

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: АКТУАЛЬНІ МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ТА ДОСВІД

Посилення конкуренції обумовлює потребу у поглибленні наукових досліджень з пошуку сучасних способів управління конкурентоспроможністю підприємства. Ефективне управління конкурентоспроможністю підприємства значною мірою залежить від вміння максимально вдало застосовувати методiku аналізу потенціалу підприємства. Це дозволяє використати в своїх інтересах ринкову ситуацію, що склалася або може скластись на визначений проміжок часу, для збільшення виробництва, надання послуг, товарообігу та одержання максимального прибутку щодо підтримання та підвищення конкурентоспроможності з використанням обмеженого обсягу ресурсів.

Структура потенціалу є ключовим чинником, що характеризує тип підприємства. Перевага частки ресурсних або інноваційних можливостей накладає відбиток на стратегії поточної діяльності підприємства, а також на перспективи її розвитку.

Зазначимо, що характерною особливістю ефективного управління ресурсним потенціалом є, в першу чергу, оцінювання ефективності використання ресурсів підприємства, де корисний результат діяльності підприємства порівнюється з витратами на отримання цього корисного результату. Корисний результат розглядається як ефект, який може бути економічним, у вигляді прибутку підприємства, та соціальним, у вигляді забезпечення формування кращого рівня життя для людини. Ресурсний метод аналізу стану виробництва поступово одержує загальне визнання й усе частіше практично застосовується при обґрунтуванні управлінських рішень. Але аналіз існуючих теоретико-методологічних підходів до оцінки конкурентоспроможності економічного потенціалу підприємства показав, що найбільш поширеною є оцінка потенціалу на основі фактично досягнутих значень фінансово-економічних показників підприємства. На наш погляд, такі теоретико-методологічні підходи не відповідають економічній сутності категорії «економічний потенціал підприємства». Об'єктом оцінки мають бути потенціальні можливості виробництва матеріальних благ і послуг. При цьому оцінці підлягає або загальний розмір економічного потенціалу, або його активної частини. Оцінка економічного потенціалу може бути або інтервальною (наприклад, річною), або сумарною за весь період, що дорівнює його середньому циклу відтворення.

Ресурсні можливості досягнення підприємницьких цілей залежать від наявності первісного капіталу, бізнес-ідей, забезпеченості факторами виробництва. До загальних доступних ресурсів, що забезпечують підприємницький потенціал, відносять: фінансові, трудові, природні ресурси; сировину, технології, матеріали; нормативну, навчальну, ринкову інформацію; спеціалізовану освіту і підтримку [1, с.25].

В сучасних умовах формування конкурентоздатного потенціалу є потребою будь-якого підприємства, яка забезпечує виживання, розвиток та закріплення своїх позицій на ринку. Враховуючи велику кількість факторів, що впливають на конкурентоспроможність потенціалу, та нестабільність зовнішнього середовища існує необхідність у розробці механізму формування конкурентоспроможного потенціалу. Описані етапи процесу

формування конкурентоспроможного потенціалу дозволяють визначити шляхи забезпечення і підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства та допоможуть прийняти більш виважені стратегічні рішення.

На нашу думку, рівень конкурентоспроможності господарського потенціалу безпосередньо залежить від рівня фінансової стійкості підприємства, оскільки елементи, що входять до складу господарського потенціалу підприємств, мають у своїй структурі складові показника фінансової стійкості. Рівень фінансової стійкості підприємства вказує на підвищення або нестачу власних коштів, які, в свою чергу, відображають рівень інвестиційної діяльності підприємства, виробничих потужностей та ступень залежності від залучених коштів. Надлишок або нестача власних, середньострокових і довгострокових джерел формування запасів і витрат прямо впливає на рівень ресурсно-сировинної забезпеченості виробничого процесу, що в повній мірі відображається на господарському потенціалі підприємства та його конкурентоспроможності. Надлишок або нестача загальної величини основних джерел для формування запасів і витрат матиме позитивний або негативний вплив на всі складові господарського потенціалу підприємства ефектом ланцюгової реакції.

Визначення показників для оцінюючої характеристики області фінансової стійкості підприємства обумовлює необхідність оптимізації структури активів і власних джерел фінансування, джерел формування запасів і витрат. Виходячи з запропонованого методологічного підходу логічним продовженням дослідження визначення рівня конкурентоспроможності господарського потенціалу підприємства є визначення області фінансової стійкості підприємств – об'єктів аналізу.

Система показників, що характеризує потенціал організації, є сукупністю взаємопов'язаних факторів, які комплексно відображають стан і розвиток даного потенціалу. Склад показників системи залежить від багатьох умов (цільова спрямованість аналізу, вид і форма організації, галузеві особливості), а розробка системи показників завжди носить творчий характер. Збалансована система показників як інструмент стратегічного управління має охоплювати усі групи показників з реалізації функцій управління - від планування стратегії до контролю за процесами виконання стратегії [2, с. 155], але в будь-якому випадку система показників, що розроблена для цілей конкретного аналізу, має задовольняти ряду вимог.

Методологічне значення мають такі вимоги, як: широта охоплення показниками системи всіх сторін досліджуваного явища; змістовний взаємозв'язок даних показників; формальний взаємозв'язок, тобто логічне розгортання одних показників з інших. Виходячи з цих вимог до системи показників для аналізу економічного потенціалу з позицій конкурентоспроможності виявилось можливим розширити поняття «економічний потенціал» до поняття «сукупний потенціал». При цьому набір локальних потенціалів складається з урахуванням подальшої оцінки конкурентних переваг організації.

Наприклад, розглядаючи фінансово-економічну діяльність з позицій конкурентоспроможності, виявлення факторів виробництва (організаційно-технічний потенціал і інші підсистеми) необхідно проводити з точки зору їх впливу на результат фінансово-економічної діяльності, але при цьому враховувати і зворотний зв'язок, тобто

вплив результативних показників на показники, що характеризують окремі складові сукупного потенціалу системи.

Побудова в загальному вигляді економіко-математичної моделі системи здійснюється на основі якісного аналізу визначенням математичних форм усіх рівнянь і нерівностей системи. На даному етапі за допомогою різних методів мають бути визначені коефіцієнти всіх рівнянь і нерівностей, функції мети та параметри обмежень.

Використання моделі передбачає дослідження окремих параметрів економіко-математичної моделі (коефіцієнтів, обмежень), які характеризують ті чи інші фактори виробництва, визначають значення функції. Порівняння цих показників з фактичними, базовими та іншими дозволяє оцінити підсумки господарювання, вплив факторів на зміну результативних показників, визначити джерела і обсяг невикористаних внутрішньогосподарських резервів.

Даний методичний підхід до аналізу має суттєві переваги в порівнянні з іншими: він забезпечує комплексність і цілеспрямованість дослідження; пропонує методологічно обґрунтовану схему пошуку резервів підвищення конкурентоспроможності організації, дає об'єктивну оцінку результатів фінансово-економічної діяльності, оперативність, дієвість, обґрунтованість, точність аналізу і його висновків. Отримана економіко-математична модель може багаторазово використовуватися для економічного аналізу і служити добрим інструментом обґрунтування управлінських рішень.

Аналіз результативних показників локальних потенціалів пропонується проводити за оригінальною методикою з використанням канонічної кореляції.

На відміну від традиційного кореляційно-регресійного аналізу, канонічний аналіз (метод канонічних кореляцій) дає змогу визначити вплив чинників не на один результативний показник, а на декілька, що підвищує практичну значущість розрахунків.

У процесі дослідження зроблено спробу розв'язати такі основні завдання: оцінити тісноту канонічної кореляції між групами ознак, перевірити статистичну надійність; скоротити кількість показників, які впливають на основні критерії зміни конкурентоспроможності економічного потенціалу підприємства. Методику апробовано на матеріалах діючих підприємств. Результативним показником було обрано ділову активність та рентабельність. Рівень ділової активності має вимірюватися за допомогою коефіцієнта оборотності запасів. Його зростання свідчить про посилення ділової активності і конкурентоспроможності економічного потенціалу.

Поліпшення ділової активності обумовлює збільшення генерування прибутку, тому в якості другого результативного показника обрано рентабельність активів, виходячи з чистого прибутку.

Аргументами впливу на зміну вказаних критеріїв конкурентоспроможності економічного потенціалу обрано сім латентних (прихованих) чинників, сукупність яких структурована за критеріями:

– виробничий потенціал базового підприємства (частка запасів у загальному обсязі оборотних активів підприємства; товарна ресурсомісткість обсягу продажів);

– окремі аспекти фінансового стану, що залежить від формування та використання виробничого потенціалу (коефіцієнт фінансування запасів; коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості); раціональне формування операційних витрат (рівень операційних витрат на одну гривню обсягу продажу; коефіцієнт співвідношення інших операційних доходів та інших операційних витрат).

Інноваційний процес, що спрямований на втілення завершених наукових досліджень і розробок та інших науково-технічних досягнень у практичну діяльність підприємства, має удосконалити управління економічним потенціалом підприємства відповідно до реалізації його цілей, чіткості і злагодженості взаємозв'язків підсистем і пошуку прихованих резервів потенціалу конкурентоспроможності. Ситуаційний підхід у вирішенні вищезначених завдань [3, с.114], спрямований на розгляд альтернативних варіантів прогнозованого значення ефективності та його розрахунок на основі застосування ситуаційних моделей дозволяє з'ясувати, як саме вплив середовища може змінювати потенціал підприємства зокрема його ефективність відповідно до зміни параметрів сценарних моделей розвитку конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Бутенко А.І. Рівень потенціалу малого підприємництва в Одеському регіоні та напрямки активізації його використання: монографія/А.І. Бутенко, І.М. Сараєва, Н.І. Носова; Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. – Одеса: Інтерпрінт, 2013. – 112 с.
2. Михайлушкін, П.В. Проблеми модернізації збалансованої системи показників як інструменту оцінювання ефективності функціонування корпоративних структур / П.В. Михайлушкін, П.В. Журавльов, А.Л. Полтарихін // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 1 (163), – с.155-161
3. Полянська А.С., Бабенко В.В. Оцінювання потенціалу розвитку промислових підприємств на основі побудови ситуаційних моделей // Формування ринкових відносин в Україні. Збірник наукових праць №5(144).- Київ, 2013, С. 109-115.