

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто підходи науковців щодо сутності поняття «конкурентний потенціал підприємства», його значення у формуванні і забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. Також проаналізовано походження терміну «потенціал», підходи до інтерпретації поняття «потенціал підприємства», елементи ресурсного потенціалу підприємства. Зазначено, що конкурентний потенціал підприємства має особливості та рівні.

Запропоновано авторське тлумачення конкурентного потенціалу підприємства, як сукупність показників або факторів підприємства, що характеризують його силу, джерела, можливості, засоби, запаси, здібності, ресурси і багато інших виробничих резервів, які створюють, зберігають й розвивають стійкі конкурентні переваги на ринку, сприяють досягнення поставлених стратегічних конкурентних цілей, забезпечуючи йому високий конкурентний статус.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентний потенціал, конкурентні переваги, потенціал підприємства, ресурси, розвиток

Постановка проблеми. В сучасних умовах посилення конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках активізує проблему організації управління конкурентним потенціалом як одну з найважливіших проблем удосконалення механізму управління конкурентоспроможністю підприємства. Функціонування сучасних підприємств спрямоване на збереження та подальший розвиток їх конкурентного статусу. Це можливо лише за рахунок підвищення ефективності використання ресурсів (трудових, матеріальних, інформаційних, фінансових), які представляють собою сукупні можливості підприємства, тобто його конкурентний потенціал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем розвитку конкурентного потенціалу здійснили такі науковці як Г. І. Кіндрацька, Л. В. Коваль, Ю. І. Кулиняк, Н.С. Краснокутська, В. В. Прохорова, Д. В. Резніченко, І. М. Репіна, В. І. Чобіток та інші вчені. Незважаючи на численні дослідження, на сьогодні відсутнє однозначне трактування поняття «конкурентний потенціал підприємства».

Мета статті. Узагальнити наукові підходи до визначення поняття «конкурентний потенціал підприємства» і його значення у формуванні та забезпеченні конкурентоспроможності підприємства.

Викладення основного матеріалу. Протягом усього періоду дослідження поняття «конкурентний потенціал» по-різному трактувалося вченими-економістами, що обумовлено різнозначним трактуванням змісту самого поняття «потенціал».

За етимологією термін «потенціал» походить від латинського «potentia». У словнику іноземних слів Васюкова приводиться тлумачення поняття як міць, сила [8]. Цей термін вживається для позначення засобів, запасів і джерел, що є в наявності й можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення визначеної мети, вирішення якого-небудь завдання, а також можливостей окремої особи, суспільства, держави в певній галузі [1, с. 428].

Поняття «потенціал» тісно пов'язане зі структурою цілей і визначається як «сукупність можливостей» підприємства. Під потенціалом підприємства прийнято

розуміти сукупність показників або факторів, що характеризують його силу, джерела, можливості, засоби, запаси, здібності, ресурси і багато інших виробничих резервів, що можуть бути використані в економічній діяльності [9, с. 1058].

І. П. Отенко та Л. М. Малярець, аналізуючи різні підходи до інтерпретації поняття «потенціал підприємства», виділили наступні напрямки в дослідженні даної категорії [4 с. 24]: ресурсний підхід – ресурси (фактори виробництва) визначають можливості або потенціал підприємства; функціональний підхід – види діяльності підприємства визначають його потенціал; інституціональний підхід – потенціал підприємства характеризує здатності і можливості персоналу, визначені його інтелектуальними й морально–етичними якостями, а також накопиченим досвідом, знаннями, традиціями.

Найбільш загальне визначення потенціалу підприємства може бути пов'язано з реалізацією можливостей цієї організації та її ресурсною базою. У зв'язку з цим досить часто відбувається ототожнення понять «потенціал» і «ресурсний потенціал».

У науковій літературі найчастіше виділяють такі елементи ресурсного потенціалу підприємства (табл. 1):

Таблиця 1

Елементи ресурсного потенціалу фірми [7, с. 84]

Елементи	Сутність елементів
Матеріальний потенціал	Сукупність предметів діяльності (засоби та предмети праці), а також технології виробництва товарів, надання послуг і виконання робіт, що застосовуються фірмою, в тому числі інноваційні технології
Комерційний капітал	Сукупність створених і таких, що підлягають реалізації товарів, алгоритмів надання послуг, навичок виконання робіт
Інформаційний потенціал	Сукупність професійної і ділової інформації, що має у своєму розпорядженні компанія, а також технології створення, відтворення, представлення та захисту інформації
Фінансовий потенціал	Сукупність фінансових активів фірми, а також фінансових зобов'язань фірми по відношенню до інших суб'єктів бізнесу
Людський потенціал	Людські ресурси, що використовуються, і які поєднанні всередині підприємницької фірми, у тому числі інтелектуальний (освітнянський) потенціал даної фірми
Організаційний потенціал	Організаційна структура компанії, рівень внутрішнього менеджменту, а також внутрішні та зовнішні ділові комунікації даної компанії
Підприємницький потенціал	Ділові здатності засновників підприємницької фірми, її співробітників і менеджерів (потенціал «заповзятливості»)

Ресурсний потенціал підприємств – це те, без чого жоден з них не в змозі здійснювати ділову діяльність і успішно конкурувати із собі подібними та іншими учасниками ділових відносин. Але ресурсна складова потенціалу – не вичерпна його характеристика, оскільки саме мета функціонування підприємства визначає систему ресурсів, спрямованих на її досягнення, а тому функціональний й ресурсний підходи мають бути визначальними. У міру розвитку ділової діяльності власники та менеджери фірми прагнуть до постійного зміцнення свого потенціалу, а головне, до забезпечення кількісної і якісної переваги над суперниками в обсязі й складі власних можливостей ведення справ, обумовлених цим потенціалом.

Характеристика наукових підходів до визначення сутності конкурентного потенціалу підприємства надана в табл. 2.

Підходи до трактування поняття «конкурентний потенціал підприємства»

Автор	Визначення
Г. І. Кіндрацька, Л. В. Коваль, Ю. І. Кулиняк [2, с. 93]	визначається оптимальним поєднанням його ресурсів, можливостей, здатностей та компетенцій, які орієнтовані на створення конкурентної переваги та забезпечують найкращу з можливих конкурентну позицію в процесі взаємодії із зовнішнім середовищем в умовах ведення конкурентної боротьби
Н. С. Краснокутська [3, с. 42]	комплексна порівняльна характеристика потенціалу, яка відбиває ступінь переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв'язків між ними, що визначають ефективність потенціалу на певному ринку в певний проміжок часу, щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів
В. В. Прохорова, В. І. Чобіток [5, с. 33]	система яка має внутрішню структуру, за якою можна виділити існуючий, використовуваний, зарезервований, надлишковий та потенціал розвитку за складовими, виникає як показник у взаємодії виробничого та економічного потенціалів, визначається з урахуванням динаміки морального та фізичного зносу, рівень яких у свою чергу залежить від розподілу фінансових ресурсів між підтримкою існуючого потенціалу, та потенціалу розвитку
Д. В. Резніченко [6, с. 174]	потенційна можливість підприємства (регіону, галузі, країни) зберігати та збільшувати конкурентоспроможність в довгостроковому періоді за допомогою формування сукупності параметрів, що забезпечуватимуть можливість і здатність суб'єкту конкурентних відносин ефективно функціонувати в перспективі
І. М. Репіна [10, с. 53]	комплексна порівняльна характеристика, яка відображає рівень переважання сукупності показників оцінки можливостей підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу стосовно сукупності аналогічних показників підприємств – конкурентів

Проведений вище аналіз визначень конкурентного потенціалу свідчить, що головним завданням управління конкурентоспроможністю підприємства є створення власного конкурентного потенціалу з чіткою орієнтацією на ринкову ситуацію й урахуванням конкурентного ризику.

Це загальне завдання можна виокремити на два окремих: у короткостроковому плані на перше місце висувається проблема поточної ефективності, тобто перетворення існуючих ресурсів у ринкові конкурентні переваги, тоді як у довгостроковій перспективі проблема полягає в пошуку резервів, розвитку нових ресурсів.

Узагальнюючи результати дослідження поняття «конкурентний потенціал», можна виділити ряд моментів, властивих більшості підходів:

- конкурентоспроможність не є іманентною якістю підприємства. Вона може бути виявлена та оцінена тільки за наявності конкурентів (реальних або потенційних);

- це поняття є відносним, тобто воно має різний рівень стосовно різних конкурентів;

- конкурентний потенціал підприємства визначається продуктивністю

використання залучених до процесу виробництва ресурсів;

- рівень конкурентного потенціалу підприємства залежить від рівня конкурентоспроможності його складових (передовсім продукції), а також від загальної конкурентоспроможності галузі та країни.

Варто погодитися з авторами [2, с. 93], що науковці і практики досить вільно вживають терміни «конкурентний потенціал» і «конкурентоспроможний потенціал», вважаючи їх спільною ознакою порівняння економічного потенціалу з конкурентом. Хоча «конкурентний потенціал» – це економічний потенціал підприємства, який оцінений та порівняний з наявним чи потенційним конкурентом за певною методикою, а «конкурентоспроможний потенціал» – економічний потенціал підприємства, що за сукупністю показників переважає аналогічні значення конкурента. Отже, можна вивести таку залежність на рівні певного підприємства: конкурентоспроможним може бути лише економічний потенціал, але економічний потенціал не завжди конкурентоспроможний відносно конкретного ринку і часу.

На сучасному етапі розвитку наукових досліджень конкурентного потенціалу підприємства намітився дуалістичний підхід до визначення його рівнів. Залежно від глобалізації цілей дослідження виділяють такі рівні конкурентного потенціалу підприємства: світове лідерство, світовий стандарт, національне лідерство, національний стандарт, галузеве лідерство, галузевий стандарт, пороговий рівень. Якщо підприємство перебуває нижче за пороговий рівень, то його потенціал вважається зовсім не конкурентоспроможним.

Згідно з другим поглядом виокремлюють чотири рівні конкурентного потенціалу підприємства. Підприємства першого рівня розглядають організацію апарату управління як внутрішньо нейтральний елемент потенціалу, а роль керівника обмежують налагодженням випуску продукції, без огляду на проблеми конкурентоспроможності та задоволення потреб споживачів. Зайвими вважають зміну конструкції чи підвищення технічного рівня продукції, удосконалення структури й функцій відділу збуту та служби маркетингу, оскільки не беруться до уваги зміни ринкової ситуації та потреб споживачів. Підприємства другого рівня конкурентоспроможності намагаються зробити виробничий елемент потенціалу «зовнішньо нейтральним». Це означає, що потенціал підприємства повинен повністю відповідати стандартам, встановленим його основними конкурентами. А якщо керівники підприємства розуміють конкурентні переваги на ринку дещо інакше, ніж їхні основні суперники, та намагаються не обмежуватися тими загальними стандартами виробництва, що чинні в галузі, то потенціал підприємства еволюціонує до третього рівня конкурентоспроможності. На таких підприємствах виробнича складова потенціалу зазнає сильного впливу з боку складової управління, що сприяє її розвитку та удосконаленню. Коли успіх у конкурентній боротьбі стає вже не стільки функцією виробництва, скільки функцією управління та починає залежати від якості, ефективності управління, організації виробництва, тоді підприємства досягають четвертого рівня конкурентоспроможності свого потенціалу й опиняються попереду конкурентів протягом тривалого часу [10, с. 54-55].

Нині в умовах розвитку ринкових відносин потенціал більшості вітчизняних підприємств можна зарахувати до першого та другого рівня конкурентоспроможності. Однак необхідно зазначити прогресивні зрушення в діяльності окремих підприємств, які намагаються перейти на третій і навіть четвертий рівень конкурентоспроможності. В основному це підприємства з іноземними інвестиціями (наприклад, в галузі виробництва кондитерських виробів), корпорації в невиробничій сфері та ін.

Висновки. Системний підхід в економічній теорії визначає методологію наукового мислення стосовно конкурентного потенціалу підприємства. Системне

уявлення сутності конкурентного потенціалу підприємства пояснює його прогресивний розвиток абсолютно у всіх сферах діяльності. Конкурентний потенціал підприємств, на нашу думку, є сукупність показників або факторів підприємства, що характеризують його силу, джерела, можливості, засоби, запаси, здібності, ресурси і багато інших виробничих резервів, які створюють, зберігають й розвивають стійкі конкурентні переваги на ринку, сприяють досягнення поставлених стратегічних конкурентних цілей, забезпечуючи йому високий конкурентний статус.

Список використаної літератури

1. Бизнес: Оксфордский толковый словарь. Англо-русский. – М.: Прогресс – Академия; РГГУ, 1995. – 734 с.
2. Кіндрацька Г. І. Ідентифікація конкурентоспроможності економічного потенціалу підприємства / Г. І. Кіндрацька, Л. В. Коваль, Ю. І. Кулиняк // Проблеми економіки та управління. Вип. 725: зб. наук. пр. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 90-98.
3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Н. С. Краснокутська – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
4. Отенко И. П. Механизм управления потенциалом предприятия: науч. изд. / И. П. Отенко, Л. М. Малярець. – Х.: ХГЭУ, 2003. – 220 с.
5. Прохорова В. В. Потенціал конкурентоспроможності підприємств в умовах розвитку транспортної системи України: теоретичний аспект / В. В. Прохорова., В. І. Чобіток // Экономика и управление. – 2011. – № 6. – С. 26-34.
6. Резніченко Д.В. Категоріальний апарат конкурентоспроможності соціально-економічної системи / Д.В. Резніченко // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2012. - № 8. – С. 171-175.
7. Рубин Ю. Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции: учеб. / Ю. Б. Рубин – М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2003. – 584 с.
8. Словник іноземних слів / ред. Васюкова. - М., 1972.
9. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. – М.: Сов. энциклопедия, 1989. – 1632 с.
10. Федонін О. С. Потенціал підприємства : формування та оцінка: навч.-метод. посіб. для самостійного вивчення дисципліни / Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. – Київ : КНЕУ, 2004. – 316 с.

Аннотация. Матвеев В.В. Теоретические основы определения конкурентного потенциала предприятия. В статье рассмотрены подходы ученых о сущности понятия «конкурентный потенциал предприятия», его значение в формировании и обеспечении конкурентоспособности предприятия. Также проанализированы происхождения термина «потенциал», подходы к интерпретации понятия «потенциал предприятия», элементы ресурсного потенциала предприятия. Отмечено, что конкурентный потенциал предприятия имеет особенности и уровни.

Предложено авторское толкование конкурентного потенциала предприятия, как совокупность показателей или факторов предприятия, характеризующих его силу, источники, возможности, средства, запасы, способности, ресурсы и много других производственных резервов, которые создают, сохраняют и развивают устойчивые конкурентные преимущества на рынке, способствующих достижению поставленных стратегических конкурентных целей, обеспечивая ему высокий конкурентный статус.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентный потенциал, конкурентные преимущества, потенциал предприятия, ресурсы, развитие

Annotation. Matvieiev V.V. Theoretical basis of determining the competitive potential of the enterprise. The article discusses approaches scientists about the nature of the concept of "competitive potential of the enterprise," its importance in shaping and delivering the enterprise's competitiveness. Also analyzed the origin of the term "potential", approaches to the interpretation of the concept of "potential of the enterprise", elements of the resource potential of the enterprise. Noted that the competitive potential of the enterprise has features and levels.

Proposed the author's interpretation of the competitive potential of the enterprise, as a set of indicators or factors of the enterprise, describing its power, source, features, tools, supplies, skills, resources, and many other industrial reserves that create, maintain and develop a sustainable competitive advantage in the market, contributing to the achieving of strategic competitive goals, providing it with high competitive status.

Key words: *competitiveness, competitive potential, competitive advantages, potential of the enterprise, resources, development*