

УДК 658:004]:005.332.4

О.А. Кристюк

## СПЕЦИФІКА ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНО- КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У статті розроблено етапність проведення комплексного економічного аналізу результатів діяльності підприємства, розглянуто методики оцінювання конкурентоспроможності підприємств. На основі авторського методичного підходу до оцінювання конкурентоспроможності суб'єкта господарювання пропонується оцінювання технологічних, виробничих, управлінських, кадрових, фінансових та збутових можливостей підприємства. Охарактеризовано особливості проведення такої оцінки для суб'єктів, діяльність яких пов'язана з інформаційно-телекомунікаційними технологіями.

The article discloses theoretical thesis on business entity's competitive ability as the above entity's real or potential capacity to meet challenges on the market. The author reveals a need of evaluating business entity's competitive ability in order to appraise its existing and potential resources to meet external and internal challenges in course of running the business. The above article examines modern approaches to appraisal of business entity competitiveness, in particular: using complex of comparative features peculiar for the set time-period and market environment or using the tools of overall economic analysis.

The author develops his own approach to components that build up business entity's competitive ability on informational and computer-based technologies market. The above components are as follows: production, financial, administrative, staff-oriented, market-oriented and marketing. Each of the above mentioned components is systematic and possesses peculiar indicators. The article also gives international approaches to definition of business entity competitiveness, the most relevant are the following: the method based on the effective completion theory; GAP-analysis method developed in Stanford University (California); approaches to appraisal of business entity's competitive ability that associate competitiveness with the product quality markers (e.g., LOTC method); approaches based on competitive advantage theory; 7-S framework by McKinsey; benchmarking method. The author proposes the basic stages for business competitiveness analysis and describes them: development of economic analysis plan, accumulation of information for the above analysis, preliminary estimation of the results, the analysis of factors affecting dynamic changes in operational indexes, final evaluation of the analysis results. The article describes the procedures for selection of evaluation method and the number of indicators to be used for appraisal of business entity's competitive ability on informational and computer-based technologies market, e.g., operational effectiveness indicators; financial stability indicators; management procedures; human resources procedures and how they affect competitiveness potential; dynamic and structure of the target market or its segments (market differentiation); effectiveness of marketing procedures (including promotion and sale of products) which all above as the complex make both goods/services and business as a whole competitive. The article proposes a list of indexes for each of the above indicators and as well the presumptive index of business competitiveness which enables overall analysis of the enterprise operation on informational and computer-based technologies market. The results of the above analysis make conclusions possible on whether or not the business is operated properly and what reserves the enterprise possesses to make progress.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємство, оцінка, фактори, методика, показники, ефективність, аналіз, коефіцієнт.

Keywords: competitiveness, business entity, appraisal, components, methods, factors, effectiveness, analysis, index.

Дослідження економічних процесів на рівні окремого підприємства набуває виняткового значення в умовах ринкової економіки. Ефективне управління конкурентоспроможністю підприємства надзвичайно важливе з погляду створення передумов для забезпечення конкурентоспроможності інших ланок економіки, зокрема галузі, країни, міжнародної конкурентоспроможності, що спричинює необхідність її оцінки.

На сучасному етапі розвитку підприємство є відкритою соціально-економічною системою і має пристосовуватись до постійних змін у зовнішньому середовищі та володіти здатністю використовувати вплив чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, спрямований на зміну діяльності підприємства із середини та на зростання його конкурентоспроможності.

Вагомий внесок у дослідження проблем формування та оцінювання конкурентоспроможності зробили такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Азоєв Г., Джакот Д., Кірцнер І., Котлер Ф., Мескон М., Млоток Е., Портер М., Прахалад К., Смолін І., Стіглер Дж., Стрикланд А., Томпсон А., Фатхутдінов Р., Хайек Ф., Хемел Р., Шерер Ф., Штайльманн К., Шумпетер Й., Юданов Ю. та інші. Проте специфіка оцінки забезпечення конкурентоспроможності підприємств ринку інформаційно-комп'ютерних технологій (ІКТ) залишається недостатньо дослідженою.

Метою статті є обґрунтування методики оцінки конкурентоспроможності підприємства, виходячи з ключових факторів успіху, характеру конкурентних переваг та специфіки функціонування ринку ІКТ.

Конкурентоспроможність суб'єкта ринку — це його здатність витримувати конкуренцію, що характеризується рівнем реального чи потенційного задоволення ним певної потреби порівняно з аналогічними суб'єктами даного ринку. Через складність та багатогранність поняття конкурентоспроможності та відмінність ринків, у сучасній економічній науці єдина загальноприйнята методика оцінки конкурентоспроможності підприємства відсутня. Існує цілий ряд методик оцінки конкурентоспроможності з урахуванням як цінових, так і нецінових факторів, що базуються на визначенні конкурентоспроможності як здатності витримувати конкуренцію у порівнянні з аналогічними об'єктами [1].

Загальноприйнятим в економічній науці підходом є оцінка конкурентоспроможності підприємства як комплексної порівняльної характеристики для конкретного періоду часу та конкретного ринку. Тобто оцінити конкурентоспроможність підприємства на ринку ІКТ можна, порівнюючи сукупність його економічних, технічних параметрів з аналогічними параметрами конкурентів. Більш того, як показує аналіз ринку ІКТ, специфіка зазначеного ринку та широта товарного асортименту є такими, що для отримання реальних результатів бажано проводити оцінку для конкретного сегмента ринку, наприклад сегмента виробництва та реалізації комп'ютерної та офісної техніки або надання консалтингових послуг у сфері інформаційних технологій тощо, оскільки склад підприємств-лідерів та взаємовідносини між суб'єктами господарювання, характер конкуренції суттєво відрізняються для різних сегментів даного ринку.

Найповніше і послідовне дослідження конкурентоспроможності підприємства дає теорія комплексного економічного аналізу. Вона оцінює досягнуту ефективність господарської діяльності, виявляє чинники її змін, невикористаних можливостей і резерви підвищення [2, с. 98]. Такий комплексний аналіз, що охоплює моніторинг, фіксування фактичних (очікуваних) знань у динаміці й аналітичну оцінку певної сукупності чинників підприємницької діяльності, доцільно проводити за наперед визначеною схемою у кілька етапів (рис. 1).

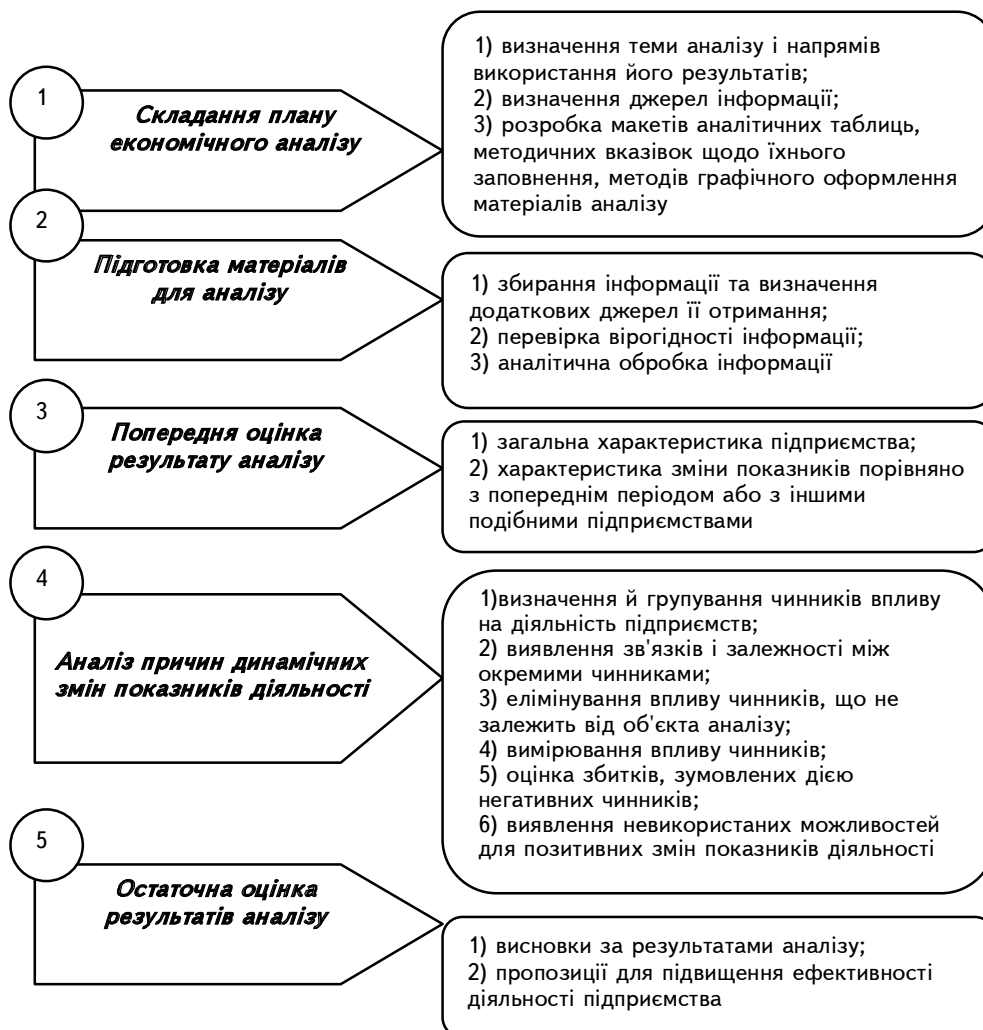


Рис. 1. Основні етапи проведення комплексного економічного аналізу результатів діяльності підприємства [3, с. 259]

Перелік показників конкурентоспроможності залежить від об'єкта аналізу, а також від обраної методики визначення конкурентоспроможності. Для оцінки конкурентоспроможності підприємства, що працює на ринку ІКТ, використовують групи чисель-

них показників, які свідчать про конкурентні позиції компанії, спроможності надавати послуги, які користуються попитом на ринку й забезпечують компанії одержання прогнозованих та стабільних кінцевих результатів. Тому, насамперед, необхідно визначити, завдяки яким саме показникам можна відобразити особливості та закономірності як загальної, так і кожної із складових конкурентоспроможності підприємства.

Узагальнивши існуючі в економічній науці підходи та дані кон'юнктурних опитувань, на наш погляд, визначальними складовими, які забезпечують конкурентоспроможність підприємств на ринку ІКТ, є: виробнича, фінансова, управлінська, кадрова, ринкова та маркетингова, кожна з яких має системний характер і характеризується системою показників.

Зарубіжні науковці пропонують декілька підходів до оцінки конкурентоспроможності фірми, серед яких виділяють:

- метод, заснований на теорії ефективної конкуренції;
- метод GAP, розроблений у Стенфордському дослідницькому інституті у Каліфорнії;
- підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства, які пов'язують її рівень із показниками якості (конкурентоспроможності) продукції, що випускається, наприклад метод LOTC;
- методи, засновані на теорії конкурентної переваги;
- метод Мак-Кінсі «7S»;
- метод бенчмаркінгу.

Використання зазначених вище методів оцінки залежить, насамперед, від специфіки галузі, сутності та доступності показників, що характеризують об'єкт аналізу, мету дослідження конкурентоспроможності об'єкта тощо [5, с. 222].

Кожний із наведених вище методів має свої переваги та недоліки. Проте для оцінки конкурентоспроможності підприємства на ринку ІКТ як базисний метод нами було обрано методіку, засновану на теорії ефективної конкуренції, відповідно до якої найбільш конкурентоспроможними визнається те підприємство, де найкращим чином організована робота всіх підрозділів та служб, а також ефективно використовуються всі наявні ресурси.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства на конкурентному ринку або його сегменті побудована на ретельному аналізі технологічних, виробничих, управлінських, кадрових, фінансових та збутових можливостей підприємства. Вона покликана з'ясувати потенційні можливості компанії щодо забезпечення своєї конкурентоспроможності та має містити такі групи показників: показники ефективності виробничої діяльності підприємства; показники фінансової складової; показники ефективності управління підприємством та показники, що характеризують вплив кадрової політики на конкурентоспроможність підприємства; показники, що характеризують вплив зміни динаміки та структури ринку або його сегментів на конкурентоспроможність підприємства (ринкова диференціація); показники ефективності маркетингу: просування товару та організація збуту для забезпечення як конкурентоспроможності товару / послуг, так і конкурентоспроможності підприємства в цілому [6, с. 90].

Відповідно, конкурентоспроможність підприємства, що працює на ринку ІКТ, може бути визначена як коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства (ККП), що обчислюється як середньозважена арифметична:

$$\text{КСП} = \alpha \text{ВД} + \beta \text{ФП} + \gamma \text{УД} + \delta \text{МД}, \quad (1)$$

де КСП – коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства; ВД – значення критерію ефективності виробничої діяльності; ФП – значення критерію фінансового стану підприємства; УД – значення критерію ефективності управлінської діяльності та кадрового потенціалу; МД – значення критерію ефективності маркетингової діяльності;  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$ ,  $\delta$  – коефіцієнти, що відображають вагу кожного з критеріїв при розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства для ринку ІКТ. При чому кожний із критеріїв може бути визначений як середньозважена арифметична відповідних показників конкурентоспроможності.

Розглянемо детальніше перелік показників кожної з груп та методику їх розрахунків. Розпочнемо аналіз з розгляду такої важливої складової конкурентоспроможності як *виробнича*. Конкурентоспроможність виробничого процесу досягається при використанні мінімальної кількості ресурсів для виробництва певного обсягу товарів / надання послуг з огляду на збереження їх якості, а також у зниженні витрат на одиницю продукції (робіт, послуг).

Окремі економісти вважають, що елементи виробничого забезпечення конкурентоспроможності підприємств можуть оцінюватися за допомогою дискретних оцінок відношення фактичного обсягу виробництва до беззбиткового його обсягу у натуральному або вартісному вираженні, аналізу обсягів виробництва продукції з метою максимізації величини прибутку [6, с. 89]. Інші, зокрема М. Круглов, пропонують оцінювати КСП підприємства ( $I$ ) через визначення індексу конкурентоспроможності товарної маси ( $Im$ ) та індексу відносної ефективності виробництва у визначеному інтервалі часу ( $Ie$ ) [7], звідки  $I = Im/Ie$ .

Проте такий підхід до аналізу конкурентоспроможності підприємства на ринку ІКТ буде, на наш погляд, дещо обмеженим, оскільки не враховується фінансова та управлінсько-кадрова складова формування конкуренто-спроможності. До елементів, що характеризують виробничий потенціал підприємств на ринку ІКТ, відносять операційну діяльність, матеріальну та технічну підготовку виробництва, матеріальні потоки, транспортне обслуговування і енергетичне забезпечення. У цьому аспекті важливі не стільки кількісні, а, насамперед, якісні характеристики виробничого потенціалу.

Можна погодитися зі І. Смоліним, що при визначенні виробничої складової конкурентоспроможності підприємства обов'язково слід звертати увагу на технологічну прогресивність і термін експлуатації (для основних засобів), відповідність передовим якісним характеристикам і можливість багатофункціонального застосування (для сировини та комплектуючих) [8, с. 76].

У дослідженні, для характеристики виробничої складової конкурентоспроможності підприємств на ринку ІКТ, пропонуємо використовувати показники, представлені в табл. 1.

Наступна група показників конкурентоспроможності підприємства є *фінансова*, у визначенні складу показників якої та їх критеріальних значень існують великі розбіжності. Наприклад, О. Ареф'єва, О. Коренков для оцінки фінансової складової підприємства пропонують оцінку таких факторів: обсяг власних фінансових ресурсів; можливість залучення додаткових засобів; управління фінансами, коли оцінюється ефективність та оперативність управління фінансовими потоками. Для кожного з факторів пропонується свій набір фінансових коефіцієнтів [9].

Таблиця 1

## Показники для аналізу виробничої складової підприємств [2]

Показник	Формула для розрахунку	Умовне позначення
Обсяг виробленої продукції, тис. грн	—	В – розраховується на основі показників діяльності підприємства (Ф1)
Виробничі потужності(за поточним рівнем цін, тис. грн)	—	О <sub>сФ</sub> – розраховується за паспортами на обладнання та поточним рівнем цін з урахуванням зносу
Відсоток зносу обладнання, що використовується	—	Вз – розраховується за даними балансу
Обсяг інвестицій у виробництво до загального обсягу виробленої продукції	Ои = Пр/В	Ои – обсяг інвестицій у виробництво; Пр – зміна строк балансу 012,022,030; В – обсяг виробленої продукції
Рентабельність виробництва, Р <sub>вир.</sub>	$R_{вир.} = \frac{\Pi_{в/ч}}{O_{сФ}} \cdot 100$	П <sub>в/ч</sub> – отриманий валовий (краще чистий) прибуток із сумою основних (О <sub>сФ</sub> ) та матеріальних фондів
Рентабельність продукції, Р <sub>прод.</sub>	$R_{прод.} = \frac{\Pi}{C} \cdot 100$	П – валовий прибуток; С – собівартість товарної продукції
Фондовіддача за прибутком (рентабельність основних фондів), Ф <sub>а</sub>	$\Phi_a = \frac{\Pi_{в}}{O_{сФ}}$	П <sub>в</sub> – величина валового прибутку; О <sub>сФ</sub> – величина основних фондів
Матеріаломісткість продукції, М <sub>прод.</sub>	$M_{прод.} = \frac{MO_{БФ}}{V_{ТП}}$	МО <sub>БФ</sub> – загальна величина матеріальних витрат або матеріальної частини оборотних фондів; В <sub>ТП</sub> – обсяг виготовленої і реалізованої продукції

Ю.С. Цал-Цалко пропонує оцінювати фінансовий стан підприємства через сукупність показників, які відображають наявність, розміщення й використання ресурсів підприємства, його реальні і потенційні фінансові можливості [10, с. 4].

Фінансове становище підприємства значною мірою залежить від оптимальної структури пасивів та активів підприємства та від їх урівноваженості за функціональною ознакою. Тому для визначення фінансової складової конкурентоспроможності підприємства необхідно розраховувати показники, наведені у табл. 2.

Не менш важливою складовою конкурентоспроможності підприємства є *управлінська складова*, що виражається через створену на підприємстві логічно-послідовну систему дій, спрямовану на реалізацію стратегічних цілей. Саме від рівня управлінської складової залежить, по-перше, досягнення запланованого результату, по-друге, – можливість ефективніше та швидшого їх досягнення.

Таблиця 2

## Перелік показників для аналізу фінансової складової підприємств ІКТ [2]

Показник	Формула для розрахунку	Технологія розрахунку
Коефіцієнт грошової платоспроможності, $K_{гр. пл.}$	$K_{гр. пл.} = (ГЗ + КФ) / (СЗНК + ПКЗ)$	Відношення суми залишків на статтях грошових засобів і короткострокових фінансових вкладень до суми залишків за непогашеними кредиторами та поточної кредиторської заборгованості. Оптимальне значення цього коефіцієнта 0,2–0,35.
Коефіцієнт ліквідної платоспроможності, $K_{лікв. пл.}$	$K_{лікв. пл.} = (АБII + АБIII) / (СЗНК + ПКЗ)$	Відношення загальної суми поточних активів до загальної суми фінансових і поточних зобов'язань. Бажано, щоб цей коефіцієнт перевищував 1.
Коефіцієнт фінансування або фінансового ризику, $K_{фін.}$	$K_{фін.} = ВЗ / ПЗ$	Відношення власних засобів до позичених засобів. Нормативне значення цього коефіцієнта не повинно перевищувати 1.
Коефіцієнт автономії власних засобів, $K_{фін. авт.}$	$K_{фін. авт.} = ВЗ / ТА$	Питома вага власного капіталу у його загальному обсязі. Він характеризує ступінь незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Мінімальне (нормативне) значення коефіцієнта – більше 0,5.
Коефіцієнт оборотності Д-т заборгованості, $K_{об. д-т. заборг.}$	$K_{об. д-т. заборг.} = ВД / ДЗ$	Відношення валового доходу від реалізації продукції до суми дебіторської заборгованості. Тенденція до збільшення.
Коефіцієнт оборотності К-т заборгованості, $K_{об. к-т. заборг.}$	$K_{об. к-т. заборг.} = КЗ / ОЗС$	Відношення кредиторської заборгованості постачальникам до обсягу закупівлі сировини і матеріалів. Тенденція до зниження.
Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності ( $K_{фін. ст.}$ )	$K_{фін. ст.} = (ВЗ + ПЗ) / ТА$	Відношення власного і позикового капіталу до загальної валюти балансу. Нормальним вважається стан, коли коефіцієнт більше 1.

Потенціал загального рівня управлінської складової складається з компонентів, зведених у табл. 3, успішна реалізація яких забезпечує ефективний управлінський процес та реалізацію інших складових економічної стійкості підприємств.

Наступною, не менш визначальною складовою конкурентоспроможності підприємства, є *кадрова складова*.

Таблиця 3

## Потенціал управлінського процесу [8]

Складова управлінського процесу	Керівник	Організація
Організаційний клімат (бажання реагувати)	Характер мислення	Культура, структура, повноваження
Компетенція (спроможність реагувати)	Посада, талант (здібності)	Структура системи, загальний досвід
Можливість дії (діапазон реакції)	Наявність кадрів	Організаційні передумови

Зміст оцінки кадрової складової на підприємстві, на думку Є.В. Маслова, полягає в кількісному та якісному аналізі [9, с. 20]. При чому кількісні показники — це визначення чисельності промислово-виробничого персоналу, персоналу непромислових підрозділів; можлива кількість відпрацьованого часу при нормальному рівні інтенсивності праці. Якісна оцінка передбачає визначення фізичного та психологічного потенціалу працівників підприємства; обсягу загальних та спеціальних знань, трудових навичок (освітній та кваліфікаційний рівні, фундаментальна підготовка, якість членів колективу (відповідальність, зрілість, зацікавленість у результатах діяльності) [11, с. 95].

О.В. Ареф'єва пропонує розглядати такі показники, як продуктивність праці, середня заробітна плата, відсоток витрат на оплату праці та соціальні заходи у загальному обсязі продукції, співвідношення окремих категорій працівників, темпи зростання чисельності працівників [9, с. 59].

Виходячи з методологій аналізу конкурентоспроможності підприємства та специфіки ринку ІКТ, пропонуємо розраховувати у подальшому дослідженні такі показники: продуктивність праці (ПП); додана вартість на одного працюючого ( $ДВ_{\text{наод.прац.}}$ ); коефіцієнти плинності ( $K_{\text{пл.кадр.}}$ ) та оновлення кадрів ( $K_{\text{он.кадр.}}$ ); коефіцієнт співвідношення прийнятих та звільнених ( $K_{\text{пр.-зв.кадр.}}$ ); коефіцієнт стабільності забезпечення кадрами ( $K_{\text{ст.кадр.}}$ ); рівень освіти працюючих ( $P_{\text{осв.прац.}}$ ); рівень забезпечення працівників соціальним пакетом ( $P_{\text{заб.прац.соц.п.}}$ ).

Важливою складовою конкурентоспроможності підприємства, що працює на ринку ІКТ, є *ринкова* (маркетингова) складова, яка допомагає підприємству забезпечити стабільну реалізацію, навіть за умови тимчасової відсутності маркетингової діяльності. Існують різні підходи до оцінки ринкової (маркетингової) складової. Наприклад, Є.В. Попов при аналізі ринкової складової пропонує враховувати вплив таких чинників: ефективність організації маркетингової інформаційної системи на підприємстві, вірність у виборі сегмента ринку, ефективність товарної політики підприємства, ціноутворення, збутову політику підприємства, рекламну діяльність підприємства, наявність систем стимулювання збуту продукції, цілеспрямованість діяльності у формуванні суспільної думки [12, с. 45]. Певною мірою можна погодитися, але для підприємств, що працюють на ринку ІКТ, ми включили б ще такий фактор як організація системи післяпродажного обслуговування, оскільки продукція належить до товарів тривалого використання.

Рівень маркетингової складової пропонуємо оцінювати за такими показниками: рентабельність продажу, залишок готової продукції на складі до загального обсягу



реалізованої продукції, темпи зростання обсягів реалізованої продукції, співвідношення витрат на маркетингові дослідження і загального обсягу реалізованої продукції, зростання частки підприємства на ринку.

Зазначені вище показники складових конкурентоспроможності підприємства дають можливість всебічно охарактеризувати господарську діяльність підприємств, що працюють на ринку ІКТ, зробити висновки щодо ефективності використання наявних ресурсів та виявити резерви поліпшення стану підприємства. Така система оцінки конкурентоспроможності підприємства дозволяє охопити всі найбільш важливі сторони його господарської діяльності, виключає дублювання окремих показників та дозволяє отримати повну та розгорнуту картину про дійсне становище підприємства на ринку. Для збору, систематизації інформації по визначених підприємствах та підвищення якості її обробки доцільним є використання спеціальної картки конкурента.

1. *Фатхутдинов Р.А.* Стратегический менеджмент: учеб. пособие / Р.А. Фатхутдинов. – М., 1997. – 304 с.; 2. *Шеремет А.Д.* Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 176 с.; 3. *Покропивний С.Ф.* Підприємство: стратегія, організація, ефективність: навч. посібник / С.Ф. Покропивний, В.М. Колот. – К.: КНЕУ, 1998. – 352 с.; 4. *Зуб А.Т.* Стратегічний менеджмент / А.Т. Зуб. – М.: Аспект Прес, 2002. – 415 с.; 5. *Немцов В.Д.* Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К.: ТОВ «УВПК ЕКСОБ», 2001. – 560 с.; 6. *Козаченко Г.В.* Малий бізнес: стійкість та компенсаторні можливості / Г.В. Козаченко, А.Е. Воронкова, В.Ю. Медяник, В.В. Назаров. – К.: Лібра, 2003. – 328 с.; 7. *Круглов М.М.* Стратегическое управление компанией / М.М. Круглов. – М.: Рус. деловая литература, 1998. – 768 с.; 8. *Смолін І.В.* Стратегічне планування розвитку організації: монографія / І.В. Смолін. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 344 с.; 9. *Ареф'єва О.В.* Управління потенціалом розвитку промислових підприємств: монографія / О.В. Ареф'єва, О.В. Коренков. – К.: ГРОТ, 2004. – 200 с.; 10. *Цал-Цалко Ю.С.* Фінансова звітність підприємства та її аналіз: навч. посібник / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: ЦУЛ, 2002. – 360 с.; 11. *Маслов Е.В.* Управление персоналом предприятия / Е.В. Маслов / Под ред. П.В. Шереметова. – Новосибирск: НГАЭиУ, 2001. – 312 с.; 12. *Попов Е.В.* Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов. – М.: ЗАО Узд. Экономика, 2002. – 559 с.

УДК 681.518:004:657