

DOI 10.31558/2307-2318.2020.1.11

УДК 336.051:338.5

Синиченко А.В., ст.викладач кафедри менеджменту та поведінкової економіки ДонНУ імені Василя Стуса, економічний факультет

Гуцуляк Н.П., ст.викладач кафедри менеджменту та поведінкової економіки ДонНУ імені Василя Стуса, економічний факультет

ВПЛИВ СТРУКТУРОВАНОЇ МОДЕЛІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОЦІНКУ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті доведено значимість взаємодії можливостей підприємства та структуризації його потенціалу; розкрито зміст та послідовність проведення оцінки конкурентоспроможності підприємства на основі комплексного дослідження його потенціалу; виокремлено часткові показники конкурентоспроможності підприємства, що характеризують величину потенціалу підприємства; запропоновано науково-методичний підхід до оцінювання конкурентоспроможності підприємства на основі результатів дослідження його потенціалу, сутність якого полягає у виокремленні етапної схеми проведення процедури оцінювання, яка передбачає визначення структури потенціалу підприємства, наукове обґрунтування системи часткових показників конкурентоспроможності, вибір бази порівняння та стандартизацію часткових показників конкурентоспроможності, побудову узагальнюючих показників рівня конкурентоспроможності за кожним з елементів потенціалу підприємства, розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства, за допомогою якого визначається конкурентна позиція підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємство, методика оцінки, потенціал, показники конкурентоспроможності.

Табл. – 2, Літ. - 19

Синиченко А.В., Гуцуляк Н.П.

ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРИРОВАННОЙ МОДЕЛИ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОЦЕНКУ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В статье доказана значимость взаимодействия возможностей предприятия и структуризации его потенциала; раскрыто содержание и последовательность проведения оценки конкурентоспособности предприятия на основе комплексного исследования его потенциала; выделены частичные показатели конкурентоспособности предприятия, характеризующие величину потенциала предприятия; предложен научно-методический подход к оценке конкурентоспособности предприятия на основе результатов исследования его потенциала, сущность которого заключается в выделении этапной схемы проведения процедуры оценки, включающей определение структуры потенциала предприятия, научное обоснование системы частных показателей конкурентоспособности, выбор базы сравнения и стандартизации частных показателей конкурентоспособности, построение обобщающих показателей уровня конкурентоспособности по каждому из элементов потенциала предприятия, расчет интегрального показателя конкурентоспособности предприятия, с помощью которого определяется конкурентная позиция предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, методика оценки, потенциал, показатели конкурентоспособности.

Sinichenko A., Hutsuliak N.

INFLUENCE OF THE STRUCTURED MODEL OF THE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE ON THE EVALUATION OF ITS COMPETITIVENESS

The article proves the significance of the interaction of enterprise capabilities and the structuring of its potential; disclosed the content and sequence of assessing the competitiveness of the enterprise on the basis of a comprehensive study of its potential; Partial indicators of enterprise competitiveness, characterizing the value of the enterprise's potential, are highlighted a scientific and methodological approach to assessing the competitiveness of an enterprise is proposed on the basis of the results of a study of its potential, the essence of which is to identify a stage-by-stage scheme for conducting an assessment procedure, including determining the structure of an enterprise's potential, the scientific justification of a system of private competitiveness indicators, the choice of a comparison and standardization base for private competitiveness indicators, general indicators of the level of competitiveness for each element of the potential measures, calculation of an integral indicator of the competitiveness of the enterprise, with the help of which the competitive position of the enterprise is determined.

Keywords: competitiveness, enterprise, assessment methodology, potential, competitiveness indicators.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Для сучасної економіки характерним є високий рівень нестабільності та мінливості умов конкуренції. За цих умов зростає актуальність питань ефективності методів управління конкурентоспроможністю підприємства, приведення їх у відповідність до цілей стратегічного розвитку в непередбачуваному конкурентному середовищі. Широке впровадження нових організаційних форматів, диверсифікація капіталу, вихід на ринок великих гравців приводять до перерозподілу сил у галузях, зміни акцентів конкуренції. Це, в свою чергу, підвищує актуальність пошуку науково-обґрунтованого та надійного методичного інструментарію оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства.

В сучасних умовах така оцінка не може задовольнити критеріям прийняття стратегічних рішень, оскільки базується на дослідженні досягнутих результатів конкуренції, що з методологічної точки зору є не зовсім коректним. Сьогодні конкурентний ринок потребує, щоб підприємці у своїй діяльності орієнтувалися не тільки на констатацію досягнутих результатів господарської діяльності, але й мали достовірну інформацію про потенціал свого підприємства і підприємств-конкурентів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми, що розглядається. Визначення сутності та змісту стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства насамперед вимагає глибокого теоретичного аналізу економічної категорії «конкурентоспроможність», її видів та ознак, а також дослідження особливостей її прояву в діяльності підприємств. Для розкриття сутності конкурентоспроможності підприємства перш за все доцільно розглянути зміст базового поняття, яке обумовлює її економічну природу, а саме, поняття «конкуренція».

Так, на думку І.І. Белецької [1, с. 83], всю розмаїтість існуючих визначень конкурентоспроможності можна звести до двох функціональних поглядів: маркетингового, який на перший план виводить проблему привабливості об'єкта для споживача, та управлінського, що акцентує увагу на його ефективності. Л.В. Балабанова та А.В. Балабаниць [2, с. 9] пов'язують конкурентоспроможність з конкурентною позицією підприємства на ринку, що характеризує ступінь задоволення потреб покупців й ефективність діяльності, та з можливостями підприємства й динамікою його

приспосовування до змінюваних умов конкуренції. Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов та О.Ю. Іванова [3, с. 17-23] характеризують конкурентоспроможність з точки зору чотирьох підходів: компаративного – виділення властивості відносності категорії «конкурентоспроможність», що виражається в порівнянні характеристик діяльності підприємства з конкурентами; ресурсного – визначення конкурентоспроможності з точки зору розвитку та використання ресурсного потенціалу; системного – розгляд конкурентоспроможності як властивості складних динамічних соціально-економічних систем; сполучення компаративного й ресурсного підходів.

Проблеми оцінювання конкурентоспроможності підприємства висвітлено в наукових працях вчених-економістів М.С. Григорьєвої [4], Р.В.Губарєва [5], В.А.Павлової [5; 6], висвітлюють методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства залежно від виду його економічної діяльності. Питанням оцінювання конкурентоспроможності готельних підприємств присвячені наукові праці С.Л. Благодетелевої-Вовк [7], в яких наведено оцінку рівня конкурентоспроможності підприємства на основі використання вітчизняних і міжнародних стандартів якості. Автор вважає, що оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства може складатися з таких етапів, як вивчення ринку та вибір бази порівняння, визначення факторів і показників конкурентоспроможності, за якими будуть оцінювати; В.А. Корольова [8], О.О. Бакунова [9], Є.М. Смирнова [9] та ін. У своїх дослідженнях вчені здійснюють аналіз отриманих результатів; визначення резервів зростання рівня конкурентоспроможності; розробка рекомендацій щодо впровадження виявлених резервів [7].

Роботи наведених вище авторів мають велику значущість з погляду вирішення нагальних проблем стратегічного планування і управління в умовах національної пост трансформаційної економіки. Насамперед вони є науково-теоретичною базою для подальшого розвитку теоретичних і методологічних засад управління, побудови практично-орієнтованої моделі формування стратегічного розвитку вітчизняних підприємств та для розробки методичних підходів щодо створення і реалізації конкурентних переваг.

До теперішнього часу найбільше поширення серед способів дослідження багатовимірних статистичних об'єктів (об'єкт або статистична одиниця, що визначається набором значень ознак, або ознака, яка задана його значеннями на окремих статистичних одиницях) [11, с. 6], одержали методи багатовимірного статистичного аналізу. Їх застосування дозволяє досить легко і швидко обробляти великі комплекси багатовимірної статистичної інформації про об'єкти дослідження за допомогою використання спеціальних математичних методів та моделей [12, 11, 13].

Визначення окремих питань, що не вирішені. Дослідження наукової літератури дозволило виявити велику розмаїтість думок і підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємства, які розрізняються кількістю змінних, які вони охоплюють, підходами до вибору показників та методичними прийомами оперування із ними. Однак більшість із них не враховують стратегічних аспектів розвитку підприємства, оскільки орієнтовані переважно на оцінку динаміки фактичних показників його діяльності або їх планове збільшення, тобто мають ретроспективний характер. З огляду на вищесказане, оцінку та визначення рівня конкурентоспроможності підприємства пропонується здійснювати на основі побудови моделі інтегрального показника конкурентоспроможності, що ґрунтується на використанні таксономічних методів аналізу. На сьогодні конкурентоспроможність є предметом теоретичних та практичних досліджень багатьох вчених та економістів. Однак, незважаючи на це,

питання формування науково-методичного інструментарію оцінювання конкурентоспроможності підприємства потребує більшого поглибленого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування науково-методичного підходу до оцінювання конкурентоспроможності підприємства на основі комплексного дослідження його потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Конкуренція (від лат. *concurrere* – зіштовхуватися) є однією з найважливіших категорій сучасної економічної науки. Дослідження її сутності та видів є необхідним для обґрунтування оптимального варіанта конкурентної поведінки підприємства, досягнення високого рівня його конкурентоспроможності.

Оцінювання конкурентоспроможності підприємства на основі комплексного дослідження його потенціалу передбачає ідентифікацію всього спектру можливостей підприємства та їх структуризації таким чином, щоб результат їх взаємодії виступав ключовим чинником у досягненні стратегічних і тактичних цілей його розвитку.

Беручи до уваги прогностичний характер оцінювання конкурентоспроможності, пропонується використовувати часткові показники як елементи загальної моделі, що характеризують величину потенціалу підприємства. Структурування показників конкурентоспроможності на основі окремих складових потенціалу дозволяє максимально врахувати потенційні конкурентні можливості конкурентів, тому що отримані на їхній основі оцінки конкурентоспроможності вказуватимуть на граничні можливості підприємств-конкурентів. Маючи у своєму розпорядженні таку інформацію, підприємство може спрямувати певні дії на подолання конкурентного тиску.

Визначення часткових показників конкурентоспроможності здійснено з урахуванням особливості ресурсного та результативного підходів до виміру потенціалу підприємств [14-18]. Процедура оцінювання конкурентоспроможності підприємства на основі дослідження його потенціалу складається із ряду етапів. Розглянемо детально зміст кожного з них.

Перший етап передбачає структурне представлення потенціалу підприємства. Метою структуризації потенціалу, перш за все, є дослідження взаємозв'язків між окремими його елементами та побудова на цій основі інформаційних моделей його оцінки. З метою визначення зв'язків між елементами потенціалу підприємства у роботі пропонується використовувати експертні методи [14]. Проведення експертизи передбачає заповнення кожним експертом матриці дослідження зв'язків елементів потенціалу, яка має такий вигляд (табл. 1):

Таблиця 1

Матриця зв'язку елементів потенціалу підприємства

Елементи потенціалу	P_1	P_2	...	P_n
P_1	p_{11}	p_{12}	...	p_{1n}
P_2	p_{21}	p_{22}	...	p_{2n}
...
P_n	p_{n1}	p_{n2}	...	p_{nn}

Де P_1, P_2, \dots, P_n – елементи потенціалу підприємства між якими досліджуються зв'язки кількістю n ; p_1, p_2, \dots, p_n – відповідно ступінь їх взаємозв'язку та взаємовпливу.

Обробка результатів думок експертів передбачає їх усереднення шляхом

розрахунку середньої геометричної:

$$\overline{P_{геом.}} = \sqrt[n]{P_{ij}^1 \cdot P_{ij}^2 \cdot \dots \cdot P_{ij}^n}, \quad (2)$$

де, $\overline{P_{ij}}$ - усереднене значення думок експертів стосовно впливу i -го елемента потенціалу підприємства на j -й; n – кількість експертів.

Під структурою системи мається на увазі мережа найсуттєвіших, стійких зв'язків між елементами [19]. Виходячи з цього структура потенціалу підприємства, як економічної системи, відображає не всю сукупність зв'язків, а тільки найсуттєвіші з них. Тому при побудові структурної моделі потенціалу підприємства пропонується враховувати зв'язки його елементів, які визначені експертами як найсуттєвіші. Результати формування структури потенціалу підприємства представлені у таблиці 2.

Таблиця 2

Структура зв'язків елементів потенціалу підприємства

Матеріально-технічний (П1)			P_{13}		P_{15}	P_{16}	P_{17}
Фінансовий (П2)	P_{21}		P_{23}		P_{25}	P_{26}	
Трудовий (П3)		P_{32}			P_{35}	P_{36}	P_{37}
Інформаційний (П4)					P_{45}	P_{46}	P_{47}
Маркетинговий (П5)		P_{52}		P_{54}		P_{56}	
Технологічний (П6)		P_{62}			P_{65}		
Організаційно-управлінський (П7)		P_{72}	P_{73}		P_{75}	P_{76}	

Визначення ступеню взаємозв'язку окремих елементів потенціалу дозволило побудувати його структуровану модель, яка має наступний вигляд:

$$П = \left\{ \begin{array}{l} П_1 = f(p_{13}, p_{15}, p_{16}, p_{17}), \\ П_2 = f(p_{21}, p_{23}, p_{25}, p_{26}), \\ П_3 = f(p_{32}, p_{35}, p_{36}, p_{37}), \\ П_4 = f(p_{45}, p_{46}, p_{47}), \\ П_5 = f(p_{52}, p_{54}, p_{56}), \\ П_6 = f(p_{62}, p_{65}), \\ П_7 = f(p_{72}, p_{73}, p_{75}, p_{76}). \end{array} \right. , \quad (3)$$

Третій етап передбачає вибір бази порівняння та стандартизацію часткових показників конкурентоспроможності. Формування бази порівняння для оцінки конкурентоспроможності пов'язано з рядом складнощів і, в першу чергу, з відсутністю необхідного обсягу і якості статистичної інформації.

З метою підвищення коректності процесу оцінки у якості бази порівняння пропонується використовувати умовно еталонне підприємство-конкурент, показники якого характеризуються найкращими серед усіх конкурентів значеннями. Такий підхід забезпечує об'єктивність процесу оцінки конкурентоспроможності, оскільки враховує сформовані в умовах конкуренції найбільш високі результати конкурентної боротьби зі всієї сукупності досліджуваних підприємств, тобто відбиває реальні умови формування конкурентних переваг за кожним з обраних критеріїв оцінки.

Для побудови підприємства-еталона формується матриця спостережень, яка містить повну характеристику конкурентів за всіма елементами потенціалу:

$$X = \begin{Bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1k} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2k} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{i1} & x_{i2} & \dots & x_{ik} & \dots & x_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{w1} & x_{w2} & \dots & x_{wk} & \dots & x_{wn} \end{Bmatrix}, \quad (4)$$

де, w – кількість об'єктів дослідження, n – кількість часткових показників конкурентоспроможності, x_{ik} – значення показника k для i -го підприємства.

У більшості випадків, часткові показники, що є компонентами інтегральної конкурентоспроможності підприємства, характеризуються різними масштабами виміру, що пояснюється одночасним існуванням в багатокритеріальній задачі оцінки конкурентоспроможності якісних та кількісних показників, різноспрямованістю векторів їх впливу на інтегральну конкурентоспроможність. Врахування цього факту вимагає здійснення стандартизації окремих показників, за допомогою таких розрахунків:

$$Z_{ik} = \frac{x_{ik} - \bar{x}_k}{s_k}, \quad (5)$$

$$\bar{x}_k = \frac{1}{w} \sum_{i=1}^w x_{ik}, \quad (6)$$

$$s_k = \left[\frac{1}{w} \sum_{i=1}^w (x_{ik} - \bar{x}_k)^2 \right]^{\frac{1}{2}}, \quad (7)$$

де, $k = 1, 2, \dots, n$; x_{ik} – значення k -го показника конкурентоспроможності для i -го підприємства; \bar{x}_k – середнє арифметичне значення показника k ; S_k – стандартне відхилення показника k ; Z_{ik} – стандартизоване значення k -го показника конкурентоспроможності для i -го підприємства.

На п'ятому етапі здійснюється побудова узагальнюючих показників рівня конкурентоспроможності за кожним з елементів потенціалу підприємства. Важливим завданням цього етапу є вибір моделі зведення значень показників об'єкта дослідження, тобто перетворення їх у одномірний показник.

Шостий етап передбачає розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства.

На заключному сьомому етапі відбувається визначення конкурентної позиції підприємства в залежності від показника конкурентоспроможності.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, підсумовуючи вищевикладене можна зробити такі висновки.

Розробка науково-методичного підходу до оцінювання конкурентоспроможності підприємства враховує стратегічні аспекти розвитку підприємства, сприяє підвищенню ефективності управлінських рішень. Запропонована структуризації потенціалу підприємства містить систему взаємозв'язків між окремими його елементами й побудову на цій основі інформаційних моделей його оцінки.

Розроблена методика оцінювання конкурентоспроможності на основі комплексного дослідження потенціалу є ефективним інструментом визначення поточних конкурентних можливостей підприємства, а також основою обґрунтування стратегічних управлінських рішень, оскільки базується на комплексному дослідженні всіх можливих джерел формування конкурентних переваг підприємства.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці системно-динамічної моделі визначення конкурентоспроможності підприємства у мовах невизначеності та ризику соціально-економічного середовища його функціонування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Белецкая И.И. Конкурентоспособность в ее современной трактовке / И.И. Белецкая // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 10(40). – С. 81-88.
2. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентним потенціалом підприємства / Л.В. Балабанова, А.В. Балабаниць // Торгівля і ринок України: Темат. зб. наук. пр. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2003. – Вип. 15, т. 2. – С. 8-15.
3. Иванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: [монографія] / Ю.Б. Иванов, П.А. Орлов, О.Ю. Иванова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008.- 352 с.
4. Григорьева М.С. Методы оценки конкурентоспособности предприятия // М.С. Григорьева // Конкурентоспособность экономики России: проблемы и пути повышения. – 2012. – Вып. 12. – С. 66-70.
5. Оцінка конкурентоспроможності підприємства таксономічним методом / В.А. Павлова, Р.В. Губарев // Теоретичні і прикладні проблеми моделювання стійкого розвитку економічних систем: монографія / За ред. Т.В. Орехової. – Донецьк: ДонНУ, 2013. – С. 223-228.
6. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія: монографія / В.А. Павлова [та ін.]. – Д.: Вид-во ДУЕП імені Альфреда Нобеля, 2011. – 352 с.

7. Благодетелева-Вовк С.Л. Розрахунок рівня конкурентоспроможності підприємства на основі використання вітчизняних і міжнародних стандартів якості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.e2000.kyiv.org>>.
8. Королёв В.А. Измерение конкурентоспособности компании предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://www.certicom.kiev.ua/Concurentos.html>>.
9. Бакунов О.О. Стратегічне управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства: монографія / О.О. Бакунов, Є.М. Смирнов. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – 208 с.
10. Бакунов О.О. Стратегічне управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства: монографія / О.О. Бакунов, Є.М. Смирнов. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – 208 с.
11. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании / В. Плюта; с пол. В.В. Иванова. – М.: Финансы и Статистика, 1989. – 174 с.
12. Афоничкин А.И. Управленческие решения в экономических системах: [учебник для вузов] / А.И. Афоничкин, Д.Г. Михаленко. – СПб.: «Питер», 2009. – 480 с.
13. Янковой О.Г. Теоритчні основи багатовимірного статистичного аналізу конкурентоспроможності продукції / О.Г. Янковой, О.Б. Чернишова // Торгівля і ринок України: Темат. зб. наук. пр. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. – Вип. 23, т.2. – С. 272-278.
14. Воронкова А. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства / А. Воронкова // Економіст. – 2007. – №8. – С. 14-17.
15. Управление развитием предприятия : актуальные концепты и механизмы изменений : монография / под общ.ред. А. А. Бакунова; Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского. – Краматорск : «Каштан», 2015. – 352 с.
16. Шитов, В. Н. Комплексный подход к анализу конкурентоспособности предприятия [Текст] / В. Н. Шитов, О. Ф. Цымбалист // Экономический анализ: теория и практика. — 2014.— № 13. - С. 59–63.
17. Лукашова М.А. Оценка конкурентоспособности предприятия торговли на основе комплексного подхода / М.А. Лукашова // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности: сб. науч. стат. – 2019. – №8. – С.38-42.
18. Лазаренко А.А. Методы оценки конкурентоспособности / А. А. Лазаренко // Молодой ученый. – 2014. – №1. – С. 374-377.
19. Федонін, О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст]: Навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк — К.: КНЕУ, 2004. — 316 с. - ISBN 966-574-519-0.