

Список літератури:

1. Калинеску Т. Проблемы социально-экономического развития предприятий в условиях экономического кризиса / Т. Калинеску, Е. Гречишкіна // БизнесИнформ. – 2009. – № 4(1). – С. 66–69.
2. Управління соціально-економічним розвитком: держава, регіон, підприємство : [монографія] / [Л. Антошкіна, І. Бондар, Д. Стеченко, І. Ушенко та ін.] ; наук. ред. Н.В. Ушенко. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 292 с.
3. Економічний механізм регулювання розвитку промислового виробництва : [монографія] / [А. Череп, О. Лепьохін, І. Лепьохіна, Л. Олейнікова]. – Запоріжжя : КПУ, 2011. – 352 с.
4. Ворожейкин И. Управление социальным развитием организации : [учебник] / И. Ворожейкин. – М. : ИНФРА – М., 2011. – 176 с.
5. Летунов Д. Интеллектуальный капитал как нравственно-экономический фактор инновационного развития производства : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Д. Летунов ; Рос. науч.-техн. центр информации по стандартизации, метрологии и оценке соответствия. – М., 2010. – 196 с.
6. Осипов Ю. Интеллект / Ю. Осипов // Философия хозяйства. – 2004. – № 5. – С. 247.
7. Воронин В. Развитие институциональных условий стратегического управления предприятием в информационной экономике : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / В. Воронин. – М., 2006. – 179 с.
8. Вуйменков С. Институциональные формы эволюции экономики знаний : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / В. Вуйменков ; Волгогр. гос. ун-т. – Волгоград, 2010. – 168 с.

УДК 339.137

Халімон Т.М., к. е. н.,
докторант кафедри менеджменту
Державний університет телекомунікацій

ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Халімон Т.М. Формування та оцінка потенціалу конкурентоспроможності підприємства. У статті розглянуто теоретико-методологічні та практичні аспекти формування й оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства, здійснено моніторинг наявних проблем та обґрунтовано нові методичні підходи на клієнтоорієнтованій ціннісно-компетентістній інноваційній основі.

Ключові слова: конкурентоспроможність, потенціал конкурентоспроможності підприємства, оцінка потенціалу конкурентоспроможності.

Халимон Т.М. Формирование и оценка потенциала конкурентоспособности предприятия. В статье рассмотрены теоретико-методологические и практические аспекты формирования и оценки потенциала конкурентоспособности предприятия, осуществлен мониторинг существующих проблем и обоснованы новые методические подходы на клиентоориентированной ценностно-компетентностной инновационной основе.

Ключевые слова: конкурентоспособность, потенциал конкурентоспособности предприятия, оценка потенциала конкурентоспособности.

Khalimon T.N. The formation and evaluation of potential competitiveness in the enterprise. In the article considers the theoretical, methodological and practical aspects of the formation and evaluate the competitiveness of enterprises, were monitored problems and developed a new methodological approach.

Key words: competitiveness, potential competitiveness of enterprises, evaluation of potential competitiveness.

Постановка проблеми. Глобалізація економіки та відкритість України, її інтегрованість в міжнародні процеси загострюють конкурентну боротьбу підприємств. Як переконує практика, багато вітчизняних підприємств не готові до успішного функціонування в умовах поглиблення конкуренції. У цій площині потенціал конкурентоспроможності підприємства є важливою характеристикою та показником розвитку сучасного підприємства. Якщо підприємство воло-

діє широким спектром компетенцій, є клієнтоорієнтованим, впроваджує інновації відповідно до запитів часу, то успішне його функціонування забезпечує його потенціал конкурентоспроможності. Водночас наявні методичні підходи до формування та оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства не враховують реалій сьогодення та не відбивають нових засадничих вимог, таких як системність, динамічність, клієнтоорієнтованість, інновацій-

ність. Крім того, на рівні менеджменту підприємства переважно і не ставляться задачі щодо формування потенціалу конкурентоспроможності, оскільки здебільшого вони зорієнтовані на досягнення високих економічних ефектів. Саме тому одним із важливих аспектів управління підприємством вважаємо обґрунтування методичних підходів до формування та оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства на клієнтоорієнтованій ціннісно-компетентістній інноваційній основі, спрямованих на генерування й використання його переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових публікаціях, досить повно висвітлено проблеми формування та розвитку конкурентоспроможності підприємства. Найбільш вагомо ці проблеми розглянуто в розвідках І. Ансоффа, О.В. Ареф'євої, О.В. Виноградової, О.С. Гудзь, Т. Коно, М. Портера, П.А. Стецюка, А. Томпсона, Р.А. Фатхутдінова та деяких інших вчених. Незважаючи на широкий спектр питань, охоплених дослідниками, недостатньо опрацьованими як у зарубіжній, так і у вітчизняній літературі залишаються питання, пов'язані з сутністю та формуванням потенціалу конкурентоспроможності підприємства на клієнтоорієнтованій ціннісно-компетентістній інноваційній основі та його оцінкою в сучасних деформаційних умовах економічного простору.

Постановка завдання. Метою статті є розвиток теоретичних основ й обґрунтування методичних підходів до формування та оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства на клієнтоорієнтованій ціннісно-компетентістній інноваційній основі за викликів та запитів сьогодення та рекомендації щодо їх ефективного використання.

Виклад основних результатів. Дефініція іноземного походження «конкуренція» з латини (“conspicuentia”) перекладається як змагання, суперництво. У наукових публікаціях знаходимо різноманітні трактування поняття «конкурентоспроможність». Так, ще Д. Рікардо для її окреслення використовував порівняльні витрати, а Є. Хекшер здійснював її характеристику у зрізі порівняльних переваг. М. Портер розглядав її у зрізі порівняння конкурентних переваг, чинників управління та ефективності використання ресурсів, а І. Ансофф досліджував її у площині конкурентного статусу підприємства. Але, незважаючи на різноманітність тлумачень сутності цього поняття, усі вчені акцентують увагу на його порівняльності та динамічності. Деякі вчені характеризують конкурентоспроможність підприємства у контексті загальної оцінки його конкурентних переваг [3]. Інші переконані в тому, що конкурентоспроможність – це наявність певних переваг (ресурсів), спроможність та вміння їх ефективно використовувати під час суперництва з іншими «гравцями» для досягнення своїх цілей. При цьому обов'язковою вимогою є порівняння оціночних параметрів, вибір яких буде залежати від того, з якою метою порів-

нюються підприємства, до якої галузі вони відносяться, від їх розміру, їх положення на ринку тощо [5, с. 317]. Тобто синтез різних визначень поняття «конкурентоспроможність підприємства» переконує в тому, що науковці використовують для його характеристики різні ключові ознаки: властивість, спроможність, відмінність, можливість тощо.

Таким чином, можна стверджувати, що конкурентоспроможність – це агрегована характеристика компетентностей, цінності та конкурентних переваг, тобто тих активів і параметрів підприємства, які формують його позитивні відмінності перед суперниками у конкуренції.

Дефініція «потенціал» (“potentia”) у перекладі з латини означає силу, можливість. В загальному вигляді термін «потенціал» є сукупністю засобів, запасів, джерел ресурсів, що є в наявності, які можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для формування платформи підвищення конкурентоспроможності підприємства. Іноді потенціал трактується як «можливість» або «здатність», але в кожний певний момент часу можна визначити ту сукупність засобів, ресурсів, запасів, що визначають цю здатність [2, с. 157]. Симбіоз таких двох понять (конкурентоспроможність і потенціал) можна окреслити як комплексну порівняльну характеристику, яка демонструє ступінь переваги за сукупністю характеристик можливостей підприємства відносно інших підприємств. Згідно з твердженнями окремих науковців основний зміст поняття «потенціал конкурентоспроможності підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей підприємства [5, с. 332]. О.С. Федонін визначає конкурентоспроможність потенціалу підприємства як комплексне, багатопрофільне поняття, оскільки передбачає врахування взаємодії всіх його складових (виробництво, персонал, маркетинг, менеджмент, фінанси тощо) [9, с. 53]. Таким чином, змістове наповнення поняття «потенціал конкурентоспроможності підприємства» полягає в поточних (на даний момент часу) та подальших (майбутніх) можливостях перетворювати наявні ресурси у певні цінності чи економічні результати, послуги, що вважається базисом його стабільних конкурентних переваг.

Ключовими рисами, що характеризують потенціал конкурентоспроможності підприємства є:

- 1) наявність реальних можливостей підприємства – як реалізованих, так і нереалізованих;
- 2) наявність необхідних для здійснення конкретного виду діяльності ресурсів, ще не залучених у виробництво;
- 3) форма підприємництва, яка є адекватною організаційною структурою, системою управління для ефективної реалізації потенціалу [6, с. 301].

Важливими чинниками формування потенціалу конкурентоспроможності підприємства є обсяг, якість, структура його ресурсів, компетентності підприємства, зорієнтованість на споживачів, мож-

ливість генерування цінностей та інноваційність. Потенціал конкурентоспроможності підприємства – це стабільна основа для успішного розвитку підприємства, яка створює підґрунтя для формування конкурентних переваг поза впливу зовнішнього середовища або під час найбільш можливої мінімізації цього впливу.

Різні чинники можуть впливати позитивно, тобто генерувати можливості, або негативно, тобто генерувати загрози. Важливою характеристикою конкурентоспроможності потенціалу є здатність до адаптації в умовах змін зовнішнього середовища. Швидка адаптація потенціалу має забезпечуватися на основі комплексу (компетентнісних, інтелектуальних, технічних, ціннісних, інноваційних, технологічних, комунікаційних, організаційних, інформаційних, економічних та безпекових) характеристик, які визначають прибуткове функціонування підприємства. Тому розгляд потенціалу конкурентоспроможності підприємства з позицій системного підходу, а не просто як набору ресурсів дає змогу глибше зрозуміти це складне явище, а також виявити головну його особливість, яка виявляється в синергічному ефекті, зумовленому внутрішніми взаємодіями елементів потенціалу.

Формування потенціалу конкурентоспроможності підприємства має здійснюватись у площині безперервного вдосконалення системи управління, вивчення чинників динамічних змін процесів підтримки потенційних можливостей та поліпшення конкурентних позицій підприємства шляхом постійного запровадження інновацій, оновлення технологій та розвитку клієнтоорієнтованості бізнесу.

Підприємства для формування й розвитку свого потенціалу конкурентоспроможності повинні постійно впроваджувати інновації та модернізувати свою економічну діяльність. Таким чином, методичні підходи до формування потенціалу конкурентоспроможності мають опиратись на комплексний підхід й системну парадигму, спрямовану на генерування конкурентних переваг сьогодні та в майбутньому за рахунок ефективного використання ресурсів та впровадження клієнтоорієнтованої ціннісно-компетентісної інноваційної спрямованості бізнесу, що дасть змогу вчасно реагувати на коливання й деформації економічного простору. Це означає, що під час формування потенціалу конкурентоспроможності підприємства його необхідно визначати як багатовимірну систему з мультиканальною ідентифікацією одночасно в декількох просторах. Такий підхід дає змогу детальніше вивчити предмет дослідження, виявити причинно-наслідкові зв'язки між елементами складових потенціалу конкурентоспроможності підприємства, а також дає можливість всебічного суцільного пізнання явищ і процесів, які впливають на нього.

Під час формування потенціалу конкурентоспроможності підприємства необхідно враховувати як внутрішні, так і зовнішні чинники, які діють у

взаємозв'язку і взаємозалежності. До зовнішніх чинників відносять державне регулювання економіки; політичну ситуацію; ринковий, природно-ресурсний трудовий, інноваційний виробничий, фінансовий потенціали; соціально-економічну інфраструктуру; інституційні чинники тощо. До внутрішніх чинників відносять виробничо-фінансові можливості; рівень компетентностей підприємства, управлінські можливості; інноваційні можливості; маркетингові можливості, взаємовідносини з партнерами, постачальниками, інвесторами, споживачами; логістику; організаційний дизайн; розташування виробничих потужностей; інформаційне забезпечення; організаційну поведінку та розвиток комунікацій. Оскільки потенціал конкурентоспроможності залежить від характеру і міри використання умов зовнішнього середовища, що формуються детермінантами «національного ромба» М. Портера [8], важливою характеристикою для оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства вважається ділова активність, що визначається часткою ринкового сегменту, темпами зростання, обсягом реалізації послуг та продукції.

Наявний потенціал конкурентоспроможності підприємства коливається, тобто є динамічним, тобто фактор часу відбиває плинність потенціалу конкурентоспроможності. Заходи щодо формування і розвитку потенціалу конкурентоспроможності підприємства повинні здійснюватись безперервно, тобто бути процесом, в якому діяльність, спрямована на досягнення мети, розглядається не як одноразова, а як серія безперервних, взаємозв'язаних дій, об'єднаних процесами комунікацій і прийняття рішень.

Зрозуміло, що оскільки потенціал конкурентоспроможності підприємства формується під впливом та в результаті ефективного використання різноманітних потенціалів підприємства, а також здатності оперативної й адекватно реагувати на коливання ринкових чинників, то для його оцінювання доцільно враховувати як внутрішній потенціал підприємства [1, с. 81], так і можливості та загрози, створювані ринковим середовищем [5, с. 326].

Метою оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства є необхідність визначення його рівня для прийняття рішень, спрямованих на раціоналізацію кожної складової в діяльності підприємства. Основними завданнями оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства вважаються:

- 1) об'єктивна оцінка складових потенціалу та їх можливостей [11, с. 28];
- 2) виявлення цінності бізнесу та чинників досягнутого стану й отриманих результатів;
- 3) діагностика клієнтоорієнтованості та інноваційності діяльності;
- 4) підготовка та обґрунтування управлінських рішень;
- 5) характеристика компетентностей підприємства;

б) виявлення і мобілізація резервів поліпшення і нарощення потенціалу.

В наукових публікаціях вчені пропонують різні підходи до оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства [11, с. 21]: ресурсний, результативний, резервний. У світовій практиці для оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства використовуються різноманітні методи [9, с. 246], які систематизують за такими ознаками. За напрямом формування інформаційної бази науковці виділяють критеріальні та експертні методи оцінки. За способом відображення кінцевих результатів виокремлюють графічні, математичні та логістичні методи оцінки. За можливістю розробки управлінських рішень існують одномоментні та стратегічні методи оцінки. За способом оцінки виділяють індикаторні та матричні методи. Деякі науковці виокремлюють контролінг, який включає метод аналізу точки беззбитковості, бенчмаркінгу, вартісного аналізу, портфельного аналізу, ABC-аналізу, XYZ-аналізу, а також метод визначення прогнозних показників [4, с. 190].

Сьогодні технології, за допомогою яких підприємство може оцінювати свій наявний потенціал конкурентоспроможності і виробляти ефективні та результативні рішення щодо майбутнього розвитку, зазнають значних змін. Так, внаслідок того, що поняття «потенціал конкурентоспроможності» вважаємо багатовимірним, для його оцінки необхідно виявляти кількісні та якісні параметри різних напрямів діяльності підприємства, тобто інформація не завжди має кількісне вираження, а часто має описовий чи експертний характер, більшість методів оцінки потенціалу конкурентоспроможності мають певні обмеження щодо їх використання. Це зумовлено різними підходами до оцінювання, використанням різного набору показників, відсутністю наявної інформації, тому отриманий результат може мати значну похибку, а сам процес оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства може бути трудомістким. Вибір показників для кількісної оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємств визначається комплексом поставлених завдань і відбиває єдність цілей і можливостей опису різних сторін функціонування підприємств на ринку [7, с. 86]. Для більшості підприємств-конкурентів набір ресурсів, що використовуються у виробничому процесі, досить однаковий, але ефективність їх поєднання у діючій господарській системі різна і залежить саме від якості управління, кваліфікації менеджерів, організаційної структури тощо [10, с. 286]. Цінність бізнесу, його інноваційність, компетентності підприємства спираються на процес удосконалення, прогресу, відкриття нового, тобто на ефективне засвоєння та впровадження нововведень, спрямованих на оновлення технологій, техніки, організації виробництва та розроблення нової продукції, на ефективну зміну поведінки персоналу

у контексті клієнтоорієнтованості діяльності та з метою отримання запланованих прибутків. Саме поєднання всіх складових дає змогу підприємству не тільки вижити в умовах загострення конкурентної боротьби, але й досягти необхідного рівня конкурентоспроможності. Тому постає проблема вибору інструментарію оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства, який дасть змогу об'єктивно визначати внутрішні можливості і слабкі сторони, виявляти латентні резерви з метою підвищення прибутковості функціонування.

Під час розробки методичних підходів оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства варто дотримуватись принципів:

- врахування пріоритетів та стратегічних орієнтирів підприємства;
- визначення інтегрального індикатора;
- доступності, своєчасності, безперервності, об'єктивності та зіставності інформації;
- комплексності оцінки.

Опираючись на вказані принципи, можна досягти того, що методичні підходи оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства сприятимуть кількісному виміру усіх складових потенціалу і враховуватимуть синергетичний вплив елементів, характеристик і чинників потенціалу конкурентоспроможності.

Як індикатори потенціалу конкурентоспроможності підприємства доцільно використовувати такі показники та характеристики, як, зокрема, цінність продукції підприємства для споживачів, конкурентоспроможність продукції; якість, надійність продукції; компетентність підприємства, конкурентні переваги; імідж підприємства; сегмент ринку; рівень витрат; комунікаційні канали; рентабельність реалізації; темпи зростання виробництва та виручки від реалізації; фінансові коефіцієнти; ефективність використання ресурсів; темпи зростання вартості бізнесу; якість маркетингових заходів; компетенції та досвід персоналу; рівень плинності кадрів; екологічність виробництва.

Вчені і практики пропонують використовувати таку послідовність етапів оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства:

- 1) визначення мети та завдань оцінки;
- 2) відбір підприємств-конкурентів з урахуванням можливостей отримання необхідних даних для оцінки;
- 3) визначення критеріїв, індикаторів та показників оцінки;
- 4) збір та обробка зібраних даних;
- 5) визначення окремих та інтегральних показників для кожного підприємства;
- 6) порівняння потенціалу конкурентоспроможності підприємства з іншими конкурентами;
- 7) узагальнення остаточної інформації, підготовка обґрунтованого висновку про рівень потенціалу конкурентоспроможності підприємства;

8) розробка заходів, спрямованих на розвиток потенціалу конкурентоспроможності та підвищення конкурентного статусу.

Узагальнююча оцінка потенціалу конкурентоспроможності підприємства має охопити всі основні процеси, що відбуваються у різних сферах його функціонування. У результаті забезпечується системний підхід, що дає змогу виявити всі можливості і загрози, сильні й слабкі сторони, а також розробити в подальшому комплексну методику оцінки можливостей довгострокового перспективного розвитку підприємства.

Оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства полягає не тільки у визначенні його конкурентного статусу за комплексними індикаторами на певний період часу, але й у прогнозуванні динаміки їх можливих змін, а також оцінці ступеня їх взаємодії, величини і характеру впливу на конкурентні переваги та конкурентний статус. Для оцінки динаміки конкурентного потенціалу в довгостроковій перспективі доцільно застосувати метод факторного аналізу, який дає змогу визначити вплив змін кожного чинника на зміни

характеристик потенціалу конкурентоспроможності підприємства.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу зробити висновки, що формування потенціалу конкурентоспроможності підприємства включає генерування внутрішніх і адаптацію до зовнішніх чинників, спрямоване на примноження конкурентних переваг в сьогоденні і майбутньому за рахунок ефективного використання ресурсів і клієнтоорієнтованості, на підвищення привабливості за умови примноження прибутковості. Розгляд потенціалу конкурентоспроможності підприємства з позицій системного підходу, а не просто як набору ресурсів дає змогу глибше зрозуміти це складне явище, виявити головну його особливість, яка виявляється в синергетичному ефекті, обумовленому внутрішніми взаємодіями елементів потенціалу. Таким чином, обґрунтовані методичні підходи до формування і оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства описують послідовність і взаємозв'язок необхідних заходів, а також враховують його клієнтоорієнтовану ціннісно-компетентісну інноваційну спрямованість, виклики й запити сьогодення.

Список літератури:

1. Амосов О.Ю. Оцінка потенціалу конкурентоспроможності як основного аспекту розвитку підприємства / О.Ю. Амосов // Проблеми економіки. – 2011. – № 3. – С. 79–83.
2. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А.Э. Воронкова. – Луганск : ВНУ, 2000. – 310 с.
3. Гудзь О.Є. Роль інновацій щодо забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства / О.Є. Гудзь // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – 2015. – Вип. 161. – С. 3–11.
4. Іванова М.І. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності / М.І. Іванова, О.Е. Маркус // Економічний простір. – 2011. – № 48/2. – С. 189–196.
5. Кузнецова К.О. Теоретичні аспекти конкурентоспроможності підприємства на основі ресурсного потенціалу. Сутнісна характеристика ресурсного потенціалу та особливості його формування на підприємстві як базового елементу забезпечення конкурентоспроможності / К.О. Кузнецова // Конкурентні доміанти стратегічного розвитку підприємств : [монографія] / [В.В. Дергачова, Н.О. Сімченко, К.О. Бояринова та ін.]. – Черкаси : Видавець Чабаненко Ю.А., 2013. – С. 313–340.
6. Кузнецова К.О. Теоретичні аспекти формування поняття «ресурсний потенціал» на підприємстві / К.О. Кузнецова // Вісник Донецького національного університету. Серія В «Економіка і право». Спецвипуск. – 2012. – Т. 2. – С. 299–302.
7. Системный подход к организации управления / [Б.З. Мильнер, Л.И. Евенко, В.С. Рапопорт]. – М. : Экономика, 1983. – 211 с.
8. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. ; под ред. и предисл. В.Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
9. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / [О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк]. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
10. Салавеліс Д.Є. Удосконалення оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства / Д.Є. Салавеліс // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т. 2 (Економічні науки). – С. 284–287.
11. Салихова Я.Ю. Конкурентный потенциал предприятия: сущность, структура, методика оценки : [учеб. пособ.] / Я.Ю. Салихова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 52 с.