

УДК 658

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-210-213

ЛПІЧ Л. Г.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

## МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ ДІАГНОСТИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*У роботі розглянуто сутність та значення конкурентоспроможності підприємства. Визначено етапи діагностики конкурентоспроможності. Проаналізовано та систематизовано методи діагностики конкурентоспроможності підприємства, визначено напрями їх застосування.*

*Ключові слова: конкурентоспроможність, діагностика, методи діагностики.*

LIPUCH L.

East-European National University of Lesya Ukrainka, Lutsk

## METHOD OF DIAGNOSTIC COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE

*The essence and importance of enterprise competitiveness are considered in the article. Listed a number of reasons that have emerged in Ukraine that affect the quality of diagnostics. Stages of diagnostics of enterprise competitiveness are defined and characterized. The information base of diagnostics of competitiveness of the enterprise is investigated. The methods of diagnostics of competitiveness of the enterprise are analyzed and systematized, directions of their application are determined. The main components of diagnostics of competitiveness of the enterprise are determined, which include: competitiveness of the company's products, efficiency of the operation of the enterprise and concentration of the market in which the enterprise operates.*

*It is proved that the diagnostics of competitiveness is an important information base for assessing the company and provides an opportunity to draw conclusions about the effectiveness of the use of material, technical and financial resources. Therefore, the assessment of competitiveness is a general summary of the firm's steady performance and its ability to adapt to the external environment in order to preserve, transform, or create new competitive advantages. The most important condition for the quality management of the enterprise as a whole and its competitiveness in particular is a real and clear diagnosis of its state for a given period of time. For this most often, not only one, but several evaluation methods is used simultaneously, in order to avoid the disadvantages of each of them alone. The use of the above-mentioned diagnostic methods is aimed at creating a database of actual values of diagnostic indicators, their dynamics and interconnections. This information comes from the accounting, tax, management, operational records, from the primary documentation, external information sources, etc.*

*Key words: competitiveness, diagnostics, diagnostic methods.*

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку економіка України характеризується низькими показниками розвитку, нестійкими позиціями на зовнішньому ринку, неефективними та ресурсозатратними технологіями. Основними причинами такого стану речей вважають низьку конкурентоспроможність переважної більшості підприємств та їхньої продукції. Рівень конкурентоспроможності підприємства повинен свідчити про ефективність його функціонування, гнучкість в адаптуванні до змін навколишнього середовища функціонування, якість продукції та цінову політику, позитивність сприйняття споживачами торговельної марки, бренду, рівня кваліфікації персоналу тощо. Виникає необхідність у ідентифікації поняття «конкурентоспроможність підприємства» та проведенні її діагностики.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідження теоретичних основ та практичного застосування системи діагностики конкурентоспроможності підприємства знайшли своє відображення у працях таких вітчизняних та іноземних вчених, як І. В. Бакум, А. П. Гречан, В. Л. Дикань, О. С. Кузьмін, О. Г. Мельник, М. М. Радева, О. П. Романко, Т. Б. Харченко та інші.

**Метою дослідження** є визначення системи діагностики конкурентоспроможності підприємства на основі вивчення поняття та сутності конкурентоспроможності, а також узагальнення основ системи, що забезпечують формування ефективної конкурентоспроможності підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Етимологічно термін «конкурентоспроможність» визначається як здатність об'єкта змагатись з іншими аналогічними об'єктами за право бути обраним. При цьому ключовий вибір здійснюється за наявності відмінних ознак об'єкта – його конкурентних переваг [1, с. 41]. Варто зауважити, що вищенаведене трактування не дозволяє повною мірою надати визначення поняттю «конкурентоспроможність підприємства», оскільки воно лише побічно пов'язано із проблемою вибору.

На думку С. Хамініч, конкурентоспроможність є багатогранною і багаторівневою категорією, яка в ринкових умовах стає інтегральною характеристикою господарюючого суб'єкта щодо його відповідності об'єктивним економічним умовам. Конкурентоспроможність є поняттям відносним, тобто конкурентоспроможність підприємства можна виявити тільки серед групи підприємств, які належать до однієї галузі або виготовляють товари-субститути.

З огляду на це показнику конкурентоспроможності підприємства притаманні такі властивості, як порівнянність (показник виявляється в умовах порівняння об'єктів) та динамічність (показник не може розглядатись як довгострокова характеристика незалежно від ефективності діяльності підприємства) [2, с. 59].

Діагностика конкурентоспроможності підприємства передбачає оцінку та ідентифікацію стану, тенденцій та перспектив з метою формування структурованої інформаційної бази для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Проводити діагностику конкурентоспроможності підприємства досить важко через низку причин, що сформувалися впродовж років, а саме:

- відсутність єдності у трактуванні та розумінні поняття «конкурентоспроможність підприємства», що надалі зумовлює застосування різних підходів до діагностики;

- у літературі існує значний спектр методів діагностики конкурентоспроможності підприємств, переважна частина з яких є не репрезентативними, не відображають реальний стан конкурентних переваг, ґрунтуються на складних економіко-математичних розрахунках;

- значна частина методів діагностики не передбачає оцінювання конкурентоспроможності підприємства у комплексі за усіма істотними складовими, які можуть утворювати та формувати конкурентні переваги, а базується на врахуванні лише окремих аспектів функціонування;

- за існуючими методами діагностики вкрай рідко використовують обґрунтований підхід до добору діагностичних індикаторів, адже, як правило, акцентується увага на фінансових показниках та окремих додаткових економічних показниках, що не дає змоги забезпечити системний підхід до діагностики конкурентоспроможності підприємства.

На підставі вивчення літературних джерел та практики функціонування підприємств запропоновано систему діагностики конкурентоспроможності підприємства, яка включає 6 етапів. Перший етап полягає у інформаційному забезпеченні діагностики конкурентоспроможності та ґрунтується на систематизації інформації про стан внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства. На цьому етапі важливою є інформація про мету підприємства, його завдання, ресурси, технічне забезпечення, структуру управління, а також про постачальників, споживачів, конкурентів, нормативно-правове регулювання тощо. Наступним етапом є вибір методів проведення діагностики. Під методами діагностики конкурентоспроможності підприємства розуміють способи та прийоми цільової оцінки стану заданих об'єктів з метою інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо функціонування підприємства. Вибір адекватних методів діагностики зумовлюється значним переліком чинників, пріоритетність, склад та структура яких формуються під впливом середовища функціонування. У літературних джерелах, присвячених проблематиці діагностики діяльності підприємства, не існує загального визнання важливості обраних методів діагностики у процесі дослідження і отриманих результатах.

Отже, методи діагностики доцільно класифікувати за такими ознаками:

1. За формою оцінювання:

- кількісні методи: передбачають використання математичних, статистичних процедур;

- якісні методи: ґрунтуються на досвіді, знаннях, інтуїції, компетенціях суб'єктів діагностики тощо.

2. За формою відображення:

- фактологічні (лабораторний аналіз, контрольне придбання, контрольні заміри, хронометраж, інвентаризація, експертиза, експеримент);

- розрахунково-аналітичні (техніко-економічні розрахунки, аналітичне оцінювання, арифметична перевірка, економіко-математичне моделювання тощо);

- документальні (логічна перевірка, зустрічна перевірка документів, перевірка відображення у документації усіх операцій, схем консолідування даних тощо).

3. За обґрунтуванням:

- теоретичні: абстрагування, ідеалізація, аксіоматика, індукція, дедукція, узагальнення, синтез;

- емпіричні: експеримент, експертиза, розрахунки, вимірювання, тести.

4. За кількістю критеріїв:

- монокритеріальні: ґрунтуються на дослідженні об'єкта за одним критерієм;

- полікритеріальні: передбачають дослідження об'єкта за системою критеріїв.

5. За характером досліджуваних взаємозв'язків:

- лінійні (симплексний метод, метод транспортної задачі);

- нелінійні (дисперсійний аналіз, динаміко-статистичний аналіз, кореляційно-регресійне моделювання, матричний метод).

6. За спрямуванням:

- методи прогностичної діагностики: спрямовані на діагностику майбутнього стану об'єкта у тактичному та стратегічному вимірах;

- методи поточної діагностики: передбачають здійснення діагностики сучасного стану досліджуваного об'єкта;

- методи ретроспективної діагностики: покликані оцінити стан та розвиток об'єкта у минулому.

7. За універсальністю:

- уніфіковані: можуть застосовуватись щодо будь-якого об'єкта діагностики;

- вузькоспеціалізовані: призначені для діагностики конкретних об'єктів.

## 8. За ступенем формалізування:

- неформалізовані (методи експертних оцінок, сценаріїв, психологічні, порівняльні, табличні, графічні);

- формалізовані (статистичні, бухгалтерські, економіко-математичні) тощо.

Незалежно від того, до якої групи належать методи діагностики конкурентоспроможності підприємства, найбільш складним завданням кожного методу є добір обґрунтованих індикаторів, які б найбільш відповідали встановленим цілям діагностики. На сучасному етапі науковці пропонують значний перелік підходів до індикаторного забезпечення діагностики конкурентоспроможності.

Третій етап діагностики є одним із ключових, оскільки він передбачає добір діагностичних індикаторів залежно від встановлених цілей. Це формує необхідність обґрунтування переліку найбільш репрезентативних індикаторів з урахуванням взаємозв'язків і взаємовпливів між ними, вибір інформаційних джерел для отримання значень абсолютних індикаторів та методик розрахунку для відносних й інтегральних індикаторів.

Як свідчить аналіз літературних джерел, в основу добору показників можуть бути покладені фактори конкурентоспроможності, конкурентні переваги підприємства, складові функціонування, окремі унікальні характеристики тощо. Незважаючи на це, методики є доволі складними у розрахунку, налічують дублювання показників, не враховують важливі групи індикаторів, не завжди обґрунтовано включають ті, а не інші індикатори. З огляду на це виникає необхідність у формуванні комплексного підходу до діагностики конкурентоспроможності машинобудівних підприємств з урахуванням галузевих особливостей та науково обґрунтованого добору діагностичних індикаторів з урахуванням їхнього змістового та репрезентативного навантаження.

Як свідчать результати дослідження вітчизняного ринку, найбільш важливими складовими діагностики конкурентоспроможності підприємств є такі:

- конкурентоспроможність продукції підприємства;
- ефективність функціонування підприємства;
- концентрованість ринку, на якому підприємство функціонує.

Інформаційною базою для діагностики конкурентоспроможності підприємств є інформація про параметри продукції (власної та конкурентів), ціни на продукцію на ринку, фінансово-економічні показники функціонування підприємства з даних різних видів обліку, характеристики ринкової привабливості, акумульовані на підставі спеціальних маркетингових досліджень. Як правило, підприємства здійснюють самодіагностику конкурентоспроможності з метою прийняття подальших управлінських рішень у різних сферах функціонування.

Наступною складовою діагностики конкурентоспроможності підприємства є оцінювання ефективності його функціонування за складовими: фінансово-економічна ефективність, виробнича ефективність та комерційна ефективність. Фінансово-економічну ефективність підприємства пропонується оцінювати за вибраними, найбільш репрезентативними індикаторами фінансового стану, зокрема: коефіцієнтами рентабельності активів, загальної ліквідності, автономії, фінансового левериджу, капіталовіддачею. Вищевказані показники дають змогу ідентифікувати прибутковість та інтенсивність використання капіталу підприємства, структуру капіталу і платоспроможність.

Оцінювання виробничої ефективності пропонується здійснювати за відносними показниками фондівіддачі, матеріалівіддачі, продуктивності, рентабельності виробництва продукції та часткою браку у товарній продукції. Це дає змогу визначити рівень ресурсівіддачі виробництва, прибутковість та якість виготовленої продукції. З метою діагностики комерційної ефективності пропонується керуватись такими показниками, як коефіцієнт рентабельності реалізації продукції, рівень надійності поставок, рівень затоварення складів готовою продукцією, середні терміни погашення дебіторської та кредиторської заборгованості. Вищевказані індикатори дають змогу оцінити прибутковість реалізації продукції, якість збутової діяльності та роботи із споживачами підприємства.

Четвертий етап полягає в обґрунтуванні та стандартизації критеріїв для обраних діагностичних індикаторів. Для кожного індикатора формується критеріальна шкала оптимальності або визначається оптимальне значення. Якщо неможливо чітко встановити критеріальні нормативні значення, то зазначаються оптимальні тенденції динамічних змін, які свідчать про покращення чи погіршення ситуації у конкретних сферах.

На п'ятому етапі відбувається збір інформації щодо фактичних значень обраних діагностичних бізнес-індикаторів на підставі даних бухгалтерського, управлінського, податкового, статистичного обліків, опрацювання первинної документації, результатів спеціально-проведених досліджень.

Останній шостий етап пов'язаний із обробкою отриманого масиву інформації з використанням обраних методів діагностики та формується висновок щодо реального стану об'єкта діагностики. Варто зауважити, що діагноз стосовно стану об'єкта діагностики вже передбачає різноманітні варіанти подальшого розвитку подій, тобто в його межах виникає необхідність у доборі альтернативних заходів щодо подолання існуючих проблем або використання шансів середовища функціонування. Таким чином, формується структурований інформаційний масив, який формує базу для оптимізації та удосконалення управлінських рішень.

**Висновки.** Діагностика конкурентоспроможності є важливою інформаційною базою для оцінки підприємства і дає можливість зробити висновки щодо ефективності використання матеріально-технічних, трудових та фінансових ресурсів. Тому оцінка конкурентоспроможності є узагальнюючим підсумковим показником стійкої роботи підприємства та визначення його здатності адаптуватися до впливу зовнішнього середовища з метою збереження, трансформації або створення нових конкурентних переваг. Найважливішою умовою якісного управління підприємством в цілому і його конкурентоспроможністю зокрема є реальна і чітка діагностика його стану на даний період часу. Для цього найчастіше за все використовують не один, а одночасно декілька методів оцінки, щоб уникнути недоліків, що має кожний з них поодиноці. Використання вищезазначених методів діагностики спрямовано на формування бази даних про фактичні значення діагностичних індикаторів, їхню динаміку та взаємозв'язки. Ця інформація надходить з даних бухгалтерського, податкового, управлінського, оперативного обліків, з первинної документації, зовнішніх інформаційних джерел тощо.

### Література

1. Жамойда О. О. Концепция конкурентоспособности товара / О. О. Жамойда // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 2(12). – С. 41–45.
2. Хамініч С. Методика інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства / С. Хамініч // Економіст. – 2006. – № 10. – С. 59–61.
3. Денісенко М. П. Методика кількісної оцінки конкурентоспроможності підприємства швейної галузі / М. П. Денісенко, А. П. Гречан, К. О. Шилова // Економіка та держава. – 2005. – № 8. – С. 36–38.
4. Загорна Т. О. Економічна діагностика : [навчальний посібник] / Т. О. Загорна. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
5. Мельник О. Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : [монографія] / О. Г. Мельник. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 344 с.

### References

1. Zhamoïda O. O. Kontseptsiya konkurentosposobnosti tovara / O. O. Zhamoïda // Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. – 2007. – № 2(12). – S. 41–45.
2. Khaminich S. Metodyka intehralnoi otsinky rivnia konkurentospromozhnosti promyslovoho pidpriemstva / S. Khaminich // Ekonomist. – 2006. – № 10. – S. 59–61.
3. Denysenko M. P. Metodyka kilkisnoi otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstva shveinoi haluzi / M. P. Denysenko, A. P. Hrechani, K. O. Shylova // Ekonomika ta derzhava. – 2005. – № 8. – S. 36–38.
4. Zahorna T. O. Ekonomichna diahnostyka : [navchalnyi posibnyk] / T. O. Zahorna. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2007. – 400 s.
5. Melnyk O. H. Systemy diahnostyky diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv: polikryterialna kontseptsiia ta instrumentarii : [monohrafiia] / O. H. Melnyk. – Lviv : Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika», 2010. – 344 s.

Рецензія / Peer review : 26.10.2018    Надрукована / Printed : 05.12.2018  
Прорецензовано редакційною колегією