

Л.С. Лісовська, А.А. Терехух, Г.В. Рачинська
Національний університет "Львівська політехніка",
кафедра менеджменту організацій

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ – КОМПЛЕКСНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУБ'ЄКТА РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

© Лісовська Л.С., Терехух А.А., Рачинська Г.В., 2008

Розглянуто проблеми обґрунтування терміну конкурентоспроможності економічних об'єктів та розроблено пропозиції для їхнього використання залежно від рівня в ієрархії менеджменту конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, економічний об'єкт, ефективність, менеджмент конкурентоспроможності, показники, регулювання.

The problems of determining term of competitiveness of economic objects are considered and suggestions are developed for their use depending on a level in the hierarchy of management of competitiveness.

Keywords: competitiveness, economic object, efficiency, management of competitiveness, indexes, adjustings.

Постановка проблеми

Під час дослідження конкурентоспроможності як узагальненої економічної проблеми варто враховувати такі фактори:

- необхідна кількісна оцінка конкурентоспроможності економічних об'єктів, що є носіями властивості, без чого забезпечення або підвищення рівня конкурентоспроможності має суб'єктивний характер;
- до основних принципів, що визначають дослідження конкурентоспроможності, належать комплексність, відносність і конкретність;
- конкурентоспроможність, як загальноприйнято, є поняттям відносним;
- порівняння економічних об'єктів у процесі порівняльного аналізу конкурентоспроможності повинно задовольняти вимоги повноти і коректності.

Аналіз останніх досліджень і результатів

У сучасних наукових та методичних розробках поняття конкурентоспроможності активно використовується в аналізі теоретичної і практичної проблематики.

Мало знайдеться економічних термінів, щодо трактування яких розбіжності мали б настільки протилежний характер. Більш того, окремі автори стверджують, що універсального визначення конкурентоспроможності немає і бути не може, а усе залежить від того, якого об'єкта (предмета) чи суб'єкта воно стосується. Суб'єктом оцінювання конкурентоспроможності можуть бути: а) економічний об'єкт безпосередньо або його представники; б) споживач продукту економічного об'єкта; в) суб'єкт, що планує інвестувати або кредитувати економічний об'єкт; г) суб'єкт, що здійснює оцінку на замовлення третьої особи.

Постановка задач

Для того, щоб обґрунтувати "конкурентоспроможність" як економічну категорію, необхідно розглянути такі питання:

- яким елементам економічної системи притаманна властивість конкурентоспроможності;
- як ця властивість пов'язана з іншими, уже відомими властивостями економічних об'єктів;

- для вирішення яких завдань доцільно брати до уваги конкурентоспроможність економічних об'єктів;
- які критерії, показники та умови необхідно покласти в основу визначення конкурентоспроможності економічних об'єктів;
- які існують методи і визначають пріоритети вирішення завдань, пов'язаних із забезпеченням конкурентоспроможності економічних об'єктів.

Виклад основного матеріалу

Під властивістю розуміється об'єктивна особливість економічного об'єкта, яка може проявлятися у ході ринкового функціонування.

До безлічі об'єктів, що володіють властивістю конкурентоспроможності, автори зараховують, крім продукції, ще і нормативні акти, науково-методичні документи, проектно-конструкторську документацію, технологію, виробництво, персонал ("робітник", "фахівець", "менеджер"), цінні папери, інфраструктуру (навколишнє середовище), інформацію [1, 2, 3].

Апріорі викликає сумнів тотожність об'єктів, настільки різнорідних за своєю функціональною і навіть фізичною природою, стосовно до цієї властивості. Тим більше, що характеристика конкурентоспроможності для кожного перерахованого об'єкта потребує уточнення і формалізації.

Р. Фатхутдінов визначає конкурентоспроможність як "...властивість об'єктів, що характеризує ступінь задоволення конкретної потреби порівняно з кращими аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку". Важливо, на наш погляд, зупинитися на використанні терміна "конкурентоспроможність" стосовно елементів економічних систем, що не належать до продукції.

Це, насамперед, підприємства (організації, установи), галузі, регіони, країни.

Практично у всіх публікаціях автори, не заявляючи це безпосередньо, виходять з того, що конкурентоспроможний об'єкт – це об'єкт, що здатний забезпечувати прибуток, а отже, покращання конкурентоспроможності є ефективним процесом, який скерований на одержання високої економічної ефективності. Деякі автори навіть роблять спробу встановити ієрархічні стосунки між конкурентоспроможністю й інвестиційною привабливістю, інноваційним потенціалом, продуктивністю економічного об'єкта.

Безумовно, всяку економічну ситуацію можна аналізувати довільно залежно від цілей дослідження. Однак доцільно відзначити, що забезпечення конкурентоспроможності і забезпечення ефективності з методологічного погляду є двома різними проблемами, що мають самостійне практичне і теоретичне значення.

Узагальнюючи висновки вітчизняних авторів, можна зробити висновок, що конкурентоспроможними необхідно вважати ті економічні об'єкти, що володіють вищим рівнем конкурентних переваг і вищим ступенем їхнього ефективного використання. У цьому змісті дослідження проблеми конкурентоспроможності активних економічних суб'єктів мало чим відрізняється від рівня осмислення конкурентоспроможності продукції. Звідси випливає, що для вирішення проблеми конкурентоспроможності можуть залучатися традиційні теоретичні і практичні методи і засоби розв'язання економічних задач, пов'язаних з проблематикою якості й ефективності.

Підтвердженням цієї тези є виявлена наявність концептуальних зв'язків між загальноприйнятими економічними категоріями і конкурентоспроможністю. Попередньо можна зробити припущення, що рівень конкурентоспроможності виявляється незалежно від менеджменту суб'єкта економічної діяльності, а визначається об'єктивними процесами, що відбуваються в економічних системах. Зі сказаного безпосередньо випливає, що конкурентоспроможність є категорією динамічною, причому її динаміка зумовлена, насамперед, зовнішніми факторами, частина яких може розглядатися як керовані параметри.

Головним завданням суб'єкта економічної діяльності (учасника ринкової діяльності) є завоювання смаків та уподобань конкретних споживачів, максимізація прибутку, а не дії проти підприємств–суперників. У будь-якому разі одержання перемоги можливе лише за умови володіння вміннями створювати переваги над конкурентами.

Одним з найважливіших завдань вітчизняної економіки в сучасних умовах є інтеграція України у світовий економічний простір на партнерських засадах. *Конкурентоспроможність країни (КК) – це здатність країни створити внутрішні та зовнішні умови, що дають змогу її бізнесу виробляти товари та послуги, які витримують випробування міжнародними ринками, а її населенню – постійно підвищувати доходи та якість життя. Іншими словами, конкурентоспроможність країни — це її здатність забезпечити стабільне економічне зростання [1].*

Відповідно до “Звіту про глобальну конкурентоспроможність 2006–2007”, оприлюдненого Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ), Україна втратила десять позицій, порівняно з попереднім роком і займає 68-ме місце з 125 ранжируваних країн, на які припадає понад 95 % обсягу світової економіки.

У новому індексі ВЕФ основну увагу приділено дев’яти головним чинникам, які оцінюють спочатку окремо, а потім на їхній підставі виводять загальний рейтинг конкурентоспроможності країни. За першою групою чинників, названих базовими, Україна має такий вигляд: державні та суспільні інститути — 104-те місце (!) із 125 можливих;

інфраструктура — 69-те;

макроекономіка — 74-те;

охорона здоров’я та шкільна освіта — 94-те.

Друга група чинників характеризує підвищення ефективності економіки. Відповідно: вища освіта та фахова підготовка — 48-ме;

ефективність ринків — 80-те;

технологічний розвиток — 90-те.

І остання група показників — інноваційні: розвиненість бізнес-процесів — 76-те;

власне інновації — 73-те.

Очевидно, що не можна переносити подібні висновки на всі види діяльності, тому необхідно оцінити рівень конкурентоспроможності окремих галузей економіки України.

За показниками інвестиційної привабливості найвища зацікавленість з погляду іноземних інвесторів до таких галузей вітчизняної економіки, як чорна металургія, вугільна промисловість.

Ці самі галузі є лідерами за обсягами реалізованої продукції. Це невтішний висновок, адже їх не можна зарахувати до наукомістких та інноваційних за своєю суттю.

Поглиблення трансформаційних перетворень ставить перед економікою країни такі завдання: визначення пріоритетів розвитку національної економіки з урахуванням наявних ресурсів; забезпечення динаміки економічного зростання; сприяння інноваційному розвитку промислового виробництва і обґрунтування методології подальшого розвитку. Їхня реалізація вимагає концептуального теоретико-практичного обґрунтування можливостей та доцільності інноваційного розвитку, розроблення адекватної сучасної парадигми управління, що здатна здійснювати адаптацію промислових підприємств до нових умов функціонування.

Якісні ринкові перетворення вимагають формування сучасного глобального середовища постіндустріального суспільства. Серед нових процесів у ньому важливими є: підвищення пріоритетної ролі спеціалізації та кооперування виробництва наукомісткої продукції, високих технологій, нових видів матеріалів; істотне випередження виробництва науково-технічних знань у зв’язку з істотними змінами у міжнародному поділі праці – торгівля ліцензіями, ноу хау, науковою інформацією тощо.

На сучасному етапі розвитку світової економіки, в умовах її глобалізації, для підприємств найефективнішим є інноваційний підхід, який передбачає швидке реагування підприємства на зміни зовнішнього середовища. Необхідно проаналізувати можливості підприємства щодо впровадження нововведень, який повинен охоплювати всі стадії життєвого циклу продукції, що випускається, з їхнім використанням.

Зниження інноваційної активності промислових підприємств України вказує на формування певної закономірності, а саме: з кожним роком частка інноваційно активних промислових підприємств у їхній загальній кількості скорочується. Тенденцію скорочення відображає побудована лінія тренду (рис.1).

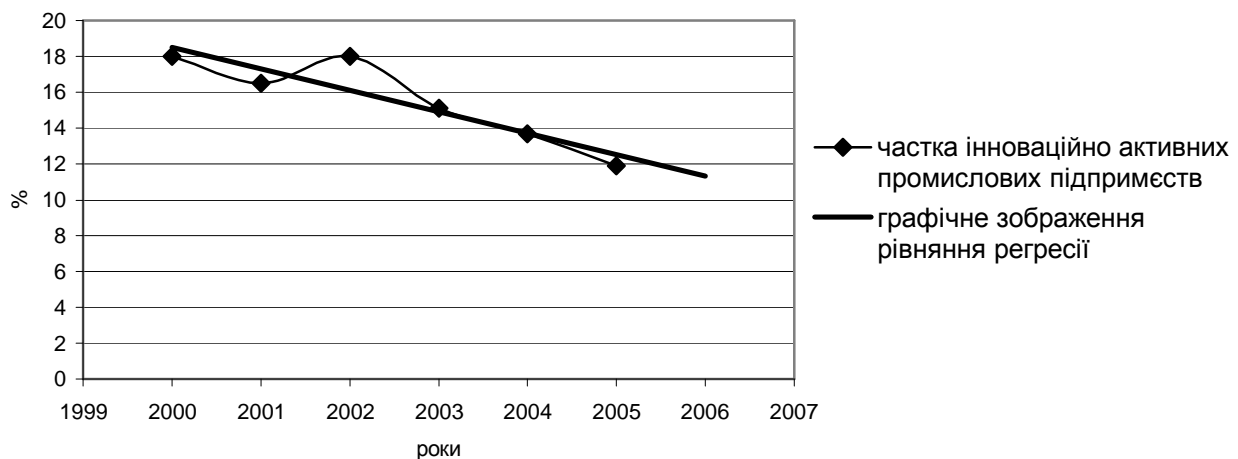


Рис. 1. Динаміка інноваційної активності промислових підприємств за 2000–2007 роки

Рівняння регресії має вигляд:

$$y = -1,1943x + 2407,1.$$

Коефіцієнт детермінації становить:

$$R^2 = 0,8361.$$

Коефіцієнт детермінації характеризує щільність зв'язку між ознаками, тобто: питома вага інноваційно активних підприємств на 83,61 % зумовлена часовою ознакою і визначається на часовому проміжку згідно із сформованою тенденцією. Отже, за наступний період (2006 рік) згідно з екстраполяцією наявної тенденції частка інноваційно активних підприємств в їхній загальній кількості становитиме 11,33 %, тобто знову знизиться. Одним з можливих заходів підвищення цього показника може бути фінансова підтримка інноваційних проектів з боку держави.

Хоча частка промислових підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність, скорочується, проте витрати підприємств на інноваційні роботи зростають. Зокрема, у 2005 році інноваційні витрати підприємств становили 4,5 млрд. грн., що майже на третину більше порівняно з 2004 роком. З них 62,2 % – на створення та впровадження у виробництво нових технологічних процесів. Частка загальних інноваційних витрат у загальній сумі операційних витрат реалізованої продукції становила 1,4 % (у 2004 році – 1,3 %).

Проблема інноваційного розвитку промислових підприємств тісно пов'язана з вибором стратегії розвитку країни, бо є її пріоритетним напрямком. Підходи до вибору напрямків інноваційної діяльності підприємств мають не тільки економічний, а й соціальний характер.

Як свідчать результати досліджень аналізу стану інноваційної діяльності промислових підприємств України, подолання несприятливих тенденцій соціально-економічного розвитку нашої країни стримується відсталістю технологічної структури промислового виробництва, низьким рівнем виробничої бази, недостатнім державним фінансуванням НДДКР.

Аналіз розподілу загального обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами свідчить, що основним джерелом коштів для фінансування інновацій є власний капітал підприємств. Як в Україні, так і в Львівській області зростає роль кредитів для ведення інноваційної діяльності. Також спостерігається щорічне зменшення коштів, виділених з державного та місцевого бюджетів.

Конкурентна перевага певного виду товару – це одна або більше його споживчих властивостей, які відсутні або менш виражені у конкурентів. Конкурентна перевага на ринку збуту може оцінюватись рівнем конкурентоспроможності товару. Чим більше конкурентних переваг має конкретний товар, тим конкурентоспроможнішим він є, тим більший відсоток імовірності, що він буде проданий на ринку, а отже, дасть змогу забезпечити досягнення цілей діяльності його продуцента.

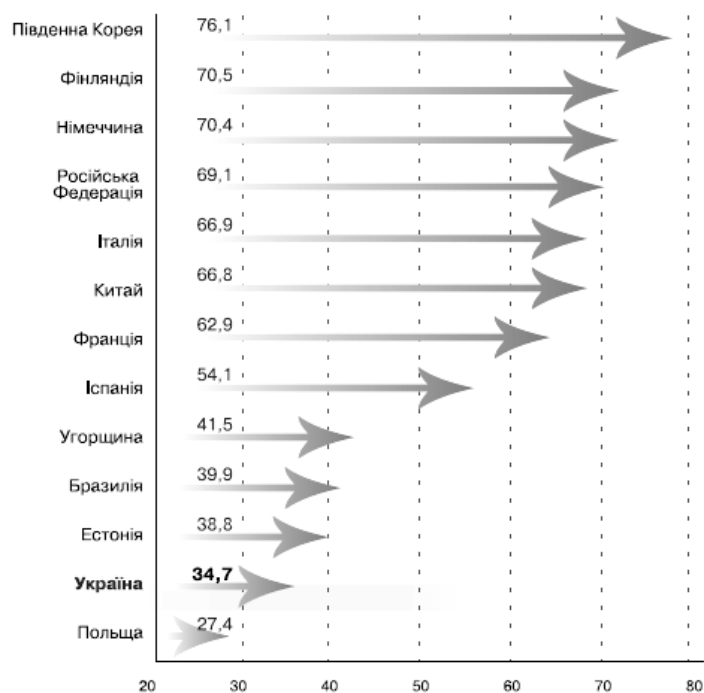


Рис. 2. Рейтинг країн за показником витрат бізнесу на НДДКР (2005 р.), %

Конкурентоспроможність продукції (КСП) можна трактувати як спроможність продукції бути проданою на певному ринку у певний часовий період. КСП залежить від багатьох факторів і тому є поняттям багатоаспектним і комплексним.

На конкурентоспроможність продукції впливають її власні особливості (рівень якості, зокрема патентоздатність, відповідність нормам і вимогам міжнародних і національних стандартів, рекомендацій, правил з техніки безпеки, охорони здоров'я й навколишнього середовища тощо); рівень передпродажних та продажних послуг; умови гарантійного і безгарантійного обслуговування, зокрема забезпечення запасними частинами і необхідною технічною документацією, навчання покупців правилам експлуатації, строки гарантій; наявність сертифіката якості або знака відповідності; наявність патентної чистоти, патентного захисту, зареєстрованого товарного знака; строки і умови оплати – надання кредиту, розстрочення платежів, розмір початкового і наступного внесків.

На КСП впливають також фактори ірраціонального характеру (сліпе бажання споживача мати продукцію, його готовність та можливість платити гроші, елементи зацікавленості та гри, які виникають у ринкових відносинах).

Проблема КСП виникає лише в конкурентному середовищі, обов'язковою умовою якого є наявність більше від одного продуцента. КСП – це відносна характеристика продукції, що ґрунтується на порівнянні значень показників конкурентоспроможності оцінюваної продукції із базовими значеннями. Тому при оцінюванні та регулюванні КСП оперують поняттям “рівень КСП”.

З урахуванням вимог конкретного ринку КСП зумовлюється оптимальним на певний час співвідношенням між рівнем якості продукції, рівнем її маркетингового просування, рівнем сервісу та витрат на її придбання й використання. Оптимальне співвідношення означає взаємовигідність умов продажу та використання продукції як для споживачів, так і для виробників. Оптимальність та прийнятність цього співвідношення для конкретної продукції забезпечує високу імовірність її вибору та купівлі споживачами.

Рівень КСП на різних ринках у різні часові періоди залежить від особливостей ринку (країни, регіону), співвідношення між попитом і пропозицією на аналогічну продукцію, кліматичних умов споживання продукції тощо.

До факторів, що визначають стан ринку та впливають на рівень КСП, належать [20, с. 225]: тенденції розвитку економіки та ринку, тенденції науково-технічного прогресу, стійкі зрушення в

структурі споживання товарів (довготермінові фактори); коливання ринкової кон'юнктури, раптова поява конкурента, зміна моди (короткотермінові фактори).

Аналіз показує, що, крім вищенаведених факторів, конкурентоспроможність продукції визначають такі показники ринку:

- розміри ринку збуту, які позначаються на величині попиту на продукцію;
- стабільність ринкової позиції виробника, що зумовлюється сформованим іміджем та діловою репутацією виробника;
- позиціонування продукції на ринку, яке встановлюється на підставі конкурентних переваг продукції;
- ринковий потенціал продукції, який формується залежно від етапів життєвого циклу продукції;
- кількість конкурентів-аналогів та конкурентів-субститутів (їхня частка ринку), яка зумовлюється ступенем новизни (унікальності, неповторності) продукції.

До одного з найважливіших факторів КСП традиційно зараховують якість продукції. Низький рівень якості продукції взагалі не дає змоги виробнику сподіватись на довіру споживачів. Натомість високий рівень якості продукції є необхідною, але недостатньою умовою високого рівня КСП.

Залежно від цілей оцінювання КСП до кожного виду продукції може бути здійснена персоніфікація систем показників, які найповніше характеризують її конкурентоспроможність. Обґрунтування вибору індивідуальної системи показників КСП за кожною групою здійснюється з урахуванням призначення та галузі застосування конкретної продукції. Наприклад, маса вимірювального приладу, використововуваного у стаціонарних умовах, не є показником, що забезпечує першочергові потреби споживача, тоді як вимоги споживача до маси бортового вимірювального приладу іноді є вирішальними. Кількість, зміст та значущість (важливість) показників КСП за групами зумовлюються такими чинниками:

- 1) характером причини виникнення попиту на продукцію;
- 2) станом розвиненості та умовами конкурентної боротьби на ринку (сегменті) збуту продукції;
- 3) особливостями споживачів та специфікою умов використання продукції;
- 4) життєвими стадіями продукції або етапом економічного циклу життя продукції;
- 5) суб'єктом та метою оцінювання рівня КСП;
- 6) вимогами до точності при оцінюванні рівня КСП.

Залежно від цілей оцінювання КСП деякі з складових перерахованих вище груп показників КСП можуть бути відсутні. За необхідністю вводяться додаткові показники груп, що характерні для оцінюваної продукції.

Отже, рівень КСП визначається співвідношенням між показниками, що оцінюють рівень корисності продукції для споживача (якості продукції, сервісних послуг, маркетингового просування продукції) та рівень її вартості протягом корисного строку служби продукції.

Під регулюванням конкурентоспроможності продукції розуміють систематизовані та впорядковані види діяльності, які спрямовані на забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності на усіх етапах створення і просування продукції до споживача. Застосування окремих видів діяльності у сфері регулювання конкурентоспроможності продукції залежить від конкретних організаційно-технічних, соціально-економічних, правових та інших зовнішніх та внутрішніх чинників функціонування підприємства.

До пріоритетів регулювання конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств пропонується зарахувати такі види діяльності:

- проектування продукції;
- забезпечення якості процесів і продукції;
- стандартизація на рівні підприємств;
- регулювання витрат на якість;
- діяльність з маркетингового сприяння збуту продукції;
- забезпечення якості та вартості сервісних послуг.

Висновки

Очевидно, що вказані трактування та принципи положення менеджменту конкурентоспроможності потребують взаємоузгодження з погляду забезпечення комплексності та системності досліджуваної проблеми. Доцільно у наступних статтях обґрунтувати систему показників та умов або ієрархію критеріїв визначення рівня конкурентоспроможності для різних економічних об'єктів.

1. Азгальдов Г.Г., Азгальдова Л.А. Количественная оценка качества. (Квалиметрия). – М.: Изд-во стандартов, 1971. – 176 с. 2. ДСТУ 2925-94. Якість продукції. Оцінювання якості. – К.: Держстандарт України, 1995. – 27 с. 3. Затолокин В.М. Методы анализа качества продукции. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 214 с. 4. Плоткин Я.Д., Львов Д.С. Экономическая эффективность новой техники. – Львов: Вища школа, 1986. – 144 с. 5. Статистичний збірник “Промисловість Львівщини”. – Львів: Вид-во Львівського обласного управління статистики, 2001. – 96 с. 6. Зінченко О.П., Ільчук В.П., Радзієвська Л.Ф., Євтушенко В.М. Науково-технічний потенціал України та сучасні проблеми глобалізації науково-технологічної сфери. – К.: НДІСЕП, 2004. – 77 с.

УДК 658 : 303.732.4 + 65.012.8

І.Б. Хома

Національний університет “Львівська політехніка”,
кафедра фінансів

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМНО-КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ В ОЦІНЦІ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

© Хома І.Б., 2008

Розглянуто формування системно-комплексного підходу щодо оцінки рівня економічної безпеки підприємства в умовах ринкових трансформацій та в аспекті управління інноваційними процесами в підприємницькому середовищі через систематизацію індикаторів досягнення і збереження економічної стабільності та прикладного застосування економіко-математичного моделювання для визначення оптимальної функції стратегічного управління підприємством за наявності мінімальних відхилень показників від нормативних значень.

Ключові слова: системно-комплексний підхід, економічна безпека підприємства, рівень економічної безпеки, ринкові трансформації, індикатори економічної стабільності, принцип максимуму Понтрягіна.

The process of the system-complex approach formation to an estimation of the economic safety level of the enterprise in the conditions of market transformations and in the context of the innovation processes management in the entrepreneurial medium is considered by the instrumentality of the indicators' classification for the achievement and the preservation of economic stability, and of the applied using of economic-mathematical modeling for optimum function definition of strategic operation of business in the presence of the minimum deviations of the indicators from the normative values.

Key words: system-complex approach, economic safety of an enterprise, economic safety level, market transformation, indicators of economic stability, Pontrjagin's maximum principle.

Постановка проблеми

Економічна безпека виробничо-господарських структур є однією з найважливіших умов сьогодення щодо нормального функціонування і розвитку сфери підприємництва. Досягнення її вітчизняними підприємствами в умовах ринкових трансформацій є центральною проблемою,