

АРЕФ'ЄВА О.В.,
Інститут економіки та менеджменту НАУ,
декан факультету економіки і підприємництва,
д.е.н., проф.

ЗАПОРОЖЕЦЬ Т.С.,
ПВНЗ «Європейський університет», аспірант

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГОСПОДАРЬСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Анотація. В статті обґрунтовано основні складові конкурентоспроможності господарського потенціалу підприємств машинобудування та показники, що обумовлюють його формування з використанням розробленого методичного підходу.

Ключові слова: аналітичний інструментарій, методичний підхід, господарський потенціал, підприємство, конкурентоспроможність.

Аннотация. В статье обоснованы основные составляющие конкурентоспособности хозяйственного потенциала предприятий машиностроения и показатели, которые обуславливают его формирование с использованием разработанного методического подхода.

Ключевые слова: аналитический инструментарий, методический подход, хозяйственный потенциал, предприятие, конкурентоспособность.

Annotation. In this article basic components of competitiveness of machine-building enterprises's economic potential and also indicators, which determine it forming with using the developed methodological approach have been substantiated.

Keywords: analytical toolkit, methodical approach, the economic potential, enterprise, competitiveness.

Постановка проблеми. Господарський потенціал підприємства є постійно-змінюваним показником діяльності підприємства, що залежить від багатьох факторів впливу зовнішнього середовища, а при розгляді через класифікацію періодичною ознакою дає змогу проаналізувати втрачені ресурси, можливості та здатності підприємства у минулих періодах, максимально покращити господарську діяльність у теперішньому часі завдяки вчасному реагуванню на постійні і змінні загрози зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, своєчасно впроваджувати заходи щодо мінімізації витрат, підвищення ефективності всіх видів діяльності, оптимізації результатів у майбутніх періодах функціонування підприємства та зміцнення усіх складових господарського процесу.

Мета статті. Обґрунтування методичного підходу дослідження факторів формування конкурентоспроможності господарського потенціалу та представлення результатів розрахунків.

Аналіз останніх публікацій. Загальнотеоретичні і практичні питання конкурентоспроможності економіки України і промисловості, зокрема, висвітлювалися у працях відомих вітчизняних вчених: О.Білоруса, В.Будкіна, В. Бабича, В.Вергуна, О.Власюка, М.Дудченка, Я. Жаліла, Ю. Іванова, М. Кизима, Д.Лук'яненко, О.Мозгового, В.Новицького, В.Онищенка, Ю.Пахомова, Л. Піддубної, А.Поручника, В.Рокочої, А.Румянцева, В.Сіденка. Умови використання методів оцінки конкурентоспроможності, а також їх характеристики вивчалися такими науковцями, як Дж. Гібсон, Р. Дафт, В.М. Колпаков, В.С. Юкаєва.

Виклад основного матеріалу. Підвищення рівня конкурентоспроможності господарського потенціалу слід розглядати через визначену сутність, а саме покращення існуючих вземозв'язків між його елементами, оскільки створення нового господарського потенціалу підприємства несе в собі ряд проблем і основною з них буде довго строковість даного процесу. Під час визначення цілей організації слід використовувати поділ на довгострокові та короткострокові періоди, це дасть змогу побудувати максимально ефективну цільову сітку розвитку та стане запорукою своєчасного виявлення помилок і їх нейтралізації. Звичайно, під час підвищення рівня конкурентоспроможності господарського потенціалу підприємства на кожному з запланованих етапів слід чітко відстежувати положення відносно конкурентів. Для чіткого та повного аналізу позицій відносно конкурентів можна використовувати аналітичний інструментарій співвідношення по періодах використання господарського потенціалу. У такий порівняльний спосіб буде надано чітке уявлення про ланцюг створення благ, що дозволить порівняти власний господарський потенціал з відповідним потенціалом інших підприємств.

Визначення цілей організації є головним і першочерговим завданням управлінських дій, що спрямовані на формування конкурентоздатності господарського потенціалу, тому що саме цілі слугують відправною базою для всіх наступних етапів його формування, а також зумовлюють вибір складу робіт та операцій. Цілі становлять основу критеріїв для виявлення проблем, прийняття рішень, контролю та оцінки результатів діяльності, спрямованої на їхню реалізацію, а також матеріального та морального заохочення працівників. Беручи за основу поставлену ціль, менеджери визначають напрями діяльності, критерії оцінювання внеску кожного працівника для її досягнення та розмір винагороди.

Рівень відповідності та об'єктивності поставлених цілей при формуванні конкурентоспроможності господарського потенціалу підприємства має суттєвий вплив на кожен з етапів формування та на рівень самого потенціалу якого прагне досягти підприємство. Визначення цілей при формуванні конкурентоздатності господарського потенціалу ускладнюється браком загально визначених методик. У вирішенні цього завдання перевага надається експертним, неформальним підходам. Водночас для чіткого визначення та побудови системи розвитку потенціалу важливе практичне значення мають такі загальні правила:

- цілі мають визначатися на основі відповіді на запитання, що таке господарський потенціал підприємства, з яких елементів він складається, та якими є взаємозв'язки між його елементами, в якому напрямку він розвивається і яким йому варто було б бути. Виявлені при цьому цілі визначають дії, спрямовані на формування конкурентоздатності господарського потенціалу;

- цілі мають бути реальними, стимулюючи до певних практичних дій, і поділятися на конкретні завдання, операції, виконання яких може бути доручено особам у відповідності до їх посади та навичок. Такий структурний розподіл є основою для оцінювання дій і стимулом для досягнення цілей;

- цілі мають забезпечувати можливість концентрації сил і засобів для їхнього практичного втілення. З усіх видів діяльності вони мають відображати саме ті фундаментальні проблеми, важливість яких виправдовувала б зосередження трудових, матеріальних і фінансових ресурсів для їхнього вирішення;

- визначаючи кількісний склад цілей слід обирати їх оптимальну кількість (з урахуванням взаємозалежних підцілей). Спроба окреслити «єдину правильну ціль» зменшує коло пошуку рішень і може призвести до вибору хибного напрямку;

- розробляючи й обговорюючи цілі, бажано широко залучати працівників організації, що є гарантією концентрації зусиль колективу на їхнє визначення, сприйняття і зменшення подальшого опору при реалізації.

Важливим моментом визначення цілей, є корегування цілей до моменту впровадження заходів їх досягнення, тому що скореговані цілі будуть більш чітко відображати сукупність матеріальних, людських та фінансових ресурсів, що значно зменшить усі витрати, пов'язані з досягненням цілей. Внаслідок обмеженості ресурсів і необхідності їхнього раціонального використання саме на цьому етапі поводитьс'я аналіз цільової доцільності.

Результатом робіт формування конкурентоздатності господарського потенціалу підприємства є чітко окреслені, скореговані цілі подальшої роботи, та сукупність операцій з яких складається кожен з етапів.

Процес визначення цілей організації при формуванні господарського потенціалу підприємства дуже тісно пов'язаний з великою кількістю інформаційної роботи.

Розширення асортименту продукції є важливою частиною формування господарського потенціалу підприємства, оскільки для цього потрібно мати достатній рівень виробничо-господарського, фінансового та інноваційного потенціалу, що в свою чергу свідчить про конкурентоспроможність існуючого господарського потенціалу та про додаткові можливості для його розширення. При цьому головним фактором впливу на розвиток конкурентоспроможності господарського потенціалу буде стан внутрішнього середовища, його рівень спроможності до змін, мінімізація опору та виробничо-технічна баз підприємства. Так при формуванні господарського потенціалу підприємства важливою умовою стає забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності підприємства, оскільки подальше збільшення об'ємів виробництва з нарощуванням прибутків і мінімізацією втрат можливе лише за умов стійкої конкурентної позиції.

В процесі розробки та обґрунтування альтернатив з метою обмеження їх кількості необхідно враховувати наступні вимоги до них: взаємовиключність альтернатив – впливає з визначення категорії «прийняття рішення» як акту вибору. Однозначний вибір можливий лише за умови, коли альтернативи виключають одна одну; забезпечення однакових умов опису альтернатив (з метою забезпечення можливості порівняння альтернатив, їх необхідно описувати в одних і тих самих умовах: часових, ресурсних, зовнішніх обмежень тощо).

Визначення критеріїв оцінки альтернативних варіантів полягає у перевірці кожної знайденої альтернативи за критеріями*:

- реалістичність – можливість її здійснення взагалі з урахуванням зовнішніх обставин, не залежних від самої організації. Зовнішні чинники часто обмежують кількість прийнятних альтернатив. До таких, зокрема, відносяться: юридичні обмеження; можливості існуючих технологій; моральні та етичні норми тощо.

- відповідність ресурсам, які має у своєму розпорядженні організація;

- прийнятність наслідків реалізації альтернативи. Результат реалізації альтернативи у загальному випадку – це багатомірне явище. Реалізація альтернативи призводить до наслідків як пов'язаних, так і не пов'язаних з досягненням встановленої мети. Якщо в процесі прийняття рішення не прийматимуться до уваги такі наслідки, можна отримати результат, який повністю нейтралізує очікуваний ефект. Тому в процесі виявлення можливих наслідків реалізації кожної альтернативи необхідно враховувати: не тільки основні (пов'язані з досягненням мети), але і побічні результати; не тільки безпосередній період реалізації альтернативи, але і майбутні періоди.

Розподіл конкурентних переваг на факторні складові має бути невід'ємною частиною під час формування механізму оцінки рівня конкурентоспроможності господарського потенціалу підприємств і надати наочний вигляд конкурентних переваг рис. 1.

* Анিকেєв С.Н. Методика розробки плану маркетинга: Сер. «Практика маркетинга» (Издание 2-е, дополненное). – М.: Формула, «Информ-Студио», 2006. – 128 с.

росту власних засобів підприємства, якість управління поточними активами, забезпечення запасів і витрат власними коштами, додержання припустимої залежності підприємства від кредиторів, оборот акцій, розумна дивідендна політика. Фінансовий потенціал можна вважати конкурентоспроможним, якщо він покриває власними коштами не менш як 50% фінансових ресурсів, необхідних для здійснення діяльності підприємства, цілеспрямовано й ефективно використовує фінансові ресурси і є платоспроможним.

Знаходячись у полі впливу ринкової економіки усі без винятку підприємства працюють під час постійних змін у зовнішньому середовищі, тому стійке функціонування у таких мінливих умовах потребують від керівництва максимального використання потенційних можливостей для адаптації або пристосування до оточуючих змін. Стійке функціонування підприємств можна охарактеризувати через такий важливий елемент як зв'язок витрати – обсяг – прибуток, які несуть вагомий вплив на зміну витрат, ціну, обсяг реалізації та величину прибутку. Тому такі показники як: формування власних засобів, середньо- і довгострокових джерел формування запасів і витрат, загальної величини основних джерел формування запасів і витрат, що визначають область фінансової стійкості підприємства на пряму впливають на стійке функціонування підприємств.

На нашу думку рівень конкурентоспроможності господарського потенціалу на пряму залежить від рівня фінансової стійкості підприємства, оскільки елементи що входять до складу господарського потенціалу підприємств мають у своїй структурі складові показники фінансової стійкості. Рівень фінансової стійкості підприємства вказує на підвищення або недолік власних коштів, які в свою чергу є одним з показників рівня інвестиційної діяльності підприємства, виробничих потужностей та ступіню залежності від залучених коштів. Надлишок або недолік власних, середньострокових і довгострокових джерел формування запасів і витрат на пряму впливає на рівень ресурсно-сировинної забезпеченості виробничого процесу, що в повній мірі відображається на господарському потенціалі підприємства та його конкурентоспроможності. Надлишок або недолік загальної величини основних джерел для формування запасів і витрат матиме позитивний/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.

Для визначення трикомпонентного показника області фінансової стійкості першим компонентом обчислюється надлишок або недоотримання власних засобів з урахуванням наявних запасів та витрат що знаходяться у розпорядженні підприємства (табл. 1). Ці показники для промислових підприємств представляють основну питому вагу у вартості активів, є основним джерелом поповнення власних засобів (надлишок).

Надлишок або недоотримання власних засобів $\pm EC$ розраховується по формулі:

$$\pm EC = EC - Z,$$

де EC – наявність власних засобів;

Z – запаси і витрати.

Таблиця 1

Динаміка власних засобів машинобудівних підприємств

підприємство	2005	2006	2007	2008	2009	Середнє значення за п'ять років	Коефіцієнт варіації власних засобів
	Надлишок або недоотримання власних засобів						
ВАТ «Беверс»	-16608,2	-17196,5	-20593,7	-15231	-14209	-16767,7	-53,65%
ВАТ «Крам ЗВВБ»	-85999	-158128	-226929	-686088	-411042	-313637	-36,28%
ВАТ «Пресмаш»	-37065	-37885	-41132	-85881	-46857	-49764	-47,41%
ВАТ «ЧМЗ»	-1206,7	-4185	-505,9	-298,7	-2154	-1670,06	-33,81%
ВАТ «Катран»	0,9021	0,9352	0,9119	0,2844	0,2409	0,6549	61,19%
«Мукачівський верстатозавод»	-10845,9	-10538,2	-12554,2	-14805	-9086	-11565,9	-55,17%
«Хар Верстабуд»	-35719,3	-12927,2	-56100,5	-5958	-13659	-24872,8	-44,83%
ВАТ «Шлифверст»	3303	3192,2	299,4	334	2832	1992,12	35,19%

Виходячи з наведених вище даних, можна зробити висновок, що найвищий рівень надлишку власних засобів під час розгляду динаміки п'ятирічного періоду має підприємство «Катран», коефіцієнт якого дорівнює 61,19 %. Це свідчить про фінансову стійкість даного підприємства, також фінансово стійким є ВАТ «Шлифверст», величина коефіцієнту надлишку власних засобів якого складає 35,19 %. Найменше значення коефіцієнта варіації власних засобів має «Мукачівський верстатозавод», воно дорівнює – 55,17 %, що свідчить про недоот-

римання власних засобів даним підприємством та про те, що воно знаходиться у кризовому стані. У кризовому стані знаходяться і ВАТ «Беверс», ВАТ «КрамЗВВБ», ВАТ «Пресмаш», ВАТ «ЧМЗ» та «Хар. Верстабуд», коефіцієнти варіації власних засобів яких дорівнюють -53,65 %, -36,28 %, -47,41 %, -33,81 % та - 44,83 % відповідно.

Оскільки, рівень конкурентоспроможності господарського потенціалу підприємства залежить від взаємного впливу трьох основних складових, а саме від фінансової, виробничої та інвестиційної діяльності підприємства. Розглянемо вплив цих складових на рівень області фінансової стійкості підприємства як запоруки підвищення рівня конкурентоспроможності господарського потенціалу. До складу стабілізаційної групи увійшли ВАТ «Шлифверст» та ВАТ «Катран». Для визначення впливу фінансової, виробничої та інвестиційної діяльності на рівень конкурентоспроможності господарського потенціалу цих підприємств визначимо частку кожної із цих складових у ньому (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка зміни взаємного впливу складових господарського потенціалу для ВАТ «Шлифверст»

Складова господарського потенціалу	Роки				
	2005	2006	2007	2008	2009
	Частка, %	Частка, %	Частка, %	Частка, %	Частка, %
Виробнича	0,2016	0,1749	0,0811	0,0254	0,1075
Фінансова	0,1541	0,0647	0,0542	0,0791	0,1754
Інвестиційна	0,6443	0,7604	0,8647	0,8955	0,7171

З аналізу динаміки взаємного впливу складових господарського потенціалу для ВАТ «Шлифверст» можна зробити висновок, що найбільшого впливу рівень конкурентоспроможності господарського потенціалу зазнає від інвестиційної діяльності даного підприємства. Саме інвестування фінансових засобів у виробництво для придбання та впровадження новітніх технологічних засобів сприяє підвищенню попиту на продукцію, що виробляється на ВАТ «Шлифверст» та дозволяє їй конкурувати з аналогічною продукцією інших виробників.

Провівши аналогію між динаміками зміни взаємного впливу складових господарського потенціалу для ВАТ «Шлифверст» та ВАТ «Катран» - підприємств, що входять до складу стабілізаційної групи, можна зробити висновок, що пріоритетним напрямком розвитку та підвищення рівня конкурентоспроможності господарського потенціалу для них є інвестиційна діяльність. Саме такий курс дозволив їм не втратити своїх позицій на ринку навіть під час світової економічної кризи 2008–2009 р.р. Динаміка зміни взаємного впливу складових господарського потенціалу для ВАТ «ЧМЗ» у п'ятирічний період свідчить, що найбільшу вагу в формуванні його конкурентоспроможності має фінансова складова. Дане підприємство зазнало значних збитків і суттєво втратило свої позиції на ринку під час світової економічної кризи 2008–2009 р. р. У 2009 році помітна нестача власних засобів та власних інвестицій.

Разом з тим, на рівень конкурентоспроможності господарського потенціалу підприємства «Хар. Верстабуд» значною мірою впливає фінансова складова. На відміну від ВАТ «ЧМЗ», дане підприємство зазнало більш глибоких економічних трансформацій під час світової економічної кризи 2008 – 2009 р. р., тому недостатня кількість власних засобів виробництва та власних інвестицій стала помітною уже в 2008 році. У 2009 році нестача власних засобів виробництва стала ще помітнішою і істотнішою, проте малопомітно збільшилася частка власних інвестицій, що, однак, так і не стало причиною для позитивної динаміки інвестиційної складової.

Аналізуючи динаміку взаємного впливу складових господарського потенціалу підприємств, що увійшли до складу граничної групи, можна зробити висновок, що спільним для них є суттєвий вплив фінансової складової. Тож пріоритетним для них буде подальший розвиток фінансової діяльності для закріплення позицій на ринку та подальшої можливості переходу до стабілізаційної групи з точки зору рівня області фінансової стійкості.

Основні тенденції та пріоритетність діяльності підприємств, що входять до складу граничної групи, зображено на рис. 2.

Критично-кризова група є найбільшою, тож до її складу увійшло чотири підприємства, а саме: ВАТ «Беверс», ВАТ «КрамЗВВБ», ВАТ «Пресмаш» та ВАТ «Мукачівський верстатозавод» (табл.3). Для аналізу впливу фінансової, виробничої та інвестиційної діяльності цих підприємств на рівень конкурентоспроможності господарського потенціалу визначимо частку кожної зі складових у господарському потенціалі підприємства.

Проаналізувавши динаміку зміни взаємного впливу складових господарського потенціалу для ВАТ «Беверс» у п'ятирічний період, можна зробити висновок, що найбільшого впливу господарський потенціал зазнає з боку виробничої складової. Значна частка фінансової складової свідчить про те, що дане підприємство, у разі позитивної динаміки у фінансовій та виробничій складовій, найближчим часом може потрапити до складу граничної групи.

Динаміка зміни взаємного впливу складових господарського потенціалу для ВАТ «Мукачівський верстатозавод» у п'ятирічний період свідчить про те, що на господарський потенціал підприємства найбільший вплив має виробнича складова. Позитивна тенденція у динаміці фінансової складової свідчить про наявність позитивних зрушень у економічному курсі підприємства. Найближчим часом дане підприємство не може потрапити до складу граничної групи, оскільки його фінансова стійкість, а відповідно і показники виробничої діяльності,

знаходяться у вкрай важкому стані, таким чином для підвищення рівня конкурентоспроможності рівня господарського потенціалу особливої і гострої уваги заслуговує оновлення необоротних активів.



Рис. 2. Основні тенденції та пріоритетність діяльності підприємств, що входять до складу граничної групи

Таблиця 3

Динаміка зміни взаємного впливу складових господарського потенціалу для ВАТ «Беверс» у п'ятирічний період

Складова господарського потенціалу	Роки				
	2005	2006	2007	2008	2009
	Частка, %	Частка, %	Частка, %	Частка, %	Частка, %
Виробнича	0,6444	0,3135	0,7073	0,5854	0,4253
Фінансова	0,1817	0,1535	0,1063	0,1483	0,4007
Інвестиційна	0,1739	0,5330	0,1864	0,2663	0,1740

Провівши аналогію між динаміками зміни взаємного впливу складових господарського потенціалу для ВАТ «Беверс», ВАТ «КрамЗВВБ», ВАТ «Пресмаш» та ВАТ «Мукачівський верстатозавод». - підприємств, що входять до складу критично-кризової групи з точки зору рівня області фінансової стійкості, можна зробити висновок, що пріоритетним напрямком розвитку та підвищення рівня конкурентоспроможності господарського потенціалу для них є виробнича діяльність, а саме позитивні тенденції щодо динаміки таких ключових показників, як фондоозброєність, фондовіддача та продуктивність праці і зменшення рівня фондомісткості виробництва. Саме такий курс дозволить їм, поступово змінюючи частку фінансової складової, не тільки увійти до складу граничної групи, але й суттєво підвищити рівень конкурентоспроможності свого господарського потенціалу.

Основні тенденції та пріоритетність діяльності підприємств, що входять до складу критично-кризової групи, зображено на рис. 3.

Розподіл підприємств за груповою приналежністю залежно від рівня конкурентоспроможності господарського потенціалу, окреслює необхідність здійснення перетворень у структурі складових в залежності від їх вагомості, доцільним є розробка системи вагомості елементів, вибір структурних перетворень та визначення методів її здійснення.

Висновки. Проведена оцінка рівня господарського потенціалу дозволила розділити підприємства на три групи, кожна з яких характеризується потребами в розвитку тієї чи іншої з визначених складових господарського потенціалу.

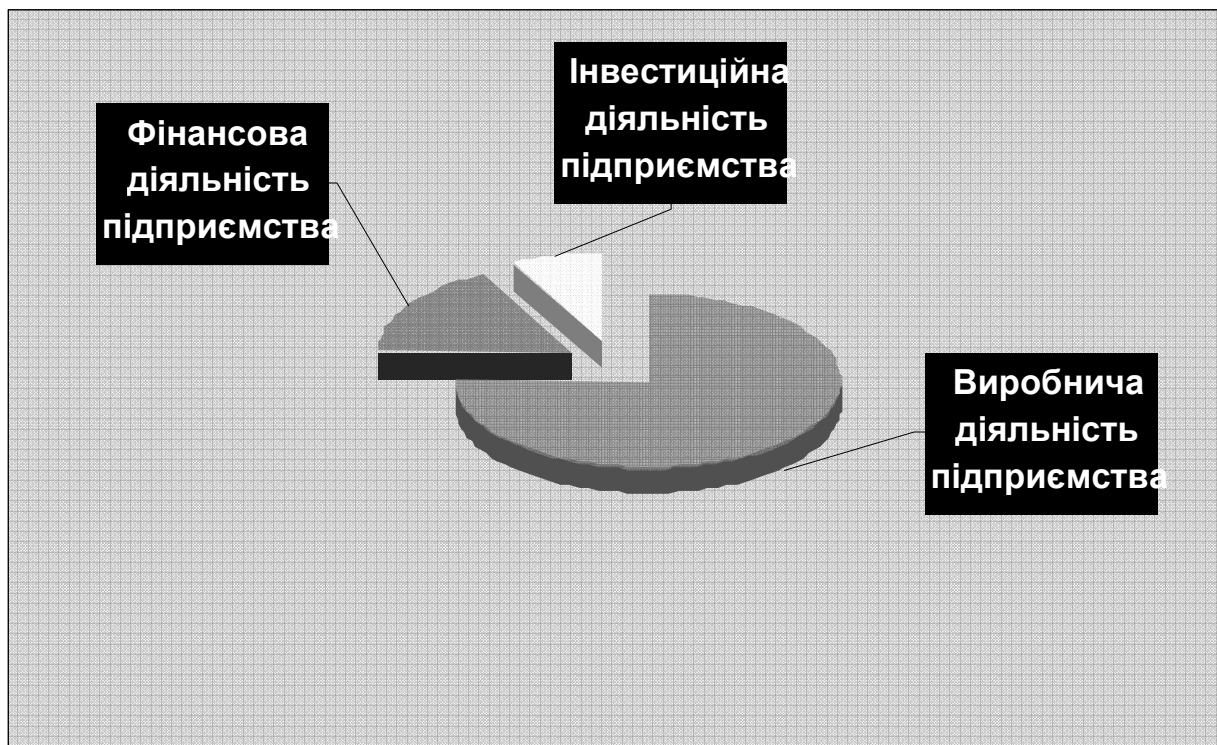


Рис. 3. Основні тенденції та пріоритетність діяльності підприємств, що входять до складу критично-кризової групи

Список використаних джерел

1. Володькина М.В. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие. – К.: Знання-Пресс, 2002. – 149 с.
2. Коршунов В. И. Механизм маркетинговых исследований рынка. – Х: Основа, 2000. – 352 с.
3. Отенко И.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия. Научное издание. – Харьков: Изд-во ХНЭУ, 2004. – 216 с.
4. Гибсон Дж. Л., Иванцевич Д.М., Донелли Д.Х. – мл. Организации: поведение, структура, процессы: Пер. с англ. – 8-е изд. – М: ИНФРА-М, 2000. – 662 с.
5. Дафт Р. Менеджмент. – СПб.: Издательство «Питер», 2000. – 832 с.
6. Колпаков В.М. Теория и практика принятия управленческих решений: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2000. – 256 с.
7. Юкаева В.С. Управленческие решения: Учеб. Пособие. - М.: Аудит, Издательский дом «Дашков и КО», 1999. - 292 с.
8. Анিকেев С.Н. Методика разработки плана маркетинга: Сер. «Практика маркетинга» (Издание 2-е, дополненное). – М.: Формула, «Информ-Студио», 2006. – 128 с.