

**Тищенко О. М.**

*д.е.н., проф., заступник директора,  
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України,  
м.Харків*

**Норік Л. О.**

*викл.,  
Харківський національний економічний університет*

## **МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

*Розглянуто теоретичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства. На прикладі вітчизняних коксохімічних підприємств апробовано розроблені методичні рекомендації щодо визначення інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства з урахуванням основних критеріїв її формування*

*The theoretical approaches to an estimation of competitiveness of the enterprise are construed. On an example domestic coke-chemical enterprises the developed methodical guidelines to definition of a complex metric of competitiveness the enterprise are used in view of main criteria of its creation*

Промисловість є однією з провідних галузей економіки, що утворює фундамент науково-технічної трансформації, економічного зростання і соціального прогресу суспільства. Пріоритетні напрями промислового розвитку спрямовані на підвищення конкурентоспроможності економіки і забезпечення входження України в коло економічно розвинутих країн світу. Тому на сучасному етапі ринкової організації економічної діяльності однією з важливих для більшості українських промислових підприємств є проблема досягнення та збереження відповідного рівня їх конкурентоспроможності (КСП), яка цілісно відображає результат функціонування та розвитку. Для своєчасної адаптації до ринкових умов підприємства потребують достовірної оцінки своєї КСП.

Складність конкурентоспроможності підприємства, як економічного явища, обумовлює складність побудови її комплексного показника. Відомі методи визначення КСП, засновані на теорії рівноваги фірми та галузі; аналізі конкурентних переваг та порівнянні з підприємствами-конкурентами; теорії ефективної конкуренції, що має за основу аналіз груп показників, які

характеризують ефективність виробничої діяльності, фінансовий стан підприємства, ефективність управління збутом і просуванням продукції та конкурентоспроможність товару; матричному підході до оцінювання конкурентоспроможності продукції, що передбачає вибір сукупності показників, які характеризують технічний рівень виробів; теорії якості продукції; семантичному позиціонуванні підприємства; теорії мультиплікатора; обчисленні інтегральних величин; технології бенчмаркінгу на основі вимірювання показників ефективності сфер діяльності підприємства і порівнянні їх з аналогічними для підприємств-лідерів; побудові багатокутника конкурентоспроможності за найбільш значущими напрямками їх діяльності; порівнянні з еталоном [2; 4; 5; 7]. Всі існуючі методи оцінки КСП відрізняються базою формування її показників, інструментом аналізу та структурою загальних висновків.

Найбільший інтерес представляють підходи до оцінки КСП, які відповідають на проблемні управлінські питання пошуку умов її формування та охоплюють декілька прикладних моделей. Комплексний характер поняття КСП обумовлює необхідність обґрунтування системи її критеріїв, які можна розглядати як ключові показники стану функціонування та розвитку підприємства на ринку. Під критерієм розуміється сукупність характеристик, які дають можливість у формалізованому вигляді описати стан параметрів об'єкта і на такій основі сформулювати рекомендації щодо підвищення результативності його функціонування. В роботах [2; 4] висловлюється думка про можливість оцінки КСП за допомогою конкурентного статусу:  $КС = \sqrt{Y_{СП} \times MBBC}$ , де КС – конкурентний статус підприємства;  $Y_{СП}$  – рівень розвитку стратегічного потенціалу підприємства; MBBC – модифікована оцінка впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства. У певній мірі такий підхід пов'язаний з існуючими теоретичними розробками вітчизняних і зарубіжних науковців щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства (формалізація підходу І. Ансоффа -

$$KC = \frac{(I_f - I_k)}{(I_0 - I_k)} \times \frac{S_f}{S_0} \times \frac{C_f}{C_0},$$

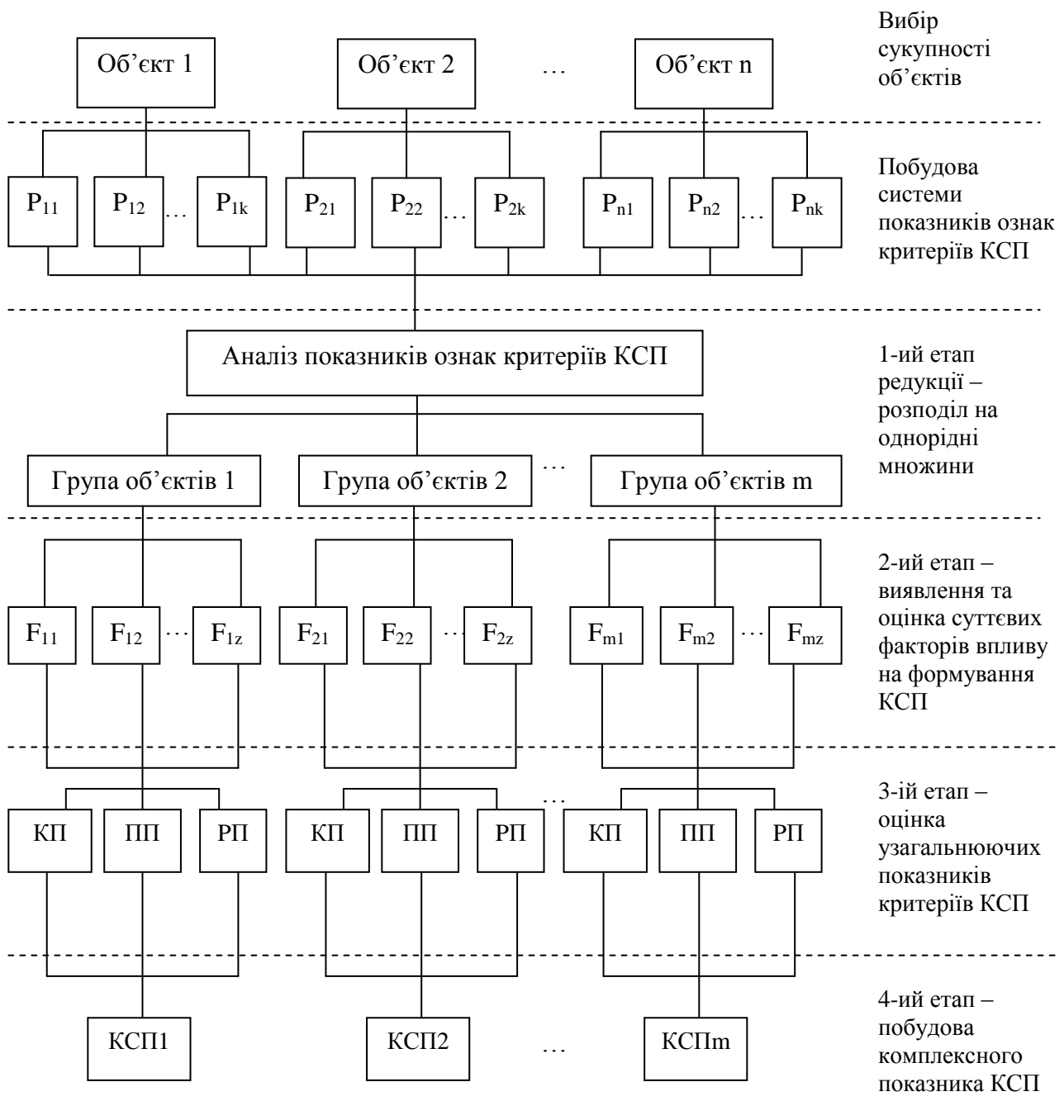
де  $I_f$  – рівень стратегічних капітальних вкладень;  $I_k$  – критична точка обсягів капітальних вкладень, яка знаходиться на межі прибутків і збитків та показує, що обсяг капіталовкладень, який нижче від цієї точки, не приведе до одержання доходу;  $I_0$  – точка оптимального обсягу капіталовкладень, після якої збільшення капітальних вкладень приведе до зменшення доходу;  $S_f$ ,  $S_0$  – відповідно діюча та оптимальна стратегії підприємства;  $C_f$ ,  $C_0$  – відповідно існуючі та оптимальні можливості підприємства [1]; підхід О. П. Градова:  $Y_{КПФ} = \delta(KCФ)$ ,  $KCФ = \sqrt{СП \times D}$ , де  $Y_{КПФ}$  – рівень конкурентної переваги;  $KCФ$  – конкурентний статус фірми;  $СП$  – показник відповідності стратегічного потенціалу цілям щодо формування конкурентних переваг;  $D$  – показник сукупного впливу детермінантів «національного ромба» на умови формування конкурентних переваг [8]).  
 Автори робіт [5; 7] виділяють такі напрями дослідження КСП: товар, ринкова частка, збут, просування товару, виробництво. В роботі [3] розглядається конкурентоспроможний потенціал підприємства як характеристика його конкурентоспроможності. Також в якості ознак КСП виділяються ефективність використання ресурсів, менеджменту, фінансів, маркетингової діяльності, стійкість зростання продажу, частка на ринку, прибутковість, ринкова активність та конкурентоспроможність продукції.

Оскільки суперництво промислових підприємств приймає вид суперництва продукції, яка є головним об'єктом на ринку, то важливе значення мають властивості продукції підприємства. Тому конкурентоспроможність продукції підприємства можна вважати критерієм конкурентоспроможності підприємства. Саме в продукції знаходять відображення всі особливості ринкових відносин в економіці. Слід відзначити, що забезпечення конкурентоспроможності продукції є наслідком ефективного використання та розвитку потенціалу підприємства, що характеризується на рівні створення, підтримки та реалізації матеріально-фінансових, техніко-технологічних, організаційних, інформаційних, трудових та управлінських можливостей

підприємства. Тобто рівень розвитку потенціалу підприємства також виступає в якості критерію КСП. Розвинутий потенціал та його ефективне використання забезпечують підприємству підвищення загальної міри інвестиційної привабливості підприємства та довіри на ринку, що пов'язано з ефективністю всіх сфер діяльності підприємства. Ефективність діяльності підприємства відображає його ринкову активність, яка стає одним з основних аспектів, що цікавить власників господарюючого суб'єкта й потенційних інвесторів (завдяки стабільному зростанню прибутків і власного капіталу). Тому ринкова активність підприємства має важливе значення як критерій його КСП. Таким чином, конкурентоспроможність підприємства слід визначати за такими критеріями: конкурентоспроможність продукції (КП), потенціал (ПП) та ринкова активність підприємства (РП). Метод комплексної оцінки за критеріями дозволить інтегрально оцінити конкурентоспроможність підприємства із соціально-економічної точки зору, що є суттєвим на сучасному етапі розвитку виробничих систем.

Показник, що характеризує критерій конкурентоспроможності підприємства є узагальнюючим від синтетичних показників його ознак. Кожну ознаку критерію КСП можна охарактеризувати безліччю показників як загальних, так і часткових, тобто оцінити за різними ступенями деталізації. Структура кожної ознаки критерію КСП розглядається як сукупність аналітичних показників ( $P_{ij}$ ). Комплексний показник КСП є узагальнюючим від інтегральних показників основних критеріїв. Побудова моделі показника конкурентоспроможності підприємства базується на покрокових процедурах агрегування. Отже, алгоритм методики оцінки КСП може бути представлено як певна послідовність дій редукції (рисунок).

Для застосування даної методики необхідно використати методи редукції, серед яких слід виділити математичні методи агрегування: методи багатовимірного аналізу, таксономічний метод, середнє геометричне та середнє арифметичне.



**Рисунок. Схема оцінки комплексного показника КСП**

Практичну апробацію запропонованого методичного підходу до оцінки інтегрального показника КСП проведено на прикладі вітчизняних коксохімічних підприємств. Тенденції розвитку коксохімічної промисловості України свідчать про необхідність дослідження та виявлення позитивних і негативних факторів впливу на формування та зміни конкурентоспроможності підприємств, пошук шляхів забезпечення підвищення її рівня та впровадження

з цією метою удосконалених методів управління.

В якості сукупності об'єктів обрано такі підприємства: №1 – ВАТ «Авдіївський коксохімічний завод», №2 – ВАТ «Донецьккокс», №3 – ЗАТ «Єнакіївський коксохімпром», №4 – ЗАТ «Макіївкокс», №5 – ВАТ «Ясинівський коксохімічний завод», №6 – ВАТ «Алчевськкокс», №7 – коксохімічне підприємство на базі металургійного комбіната «Азовсталь» (КПМК), №8 – ВАТ «Дніпродзержинський коксохімічний завод», №9 – АТЗТ «Харківський коксовий завод», №10 – ВАТ «Дніпрококс», №11 – ВАТ «Запоріжкокс» та №12 – ВАТ «Баглійкокс». Побудову системи показників здійснено на основі інформації бухгалтерської і статистичної звітності та експертних оцінок окремих показників ознак критеріїв КСП для коксохімічних підприємств (за розробленою оціночною шкалою). Ступінь узгодженості експертних оцінок визначено за допомогою коефіцієнта конкордації. Також встановлено, що кількісні показники не є пов'язаними кореляційною залежністю (обчислені коефіцієнти кореляції не перевищують значення 0,6).

Розподіл сукупності підприємств на однорідні множини, що на 1-ому етапі редукції, доцільно провести на підставі методу багатовимірної шкалювання, який дозволяє створити уявлення про структуру множини об'єктів аналізу [6]. За основу методу покладено ідею геометричного зображення простору об'єктів. Геометрична близькість декількох об'єктів у просторі визначає їх однорідність за рівнем розвитку характеристик дослідження. Для вибору оптимального розміру простору об'єктів ітераційною процедурою вирішується проблема мінімізації функції, що є аналогом функції відстані. За даними розвитку показників критеріїв КСП обраних підприємств встановлено такі однорідні групи: 1-а група – №1, 6; 2-а група – №3, 5, 7–10; 3-я група – №2, 4, 11, 12. У межах окремої групи підприємств спостерігається однорідність показників за рівнем значень, що дає можливість виділити та оцінити найбільш суттєві для групи підприємств фактори впливу на формування їх КСП, тобто виконати 2-ий етап редукції. Групування показників пропонується здійснити за методом факторного аналізу, головними цілями

якого є скорочення кількості змінних, їх класифікація і оцінка. Для кожної групи підприємств виявлено відповідну кількість факторів, визначено матриці факторних навантажень, які є характеристиками зв'язку між вихідними показниками КСП і загальними факторами формування її критеріїв, та встановлено ступінь їх важливості за значеннями відсотків пояснення загальної дисперсії (табл. 1). Значення факторних навантажень показників дають можливість оцінити й порівняти фактори, які є визначальними для становлення КСП відповідної групи. Цей підхід дозволяє виявити, оцінити та провести аналіз окремих елементів процесу забезпечення КСП в цілому.

**Таблиця 1**

**Фактори впливу на формування КСП коксохімічних підприємств**

№ групи підприємств	Фактор	% дисперсії
1	1. Конкурентоспроможність продукції.	20,1
	2. Техніко-технологічний стан виробництва.	18,4
	3. Матеріально-фінансове становище підприємства.	13,1
	4. Трудовий потенціал.	9,6
	5. Інвестиційний клімат.	8,4
	6. Адаптація до умов ринку.	7,9
	7. Інноваційний потенціал	6,2
2	1. Організаційно-управлінські можливості.	20,1
	2. Інвестиційний клімат.	15,8
	3. Конкурентоспроможність продукції.	14,6
	4. Матеріально-фінансове становище підприємства.	11,6
	5. Техніко-технологічний стан виробництва.	8,4
	6. Адаптація до умов ринку.	6,4
	7. Трудовий потенціал	5,2
3	1. Ефективність виробничої сфери діяльності.	22,1
	2. Інвестиційний клімат.	15,4
	3. Трудовий потенціал.	12,1
	4. Конкурентоспроможність продукції.	9,6
	5. Техніко-технологічний стан виробництва.	7,4
	6. Матеріально-фінансове становище підприємства.	6,6
	7. Адаптація до умов ринку	6,3

Враховуючи економічну сутність виявлених факторів впливу на формування КСП, можна розподілити їх на множини, за допомогою яких доцільно оцінити узагальнюючий показник кожного критерію КСП виділених груп на підставі методу побудови таксономічного показника розвитку (табл. 2).

**Таблиця 2**

**Порівняльний аналіз таксономічних показників критеріїв КСП**

Критерій КСП	Група 1			Група 2					Група 3			
	підприємства											
	№1	№6	№3	№5	№7	№8	№9	№10	№4	№12	№11	№2
КП	0,63	0,31	0,32	0,44	0,22	0,23	0,52	0,32	0,12	0,33	0,25	0,27
ПП	0,48	0,35	0,47	0,36	0,58	0,49	0,48	0,36	0,1	0,27	0,19	0,27
РП	0,69	0,54	0,39	0,38	0,54	0,29	0,38	0,38	0,45	0,2	0,34	0,24

Заключний етап моделі агрегування передбачає побудову комплексного показника КСП. Основою її формалізації стають існуючі теоретичні розробки вчених, загальним положенням яких є врахування ефекту мультиплікації. Мультиплікативна модель КСП має властивості, що є адекватними до умов реальної економіки: при відсутності досягнення одного з критеріїв її формування неможливе; зростання значень показників критеріїв веде до зростання рівня конкурентоспроможності в цілому. З метою приведення узагальнюючого показника до єдиної із частковими показниками шкали оцінок доцільно використати функцію середнього геометричного, яке узгоджується із моделлю логнормального розподілу величин та є єдиним незваженим середнім, що володіє мультиплікативною властивістю.

На такій підставі значення узагальнюючого показника КСП пропонується обчислити за допомогою середнього геометричного узагальнюючих показників її критеріїв:  $КСП = \sqrt[3]{КП \times ПП \times РП}$ , де *КП*, *ПП*, *РП* – відповідно узагальнюючі таксономічні показники розвитку конкурентоспроможності продукції, потенціалу підприємства і ринкової активності.

Для побудови шкали оцінок змістовної інтерпретації значень показника КСП пропонується використати положення правила трьох сигм теорії



ймовірностей і статистичного аналізу, відповідно до якого, за умовою припущення нормального закону розподілу, 99,7% значень всіх спостережень належить до інтервалу  $(\bar{x} - 3\sigma; \bar{x} + 3\sigma)$ , де  $\bar{x}$  – середнє значення показника характеристики, що досліджується;  $\sigma$  – її середнє квадратичне відхилення. Цей інтервал має довжину  $(6 \times \sigma)$ , яку можна розподілити на відповідну кількість видів змістовних оцінок. На підставі загальноприйнятої класифікації кількісних значень, що передбачає визначення рівня як низький, середній та високий (тобто три змістовні характеристики), здійснюється розподіл інтервалу значень на три частини, кожна з яких має довжину  $6 \times \sigma : 3 = 2\sigma$ . Таким чином, визначено три інтервали градацій оцінок КСП коксохімічних підприємств –  $(\bar{x} - 3\sigma; \bar{x} - \sigma) = (0,00; 0,30)$  – низький рівень (підприємство – аутсайдер ринку – слабкий розвиток потенціалу, внаслідок чого низькі конкурентоспроможність продукції та ринкова активність, незначна частка на ринку),  $(\bar{x} - \sigma; \bar{x} + \sigma) = (0,31; 0,47)$  – середній рівень (підприємство послідовник за лідером – існування на ринку потребує додаткового комплексу заходів щодо підтримки умов функціонування) та  $(\bar{x} + \sigma; \bar{x} + 3\sigma) = (0,48; 1,00)$  – високий рівень (підприємство лідер на ринку – здатність до відновлення й розвитку потенціалу та дієвість щодо його використання забезпечують стійкість і міцність на галузевому ринку). Порівняльний аналіз значень показників КСП дозволив встановити підприємства 1-ої групи як лідери на внутрішньому ринку коксохімічної промисловості; 2-ої групи – послідовники за лідером; 3-ої групи – аутсайдери ринку. Таким чином, за отриманими результатами можна зробити висновок про стан існування та функціонування підприємства на ринку й оцінити якість управлінських рішень.

Основні критерії КСП стають достовірною й адекватною характеристикою розвитку внутрішніх і зовнішніх можливостей підприємства, його динамічних здатностей та дозволяють систематизувати інформаційне забезпечення розробки відповідних заходів в системі управління конкурентоспроможністю підприємств на ринку. Аналіз тенденцій змін значень

показників конкурентоспроможності та її критеріїв дає можливість запропонувати структуру управлінських заходів, спрямованих на покращення стану відповідної характеристики, що визначається оціночними показниками. У процесі управлінського консультування та аналізу комплекс обраних заходів слід ретельно дослідити, врахувати специфіку та поточні тенденції розвитку галузі й ринкових умов, розробити організаційне забезпечення реалізації, координації та контролю за виконанням управлінських рішень.

## Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ., науч. ред. и предисл. Л. И. Евенко / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.
2. Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса: Монография / В. М. Горбатов.–Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006.– 592 с.
3. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: Монографія / За заг. ред. А. Е. Воронкової.– Х.: ВД «ИНЖЕК», 2006.– 448 с.
4. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия: Научное издание / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко, Н. А. Дробитько, О. С. Абрамова.– Х.: Изд-во ХНЭУ, 2004.– 256 с.
5. Конкурентоспособность продукции и предприятия: Научное издание / Б. В. Буркинский , Е. В. Лазарева, И. Н. Агеева и др.– Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2002.– 132 с.
6. Норік Л. О. Розв'язання задач діагностики конкурентного статусу підприємства на основі методу багатовимірного шкалювання / Л. О. Норік // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр. Вип. 214: В 4 т. Т. 3. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – С. 793–806.
7. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія / За заг. ред. Ю. Б. Іванова, О. М. Тищенка. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2006.– 384 с.
8. Экономическая стратегия фирмы: Учебн. пособ. / Под ред. А. П. Градова.– СПб: Спец. Лит., 1995.– 284 с.