

УДК 339.137.22/25.003.12

*Кулінічев П.К.,  
старший викладач кафедри економіки,  
Кременчуцький національний університет  
імені Михайла Остроградського*

## КОМПОНЕНТИ СИСТЕМИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

**Постановка проблеми.** Формування конкурентного потенціалу промислового підприємства пов'язане з розробкою конкурентної стратегії. Конкурентна стратегія має на меті не тільки задавати критерії диференціації виробленої продукції, але і визначати напрями підвищення конкурентоспроможності бізнес-процесів і функцій. Реалізація та розвиток конкурентного потенціалу здійснюється на основі функціональних стратегій, роль яких не зводиться лише до забезпечення зростання продуктивності праці, ефективного використання всіх видів наявних ресурсів і внутрішньовиробничих резервів. Потенціал конкурентоспроможності вимірюється лише у порівнянні з іншими підприємствами і не є суто внутрішньою властивістю об'єкту оцінки.

Потенціал конкурентоспроможності підприємства доцільно характеризувати не одним, а сукупністю показників, що дасть можливість комплексно оцінити рівень реалізації поточних і потенційних можливостей, які безпосередньо впливають на досягнення оперативних, тактичних і стратегічних цілей діяльності підприємства. Отже, виникає об'єктивна необхідність у розробці та узагальненні системи показників, які б дозволяли виявляти сучасні досягнення та потенційні можливості підприємства до підвищення ефективності використання всіх складових елементів потенціалу конкурентоспроможності, базуючись на системному підході.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем оцінки конкурентоспроможності підприємства та її потенціалу присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, таких як: Г. Л. Азоєв, А. Е. Воронкова, О. Е. Маркус, І. П. Отенко, М. Портер, О. М. Тридід, Р. А. Фатхутдінов та ін. Цими авторами досить детально досліджено питання формування реалізації механізму підвищення конкурентоспроможності, систематизація методів та показників визначення конкурентоспроможності підприємства, що дає можливість забезпечити на практиці виявлення та використання існуючого резерву його конкурентного потенціалу і опанувати ринкову ситуацію.

Разом з тим, подальшого удосконалення потребує процес розвитку теоретичних і методико-прикладних аспектів управління та оцінки конкурентоспроможності підприємства, що поєднує комплексну оцінку рівня конкурентного потенціалу та конкурентної стійкості, як основи забезпечення стійкої конкурентної позиції і виявлення резервів конкурентоспроможності підприємства в подальшому.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз та характеристика методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства; розробка науково-методичних рекомендацій та практичного інструментарію щодо управління конкурентоспроможністю підприємства на засадах формування та комплексної оцінки рівня конкурентоспроможності потенціалу в цілому та його складових зокрема.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В даний час технології, за допомогою яких підприємство може оцінювати свою поточну конкурентоспроможність і виробляти ефективні та результативні стратегії майбутнього розвитку, зазнають значних змін. У зв'язку з цим різко постає питання про вибір інструментарію оцінки конкурентного потенціалу підприємства, який дозволить оперативно визначати внутрішні можливості і слабкості підпорядкованої господарської одиниці, виявляти приховані резерви з метою підвищення ефективності її діяльності.

Слід зазначити, що у наукових дослідженнях розглядають як потенціал конкурентоспроможності, так і конкурентоспроможність потенціалу: «Конкурентоспроможність потенціалу підприємства – 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», або: «конкурентоспроможність потенціалу підприємства можна визначити як комплексну порівняльну характеристику потенціалу, яка відбиває ступінь переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв'язків між ними, що визначають ефективність потенціалу на певному ринку в певний проміжок часу, щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів» [1].

Потенціал конкурентоспроможності підприємства має внутрішню структуру, за якою можна виділити існуючий, використовуваний, зарезервований, надлишковий та потенціал розвитку. За цим переліком використовуваний (або задіяний) потенціал за змістом найбільш відповідає традиційному терміну «конкурентоспроможність підприємства». Конкурентоспроможність потенціалу підприємства слід розглядати як його здатність ефективніше за інших суб'єктів ринку використовувати сукупність ресурсів, спрямовуючи її на найбільш повне задоволення потреб споживачів, зменшення витрат, оптимізацію власних економічних вигод.

У науковій літературі в роботах провідних зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів досить повно розглянуті проблеми формування організаційно-економічного механізму стратегічного управління, зокрема управління потенціалом промислових підприємств і конкурентоспроможністю. В сучасній економічній літературі пропонується розрізняти основні рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства [5].

1 рівень. Для потенціалу цього рівня характерна внутрішньо нейтральна організація управління. Керівник дбає лише про реалізацію виробничого потенціалу, орієнтованого на завантаження виробничих потужностей, не зважаючи на проблеми конкурентоспроможності та задоволення потреб споживачів. Вважаються зайвими зміна конструкції чи підвищення технічного рівня продукції, удосконалення структури і функцій організацій з питань збуту та служби маркетингу, оскільки не враховуються зміни ринкової ситуації та запити споживачів.

2 рівень. Підприємства з потенціалом другого рівня конкурентоспроможності прагнуть зробити свої виробничі системи «зовнішньо нейтральними». Це означає, що використання наявного потенціалу підприємства забезпечує випуск продукції, яка повністю відповідає стандартам, що встановлені його основними конкурентами. Керівництво такого підприємства не приділяє уваги потенційним можливостям бізнесу, які б забезпечили певні конкурентні переваги.

3 рівень. Якщо керівники підприємства знають, що потенціал підприємства має дещо інші порівняльні переваги щодо конкуренції на ринку, ніж їхні основні суперники, і намагаються не дотримуватись загальних стандартів виробництва, що встановлені в галузі, то потенціал підприємства в цьому разі еволюціонує до третього рівня конкурентоспроможності. Система управління на цих підприємствах починає активно впливати на виробничі системи, сприяє їх розвитку та вдосконаленню.

4 рівень. Потенціал підприємства досягає четвертого рівня конкурентоспроможності й істотно випереджає потенціал конкурентів за умов, коли успіх у конкурентній боротьбі стає не стільки функцією виробництва, скільки функцією управління і залежить від якості, ефективності управління, організації виробництва. 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 та ін. [7].

Метою розроблення системи показників, що характеризують конкурентоспроможність потенціалу, є необхідність визначення його рівня для прийняття рішень, спрямованих на раціоналізацію кожної складової в діяльності підприємства. Ця мета повинна узгоджуватись з цілями управління потенціалом, а результати оцінки повинні сприяти формуванню ефективної політики на всіх фазах відтворення потенціалу.

При розробці методики оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства слід дотримуватися певних принципів:

- врахування пріоритетів керуючої системи підприємства;
- комплексність оцінки – врахування параметрів підприємства по всіх функціональних областях, включаючи ефективність виробничого процесу, стійкість і перспективність підприємства;
- наявність інтегрального показника конкурентоспроможності;

– доступність, безперервність і зіставність інформації, використовуваної при аналізі.

Базуючись на цих принципах, методологія комплексної оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства дозволить провести пряме кількісне зіставлення елементів, які створюють конкурентоспроможний потенціал по групі підприємств і врахувати синергетичний вплив елементів, характеристик і чинників, розрахувати інтегральний показник конкурентоспроможності потенціалу.

Метою розрахунку інтегрального показника оцінки конкурентоспроможності потенціалу промислового підприємства є отримання комплексної характеристики, яка дозволяє проводити оцінку його конкурентних позицій, і на цій основі розробляти стратегію управління конкурентоспроможністю підприємства.

Розрахунок конкурентоспроможності потенціалу підприємства доцільно здійснити за формулою [3]:

$$KC_i = \sum \frac{y_{ijф}}{y_{ije}} \cdot \gamma_j, \quad (1)$$

де  $y_{ijф}$  – фактичне значення  $j$ -го показника  $i$ -го підприємства;

$y_{ije}$  – еталонне значення  $j$ -го показника  $i$ -го підприємства;

$\gamma_j$  – вагомість  $j$ -го показника.

І. П. Отенко, розглядаючи стратегічне управління потенціалом підприємства, застосовує функціональний підхід до визначення потенціалу підприємства, поділяючи його на виробничий, маркетинговий, фінансово-інвестиційний, інноваційний потенціали [6].

До системи видів конкурентоспроможності потенціалу підприємства, що побудована на основі системних принципів, належать конкурентоспроможність ресурсного, організаційного, стратегічного, управлінського, виробничого, інформаційного, маркетингового потенціалів.

Конкурентоспроможність ресурсного потенціалу – порівняльна характеристика, що відображає рівень переваги показників використання можливостей ресурсів в комерційному процесі відносно аналогічних показників підприємств-конкурентів в умовах ринку. Ресурсний потенціал з точки зору підприємства як господарюючого суб'єкта є важливим чинником, який впливає на ефективність фінансово-господарської діяльності, підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Ресурсний потенціал підприємства характеризують такі показники:

- реальні можливості підприємств у тій чи іншій сфері економічної діяльності;
- обсяги ресурсів і резервів як залучених, так і не залучених у виробництво;
- спроможність менеджерів до використання ресурсів для створення продукції, товарів і послуг з метою отримання максимального прибутку;
- форма підприємництва і відповідна організаційно-правова структура.

Конкурентоспроможність інноваційного потенціалу – ступінь переважання ефективності використання сукупності ресурсів, використання яких під впливом взаємодії зовнішніх і внутрішніх чинників із застосуванням інноваційних стратегій створює та сприяє впровадженню новачії з метою досягнення стратегічних конкурентних переваг.

Інноваційність спирається на процес удосконалення, прогресу, відкриття нового, тобто на ефективне засвоєння та впровадження нововведень, спрямованих як на оновлення технологій, техніки, організації виробництва та розроблення нової продукції, так і на проведення соціальних інновацій, спрямованих на ефективну зміну поведінки персоналу з метою отримання запланованих результатів. Саме поєднання всіх складових дозволяє системі не тільки вижити в умовах загострення конкуренції, але й досягти необхідного рівня конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність управлінського потенціалу – це порівняльна характеристика, що відображає рівень переваги показників оцінки використання можливостей ресурсів в управлінському процесі відносно аналогічних показників підприємств-конкурентів в умовах ринку.

Реалізація функцій управління конкурентоспроможністю може здійснюватися як у межах загальних завдань системи управління підприємства в цілому, так і спеціальною системою управління, що має всі необхідні атрибути: елементний склад, принципи функціонування, структуру, інформаційне, економічне, кадрове, правове й організаційне забезпечення [2].

Конкурентоспроможність виробничого потенціалу підприємства характеризують видові компоненти системи конкурентоспроможності потенціалу матеріальних ресурсів, фондового, трудового та інформаційного потенціалів.

Показниками, які характеризують і дають можливість оцінити виробничий елемент конкурентної переваги підприємства, є виробнича потужність, ступінь використання основних фондів, строк окупності витрат, вартість загальних витрат на виробництво, забезпечення активності підприємства на ринку.

Маркетинговий потенціал підприємства – здатність маркетингової системи господарюючого суб'єкта забезпечити його постійну конкурентоздатність на основі: якісного управління та організації маркетингу підприємства в цілому; ефективного використання людського капіталу; застосування новітнього маркетингового інструментарію; раціонального використання наявних фінансових та матеріальних ресурсів.

Інформація як конкурентний ресурс підприємства визначається рівнем інформаційної забезпеченості всіх господарських процесів і служб підприємства, ефективністю збору, обробки й аналізу інформаційних потоків, наявністю прогресивних інформаційних технологій, швидкості та сприйнятливості для прийняття своєчасних, обґрунтованих рішень. Найбільш важливими елементами конкурентоспроможності інформаційного потенціалу виступають знання, особистий досвід, патенти, ліцензії та інші інформаційні продукти, що дозволяють виготовлення конкурентоспроможної продукції у відповідності до вимог ринку. Нехтування можливостями інформаційного потенціалу може спричинити проблеми в майбутньому ще на етапі стратегічного планування, наслідком чого може стати неправильний вибір цілей розвитку серед сукупності можливих альтернатив, а в подальшому невідворотного технологічного відставання й втрати загальної конкурентоспроможності підприємства.

Рівень конкурентоспроможності інноваційної складової є таким критерієм, який виводить підприємство на авангардні позиції серед ринкових конкурентів, дає можливість впровадження нових видів продукції, застосування досягнень науково технічного прогресу, вдосконалення існуючих технологій виробництва. Від рівня інноваційної складової залежить строк життєдіяльності підприємства в цілому та підвищення тривалості знаходження на піковому етапі життєвого циклу підприємства.

Комплексний характер поняття конкурентоспроможності потенціалу обумовлює необхідність обґрунтування системи індикаторів (критеріїв), які можуть розглядатися як ключові показники конкурентоспроможності та охоплюють найбільш важливі аспекти якості та ефективності використання потенціалу підприємства.

Як індикатори звичайно виступають такі показники та характеристики [4]:

- 1) конкурентоспроможність продукції;
- 2) якість, надійність продукції;
- 3) відмітні властивості товарів;
- 4) імідж підприємства;
- 5) відносна частка ринку;
- 6) рівень витрат.

Перераховані показники можуть бути змінені та доповнені залежно від особливостей оцінюваних підприємств.

Важливою умовою ефективного управління конкурентоспроможністю потенціалу є взаємозв'язок результатів діяльності підприємства з етапами життєвого циклу конкурентних переваг. З цією метою здійснюється структурування елементів системи управління та формування на цій основі організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства, що передбачає комплексне функціонування елементів економічного потенціалу підприємства та його перетворення на конкурентоспроможний потенціал залежно від стадій життєвого циклу конкурентної переваги підприємства. Для вирішення проблем управління конкурентоспроможністю потенціалу може бути використана наступна математична залежність:

$$\sum_{j=1}^n (\alpha_j \cdot P_j) \rightarrow P_{\max}, \quad (2)$$

$$P_j = \sum_{i=1}^m (P_{ij}); \alpha_j = f_j(\alpha_{j+1}, \dots, \alpha_{n-1}), \quad (3)$$

де  $P_j$  – потенціал системи на  $j$ -му етапі життєвого циклу;  
 $P_{ij}$  – потенціал  $i$ -ї підсистеми в певній сфері на  $j$ -му етапі;  
 $\alpha_j$  – ваговий коефіцієнт впливу потенціалу на  $j$ -му етапі життєвого циклу;  
 $n$  – кількість етапів життєвого циклу;  
 $m$  – кількість підсистем;  
 $P_{\max}$  – заплановані результати;  
 $f_j$  – функція впливу кожного елемента потенціалу.

При управлінні формуванням і розвитком конкурентоспроможності потенціалу слід враховувати, що дана категорія конкуренції є не тільки функцією від факторів внутрішнього і зовнішнього середовища ( $\Phi$ ), а також функцією від часу ( $T$ ) [8]:

$$\text{КПП} = f(\Phi, T) \quad (4)$$

Оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства полягає не тільки у визначенні конкурентної позиції за прийнятими показниками (факторами) на даний період часу, а і у прогнозуванні динаміки їх можливих змін, а також оцінці ступені їх взаємодії, величини і характеру впливу на конкурентні можливості кожної із груп цих факторів. Для оцінки динаміки конкурентного потенціалу в довгостроковій перспективі доцільно застосувати метод факторного аналізу, який дозволяє визначити вплив змін кожного фактору на зміни загального показника конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

**Висновки з проведеного дослідження.** Проведене дослідження дозволяє зробити висновки, що структуру основних елементів системи управління конкурентоспроможністю формують програмно-цільові комплексні блоки, що відображають конкретні організаційні, економічні, техніко-технологічні заходи в їхньому взаємозв'язку і взаємозалежності, реалізація яких сприяє результативному здійсненню управлінських рішень у цій сфері діяльності. Конкурентоспроможність потенціалу підприємств слід розглядати як показник, що характеризує місце підприємства на ринку, його господарсько-виробничу систему та вказує на потреби покращення ланок виробничої, фінансової, інноваційної, інвестиційної діяльності, а також на ресурсне забезпечення та їх обіговість у процесі виробництва.

При оцінці фактичного рівня конкурентоспроможності підприємства перш за все оцінюється конкурентоспроможність його потенціалу, для чого використовують певні методи такої оцінки, особливістю яких є комплексність. Ці методи дозволяють кількісно оцінити елементи конкурентоспроможності потенціалу, розрахувати інтегральний показник оцінки потенціалу, зіставити отримані результати з аналогічними оцінками підприємств-конкурентів, врахувати синергізм елементів і на цій підставі приймати виважене управлінське рішення. Оцінка елементів корегується відповідно до їх значущості.

Зміни, які відбуваються в тому або іншому елементі конкурентоспроможного потенціалу підприємства, впливають і на інші елементи, викликаючи в них адекватні зміни. Тобто необхідно враховувати зміни, що виникають у суміжних елементах конкурентоспроможного потенціалу внаслідок змін, що відбуваються в процесі забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Результати проведеного дослідження дозволять в подальшому розробити процедуру і методичні положення з діагностики конкурентоспроможності потенціалу промислового підприємства в аспекті формування його конкурентної позиції за допомогою кількісних показників, що враховують нерівнозначний вплив елементів потенціалу на забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

### Бібліографічний список

1. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : навчальний посібник / Бачевський Б. Є., Заблудська І. В., Решетняк О. О. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 400 с.
2. Воронкова А. Е. Управлінські рішення в забезпечення конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект : монографія / Воронкова А. Е., Калюжна Н. Г.,

Отенко В. І. – Харків : ІНЖЕК, 2008. – 512 с.

3. Дибленко В. І. Оцінка конкурентоспособности потенціала промислового підприємства / В. І. Дибленко, Е. А. Шевченко, Т. А. Вертелецкая // ВІСНИК КНУТД. – 2013. – № 1. – С. 181-183.

4. Загорная Т. О. Концептуальные основы формирования конкурентоспособного потенціала аптечных сетей / Т. О. Загорная, Ф. А. Шаповалов1 // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 3. – Т. 1. – С. 176-182.

5. Особливості конкурентоспроможності потенціалу підприємства та її рівні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.houseofmcdonnell.com/.../153-osoblivost...>

6. Отенко І. П. Механізм управління потенціалом підприємства / І. П. Отенко, Л. М. Малярець. – Х. : ХГЭУ, 2003. – 220 с.

7. Салавеліс Д. Є. Удосконалення оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства / Д. Є. Салавеліс // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т.2. (Економічні науки). – С. 284-287.

8. Ульяновченко О. В. Оцінки конкурентного потенціалу підприємства лісового господарства / О. В. Ульяновченко, А. А. Суска // Інноваційна економіка. – 2012. – № 8 [34]. – С.73-76.

### References

1. Bachevskiy, B.Ye., Zablodskaya, I.V. and Reshetniak, O.O. (2009), *Potentsial i rozvytok pidpryemstva* [Potential and development enterprise], Tutorial, Tsentr naukovoi literatyry, Kyiv, Ukraine, 400 p.

2. Voronkova, A.Ye., Kaluzhna, N.H. and Otenko, V.I. (2008), *Upravlinski rishennya v zabezpechenni konkurentospromozhnosti pidpryemstva* "Management decisions to ensure the competitiveness of the enterprise: organizational aspect", monograph, INZhEK, Kharkiv, Ukraine, 512 p.

3. Dyblenko, V.I., Shevchenko, E.A. and Vertleckaya, T.A. (2013), "Evaluation of competitiveness potential of industrial enterprises", no. 3, pp. 181-183.

4. Zagornaia, T. and Shapovalov, F. (2010), "The conceptual basis for the formation of competitive potential of pharmacy chains", *Visnyk KNUVD*, no. 3, pp. 176-182.

5. "Features of competitive potential of the company and its level", available at: <http://www.houseofmcdonnell.com/.../153-osoblivost...>

6. Otenko, I.P. and Malyarets, L.M. (2003), *Mekhanizm upravleniia potentsialom predpriyatiya* [Mechanism of enterprise management capacity], KhHEU, Kharkov, Ukraine, 220 p.

7. Salavelis, D.Ye. (2011), "Improving competitiveness evaluation capacity of enterprises", *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, no. 6, pp. 284-287.

8. Ulianchenko, O.V. and Suska, A.A. (2012), "Assessment of the competitive capacity of enterprises forestry", *Innovatsiina ekonomika*, no. 8, pp. 73-76.

55555/ basis for the formation of

### Кулінічев П.К. КОМПОНЕНТИ СИСТЕМИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

**Мета.** Метою статті є характеристика методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства та розробка науково-методичних рекомендацій щодо управління конкурентоспроможністю підприємства.

**Методика дослідження.** В дослідженні використовуються історичний метод та метод узагальнення при визначенні основних категорійних аспектів поняття «конкурентоспроможність потенціалу»; при розробці системи рівнів оцінки потенціалу – комплексний підхід на базі здійсненого факторного аналізу; методи індукції та дедукції при визначенні взаємозв'язку елементів конкурентоспроможного потенціалу підприємства; комплексний підхід при оцінці конкурентоспроможності потенціалу підприємства, що базується на прямому кількісному зіставленні елементів, які створюють конкурентоспроможний потенціал по групі підприємств і враховує синергетичний вплив елементів потенціалу.

**Результати дослідження.** Доведено, що комплексний характер поняття конкурентоспроможності потенціалу обумовлює необхідність розробки системи індикаторів, які розглядаються як ключові показники конкурентоспроможності та охоплюють найбільш

важливі аспекти ефективності використання потенціалу підприємства.

У дослідженні визначено, що структуру основних елементів системи управління конкурентоспроможністю формують програмно-цільові комплексні блоки, що відображають конкретні заходи, реалізація яких сприяє результативному здійсненню управлінських рішень.

Запропоновані методи дозволяють розрахувати інтегральний показник оцінки потенціалу, врахувати синергізм елементів і приймати виважене управлінське рішення.

Результати проведеного дослідження дозволять розробити процедуру і методичні положення з діагностики конкурентоспроможності потенціалу промислового підприємства в аспекті формування його конкурентної позиції.

**Наукова новизна.** Набули подальшого розвитку методичні підходи щодо формування комплексної оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства, яка визначена як функція від факторів середовища та враховує взаємозв'язок результатів діяльності з етапами життєвого циклу конкурентних переваг.

**Практична значущість.** Наведені наукові підходи дозволяють кількісно оцінити елементи конкурентоспроможності потенціалу, розрахувати інтегральний показник оцінки потенціалу, зіставити отримані результати з аналогічними оцінками підприємств-конкурентів, врахувати синергізм елементів і на цій підставі приймати виважене управлінське рішення.

**Ключові слова.** Потенціал конкурентоспроможності підприємства, конкурентна перевага, конкурентна позиція, ресурсний потенціал, виробничий потенціал.

#### **Kulinichev P.K. COMPONENTS OF THE APPRAISAL SYSTEM OF THE ENTERPRISE'S COMPETITIVENESS POTENTIAL**

**Purpose.** Article's object is the characteristic of appraisal methods of the enterprise's competitiveness potential and elaboration of scientific and methodological references related to the administration of the enterprise's competitiveness.

**Methodology research.** The study used the historical method and synthesis method in determining the fundamental aspects of categorical notion of «competitive potential», the development of levels of capacity assessment – an integrated approach carried out on the basis of factor analysis, methods of induction and deduction in determining the relationship of the elements of the competitive capacity of enterprises, an integrated approach when assessing the competitive potential of the company, which is based on a direct quantitative comparison of the elements that create the potential for a competitive enterprise group and takes into account the synergistic effect of potential items.

**Findings.** It is proved that the complex nature of the concept of competitiveness capacity necessitates the development of indicators that are seen as key indicators of competitiveness and cover the most important aspects of effective use of the potential enterprises.

The study determined that the structure of the basic elements of the system of competitive form of program-target complex units, reflecting the specific actions which facilitates the effective implementation of management decisions.

The proposed methods allow calculating the integral index of capacity assessment, considering the synergy of elements and making informed management decisions.

The results of the study will develop procedures and methodological provision of diagnostic potential competitiveness of industrial enterprises in terms of the formation of its competitive position.

**Originality.** Were further developed methodological approaches to formulate a comprehensive assessment of the potential competitiveness of enterprises, which is defined as a function of environmental factors and considers the relationship of performance to the stages of the life cycle of competitive advantage.

**Practical value.** These scientific approaches allow quantifying the elements of competitive capacity, calculating the integral indicator capacity assessment, to compare the results with similar estimates of competing companies, consider synergies elements and on this basis making informed management decisions.

**Key words.** The potential of enterprise competitiveness, competitive advantage, competitive position, potential resources, production capacity.

## **Кулиничев П.К. КОМПОНЕНТЫ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Цель.** Целью статьи является характеристика методов оценки конкурентоспособности потенциала предприятия и разработка научно-методических рекомендаций по управлению конкурентоспособностью предприятия.

**Методика исследования.** В исследовании используются исторический метод и метод обобщения при определении основных категориальных аспектов понятия «конкурентоспособность потенциала», при разработке системы уровней оценки потенциала – комплексный подход на базе осуществленного факторного анализа, методы индукции и дедукции при определении взаимосвязи элементов конкурентоспособного потенциала предприятия; комплексный подход при оценке конкурентоспособности потенциала предприятия, основанный на прямом количественном сопоставлении элементов, которые создают конкурентоспособный потенциал по группе предприятий и учитывает синергетическое воздействие элементов потенциала.

**Результаты исследования.** Доказано, что комплексный характер понятия конкурентоспособности потенциала обуславливает необходимость разработки системы индикаторов, которые рассматриваются как ключевые показатели конкурентоспособности и охватывают наиболее важные аспекты эффективности использования потенциала предприятия.

В исследовании определено, что структуру основных элементов системы управления конкурентоспособностью формируют программно-целевые комплексные блоки, отражающие конкретные меры, реализация которых способствует результативному осуществлению управленческих решений.

Предложенные методы позволяют рассчитать интегральный показатель оценки потенциала, учесть синергизм элементов и принимать взвешенное управленческое решение.

Результаты проведенного исследования позволяют разработать процедуру и методические положения по диагностике конкурентоспособности потенциала промышленного предприятия в аспекте формирования его конкурентной позиции.

**Научная новизна.** Получили дальнейшее развитие методические подходы к формированию комплексной оценки конкурентоспособности потенциала предприятия, которая определена как функция от факторов среды и учитывает взаимосвязи результатов деятельности с этапами жизненного цикла конкурентных преимуществ.

**Практическая значимость.** Приведенные научные подходы позволяют количественно оценить элементы конкурентоспособности потенциала, рассчитать интегральный показатель оценки потенциала, сопоставить полученные результаты с аналогичными оценками предприятий-конкурентов, учесть синергизм элементов и на этом основании принимать взвешенное управленческое решение.

**Ключевые слова.** Потенциал конкурентоспособности предприятия, конкурентное преимущество, конкурентная позиция, ресурсный потенциал, производственный потенциал.