

Раїса КВАСНИЦЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
докторант Університету банківської справи НБУ (м. Київ)

Наталія АРДАШКІНА

аспірантка,
Хмельницький національний університет**КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ: ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ТА ЕЛЕМЕНТНИЙ СКЛАД**

У статті розглянуто та узагальнено основні наукові підходи до визначення сутності та економічної природи терміна «конкурентний потенціал підприємства», а також досліджено та систематизовано основні його елементні складові.

Ключові слова: потенціал, потенціал підприємства, конкурентний потенціал підприємства, елементні складові конкурентного потенціалу підприємства.

Економічне середовище, у якому на сьогодні функціонують підприємства, характеризується значним посиленням динамізму всіх економічних процесів, особливо це стосується конкурентної боротьби. Результативне функціонування у цих умовах вимагає пошуку шляхів, які дозволяють найбільш повно використовувати їх внутрішні та зовнішні потенційні можливості, а це передбачає необхідність визначення ролі і значення конкурентного потенціалу в діяльності підприємства. В ринкових умовах категорія «конкурентний потенціал» здобуває особливу актуальність як одна з основних характеристик стабільності підприємства, і, що найголовніше, можливостей його подальшого розвитку.

Останнім часом потенціал підприємства та, зокрема, конкурентний потенціал став об'єктом численних досліджень, результати яких знайшли своє відображення в наукових працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: Л. Абалкіна, В. Адаміка, Л. Балабанової, Т. Вербицької, А. Воронкової, С. Гончарової, А. Гриньова, Т. Загорної, І. Кирчатої, І. Краснокутської, Є. Лапіна, О. Олексюка, І. Отенко, Т. Паладової, Л. Пруса, І. Рєпіної, Я. Саліхової, Р. Фатхутдінова, О. Федоніна, Н. Хрущ, Н. Чухрай, З. Шершньової, А. Щербакова та інших. Однак, незважаючи на проведені дослідження, у теперішній час серед фахівців відсутня єдність думок щодо змісту та економічної сутності поняття «конкурентний потенціал» та його складових, оскільки це поняття несе в собі доволі ємнісний зміст.

Відсутність значного досвіду роботи українських підприємств в умовах конкуренції, неоднозначність концептуальних підходів до самого поняття «конкурентний потенціал», недостатнє опрацювання методологічних і прикладних питань управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства вимагають розширення наукових пошуків у цій сфері.

Метою та основними завданнями статті є розгляд та узагальнення основних підходів до визначення економічної природи та сутності конкурентного потенціалу підприємства, а також дослідження та розкриття основних його складових.

Визначення конкурентного потенціалу підприємства має не тільки важливе наукове, а й практичне значення, оскільки уявлення про його зміст підвищує ефективність розробки стратегії поведінки підприємства на ринку. Термін «конкурентний потенціал» з'явився відносно недавно (порівняно з поняттям «потенціал підприємства», яке в різних аспектах набуло широкого використання наприкінці 1970 рр. на початку 1980 рр.) [1, с.6], проте встиг стати об'єктом сучасних наукових досліджень та привернув до себе увагу багатьох вчених-економістів. Науковий інтерес до проблеми з'ясування економічної природи конкурентного потенціалу повинен ґрунтуватися на визначенні базової категорії «потенціал підприємства». Зауважимо, що аналіз фахових джерел свідчить про наявність різноманітних підходів до трактування поняття «потенціал».

Досить широке визначення подано у Великій Радянській Енциклопедії: «потенціал - це засоби, запаси, можливості, джерела, що є в наявності та можуть бути мобілізовані, залучені до дії, використані для досягнення визначених цілей, реалізації плану, вирішення певного завдання; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній сфері» [2, с. 13]. Доволі лаконічно трактування потенціалу подано у Малому економічному словнику: «потенціал - це сукупність засобів, можливостей, що є в наявності у будь-якій сфері» [3, с. 482].

Необхідно зазначити, що на сьогодні сформовано декілька підходів до змістової характеристики поняття «потенціал»: ресурсний, потенційний можливостей та здатності персоналу. Представники ресурсного підходу (І. І. Лукінов, Л. І. Абалкін) розглядають потенціал як сукупність ресурсів підприємства. На думку Л. І. Абалкіна, під потенціалом необхідно розуміти узагальнену збірну характеристику ресурсів, прив'язану до місця й часу [4, с. 19]. Схожого визначення притримується І. І. Лукінов, який під потенціалом розуміє «кількість і якість ресурсів, які є в наявності у підприємства» [5, с. 7]. На нашу думку, розкриття сутності потенціалу підприємства через призму ресурсної складової значно звужує межі цього поняття і не дає змогу

розкрити всі його характеристики.

Іншої думки дотримуються представники підходу до визначення потенціалу як певних можливостей підприємства, які вважають, що дослідження ефективності розвитку економіки мають базуватись не на досягнутому рівні використання ресурсів, а на потенційних можливостях виробництва, оскільки зі збільшенням масштабів виробничого апарату зростає значення задач, пов'язаних зі всебічним і найраціональнішим використанням внутрішніх можливостей розвитку виробництва.

Так з позицій цього підходу Є. В. Лапін зазначає, що потенціал є «сукупними можливостями підприємства визначати, формувати і максимально задовольняти потреби споживачів у товарах і послугах у процесі оптимальної взаємодії з навколишнім середовищем і раціонального використання ресурсів» [6, с. 24]. Такий підхід поділяє також О. Б. Борисов, який під потенціалом розглядає «сукупну здатність підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, товари, послуги, задовольняти запити населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва та споживання» [7, с. 118].

Останнім часом все більшого поширення набуває підхід до визначення потенціалу, який ґрунтується на здатності персоналу виконувати поставлені перед підприємством завдання, ефективно використовуючи наявні ресурси. Представниками цього підходу є Н. С. Краснокутська, О. Є. Кузьмін, В. О. Лук'яніхін, І. П. Отенко, М. Р. Тимошук, Р. В. Фефур та інші [8, с. 21].

Отенко І. П. вважає, що потенціал – це поняття, яке враховує як діалектичну єдність можливостей, так і процеси їх реалізації; відображає здатності працівників підприємства пізнавати й створювати можливості, інтегруючи в просторі та часі процеси трансформації всіх видів ресурсів для виробництва матеріальних благ і послуг [9, с. 32]. В. О. Лук'яніхін наголошує на тому, що він є сукупністю можливостей персоналу підприємства досягати поставленої мети, які оцінюються в конкретній ситуації на визначену перспективу [10, с. 35].

На нашу думку, доцільно поєднати ці точки зору для повнішого відображення категорії «потенціал підприємства», щоб уникнути однобічного його трактування, оскільки сутність потенціалу виражається не лише ресурсами підприємства, а також можливостями їх ефективного використання та здатностями працівників створювати такі можливості заради досягнення мети підприємства. Тому під потенціалом підприємства слід розуміти сукупність ресурсів підприємства та можливостей їх ефективного використання з метою досягнення поставлених цілей на основі оптимального застосування здібностей персоналу.

В умовах посилення конкурентної боротьби між виробниками відбулась трансформація потенціалу підприємства у конкурентний потенціал, оскільки він є базою, на основі якої підприємства здатні зберігати та збільшувати свою конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі. Аналіз сутності конкурентного потенціалу дозволяє говорити про наявність різноманітних точок зору щодо його економічної природи.

У працях О. І. Олексюк, І. М. Репіної, О. С. Федоніна конкурентний потенціал розглядається як «комплексна порівняльна характеристика, яка

відображає рівень переважання сукупності показників оцінки можливостей підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу стосовно сукупності аналогічних показників підприємств – конкурентів» [11, с. 53].

Більшість науковців [12; 13; 14; 15] розглядають конкурентний потенціал як сукупність різноманітних ресурсів та можливостей підприємства, які забезпечують йому отримання конкурентних переваг на ринку. З огляду на вищесказане найбільш точне визначення подає А. Е. Воронкова, яка розуміє під конкурентним потенціалом підприємства сукупність виробничо-фінансових, інтелектуальних та трудових можливостей, що забезпечують йому стійкі, конкурентні позиції на ринку. Основними характеристиками конкурентного потенціалу промислових підприємств є структура, тобто елементи, що його утворюють; їхній взаємозв'язок і взаємозалежність; можливості конкурентного потенціалу (як реалізовані, так і нереалізовані); ресурси, необхідні для реалізації можливостей конкурентного потенціалу; знання, навички й уміння менеджерів, що дозволяють використовувати ресурси конкурентоспроможного потенціалу підприємства [16, с. 16]. Проте це визначення не враховує зовнішнього середовища діяльності підприємства. Тому доцільно розглянути трактування, яке надає І. М. Кирчата: конкурентний потенціал – це систематизований комплекс взаємоузгоджених можливостей та ресурсів внутрішнього середовища підприємства, який забезпечує отримання конкурентних переваг в умовах змінюваного зовнішнього середовища та обмежених ресурсів, сприяє досягненню поставлених конкурентних цілей та при раціональному використанні забезпечує підприємству високий конкурентний статус [17, с. 5].

Досліджуючи економічну природу конкурентного потенціалу, хочемо зазначити, що існує підхід до визначення сутності даного поняття, представники якого розглядають конкурентний потенціал як сукупність конкурентних переваг підприємства. З цієї позиції, Л. В. Балабанова вважає, що конкурентний потенціал є сукупністю наявних конкурентних переваг і маркетингових можливостей фірми, що мають здатність при сприятливому маркетинговому кліматі трансформуватися в конкурентні переваги підприємства, забезпечуючи йому стійку конкурентну позицію на ринку [18, с. 43]. Схожої точки зору дотримується А. А. Семченко, яка вбачає економічну сутність конкурентного потенціалу в сукупності конкурентних переваг та ступені їх реалізації в поточній та перспективній діяльності [19, с. 22].

Деякі вчені [20] розглядають конкурентний потенціал у досить вузькому значенні: як частину загального потенціалу підприємства, яка забезпечує йому досягнення конкурентних переваг на ринку.

Досить цікавим є підхід, у якому увага акцентується на здатності підприємства використовувати свої ресурси та можливості. Прихильники цієї точки зору [21; 22] розглядають конкурентний потенціал не як набір властивостей підприємства, а як здатність реалізовувати їх у формі конкретних конкурентних переваг. Так Т. А. Паладова визначає конкурентний потенціал як «сукупну здатність підприємства використовувати внутрішні фінансово-інвестиційні, виробничі, інноваційні та людські ресурси з метою створення

стійких конкурентних переваг» [21, с. 5]. Близьким є погляд Х. А. Фасхїєва, який під конкурентним потенціалом має на увазі «як реальну, так і потенційну здатність підприємства розробляти, виготовляти, збувати і обслуговувати в конкретних сегментах ринку конкурентоспроможні вироби, що

перевершують за якісно-ціновими параметрами аналоги і користуються більш пріоритетним попитом у споживачів» [22, с. 19].

Проведене дослідження дозволило виділити основні риси конкурентного потенціалу, які зображено на рисунку 1.

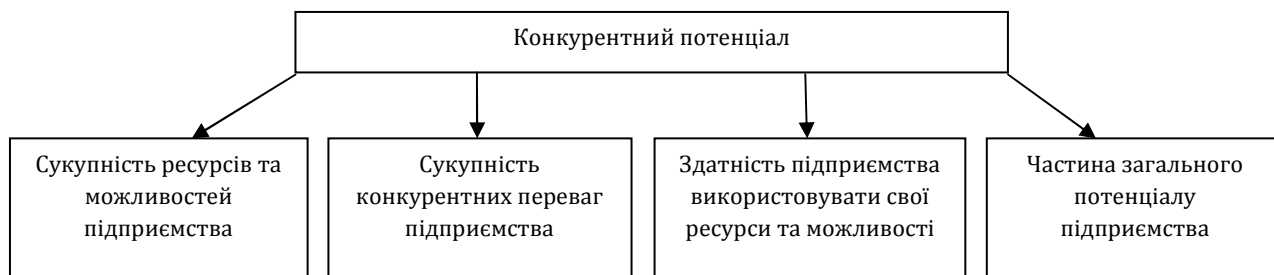


Рис. 1. Основні риси конкурентного потенціалу підприємства

На основі виділених ознак під конкурентним потенціалом ми пропонуємо розуміти сукупність ресурсів та можливостей підприємства, які при раціональному використанні формуватимуть його конкурентні переваги, що забезпечуватимуть підприємству стійкі конкурентні позиції на ринках у довгостроковому періоді.

З огляду на сутність конкурентного потенціалу необхідно виокремити основні його елементи, кожен з яких має специфічні цілі використання і розвитку, знаходиться під впливом різних чинників і становить сильний або слабкий бік підприємства.

Воронкова А. Е. [23] пропонує виділяти такі складові конкурентного потенціалу, як виробничий, фінансовий, інноваційний, управлінський, маркетинговий, комунікаційний, мотиваційний та трудовий. На думку А. В. Гриньова та В. В. Шульженка, у структурі конкурентного потенціалу необхідно

розглядати управлінський, виробничий, фінансовий, трудовий, інноваційний та інформаційний [24]. Саліхова Я. Ю. наголошує на виокремленні творчого потенціалу в структурі конкурентного [25].

На нашу думку, в структурі конкурентного потенціалу доречно сформувати шість основних елементних складових, за допомогою яких підприємство матиме змогу посилити свої конкурентні позиції та забезпечити собі високий конкурентний статус у довгостроковій перспективі (рис. 2). Так фінансовий, інформаційний та трудовий потенціал ми пропонуємо розглядати в межах ресурсного, а також, поділяючи думку Я. Ю. Саліхової, пропонуємо виділити окремо інтелектуальний (творчий) потенціал, що набуває особливого значення в сучасних умовах розвитку економіки.

Таким чином, для розвитку конкурентного потенціалу підприємства необхідно комплексно

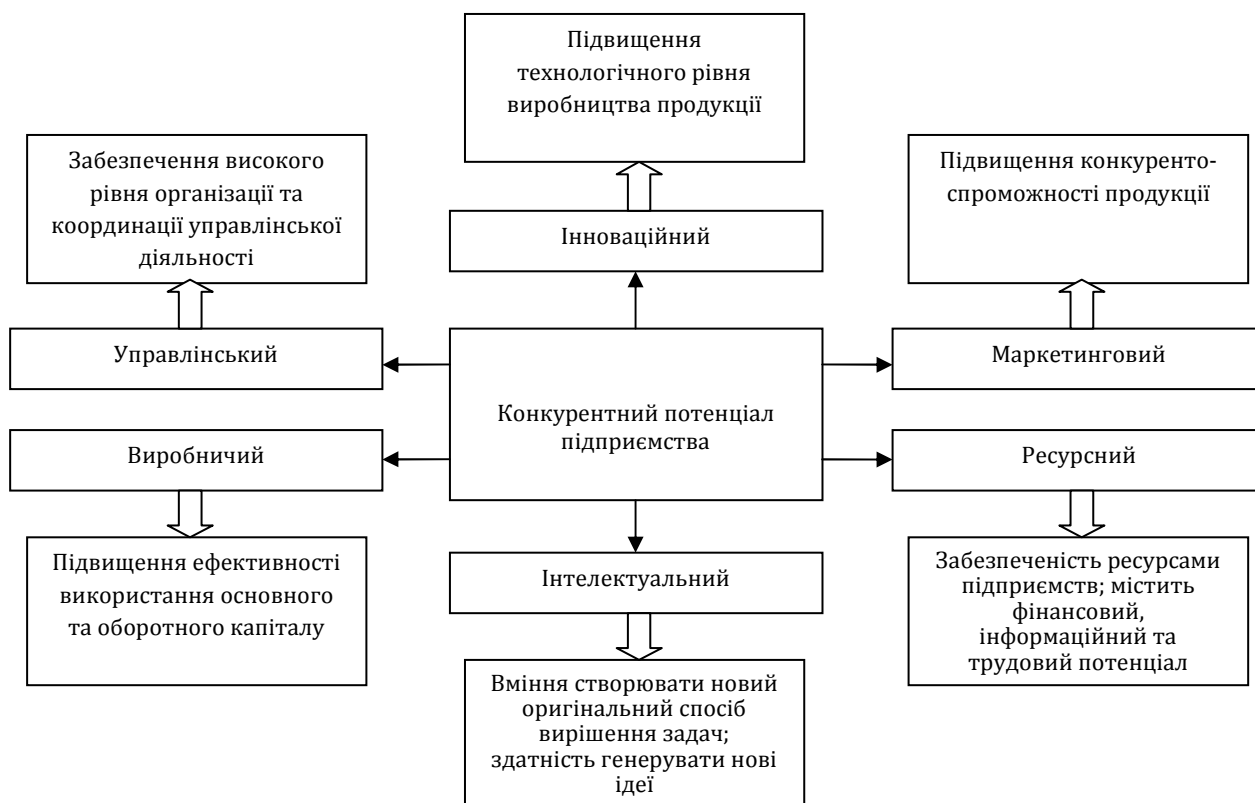


Рис. 2. Основні складові елементи конкурентного потенціалу

підходити до процесу управління всіма елементами його структури з метою досягнення синергетичного ефекту. Усе це необхідно враховувати при розробці стратегії розвитку конкурентного потенціалу, звертаючи увагу на внутрішні і зовнішні конкурентні можливості підприємства, які залежать від відповідних потенціалів та їх визначають.

За проведенням вище теоретичним обґрунтуванням економічної природи та змістової характеристики конкурентного потенціалу можна дійти висновку, що це поняття є досить складною економічною категорією, яка містить такі основні риси: сукупність ресурсів та можливостей підприємства, сукупність конкурентних переваг, а також здатність підприємства використовувати ці ресурси та можливості з метою забезпечення своєї конкурентоспроможності в довгостроковому періоді. Викладені у статті теоретичні основи сутності поняття «конкурентний потенціал» є важливим підґрунтям для вирішення проблемних питань щодо впровадження системи стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства.

Запропонована в статті структура конкурентного потенціалу, в якій було виокремлено шість основних складових, які при збалансованій організаційній взаємодії допоможуть підприємству вийти на новий рівень на ринку та забезпечать йому стійкі конкурентні позиції, дозволить підвищити ефективність управління вітчизняними підприємствами та допоможе забезпечити їх конкурентоспроможність у довгостроковому періоді. Складові конкурентного потенціалу необхідно враховувати при розробці методик та показників оцінювання рівня цього потенціалу підприємства, що стане темою подальших досліджень та публікацій.

Список літератури

1. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
2. Большая Советская Энциклопедия: в 30 томах / гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М.: Советская энциклопедия, 1975. – Т. 20. – 608 с.
3. Малий економічний словарь [под ред. А. М. Азриляна]. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 1088 с.
4. Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики / Л.И. Абалкин / – М., 1981 – 351 с.
5. Лукинов И.И. Интенсификация социалистической экономики /И.И. Лукинов - Т.1. – К., 1989.
6. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: монография / Е. В. Лапин. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.
7. Большой экономический словарь [авт. и сост. А. Б. Борисов]. – М.: Книжный мир, 2004. – 892 с.
8. Хрущ Н. А. Конкурентні стратегії: процеси створення та реалізації: монографія / Н.А. Хрущ, М. В. Желіховська / за наук. ред. д. е. н., проф. Н. А. Хрущ. – К.: Освіта Україна, 2010. – 316 с.
9. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия : Науч. изд. / И. П. Отенко. – Харьков: ХНЭУ, 2004. – 216 с.
10. Лук'янихін В. О. Потенціал системи управління та персонал сучасної організації / В. О. Лук'янихін // Вісник Сум ДУ, 2004. - №9 (68). – С. 34-47
11. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. –К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.
12. Москалев С. М. Проблемы диагностики состояния конкурентной среды и конкурентного потенциала хозяйствующих субъектов / С.М. Москалев // Известия СПбГАУ. – 2010. - №18. – С. 67-71.
13. Лысенко Е. М. Формирование и развитие конкурентного потенциала строительных предприятий при участии в подрядных торгах (на примере Брянского региона): дис. . канд. экон. наук: 08.00.05 / Е. М. Лысенко. – Брянск, 2007. – 196 с.
14. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства: навч. посібник / І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих. – К.: Центр навч. літ., 2006. – 362 с.
15. Фомченкова Л. В. Конкурентный потенциал – основа повышения конкурентоспособности промышленного предприятия / Л. В. Фомченкова, М. И. Дли // Российское предпринимательство. – 2005. - №1 (61). – С. 66-71.
16. Воронкова А. Е. Концепція управління конкурентним потенціалом підприємства /А. Е. Воронкова // Економіст. – 2007. - № 8. – С. 14 – 17.
17. Кирчата І. М. Оцінка конкурентного потенціалу в системі управління конкурентоспроможністю підприємства: автореф. Дис. канд. экон. наук: 08.00.04 / І. М. Кирчата; Приазовський державний технічний ун-т. – Маріуполь, 2007. – 21 с.
18. Балабанова Л. В. Маркетинговый аудит в системе сбыта: Моногр. / Л. В. Балабанова, А. В. Балабанич. – Донецк: Дон ДУЕТ, 2006. – 294 с.
19. Ковальська Л. Л. Конкурентний потенціал підприємства як основа забезпечення його конкурентоспроможності / Л. Л. Ковальська // Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – 2009. – Випуск 6 (22). – С. 20-26.
20. Ерохин Д. В. Теоретические основы оценки конкурентного потенциала промышленного предприятия / Д. В. Ерохин, Д. В. Галушко // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2006. - №4 (12). – С. 76-81.
21. Паладова Т. А. Стратегическое управление конкурентным потенциалом предприятия): автореф. канд. экон. наук: 08.00.05 / Т. А. Паладова. – Краснодар, 2008. – 23 с.
22. Фасхиев Х. А. Как измерить конкурентоспособность предприятия? / Х. А. Фасхиев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – №4. – С. 19 – 22.
23. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография / А. Э. Воронкова. – Луганск: ВНУ им. В. Даля, 2004. – 320 с.
24. Гриньов А. В. Засади системного управління конкурентним потенціалом підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua/>
25. Салихова Я. Ю. Конкурентный потенциал предприятия: сущность, структура, методика оценивания: учеб. пособие / Я. Ю. Салихова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 52 с.

РЕЗЮМЕ

Квасницкая Раиса, Ардашкина Наталья

Конкурентный потенциал: экономическая природа и элементный состав

В статье рассмотрены и обобщены основные научные подходы к определению сущности и экономической природы термина «конкурентный потенциал предприятия», а также исследованы и систематизированы основные его элементные составляющие.

RESUME

Kvasnyts'ka Raisa, Ardashkina Nataliya

Competitive potential: economic nature and elemental composition

The paper reviews and summarizes the basic scientific approaches to determining the nature and economic nature of the term «competitive potential of the enterprise». It also studies and systematizes its basic components

Стаття надійшла до редакції 10.04.2012 р.