

потенційними зовнішніми інвесторами для прийняття рішення про інвестиційну привабливість, коли він виступає як один з її індикаторів (це, по-перше, не є предметом нашого дослідження, а, по-друге, методика його визначення є загальновідомою);

2) тільки одиничні показники інноваційного потенціалу та в межах окремої підсистеми надають інформацію про напрями активізації інноваційної діяльності за рахунок їх подальшого підвищення, що є корисним для планування і організації інноваційного процесу на підприємстві.

Наведених у групах показників достатньо для визначення загального інтегрального показника інноваційного потенціалу підприємства. У разі потреби кількість показників можна коригувати.

Експертним оцінюванням визначають вагомість груп показників, а також вагомість показників у групах.

Для розрахунку інтегрального показника інноваційного потенціалу може бути використаний програмний комплекс для персонального комп'ютера, який базується на методах математичної статистики (варіаційний аналіз).

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямку.** Відсутність уніфікованої методики і необ'єктивність інтегральної оцінки з різним набором показників при порівнянні різних підприємств не дають достовірної оцінки інноваційного потенціалу підприємств. Тому основною проблемою, яку необхідно вирішити при подальшому розгляді даного питання, є обґрунтування такої методики оцінки інноваційного потенціалу підприємств, яка дозволить найбільш реально і об'єктивно виконати дані розрахунки.

### Література

1. Николаев А. И. Российский инновационный потенциал, инновационное развитие и инновационная культура // Инновационная политика и инновационный бизнес в России. Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. Специальный выпуск к пятому Петербургскому экономическому форуму. – 2001. – № 15 (146).
2. Инновационный потенциал предприятия, его оценка и методы реализации / Смирнова Г.А., Титова М.Н., Мазур Е.П., Смирнов Я.В. // Инновации. – 2001. – № 7.
3. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – 575 с.
4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навчальний посібник. – Суми: ВТД „Університетська книга”, 2003. – 278 с.
5. Митякова О.И. Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия // Финансы и кредит. – 2002. – № 13 (151). – С. 69-74.
6. Трифилова А.А. Анализ инновационного потенциала предприятия // Инновации. – 2003. – № 6.
7. Косолапов О.В., Гиренко-Коцуба О.А. Инновационный потенциал в оценке конкурентоспособности предприятий // [www.uran.ru/report](http://www.uran.ru/report).
8. Мартюшева Л.С., Калишенко В.О. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 61-66.
9. Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 3.

Надійшла 20.05.2009

УДК 330.44:621

А. Б. БРУТМАН

Запорожский национальный технический университет

## ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ОБЪЕКТ ИЗМЕРЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

*Досліджено економічний зміст поняття життєздатності підприємства як теоретичної основи вимірювання його конкурентоспроможності. Показано інтегральну за часовим фактором природу даної ознаки підприємства і визначені основні групи факторів, що обумовлюють рівень життєздатності підприємства. Запропоновано методологічний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства, що базується на кластерному аналізі оцінок життєздатності підприємства в конкурентному середовищі і можливих зовнішніх умов функціонування підприємства.*

*The economic maintenance of concept of viability of enterprise as theoretical basis of measuring of its competitiveness was explored. The integral nature of this sign of enterprise by the sentinel factor was shown and the basic groups of factors which stipulate the level of viability of enterprise were determined. Methodological approach to the estimation of competitiveness of enterprise which is based on the cluster analysis of estimations of viability of enterprise in a competition environment and possible external conditions of enterprise's operating was offered in the article.*

Мировой экономический кризис, разразившийся в конце 2008 года, в одночасье поставил на грань выживания многие сотни всемирно известных фирм, которые на протяжении последнего десятилетия

служили примером конкурентоспособности и преуспевания. Уже одно только это обстоятельство убедительно свидетельствует об определенном неблагополучии в экономической теории конкуренции, ставит под сомнение безупречность общепринятых представлений о конкурентоспособности как научной категории, известные методологические положения по ее измерению и широко применяемые на практике методические подходы к оценке конкурентоспособности различных субъектов экономики. В этих условиях требуется более тщательный анализ экономической природы конкурентоспособности предприятий, всей гаммы факторов, определяющих уровень их конкурентоспособности, выявление надежных индикаторов уровня конкурентоспособности и показателей, отражающих состояние указанных факторов и признаков конкурентоспособности предприятий. Не менее актуальной задачей является и разработка методов количественной оценки уровня конкурентоспособности экономических субъектов, полностью согласующихся с теоретическими представлениями о конкурентоспособности как специфическом синтетическом свойстве предприятий и способных в хорошо интерпретируемых количественных шкалах отразить уровень проявления данного свойства.

В научной экономической литературе существует большое разнообразие мнений относительно содержания понятия конкурентоспособности (см., например, [2, 3, 4, 7, 8, 14]). Автор настоящего исследования придерживается той точки зрения, в соответствии с которой конкурентоспособность предприятия рассматривается как абсолютная категория, отражающая определенное синтетическое свойство данного предприятия как такового. Эта позиция имеет принципиальное значение для разработки количественных методик оценки конкурентоспособности, наиболее полно изложена в трудах С.И. Савчука [9, 10, 12] и состоит в следующем.

Понятие конкурентоспособности предприятия определяется как производное от понятия жизнеспособности предприятия, как его жизнеспособность в конкурентной среде. При этом под жизнеспособностью понимается способность предприятия осуществлять процесс функционирования за счет собственных ресурсов в длительной перспективе [10]. Последнее обстоятельство в определении жизнеспособности является ключевым и означает, что, если предприятие функционирует (теоретически бесконечно) долго, то это и является свидетельством того, что оно успешно решает (своими силами) как вопросы обеспечения производственными ресурсами, производства продукции и ее сбыта, так и вопросы воспроизводства производственной инфраструктуры и социума предприятия (его трудового коллектива), удовлетворяя при этом социально-экономические интересы своих собственников. Следствием этого постулата является наследование понятием конкурентоспособности и оценками уровня конкурентоспособности всех основных свойств понятия жизнеспособности предприятия и его оценок.

Поскольку понятие жизнеспособности предприятий и проблема измерения данного признака являются одними из наименее изученных вопросов экономической теории (в этом плане для настоящего исследования особый интерес представляет методологическая статья [4]), рассмотрим в развитие основных положений этой работы экономическое содержание и наиболее важные особенности данного понятия как объекта измерений и методологические аспекты измерения уровня жизнеспособности предприятий. С учетом производного характера понятия конкурентоспособности предприятия это позволит прояснить и основные методологические вопросы измерения конкурентоспособности предприятий.

В связи с вышеизложенным целью статьи является исследование методологических аспектов измерения конкурентоспособности предприятий на основе более глубокого анализа экономической сущности самого понятия конкурентоспособности, поиска более точных и надежных индикаторов конкурентоспособности, разработки требований к оценкам уровня конкурентоспособности предприятий, обеспечивающим учет всей совокупности важнейших факторов и условий функционирования предприятий.

**Ключевое свойство жизнеспособности предприятия.** Основным предназначением любого предприятия в рыночной экономике является, в общем случае, удовлетворение социально-экономических интересов его собственников, что в чисто экономическом плане выражается в изъятии в интересах собственников из производственного процесса части чистого дохода и, отчасти, в приросте стоимости бизнеса. Данное обстоятельство сразу указывает на возможность и целесообразность оценок жизнеспособности предприятия не только логического типа со значениями "да – предприятие жизнеспособно" или "нет – предприятие нежизнеспособно", но и более тонких оценок, поскольку в случае жизнеспособности предприятия возможен широкий спектр режимов его функционирования, при котором интересы собственников предприятия удовлетворяются в различной степени. В простейшем случае это различие может выражаться, например, в уровне доходности предприятия в каждый конкретный момент времени либо в среднем за некоторый временной период. Все это служит основанием для целесообразности введения понятия уровня жизнеспособности предприятия и дифференцированных оценок его жизнеспособности.

Из приведенных выше определения и толкования понятия жизнеспособности предприятия следует справедливость утверждения об абсолютном характере этого понятия, понимаемом как независимость жизнеспособности данного предприятия непосредственно от жизнеспособности других субъектов экономической системы. Иными словами, данный признак предприятия является имманентным свойством самого предприятия, т.е. не является сравнительным по существу, и для измерения (оценки)

жизнеспособности любого конкретного предприятия достаточно наблюдений только за данным предприятием. Эта особенность категории жизнеспособности представляется очень важной чертой данного признака с точки зрения методологии и методики его измерений.

**Особенности оценки уровня жизнеспособности.** Очевидно, не представляет никакого труда логическая оценка жизнеспособности предприятия постфактум. Если процесс функционирования некоторого предприятия на определенном (длительном) отрезке своей предьстории отвечал требованиям, отмеченным в определении данного свойства, то его вполне логично считать жизнеспособным (на данном отрезке времени). Если же в указанный период предприятие вынуждено было для продолжения своей деятельности пользоваться безвозмездными субсидиями или подвергалось другим вмешательствам извне с подобными целями (например, внешнему управлению), либо прекратило свою деятельность, оказавшись не в состоянии ее продолжать, оно очевидно было нежизнеспособным.

Не представляет принципиальных трудностей и ретроспективная дифференцированная оценка жизнеспособности, т.е. оценка **уровня** жизнеспособности предприятия. В случае, когда известны все параметры функционирования предприятия в ретроспективе, в качестве оценок уровня жизнеспособности предприятия могут выступать любые интегральные оценки степени удовлетворения социально-экономических интересов собственников предприятия. Экономическими аналогами таких оценок могут выступать, например, прирост стоимости бизнеса и совокупные дивиденды за указанный период, а также другие интегральные по периоду экономические показатели, выражающие экономические интересы собственников предприятия. (Заметим, что абсолютный характер такого признака, как жизнеспособность предприятия, т.е. возможность его измерения по наблюдениям за отдельно взятым предприятием, отнюдь не вступает в противоречие с требованием сопоставимости оценок уровня жизнеспособности произвольных предприятий. Более того, построение показателей жизнеспособности предприятия на основе общепринятых показателей, характеризующих результаты деятельности предприятий, является гарантом сопоставимости любых предприятий по уровню жизнеспособности.)

Ситуация кардинально меняется в случае необходимости оценки уровня жизнеспособности на текущий или будущие моменты времени. Сложность такой оценки состоит в том, что как всякое потенциальное свойство жизнеспособности является прогнозом способности предприятия функционировать в будущем со всеми вытекающими из такой постановки задачи прогнозирования трудностями. Действительно, по примеру ретроспективной оценки жизнеспособности предприятия оценка жизнеспособности предприятия в будущем было бы тривиальной задачей, если бы были точно известны траектории состояния предприятия и параметров внешней среды его функционирования в будущем. Однако в прогнозных задачах это далеко не так, что и составляет основные трудности построения любых прогнозов.

Очевидно, что оценки жизнеспособности предприятия не могут быть безусловными во всех отношениях. Уровень жизнеспособности предприятия определяется как состоянием предприятия, включая параметры процесса его функционирования (т.е. эндогенными факторами), так и состоянием внешней среды функционирования предприятия (т.е. экзогенными факторами).

**Статический случай.** Рассмотрим деятельность предприятия в статическом случае, т.е. в некоторый фиксированный момент времени, например, в рамках одного производственного цикла. Предположим, что состояние предприятия фиксировано. В этом случае любое предприятие как преобразователь производственных ресурсов в готовую продукцию (услуги) и исходного (на начало производственного цикла) состояния предприятия в новое (на конец данного цикла) может осуществлять целый спектр процессов такого преобразования (производственно-воспроизводственных процессов). Множество таких процессов, характеризующих производственные возможности предприятия, в экономической теории обозначается как технологическое множество предприятия, которое, обычно, определяется имеющими производственными мощностями и квалификацией персонала.

Конкретные производственные и финансово-экономические результаты деятельности предприятия в каждый момент времени, на основании которых в конечном счете и можно судить о жизнеспособности предприятия, предопределяются внешней экономической средой и определяются производственным процессом, который выбирается и реализуется предприятием из числа технологически возможных. Ясно, что в зависимости от состояния внешней среды при одних и тех же технологических возможностях предприятие может оказаться прибыльным, убыточным, либо в состоянии, в котором осуществлять хозяйственную деятельность вообще невозможно или экономически нецелесообразно.

Очевидно также и то, что в одних и тех же внешних условиях предприятие, в зависимости от его внутреннего состояния (технологических возможностей и выбранного для реализации допустимого производственно-воспроизводственного процесса), также может оказаться в любой из перечисленных выше ситуаций. Следовательно, оценки уровня жизнеспособности предприятия являются условными и должны быть строго увязаны с состоянием как эндогенных, так и внешних для предприятия факторов.

Отметим, что во всех таких (статических) ситуациях говорить о жизнеспособности предприятия преждевременно. Это вытекает из определения жизнеспособности предприятия как интегральной по длительному периоду времени характеристики, в соответствии с которым о жизнеспособности предприятия можно судить только на основании параметров его функционирования (динамики состояния предприятия)

на протяжении достаточно длительного периода времени.

Вместе с тем приведенные выше рассуждения служат достаточно веским основанием для признания корректности определения конкурентоспособности предприятия как его жизнеспособности в конкурентной среде [9, с. 319-320], отмеченного выше. В соответствии с данной концепцией, если предприятие является жизнеспособным в окружении конкурентов, то оно является и конкурентоспособным. Иными словами, понятие конкурентоспособности предприятия является частным случаем понятия жизнеспособности. И важным теоретическим следствием такой позиции является то обстоятельство, что методология и методические подходы к оценке обоих признаков предприятия (его жизнеспособности и конкурентоспособности) должны быть едины. Более того, достаточно уметь оценивать жизнеспособность предприятия в любых внешних условиях, чтобы иметь представление о его конкурентоспособности. Это обусловлено тем, что оценки жизнеспособности одновременно являются и оценками конкурентоспособности в условиях, когда внешняя среда предприятия является конкурентной. Естественно, что оценки конкурентоспособности, таким образом, наследуют и свойство абсолютности оценок жизнеспособности, т.е. оценка конкурентоспособности предприятия возможна по наблюдениям только за данным, отдельно взятым предприятием. (Отметим, что этот тезис несколько не противоречит методикам оценки уровня конкурентоспособности предприятий, основанным на прямом сопоставлении параметров и условий функционирования конкурентов как и не ставит под сомнение правомерность таких сравнительных методических подходов.)

Отмеченная взаимообусловленность понятий и оценок жизнеспособности предприятия и его конкурентоспособности позволяет вести дальнейшие рассуждения, для простоты изложения, на примере только проблемы измерения жизнеспособности, учитывая справедливость этих рассуждений, где это специально не оговаривается, и в отношении измерения конкурентоспособности предприятия.

**Динамический случай.** С учетом вышеизложенного продолжим исследование природы жизнеспособности как синтетического свойства предприятия и его оценок в динамическом случае.

Отметим, прежде всего, что случай стационарности внешних условий функционирования предприятий в задачах измерения их жизнеспособности является чисто гипотетическим и сам по себе не представляет ни теоретического, ни практического интереса. Однако, даже в случае гипотетического предположения, что возможна оценка жизнеспособности предприятия в любых стационарных условиях (невзирая на то, что множество таких условий континуально), это не решает проблему измерения жизнеспособности предприятия в силу следующего обстоятельства.

Для реальной рыночной экономики характерна существенно нестационарная среда функционирования предприятий. Поэтому в динамическом случае в задачах оценки жизнеспособности предприятий не менее, а нередко, и более важное значение имеют воспроизводственные процессы, обеспечивающие предприятиям возможность адаптироваться к изменяющейся внешней среде. Возможности адаптации любого предприятия ограничены, и вопрос его выживания в неблагоприятных условиях напрямую зависит от длительности неблагоприятных фаз, их характера и чередования с фазами благоприятных для функционирования предприятия условий. В самом деле в неблагоприятных условиях на протяжении некоторого периода времени предприятие может демонстрировать низкие показатели деятельности, быть убыточным либо временно приостановить свою деятельность, но в целом в длительной перспективе преодолеть временные трудности и выйти на нормальный режим функционирования. Однако, возможен и противоположный, негативный исход, вероятность которого зависит от глубины и длительности неблагоприятного периода, а также адаптационных возможностей самого предприятия.

Указанные обстоятельства подчеркивают важность именно интегральной по длительному периоду времени оценки жизнеспособности предприятия, а также правомерность и целесообразность краткосрочных и долгосрочных оценок жизнеспособности (и конкурентоспособности) предприятия.

Структурно любое промышленное предприятие можно представить в виде двух взаимосвязанных подсистем: производственной и воспроизводственной. Производственная подсистема на основе соответствующих основных фондов и ассоциированных с ними технологий реализует процесс преобразования материально-вещественных и трудовых ресурсов в готовую продукцию. Подсистема воспроизводства (также с использованием соответствующих основных производственных фондов, технологий, материально-вещественных и трудовых ресурсов) реализует процессы простого или расширенного воспроизводства всего производственного аппарата предприятия (включая производственную инфраструктуру как производственной, так и воспроизводственной подсистем) и состояния трудового коллектива. Таким образом, подсистема воспроизводства (как и производственная подсистема) в каждый момент времени характеризуется определенными производственными возможностями, которые могут быть описаны соответствующим технологическим множеством воспроизводственной подсистемы. Указанные возможности направлены, во-первых, на изменение производственных возможностей, т.е. возможностей подсистемы производства, и, во-вторых, на изменение собственных технологических возможностей.

Как следствие, у предприятия в каждый момент времени имеются следующие две группы возможностей по адаптации к изменяющимся внешним условиям функционирования.

Во-первых, это возможность выбора и реализации в рамках технологического множества

производственной подсистемы наиболее рационального режима производства. Отметим, что по качеству такого выбора обычно судят об уровне менеджмента предприятия.

Во-вторых, это возможность выбора и реализации режима воспроизводственной деятельности (в рамках технологических возможностей подсистемы воспроизводства предприятия). При этом указанный выбор определяет конкретный вариант изменения производственной подсистемы (ее технологического множества) и технологических возможностей самой воспроизводственной подсистемы (для следующего производственного цикла – временного шага функционирования предприятия).

Примерами реализации возможностей адаптации первого вида могут служить изменения во времени объемов и структуры (в рамках освоенной предприятием номенклатуры) выпуска продукции в ответ на изменение спроса, объемов и географии закупки материально-вещественных ресурсов в ответ на изменение цен и объемов предложения ресурсов поставщиками, изменение собственной ценовой политики и многое другое. Наиболее важными особенностями такой, по сути параметрической, адаптации предприятия являются оперативность и низкий уровень затрат, в значительной степени связанных с подготовкой и принятием управленческих решений.

Адаптация второго типа реализуется, обычно, в рамках инвестиционно-инновационной деятельности предприятия, имеет программный характер (в частности, представляет собой распределенную во времени программу взаимообусловленных мероприятий), обычно требует значительных капитальных вложений и длительного периода времени для реализации соответствующих мероприятий.

Из этого следует, что о жизнеспособности предприятия как интегральном по длительному промежутку времени свойству предприятия можно судить по траекториям параметров его производственной и воспроизводственной деятельности, параметров состояния предприятия (в разрезе его производственной и воспроизводственной подсистем) и параметров внешней среды функционирования предприятия.

**Критерии и индикаторы жизнеспособности.** В предположении, что траектории всех необходимых параметров известны, для оценки жизнеспособности предприятия необходимо задать критерии "качества" таких траекторий с позиций экономического содержания понятия жизнеспособности.

Из определения понятия жизнеспособности предприятия, приведенного выше, следует, что в основе определения "качества" траектории параметров функционирования (в т. ч. и состояния) предприятия может служить, например, характер прироста стоимости бизнеса, динамики дивидендов собственников предприятия, а в качестве показателей те или иные признаки динамических рядов соответствующих показателей, такие, например, как сумма дивидендов за период, средняя в единицу времени величина дивидендов и т.п. Однако, в силу прогностического характера категории жизнеспособности и синтетической природы указанных показателей, а также с учетом невозможности точного знания указанных выше траекторий параметров одним из центральных вопросов методологии соответствующих измерений, является вопрос о более частных признаках (индикаторах) жизнеспособности предприятия, т.е. признаках траекторий параметров предприятия и внешней среды, на основании которых можно было бы оценить интегральные показатели "качества" деятельности предприятия, т.е. судить о его жизнеспособности и уровне такой жизнеспособности.

За отправную точку возьмем признаки жизнеспособности, отмеченные в самом определении жизнеспособности предприятия, приведенным в начале статьи, а также очевидные признаки (индикаторы) нежизнеспособности предприятия.

Сформулируем следующий достаточно очевидный тезис: предприятие является нежизнеспособным в некоторый фиксированный момент времени, если оно неплатежеспособно, т.е., если оно не в состоянии отвечать по своим обязательствам; если оно не в состоянии обеспечить производственную программу необходимыми производственными ресурсами (как по финансовым, так и по техническим причинам), "физически" обеспечить производство продукции (и любые другие процессы жизнеобеспечения предприятия, которые для простоты, но без потери общности рассуждений, в статье не рассматриваются), реализовать произведенную продукцию.

Отталкиваясь от признаков нежизнеспособности предприятия и опираясь на наблюдения за успешными предприятиями, можно с большей долей уверенности утверждать, что наиболее важными обобщенными признаками жизнеспособности предприятия являются следующие его свойства:

- 1) современное технологическое оборудование и технологии производства;
- 2) квалифицированный персонал;
- 3) обеспеченность производственными ресурсами надлежащего качества;
- 4) выпуск современной, качественной и пользующейся спросом продукции;
- 5) эффективность производства;
- 6) эффективная система сбыта и сопровождения продукции у потребителя;
- 7) устойчивое финансовое состояние;
- 8) высокий инвестиционно-инновационный потенциал;
- 9) высокий уровень инновационной активности.

Легко видеть, что указанные признаки предприятий представляют собой не что иное, как

обобщенные факторы жизнеспособности предприятия (по аналогии с факторами конкурентоспособности, определенными в [13]), структуризация которых порождает многоуровневую иерархическую систему факторов вплоть до простейших по своей структуре признаков предприятия (факторов нижнего иерархического уровня). Иерархическая система соответствующих этим признакам показателей может выступать в качестве системы индикаторов жизнеспособности предприятия.

Очевидно, что состояние отмеченных выше признаков является также и функцией внешних условий функционирования предприятия. Например, при одной ценовой ситуации на рынке ресурсов и/или продукции, состоянии спроса на продукцию, налоговой нагрузки или таможенных барьеров функционирование предприятия может быть эффективным, а при другом – нет. При одном состоянии финансового рынка финансовое состояние предприятия при одной и той же структуре активов и пассивов может оцениваться как хорошее, а при другом – как неудовлетворительное и т.п.

Таким образом, для оценки жизнеспособности предприятия необходимо знание состояния соответствующих индикаторов жизнеспособности, в общем случае, при всевозможных траекториях динамики состояния внешней среды в будущем.

**Соотношение оценок жизнеспособности и конкурентоспособности.** Прежде, чем перейти к методическим аспектам измерения конкурентоспособности, уточним некоторые аспекты взаимосвязи оценок жизнеспособности и конкурентоспособности и, прежде всего, вопрос, насколько важно ранжировать предприятия по уровню конкурентоспособности? Актуальность этого вопроса обусловлена тем, что многие методики оценки конкурентоспособности различных субъектов экономики широко используют при построении интегральных показателей конкурентоспособности сопоставления всевозможных признаков конкурентов и среды их функционирования, включая методы ранжирования.

По принятому в настоящем исследовании определению конкурентоспособности предприятия, если предприятие является жизнеспособным в конкурентной среде, то оно является и конкурентоспособным. Вопрос, насколько более или менее конкурентоспособным по сравнению с конкурентами является данное предприятие, в этом случае является не принципиальным, так как согласно определению жизнеспособности такое предприятие вполне успешно (и бесконечно долго) может функционировать в среде конкурентов. Более содержательным является вопрос о соотношении уровней жизнеспособности данного предприятия и других предприятий, не обязательно конкурентов. Предприятие, обладающее более высоким уровнем жизнеспособности, характеризуется более высоким уровнем удовлетворения экономических интересов собственников. Следовательно, умение различать более жизнеспособные предприятия (оценивать и сопоставлять уровень жизнеспособности предприятий), причины успеха их деятельности представляет прямой экономический интерес для собственников менее успешных предприятий как носители позитивного опыта независимо от того, являются они конкурентами, или нет. Однако, эта проблема уже находится за рамками вопросов, рассматриваемых теорией конкуренции.

Вместе с тем, учитывая то обстоятельство, что в современной экономике внешняя среда как правило является конкурентной, оценки жизнеспособности предприятий одновременно являются и оценками конкурентоспособности, а ранжирование предприятий по уровню жизнеспособности одновременно является и ранжированием по уровню их конкурентоспособности.

**Методические аспекты измерений.** Современная теория конкуренции в настоящее время предлагает по крайней мере три качественно различных подхода к построению показателей конкурентоспособности, как можно судить по научным публикациям (см., например, [1, 5, 6, 15, 16, 9, 11]). Первый подход базируется на системном моделировании деятельности предприятия в условиях неопределенности. Второй подход опирается на идеологию экстраполяции. Третий подход можно отнести к разряду логического, качественного прогнозирования.

В предположении, что все теоретико-методические вопросы экономико-математического моделирования деятельности предприятий в условиях неопределенности решены (на самом деле это далеко не так), путем моделирования предприятия во всевозможных внешних условиях можно получить исчерпывающие данные о прогнозных показателях деятельности предприятия (прогнозные траектории всех параметров состояния и деятельности предприятия при каждом варианте динамики параметров внешней среды). В таком случае оценка уровня жизнеспособности предприятия становится столь же тривиальной задачей, как и ретроспективная оценка жизнеспособности (см. выше) и сводится к расчету соответствующих показателей жизнеспособности (конкурентоспособности) предприятия в условиях полной информации. Ряд специалистов считает, что это наиболее перспективное, магистральное направление развития теории измерений конкурентоспособности предприятий [9]. Однако, в настоящее время имеются лишь единичные, весьма упрощенные попытки применения данного подхода, которые представляют преимущественно теоретический интерес [8, 9, 11].

Значительное число работ, посвященных методам оценки конкурентоспособности предприятия, в том или ином виде опирается на идею экстраполяции прошлых результатов деятельности предприятия на ближайшее будущее [1, 5, 6, 15, 16]. Эта идея реализуется в том, что интегральный показатель конкурентоспособности определяется на основе показателей фактической деятельности предприятия в прошлом, которые свидетельствуют об определенных результатах конкурентной борьбы, достигнутых

предприятием в предшествующий оценке период времени. К таким показателям традиционно относят показатели рентабельности производства и продаж, доли рынка, доли продукции, экспортируемой предприятием, и т.п. Предполагается, что, если предприятие продемонстрировало, например, хороший уровень таких показателей в прошлом, то оно продемонстрирует аналогичные результаты и в ближайшем будущем. На этом основании такое предприятие на данный момент времени считается конкурентоспособным.

Основным и весьма существенным методологическим недостатком такой идеологии является невозможность учета внешних условий функционирования предприятия в будущем. По существу, в соответствующих методиках, как в и в целом во всех методах экстраполяции, по умолчанию предполагается, что тенденции динамики внешней среды останутся в ближайшей перспективе неизменными.

К третьему направлению относятся методики, ориентированные на построение обобщенного показателя конкурентоспособности предприятия на основе показателей, характеризующих его потенциальные возможности и, в частности, производственный, финансовый, инвестиционный, инновационный, кадровый потенциалы. Основная идея соответствующих методик состоит в следующем. Если предприятие располагает более высоким потенциалом, чем конкуренты, то оно является и более конкурентоспособным, т.е. прогноз результатов его функционирования (оценка конкурентоспособности) в будущем является более благоприятным по сравнению с прогнозом для конкурентов.

В методологическом отношении этот подход является более обоснованным, чем предыдущий, так как опирается на очевидный факт: в конкретных условиях предприятие может реализовать лишь технологически допустимые (т.е. в пределах потенциальных возможностей) варианты функционирования, и чем выше потенциальные возможности предприятия, тем выше вероятность существования более эффективных вариантов функционирования предприятия. Как следствие, тем выше и вероятность достижения более благоприятных результатов в борьбе с конкурентами в любых возможных внешних условиях. Таким образом, в рамках этого подхода потенциал предприятия трансформируется в соответствующий прогноз результатов его функционирования в будущем.

Тем не менее, методики подобного типа также не лишены существенных методологических недостатков. В частности, они не учитывают то обстоятельство, что одни и те же потенциальные характеристики предприятия могут иметь различное по знаку значение с точки зрения жизнеспособности предприятия. Это особенно наглядно видно на примере производственных мощностей предприятий. В условиях резкого падения спроса и объемов производства крупные предприятия несут существенно большие потери, связанные с содержанием производственного аппарата, гораздо менее гибки в вопросах адаптации номенклатуры и объемов выпуска продукции к изменяющемуся спросу по сравнению со средними и малыми предприятиями. В противоположность этому в условиях емкого рынка эффект масштаба производства является несомненным конкурентным преимуществом крупных предприятий.

В научной литературе методики третьего типа в чистом виде практически не встречаются. Наиболее распространены методики, представляющие собой комбинацию второго и третьего подходов, т.е. методики, предусматривающие построение интегральных показателей конкурентоспособности на основе признаков фактической деятельности предприятия в прошлом и характеристиках его потенциальных возможностей (потенциалов), что с методологической точки зрения достаточно эклектично.

**Структура методики.** Автором настоящего исследования для измерения конкурентоспособности предприятия предлагается статистический аналог системного подхода, идея которого сводится к оценке уровня жизнеспособности предприятия в "типовых" стационарных условиях на основе анализа статистических данных, характеризующих деятельность предприятия в различных внешних условиях. Реализация этой идеи предполагает выполнение следующих процедур:

- 1) классификация внешних условий деятельности предприятия методами кластерного анализа и выявление групп "типовых" условий;
- 2) классификация параметров состояния предприятия и параметров процесса его функционирования с выделением типовых групп указанных параметров;
- 3) построение оценок уровня жизнеспособности предприятия для типовых состояний (расчет показателей жизнеспособности на основе известных статистических данных);
- 4) совместная классификация внешних условий деятельности предприятия и его состояний (обеспечивающая увязку уровня жизнеспособности предприятия в наблюдаемых состояниях с конкретными типовыми условиями внешней среды);
- 5) разработка возможных стационарных сценариев развития внешних условий функционирования предприятия и определение опорных типовых условий для каждого сценария;
- 6) оценка уровня жизнеспособности предприятия для каждого сценария по его опорным "точкам";
- 7) построение интегральной оценки жизнеспособности предприятия с учетом вероятности реализации возможных сценариев в будущем.

## Литература

1. Воронов А.А. К оценке уровня конкурентоспособности машиностроительных предприятий /

А.А.Воронов // Машиностроитель. – 2000. – № 12. – С. 27-29.

2. Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И. // Российский экономический журнал. – 1998. – № 3. – С. 67-78.

3. Ермолов М.О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара / М.О. Ермолов // Как продать ваш товар на внешнем рынке: [справочник]. – М. : Мысль, 1990. – 228-241.

4. Кошеленко В.О. Конкурентоспособность предприятия как характеристика его жизнеспособности в конкурентной среде / В.О.Кошеленко // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – Вип. 224. Т. III. – С. 666-676.

4. Кротков А.М. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки / А.М.Кротков, Ю.Я. Еленева. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 59-68.

5. Малаева Т. Оценка конкурентоспособности фирмы / Т. Малаева // Бизнес Информ. – 1998. – № 17-18. – С. 115-118.

6. Маренич А. Управление конкурентоспособностью предприятия / А. Маренич, И. Астахова // Бизнес Информ. – 1996. – № 5. – С. 23-27.

7. Макогон Ю.В. Управление международной конкурентоспособностью предприятий (организаций) / Ю.В. Макогон, Ю.А. Гохберг, О.Б. Чернега. – Донецк : ДонНУ, 2003. – 278 с.

8. Савчук А.В. Системный подход к анализу конкурентоспособности промышленного производства / А.В. Савчук // Економіст. – 2001. – № 12. – С. 58-61.

9. Савчук С.И. Основы теории конкурентоспособности / Савчук С.И. – Мариуполь : ИПРЭЭИ НАН Украины, Рената, 2007. – 520 с.

10. Савчук С.И. О соотношении понятий конкурентоспособности продукции и предприятий. Методологические аспекты / С.И. Савчук // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – Вип. 186. Т. 1. – С. 57-68.

11. Савчук С.И. Оценка конкурентоспособности предприятий и отраслей на основе измерения их потенциалов / С.И. Савчук // Вісник Хмельницького національного університету. –Економічні науки. – 2006. Т.2. № 4. – С. 164-166.

12. Савчук С.И. Уровень конкурентоспособности предприятий: новый методический подход к оценке / С.И. Савчук // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – Одеса : Астропринт, 2004. – Т. 7. Вип. 8. – С. 340-346.

13. Савчук С.И. Фактор конкурентоспособности как экономическая категория. Микроэкономический подход / С.И. Савчук // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – Вип. 189. Т. 1. – С. 177-188.

14. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації) / Сіваченко І.Ю., Козак Ю.Г., Макогон Ю.В. та ін. ; за ред. І.Ю. Сіваченко– К. : ЦУЛ, 2003. – 186 с.

15. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление : [учебное пособие] / Фатхутдинов Р. А. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

16. Шальминова А.С. Инновационное бизнес-планирование развития приоритетной отрасли : автореф. дис. на соискание степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством" / Шальминова А.С. – Казань, 2000. – 23 с.

Надійшла 20.05.2009

УДК 339.13.027

Т. В. БУЛОВИЧ

Приватний вищий навчальний заклад «Університет економіки і підприємництва»

## УПРАВЛІННЯ САНАЦІЙНОЮ СПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПЕРЕДУМОВА ЙОГО ВИЖИВАННЯ

*В статті наведено авторське визначення сутності санаційної спроможності та запропоновано концепцію управління нею. Рішення про доцільність проведення санації на підприємстві пропонується приймати на основі інтегрального коефіцієнта санаційної спроможності, методику розрахунку якого автором наведено у статті.*

*The author's determination of essence of readjustment possibility was resulted and conception of its management was offered in the article. Decision about expedience of conducting of readjustment on an enterprise it is suggested to accept on the basis of integral coefficient of readjustment possibility, the method of calculation of which was resulted by author in the article.*

В умовах фінансово-економічної кризи все більше науковців звертаються до проблеми діагностування кризи й банкрутства та визначення основних шляхів їх подолання. Проте, практично не дослідженим залишається питання формування системи запобігання розвитку та поглиблення кризи на підприємстві. На нашу думку, така система повинна ґрунтуватись на властивостях самого підприємства і враховувати особливості його розвитку.