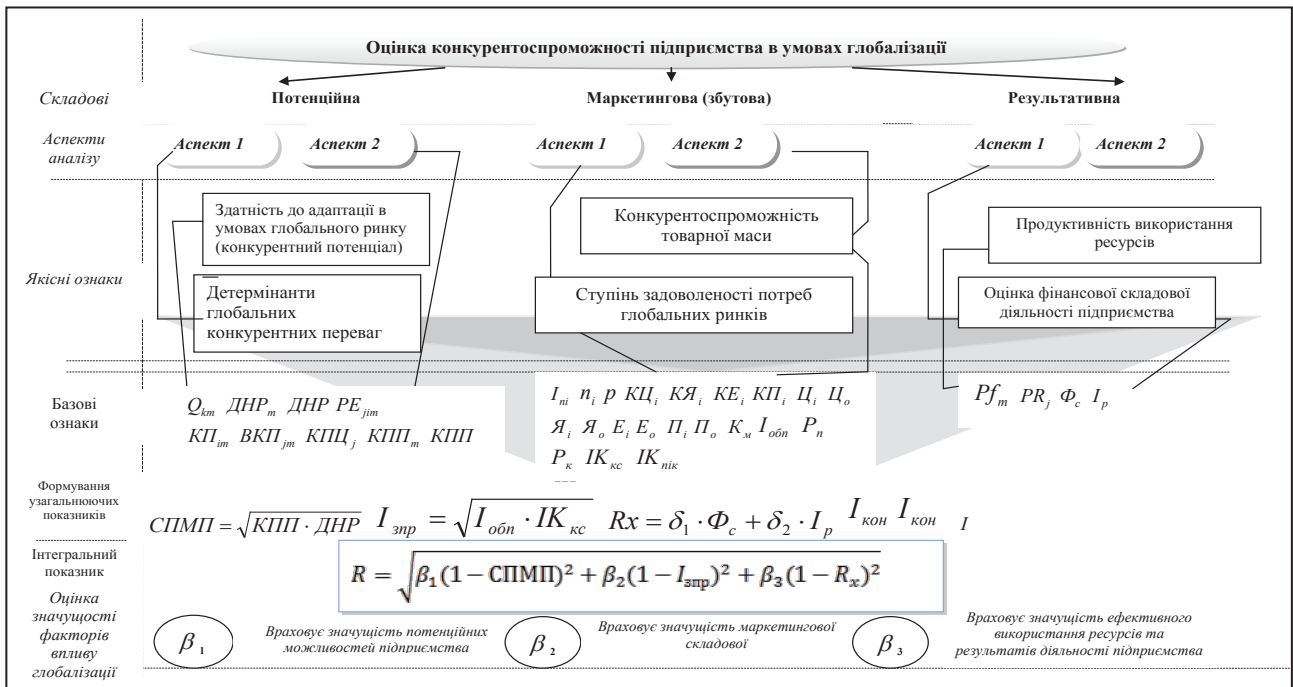
$$Rx = \delta_1 \cdot \Phi_c + \delta_2 \cdot I_p, \quad (23)$$

де:  $\delta_1$  – вагові коефіцієнти показників фінансового стану та продуктивності використання ресурсів.

Треба зазначити, що показник конкурентоспроможності товарної маси  $K_m$ , показник зміни ступеня задоволення потреб ринку  $I_{зпр}$  та показник результатів господарської діяльності підприємства можуть бути розраховані як у цілому за фазою життєвого циклу, у якому знаходиться підприємство, так і за будь-яким її внутрішнім інтервалом.

Таким чином, проведена систематизація показників конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації має наступний вигляд, як це представлено на рис. 3.

У системі управління конкурентоспроможністю підприємства за сучасних умов глобалізації актуальною є проблема оптимального розподілу обмежених фінансових ресурсів з метою покращення складових глобальної конкурентоспроможності, і як слідство, – підвищення самої конкурентоспроможності. У цій роботі пропонується оцінювати усі ресурси підприємства, що спрямовуються на підвищення його конкурентоспроможності, у грошовому еквіваленті. Критерій оптимізації розподілу грошових коштів, що виділяються, полягає в мінімізації різниці між інтегральним показником глобальної конкурентоспроможності підприємства, що отримується в результаті перерозподілу коштів і інтегральним показником глобальної конкурентоспроможності підприємства-еталону. Функціонал, що мінімізується, розглядається як функція фінансових витрат, які спрямовуються на підвищення рівня складових глобальної конкурентоспроможності підприємства.



**Рис. 3. Метод інтегральної оцінки конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації**

**Висновки.** Отже, дослідження конкурентоспроможності потребує її кількісної оцінки і використання результатів при формуванні загальної стратегії підприємства за умов глобальної конкуренції. Запропонована методика оцінки конкурентоспроможності підприємства, яка базується на групах показників, що характеризує його

- потенційні можливості;
- ступінь задоволення потреб глобальних ринків;
- результати господарської діяльності,

дозволяє визначити рівень конкурентоспроможності з урахуванням усіх аспектів його функ-

ціонування в умовах глобалізації (потенційного, маркетингового (збутового) та результативного), що суттєво відрізняє її від існуючих аналогів оцінки.

При цьому треба зазначити, що показники конкурентоспроможності різняться у залежності від галузі господарської діяльності, у якій функціонує підприємство. Тому при розробці ефективної методики оцінки конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації необхідно враховувати його галузеву специфіку, що і становить основу подальших досліджень.

**Список літератури:**

1. Меры и программы по поддержке конкурентоспособности национальных производителей в США и Канаде. // Внешняя торговля. – № 5. – 1996. – С. 35-47.
2. Шкардун В.Д. Методика исследования конкуренции на рынке / В. Д. Шкардун, Т.М. Ахтямов // Маркетинг в России и за рубежом. – № 4. – 2000. – С. 44-54.
3. Хоменко Я.В. Фактори конкурентоспроможності підприємств металургійної галузі в умовах глобалізації / Я.В. Хоменко, О.С. Резнікова // Академічний огляд. – № 2(39). – 2013. – С. 154-161.
4. Резнікова О.С. Концептуальний підхід к обеспечению конкурентоспособности промышленных предприятий в условиях глобалізації / О.С. Резнікова // Прометей. – № 3(42). – 2013. – С. 151-155.
5. Чернега О.Б. Структурная конкурентоспособность: некоторые актуальные вопросы / О.Б. Чернега // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики России. – Межвузовский научный сборник. – 2003. – С. 78-87.
6. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
7. Кулініч Т.М. Інноваційні фактори конкурентоспроможності в сучасних умовах інтернаціоналізації / Т.М. Кулініч // Стратегія розвитку України. – № 1/2. – 2007. – С. 338-345.
8. Соколова Л.В. Досвід оцінювання конкурентоспроможності підприємства: теорія і графічна підтримка / Л.В. Соколова, Г.М. Верясова, О.Є. Соколов // Актуальні проблеми економіки. № 12. – 2011. – С. 289-302.
9. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М. : ОАО «Типография «НОВОСТИ»», 2000. – 256 с.
10. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : учеб. пособие / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2004. – 541 с.
11. Мазилкина Е.И. Управление конкурентоспособностью / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. – М. : Омега-Л, 2009. – 325 с.
12. Сахненко И.В. Методика оценки конкурентоспособности предприятий / И.В. Сахненко // Вестник международного славянского университета: Экономические науки. – № 1. – 2007. – Т. 10. – С. 28-30.
13. Лифиц И.М. – Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. – М. : Юрайт, 2001. – 2001.
14. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия : научн. изд. / Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко, Н.А. Дробитько, О.С. Абрамова. – Х. : ХНЭУ, 2005. – 256 с.
15. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко., А.В. Вакуленко. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.



Резникова О. С.

Донецкий национальный технический университет

## МЕТОД ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

### Резюме

Доказано, что при измерении глобальной конкурентоспособности должны учитываться такие факторы, как потенциальные возможности предприятия, степень удовлетворения потребностей глобальных рынков конкурентоспособной продукцией и результаты его хозяйственной деятельности. Описан алгоритм выявления предприятия-лидера или формирования условного эталонного предприятия. Предложена процедура определения интегральных показателей конкурентоспособности сравниваемых предприятий с целью их упорядочивания относительно эталонного предприятия (лидера).

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, глобализация, конкурентный потенциал, адаптивность, метод оценки конкурентоспособности.

Reznikova O. S.

Donetsk National Technical University

## METHOD OF INTEGRAL ASSESSMENT OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS LEVEL IN TERMS OF GLOBALIZATION

### Summary

Proved that while measuring the global competitiveness such factors as the potential of the enterprise, the degree of satisfaction of the global markets needs and its economic activity results should be considered. An algorithm of enterprise leader determination or conditional reference enterprise forming is described. A procedure of assessment of integral competitiveness indicators of compared enterprises is proposed for their further ranking in respect of the reference company (leader).

**Key words:** competitiveness, globalization, competitive potential, adaptability, competitiveness assessment method.

УДК 658

Рзаев Г. І., Жовтівська О. В.

Хмельницький національний університет

## ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ ЙОГО ОЦІНКИ

Досліджено теоретичні підходи до поняття фінансового потенціалу. Визначено його сутнісні характеристики та обґрунтовано напрями досліджень. Запропоновано методика визначення рівня фінансового потенціалу підприємства.

**Ключові слова:** фінансовий потенціал, фінансові ресурси, параметри ресурсного та виробничого потенціалу, ефективність та результативність функціонування.

**Постановка проблеми.** Сучасні умови господарювання, що ускладнюються нестабільністю економіки, вимагають постійного пошуку шляхів та напрямів щодо підвищення результативності діяльності підприємства. Перехід до ринкової економіки вимагає від підприємства підвищення ефективності виробництва, покращення рівня конкурентоспроможності продукції і послуг, підвищення рівня конкурентоспроможності самого підприємства.

Умови господарювання, що склалися, утруднюють впровадження досягнень науково-технічного прогресу, використання та розвиток ефективних форм господарювання й управління виробництвом, активізації самої діяльності підприємства та розширенню її видів.

За умов, що склалися, значна частина суб'єктів господарювання зазнає фінансових труднощів, що ускладнюються відсутністю своєчасної фінансово-кредитної підтримки, скорочуванням масштабів діяльності, недостатньою підтримкою на державному рівні, посиленням конкурентної боротьби та ін.

Успішність функціонування підприємства та результативність його діяльності значною мірою залежить від фінансового потенціалу підприєм-

ства, ефективності його використання, його відповідності стратегії розвитку господарюючого суб'єкта та перспектив функціонування. Саме від фінансового потенціалу підприємства, його накопичення, використання та поповнення залежить фінансовий стан підприємства та рівень його конкурентоспроможності.

Безпосередньо накопичення грошових коштів, які знаходяться у підприємства та можуть поповнюватися з різних джерел, формують стратегію підприємства, ефективність використання його ресурсів та результативність його діяльності. Особлива роль в оцінці якості та достатності фінансового потенціалу належить вмінно керівництва підприємства ефективно використовувати власні та залучені кошти, потреби в яких оперативного змінюються, відповідно до зміни умов господарювання підприємства. та розпорядження з різних джерел або можуть бути отримані ним у перспективі з подальшим спрямування на здійснення своєї діяльності. в оцінці достатності фінансового потенціалу для здійснення ефективної діяльності, відводиться оцінці потенційно можливих залучених фінансових коштів. Саме сьогодні є актуальним досліджувати питання формування, оцінки