

УДК 658:339.137

МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ревуцька Л.Є.

METHODS FOR ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Revutsky L.E.

Проаналізовані теоретичні підходи до конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Розкрито основні методи (критеріальні, експертні, математичні, графічні) та наведена послідовність оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства. Розкрито методи оцінки конкурентоспроможності підприємств що використовуються зарубіжній практиці. Запропонована графічна модель оцінки конкурентоспроможності підприємства, яка передбачає оцінку чинників, ресурсів, потенціалу, на основі яких розраховується інтегрований показник конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ефективність, підприємство, потенціал, методи оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку економіки супроводжується рядом невирішених проблем, серед яких однією з найважливіших є оцінка та формування потенціалу конкурентоспроможності підприємств України, що забезпечують зростання конкурентоспроможності вітчизняних галузей промисловості. Конкуренція є важливим елементом сучасної економіки. Формування та підвищення конкурентоспроможності підприємств належить до пріоритетних завдань національного економічного розвитку. Конкуренція на ринку спонукає товаровиробників покращувати процеси виробництва, ефективніше використовувати ресурси, прискорює науково-технічний прогрес, дозволяє найповніше задовольнити потреби споживачів і сприяє загальному зростанню добробуту нації. Зміна парадигми розвитку конкуренції з промислової на інформаційну, трансформація системи споживчих очікувань детермінують концептуально інший підхід до забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Оцінка функціональної дієвості, удосконалення інструментарію та конструювання механізму стійкого підвищення конкурентного потенціалу підприємства будуть сприяти вирішенню цього завдання.

Аналіз останніх публікацій. Узагальнення вітчизняного досвіду дає змогу зробити висновок, що концепція конкурентоспроможності потенціалу підприємства є відносно самостійним напрямом дослідження.

Характеристика наукової думки щодо теорії конкурентоспроможності потенціалу підприємства обґрунтовано в розробках науковців Л.І.Абалкіна [1], І. Ансоффа[2], О.В. Ареф'євої [3], О.Ф. Балацького[4], А.Е. Воронкової [5], В.Л. Диканя [6], М.Портера [8], Р.А. Фатхутдінова [9]та інші. Проте, подальшого дослідження потребують методи оцінки потенціалу конкурентоспроможності в умовах невідомості.

Метою статті є дослідження теоретичних основ потенціалу та обґрунтування методів оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризує ступінь реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби, у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку [9]. Терміни «потенціал», «потенційний» означають наявність у кого-небудь (будь-то окремо взята людина, первинний робочий колектив, суспільство в цілому) прихованих можливостей, які ще не виявилися, або здатності діяти у відповідних сферах [10]. Основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних її персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси [10].

Підприємство, як виробнича система, працює у відповідному зовнішньому оточенні, а тому доцільно обов'язково враховувати ступінь негативного і позитивного впливу цього мікро- і макросередовища.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства - це комплексна порівняльна характеристика, яка відображає ступінь переваги за сукупністю показників оцінки можливостей підприємства на ринку відносно аналогічних показників інших підприємств.

Конкурентоспроможність підприємства має кілька особливостей, а саме:

конкурентоспроможність не є іманентною якістю підприємства (вона може бути визначена та оцінена тільки за наявності конкурентів);

це поняття є відносним, тобто має різний рівень стосовно різних конкурентів;

конкурентоспроможність потенціалу підприємства визначається продуктивністю використання залучених до процесу виробництва ресурсів;

конкурентоспроможність потенціалу підприємства залежить від рівня конкурентоспроможності його складових (передовсім продукції), а також від загальної конкурентоспроможності галузі та країни.

На сучасному етапі розвитку наукових досліджень конкурентоспроможності потенціалу підприємства намітився дуалістичний підхід до визначення її рівнів. Залежно від глобалізації цілей дослідження виділяють такі рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства: світове лідерство, світовий стандарт, галузеве лідерство, галузевий стандарт, порогов рівень. Якщо підприємство перебуває нижче за пороговий рівень, то його потенціал вважається неконкурентоспроможним.

Слід зазначити, що конкурентоспроможність підприємства не є постійною властивістю і може виявлятися тільки в порівнянні з групою фірм даної галузі. Конкурентоспроможність можна виявити порівнянням фірм у масштабі країни або в масштабі світового ринку. Як поняття відносно, конкурентоспроможність фірми може мати місце в рамках галузевої групи або країни і бути відсутньою у рамках світового ринку або його сегменту.

Маємо констатувати, що на даний момент уніфікованої методики оцінки конкурентоспроможності підприємства не існує. Це обумовлено неоднозначністю розуміння та трактування самого поняття «конкурентоспроможність», і, поза сумнівом, спричиняє неоднозначність підходів і методик оцінки конкурентоспроможності підприємства.

У зарубіжній практиці використовують методи оцінки конкурентоспроможності підприємств, які класифікують за наступними ознаками: 1) за напрямком формування інформаційної бази (критеріальні, експертні); 2) за способом відображення кінцевих результатів (графічні, математичні, логістичні); 3) за можливістю розроблення управлінських рішень (одномоментні, стратегічні); 4) за способом оцінки (індикаторні, матричні).

Критеріальні методи – за інформаційну базу беруть абсолютні (натуральні або вартісні) значення ключових показників. За належного інформаційного забезпечення ці методи є найточнішими.

Експертні методи прості у використанні, не потребують збирання повної інформації про конкурентів, оскільки базуються на думці досвідчених фахівців. Проте перевага таких методів є водночас і їхнім недоліком, бо іноді суб'єктивізм експертів може спотворювати результати оцінки.

Графічні методи забезпечують найвищий рівень сприйняття кінцевих результатів оцінки, інтерпретованих у графічних об'єктах (рисунках, графі-

ках, діаграмах). Придатність цього методу наведено на рис. 1.

Математичні методи базуються на факторних моделях оцінки, які полягають у розрахунку одного (інтегрального) показника або кількох цифрових значень показників, за якими формується остаточна оцінка.



Рис. 1. Графічна модель оцінки конкурентоспроможності підприємства

Одномоментні методи — це, по суті, статичні методи тому, що оцінюють тільки фактичний стан справ, не забезпечуючи можливості розроблення заходів на перспективу.

Стратегічні методи уможливають не тільки оцінку стану конкурентоспроможності потенціалу підприємства на конкретну дату, а й розроблення стратегічних заходів з поліпшення цього потенціалу.

З-поміж різноманітних методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства на даний час набули популярності прикладні моделі, які поєднують кілька класифікаційних ознак. Це такі методи як індикаторний метод, метод експертних оцінок, метод набору конкурентоспроможних елементів. Індикаторний метод оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними і соціальними стандартами дає можливість інтегрально оцінити конкурентоспроможність потенціалу підприємства з економічного й соціального боку, що є дуже суттєвим на даному етапі розвитку виробничих систем. Різні співвідношення доходів та ресурсів (капіталу, праці, часу) за порівняння з аналогічними стандартами, які визначаються критеріально-експертним способом, дають можливість оцінити конкурентоспроможність потенціалу підприємства. Така оцінка формується на підставі використання низки показників і стандартів (нормативів, еталонів), за досягнення яких підприємство стає конкурентоспроможним. Існує безліч методів розробки даних стандартів. Серед них переважають експертні (бальні) методи оцінювання. Стандарти конкурентоспроможності потенціалу підприємства розділяють на дві групи: економічні і соціальні. Оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними стандартами проводиться що найменше за мінімальною кількістю — 5-ма економічними стандартами, а саме: за ефективністю використання речових та інформаційних ресурсів, економічного простору, часу, технології, за рівнем доходів. Виходячи з цих індикаторів, можна вибрати належну методику оцінки. За індикатори і відповідні їм показники можна взяти: індикатор використання ресурсів; індикатор використання праці; індикатор місткості ринку; індикатор дохідності; індикатор використання часового ресурсу.

Наведені показники зіставляються з аналогічними нормативними або фактичними показниками конкурентів, що дає змогу оцінити індивідуальний рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними стандартами. Резервами для підприємства є різниця між більш високими показниками того чи іншого стандарту (індикатора) і реальною величиною показників самого підприємства. Втратами є різниця між величиною порогового рівня стандарту і величиною цього стандарту для підприємства.

Метод експертних оцінок використовується за недостатнього інформаційного забезпечення. Експерти (компетентні спеціалісти, які добре знають проблему) оцінюють конкурентоспроможність потенці-

алу підприємства з позиції управління підприємством, виробництва, маркетингу, кадрів, продукту, фінансів. Метод набору конкурентоспроможних елементів забезпечує поетапне дослідження конкурентоспроможності потенціалу підприємства, починаючи з порівняльної оцінки найвагоміших складових: конкурентоспроможність продукції, конкурентоспроможність системи управління, конкурентоспроможність техніко-технологічної бази і та інші.

Висновки. Огляд існуючих методик оцінки конкурентоспроможності підприємства показав, що усі вони володіють істотними недоліками: по-перше, оцінка конкурентоспроможності підприємства лише констатує його поточний стан, але в сучасних ринкових умовах вона повинна по можливості давати прогноз на перспективу для отримання кращих результатів або уникнення втрат, по-друге, різні методики враховують лише частину тих критеріїв від яких залежить конкурентоспроможність підприємства.

В сучасних ринкових умовах для оцінки конкурентоспроможності підприємств найбільш ефективним буде одночасне застосування різних методик, результати яких доповнюють одна одну та дозволяють отримати найбільш повне уявлення про її рівень. Проте вони також потребують подальшої модифікації і врахування таких критеріїв як: інтеграція, інтелектуальний потенціал підприємства, регіональні відмінності ринку, тощо.

Вдосконалення усіх цих чинників, а також врахування глобалізаційних процесів в економіці, має допомогти підприємствам здійснювати оцінку своєї конкурентоспроможності на більш високому рівні та досягати кращих фінансових результатів.

Подальші дослідження передбачають розкриття теоретичних і методичних засад щодо оцінки потенціалу конкурентоспроможності.

Л і т е р а т у р а

1. Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики / Л.И.Абалкин. — М.: «Наука», 1981. — 25 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. — СПб.: «Питер», 1999. — 416 с.
3. Ареф'єва О. Методичний підхід до визначення резервів загального потенціалу розвитку підприємства та управління ним / О. Арефєва, О. Коренков // Економіст. — 2003. - №9 (203). — С. 45-47.
4. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / О.Ф. Балацкий. — Сумы: Университетская книга, 2006. — 972 с.
5. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А.Э. Воронкова. — Л.: ВНУ им. Даля, 2000. — 315 с.
6. Дикань В.Л. Єдина транспортна система: навчальний посібник / В.Л. Дикань, Ю.В. Соболев, О.Г. Дейнека, І.М. Писаревський. — Х.: ООО «Олант», 2002. — 288с.
7. Конкурентоспособность предприятия : оценка, диагностика, стратегия / Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко, Н.А. Дробитько, О.С. Головкин. — Харьков : ХГЭУ – Торнадо, 2003. — С. 97–121.

8. Портер М. Международная конкуренция / М Портер: пер. с англ. / под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
9. Фатхутдинова Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: [учебник] /Фатхутдинов Р.А.. – М.: Эксмо, 2005. – 544 с.
10. Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

References

1. Abalkin L.I. Dialekticheskaia socialistsicheskoi ekonomiki / L.I.Abalkin. – М.: «Nauka», 1981. – 25 s.
2. Ansoff I. Novaja korporativnaja strategija / I. Ansoff. – SPb.: «Piter», 1999. – 416 s.
3. Aref'eva O. Metodichnij pidhid do viznachennja re-zerviv zagal'nogo potencialu rozvitku pidpriemstva ta upravlinnja nim / O. Arefeva, O. Korenkov // Ekonomist. – 2003. – №9 (203). – S. 45-47.
4. Balackij O.F. Jekonomicheskij potencial admini-strativnyh i proizvodstvennyh sistem: monografija / O.F. Balackij. – Summy: Universitetskaja kniga, 2006. – 972 s.
5. Voronkova A.Je. Strategicheskoe upravlenie konkurentosposobnym potencialom predpriyatija: diagnostika i organizacija / A.Je. Voronkova. – L.: VNU im. Dalja, 2000. – 315 s.
6. Dikan' V.L. Єдина transportna sistema: navchal'nij posibnik / V.L. Dikan', Ju.V. Sobolev, O.G. Dejneka, I.M. Pisarevs'kij. – H.: ООО «Olant», 2002. – 288s.
7. Konkurentosposobnost' predpriyatija : ocenka, diagnostika, strategija / Ju.B. Ivanov, A.N. Tishhenko, N.A. Drobit'ko, O.S. Golovko. – Har'kov : HGJeU – Tornado, 2003. – S. 97–121.
8. Porter M. Mezhdunarodnaja konkurencija / M Por-ter: per. s ang. / pod red. V.D. Shhetinina. – М.: Mezhduna-rodnye otnoshenija, 1993. – 896 s.
9. Fathutdinova R.A. Upravlenie konkurentosposobnost'ju organizacii: [uchebnik] /Fathutdinov R.A. – М.: IzdvoJeksmo, 2005. – 544 s.
10. Fedonin O. S., Repina I. M., Oleksjuk O. I. Potencial pidpriemstva: formuvannja ta ocinka: Navch. posibnik. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

Ревуцкая Л.Е. Оценка методы оценки конкурентоспособности предприятия

Проанализированы теоретические подходы к конкурентоспособности потенциала предприятия. Раскрыты основные методы (критериальные, экспертные, математические, графические) и приведена последовательность оценки потенциала конкурентоспособности предприятия. Раскрыты методы оценки конкурентоспособности предприятий используются в зарубежной практике. Предложена графическая модель оценки конкурентоспособности предприятия, которая предполагает оценку факторов, ресурсов, потенциала, на основе которых рассчитывается интегрированный показатель конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, эффективность, предприятие, потенциал, методы оценки потенциала конкурентоспособности предприятия.

Revutsky LE. Methods for assessing the competitiveness of the enterprise

The theoretical approaches to the competitiveness of the enterprise potential are analyzed. Discovered the basic methods (criteria, expert, mathematical, and graphical) and the sequence of estimation of potential of competitiveness of the enterprise. Disclosed are methods for assessing the competitiveness of enterprises used in foreign practice. Proposed graphical model for assessing the competitiveness of an enterprise, which involves an assessment of factors, resources, capability, based on which we calculated an integrated indicator of competitiveness of the enterprise.

Keywords: competitiveness, efficiency, enterprise, potential, methods of estimation of potential of competitiveness of the enterprise.

Ревуцька Л. Є. – Український державний університет залізничного транспорту, к.е.н., доцент кафедри «Облік і аудит». financesnu@ukr.net

Рецензент: д.е.н., проф. кафедри «Фінанси» СНУ ім. В.Даля Костирко Л.А.