

УДК 005.332.4

О.В. ПОЖУЄВ

Запорізька державна інженерна академія, Запоріжжя

СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено головну мету конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Розглянуто та досліджено основні методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, потенціал, потенціал підприємства, конкурентоспроможність потенціалу підприємства

Вступ

В сучасних умовах трансформації України, коли продовжує відбуватися реформування всіх сфер національної економіки конкурентоспроможність потенціалу підприємства є важливою характеристикою та показником розвитку промислового виробництва. Ефективне управління підприємством в умовах трансформації економіки неможливе без здійснення постійного моніторингу ситуації, що складається на цільовому для нього сегменті ринку, прогнозування можливих дій конкурентів, оцінки власної конкурентної позиції підприємства. Визначення свого місця в конкурентному середовищі є першим і одним з найважливіших кроків в управлінні конкурентоспроможністю підприємства. Рішення цього завдання вимагає від підприємства пошуку науково-обгрунтованого та надійного методичного інструментарію проведення оцінки власної конкурентоспроможності стосовно конкурентів. Помилки ж при виборі такої методики можуть призвести до неправильної оцінки підприємством власних конкурентних можливостей та можливостей конкурентів і, як наслідок, прийняття невірних управлінських рішень.

Постановка проблеми:

визначити головну мету конкурентоспроможності потенціалу підприємств; розглянути та дослідити методики оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємств.

Результати

Узагальнення вітчизняного та російського досвіду дає змогу зробити висновок, що концепція конкурентоспроможності потенціалу підприємства є відносно самостійним напрямом дослідження. Характеристика наукової думки щодо теорії конкурентоспроможності потенціалу підприємства обгрунтовано в розробках науковців Л.П. Градова, Т.А. Азова, Р.А. Фатхутдінова, Д.Ю. Юданова, Б.Є. Кваснюка, І.В. Крюкової, І.М. Репіної, Е.В. Попова, Я.А. Жаліло, Ю.В. Полунєєва, Л.Л. Антонюк, Пеліхов Є.Ф. Воронкової А.Е. та інших. Конкурентоспроможність - це властивість об'єкта, що характеризує ступінь реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби, у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку[2, с.269]. Терміни «потенціал», «потенційний» означають наявність у кого-небудь (будь-то окремо взята людина, первинний робочий колектив, суспільство в цілому) прихованих можливостей, які ще не виявилися, або здатності діяти у відповідних сферах[3, с.5]. Основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси[3, с.11]. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства - це комплексна порівняльна характеристика, яка відображає ступінь переваги за сукупністю показників оцінки можливостей підприємства на ринку відносно аналогічних показників інших підприємств.

Конкурентоспроможність може бути оцінена тільки при наявності конкурентів і визначається продуктивністю використання наявних ресурсів. Рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства залежить від рівня конкурентоспроможності його складових елементів. Виділяють такі складові конкурентоспроможності потенціалу підприємства: світове лідерство; світовий стандарт; національне лідерство; національний стандарт; галузеве лідерство; галузевий стандарт; порогів рівень (якщо рівень підприємства знаходиться нижче за порогове значення, то його потенціал вважається не конкурентоздатним)[1, с.30- 31].

О.С.Федонін визначає конкурентоспроможність потенціалу підприємства як комплексне, багатопрофільне поняття, оскільки передбачає врахування взаємодії всіх його складових (виробництво, персонал, маркетинг, менеджмент, фінанси та ін.)[3, с. 53]. На відміну від інших економічних категорій конкурентоспроможність потенціалу підприємства має кілька особливостей. По-перше, конкурентоспроможність потенціалу підприємства може бути виявлена й оцінена тільки при обов'язковій наявності реальних або потенційних конкурентів. По – друге, конкурентоспроможність потенціалу підприємства залежить від продуктивності використання залучених до процесу виробництва ресурсів. По – третє, рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства залежить від рівня конкурентоспроможності його складових, а також від загальної конкурентоспроможності галузі та країни[3, с. 53]. Маємо констатувати, що на даний момент уніфікованої методики оцінки конкурентоспроможності підприємства не існує. Це обумовлено неоднозначністю розуміння та трактування самого поняття «конкурентоспроможність», і, поза сумнівом, спричиняє неоднозначність підходів і методик оцінки конкурентоспроможності підприємства[4]. Сучасні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства класифікують за наступними ознаками: 1) за напрямком формування інформаційної бази (критеріальні, експертні); 2) за способом відображення кінцевих результатів (графічні, математичні, логістичні); 3) за можливістю розроблення управлінських рішень (одномоментні, стратегічні); 4) за способом оцінки (індикаторні, матричні)[1, с. 31; 3. с. 56-57]. Критеріальні методи – за інформаційну базу беруть абсолютні (натуральні або вартісні) значення ключових показників. За належного інформаційного забезпечення ці методи є найточнішими. Різновидами цих методів є: Теорія конкурентних переваг М. Портера; Аналіз конкурентоспроможності фірм Ж.-Ж. Ламбена; SPACE-аналіз; GAP-аналіз; LOTS-аналіз; PIMS-аналіз та ін. Експертні методи прості у використанні, не потребують збирання повної інформації про конкурентів, оскільки базуються на думці досвідчених фахівців. Різновидами цих методів є: STEP-аналіз; SWOT-аналіз; Аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555; Метод американської асоціації управління; Метод порівнянь; Метод рангів; Метод вивчення профілю об'єкта; Графічна методика Зав'ялова. Проте перевага таких методів є водночас і їхнім недоліком, бо іноді суб'єктивізм експертів може спотворювати результати оцінки. Графічні методи забезпечують найвищий рівень сприйняття кінцевих результатів оцінки, інтерпретованих у графічних об'єктах (рисунках, графіках, діаграмах та ін.). Різновидами цих методів є: Теорія конкурентних переваг М. Портера; Аналіз конкурентоспроможності фірм Ж.-Ж. Ламбена; SWOT-аналіз; Модель аналізу Мак-Кінсі 7S; Метод вивчення профілю об'єкта; Графічна методика Зав'ялова[3, с. 55]. Математичні методи базуються на факторних моделях оцінки, які полягають у розрахунку одного (інтегрального) показника або кількох цифрових значень показників, за якими формується остаточна оцінка. Різновидами цих методів є: Аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555; Формалізований метод Іванова; Методика Ансоффа щодо КСФ; Методика Градова щодо детермінантів «національного ромба» та ін.[3, с. 57]. Логістичні методи є алгоритмізованими методами оцінки, які базуються на логічних припущеннях. Різновидами цих методів є: STEP-аналіз; SPACE-аналіз; GAP-аналіз; LOTS-аналіз; PIMS-аналіз. Одномоментні методи — це, по суті, статичні методи тому, що оцінюють тільки фактичний стан справ, не забезпечуючи можливості розроблення заходів на перспективу. Різновидами цих методів є: Аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555; Методика Ансоффа щодо

КСФ; Методика Градова щодо детермінантів «національного ромба»; Метод американської асоціації управління; Метод порівнянь та інші.

Стратегічні методи уможливають не тільки оцінку стану конкурентоспроможності потенціалу підприємства на конкретну дату, а й розроблення стратегічних заходів з поліпшення цього потенціалу. Різновидами цих методів є: Теорія конкурентних переваг М. Портера; Аналіз конкурентоспроможності фірм Ж.-Ж. Ламбена; STEP-аналіз; SWOT-аналіз; SPACE-аналіз; GAP-аналіз; LOTS-аналіз; PIMS-аналіз; Модель аналізу Мак-Кінсі 7S; Формалізований метод Іванова; Метод рангов.

Під індикатором розуміють сукупність характеристик, які дають змогу у формалізованому вигляді описати стан параметрів того чи іншого об'єкта, що досліджується, і на цій підставі сформулювати рекомендації з підвищення результативності функціонування об'єкта. Кожен індикатор, у свою чергу, розпадається на низку показників, які відображають стан окремих елементів досліджуваного об'єкта. Різновидами цих методів є: STEP-аналіз; SPACE-аналіз; GAP-аналіз; LOTS-аналіз; PIMS-аналіз; Аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555; Формалізований метод Іванова; Методика Ансоффа щодо КСФ; Методика Градова щодо детермінантів «національного ромба» та інші. В основу матричних методів покладено ідею розгляду процесів конкуренції в їх взаємозалежності та динаміці. Прикладами методів даного напрямку є: Теорія конкурентних переваг М. Портера; Аналіз конкурентоспроможності фірм Ж.-Ж. Ламбена; SWOT-аналіз; Модель аналізу Мак-Кінсі 7S [3, с. 58-59]. З-поміж різноманітних методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства на даний час набули популярності прикладні моделі, які поєднують кілька класифікаційних ознак. Це такі методи як індикаторний метод, метод експертних оцінок, метод набору конкурентоспроможних елементів. Індикаторний метод оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними і соціальними стандартами було запропоновано російськими дослідниками в підручнику «Рыночная экономика» 1992 р. видання. Він дає можливість інтегрально оцінити конкурентоспроможність потенціалу підприємства з економічного й соціального боку, що є дуже суттєвим на даному етапі розвитку виробничих систем. Різні співвідношення доходів та ресурсів (капіталу, праці, часу) за порівняння з аналогічними стандартами, які визначаються критеріально-експертним способом, дають можливість оцінити конкурентоспроможність потенціалу підприємства. Така оцінка формується на підставі використання низки показників і стандартів (нормативів, еталонів), за досягнення яких підприємство стає конкурентоспроможним. Існує безліч методів розробки даних стандартів. Серед них переважають експертні (бальні) методи оцінювання. Стандарти конкурентоспроможності потенціалу підприємства розділяють на дві групи: економічні і соціальні. Оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними стандартами проводиться щонайменше за мінімальною кількістю — 5-ма економічними стандартами, а саме: за ефективністю використання речових та інформаційних ресурсів, економічного простору, часу, технології, за рівнем доходів. Виходячи з цих індикаторів, можна вибрати належну методiku оцінки. За індикатори і відповідні їм показники можна взяти: індикатор використання ресурсів; індикатор використання праці; індикатор місткості ринку; індикатор дохідності; індикатор використання часового ресурсу.

Наведені показники зіставляються з аналогічними нормативними або фактичними показниками конкурентів, що дає змогу оцінити індивідуальний рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними стандартами [3, с. 60-61]. Резервами для підприємства є різниця між більш високими показниками того чи іншого стандарту (індикатора) і реальною величиною показників самого підприємства. Втратами є різниця між величиною порогового рівня стандарту і величиною цього стандарту для підприємства. Для кінцевих висновків потрібно розрахувати два показники: коефіцієнт ефективності використання інвестицій; інтегральний коефіцієнт ефективності використання інвестицій і часу. Метод експертних оцінок використовується за недостатнього інформаційного забезпечення. Експерти (компетентні спеціалісти, які добре знають

проблему) оцінюють конкурентоспроможність потенціалу підприємства з позиції управління підприємством, виробництва, маркетингу, кадрів, продукту, фінансів[3, с. 59]. Метод набору конкурентоспроможних елементів забезпечує поетапне дослідження конкурентоспроможності потенціалу підприємства, починаючи з порівняльної оцінки найвагоміших складових: конкурентоспроможність продукції, конкурентоспроможність системи управління, конкурентоспроможність техніко-технологічної бази і т. ін.[3, с. 59]. Всі індикаторні, матричні і стратегічні методи мають свої переваги і недоліки. Індикаторні методи безпосередньо оцінюють конкурентоспроможність потенціалу підприємства порівняно з іншими підприємствами галузі. Метою стратегічного аналізу конкурентоспроможності потенціалу підприємства є виявлення позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на формування та розвиток елементів потенціалу у конкурентному середовищі. За допомогою стратегічного аналізу можливо знайти ті шляхи розвитку підприємства, які забезпечать підвищення його конкурентоспроможності.

Список використаної літератури:

1. Потенціал і розвиток підприємства. Навчально-методичний посібник для студентів ЗДІА напрямку 0501 «Економіка і підприємництво» денної та заочної форми навчання/Р. В. Севастьянов. – Запоріжжя, 2009. – 133с.
2. Фатхудинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: [учебник] / Фатхудинов Р.А.. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 544 с.
3. Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
4. http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_4/files/EC409_10.pdf

А.В.ПОЖУЕВ

Запорожская государственная инженерная академия, Запорожье

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Определена главная цель конкурентоспособности потенциала предприятия. Рассмотрены и исследованы основные методы оценки конкурентоспособности потенциала предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, потенциал, потенциал предприятия, конкурентоспособность потенциала предприятия

A.POZHUEV

Zaporozhye state engineering academy, Zaporozhye

MODERN METHODS OF EVALUATION POTENTIAL COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

The article defined the main objective of building the enterprises competitiveness. Examined and investigated the main methods of assessing the competitiveness of the enterprise potential

Key words: competitiveness, potential, enterprise's potential, competitiveness potential of the enterprise.

Стаття надійшла до редакції 20.02.11р.