

товари та послуги”, “Про захист інформації в автоматизованих системах”, “Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем”, “Про авторське право та сумісні права”, “Про племінну справу у тваринництві”, “Про охорону прав на сорти рослин”, “Про охорону прав на походження виникнення товарів” тощо.

Організаційно-управлінське забезпечення ринку ОПВ включає проведення публічних заходів щодо актуальних проблем інноваційної діяльності, в т.ч. у сфері інтелектуальної власності, особливо захисту ОПВ, а саме: національні і міжнародні науково-практичні і науково-методичні конференції, семінари, симпозиуми, професійні курси. До спеціалізованих структур, покликаних забезпечити трансфер технологій, в т.ч. міжнародний, в Україні відносять: Державний департамент інтелектуальної власності України, Державне агентство України по інвестиціях та інноваціях, регіональні центри інноваційного розвитку, підпорядкованих даному агентству. Відділи (підрозділи) інтелектуальної власності (відповідно до ухвали) у ВНЗ, наукових установах. Патентні відділи (бюро), ліцензійні відділи у великих наукових і промислових об’єднаннях (корпораціях, консорціумах, наукових центрах, ПФГ) тощо.

В умовах обмеженості матеріальних ресурсів виникає переоцінка “людського фактора” – творчий потенціал якого спроможний запропонувати і забезпечити інноваційні підходи до реформування і розвитку економіки. Це пов’язано з розкриттям творчих здібностей, інтелекту, поширенням новаторства на усіх репродуктивних стадіях інноваційного процесу, знання, досвід, кваліфікація стають основним товаром робочої сили на ринку інновацій.

Оцінку творчого потенціалу людських ресурсів (фахівців, що займаються науковою і науково-технічною діяльністю, винахідників, авторів промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій, новаторів тощо) проводимо у динаміці за даними Держкомстату з урахуванням показників: середньооблікова чисельність фахівців, які виконують наукові і науково-технічні роботи, усього, осіб, у тому числі мають науковий ступінь: доктора наук, кандидата наук; працівники, зайняті науково-технічною роботою за сумісництвом, осіб; винахідники, автори промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій, осіб; чисельність зайнятого населення (у віці 15–70 років), тис. осіб; чисельність виконавців наукових та науково-технічних робіт і дослідників на 1000 осіб зайнятого населення, осіб/осіб.

Висновки. Багатомірність інноваційних процесів, позиціонування кожного регіону за рівнем інноваційної спроможності, використовуючи метод головних компонент, дозволило авторам визначити регіони – “центри інноваційного зростання”, які формують групу лідерів, спроможних до оновлення, модернізації, прогресивних структурних зрушень у економіці з використанням проривних стратегій і лідерських позицій. До таких можна віднести: Луганську область, м. Київ, Донецьку, Волинську, Дніпропетровську, Запорізьку, Одеську, Харківську, Івано-Франківську, Вінницьку області. Відповідно розрахунків до “центрів наукового зростання” країни, це зосереджено найбільшу кількість підприємств, що займаються дослідженнями і розробками, можна віднести: м. Київ, Харківську, Дніпропетровську, Донецьку, Львівську, Запорізьку і Одеську області – великі промислові регіони України, на підприємствах і в організаціях яких формують наукову і науково-технічну базу вітчизняної промисловості і економіки в цілому.

Саме суб’єкти господарювання цих регіонів формують ємність вітчизняного ринку ОПВ та інновацій, володіють конкурентними перевагами, мають перспективи до виходу на зовнішній ринок, створюють імідж конкурентоспроможних територій у сфері інновацій для участі в інтеграційних процесах.

Література

1. Аньшин В.М., Філін С.А. Менеджмент інвестицій в малом и венчурном бизнесе. Учеб. пособие – М.: Анкил, 2003. – 360 с.
2. Буднікевич І.М. Ринок інновацій: структура та товарний розріз // Соціально-економічні дослідження в перехідний період, регіональна науково-технічна політика: інноваційний розвиток та інформаційний простір. Вип. 16 / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2000. – С. 290–298.
3. Хаустов В.К. Розвиток ринку об’єктів промислової власності // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 3. – С. 103–121.
4. Щедрина Т.І. Ринок інновацій та шляхи його розвитку // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 4. – С. 109–118.
5. Цивільний процесуальний кодекс України // Відомості ВРУ, 2004. – № 40–41, ст. 492.
6. Національний стандарт № 4 “Оцінка майнових прав інтелектуальної власності” / затв. постановою КМУ від 3.10.2007 р., № 1185.

УДК 339.477

О.І. СМАГАЧ
Хмельницький національний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЗРОСТАННЯ ВІДКРИТОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Визначено методологічні засади дослідження конкурентного потенціалу підприємства як системної ознаки відкритої економіки. Вперше представлено методологічний підхід виокремлення функціональної структури кон-

курентного потенціалу підприємства за взаємозалежністю процесів та об'єктів діяльності. Визначено процедуру і основні елементи системи формування конкурентного потенціалу експорторієнтованого підприємства.

Methodological principles of the competitive potential of the enterprise as the system sign of the open economy are suggested. The methodological approach to the distinction of functional structure of the competitive potential of the enterprise by mutual dependent processes and operands is proposed. The procedures and main elements of the system of competitive potential of the export-oriented enterprise formation are introduced.

Вступ. Створення конкурентного потенціалу світового рівня є одним з найактуальніших завдань суб'єктів господарювання в сучасній економіці України. Отже й в науковій думці постає проблема дослідження чинників та логіки розвитку конкурентних можливостей на мікрорівні за умов зростання відкритості національної економічної, політичної та соціальної системи. Це зумовлено особливостями науково-дослідницької, інноваційно-інвестиційної та практичної діяльності експортно-орієнтованих підприємств, необхідністю конструктивного вирішення питань, пов'язаних з трансформацією їх організаційних структур, гармонізацією нормативно-правової бази та адаптацією до умов господарювання в різних країнах світу. Сутність поняття конкурентного потенціалу тісно переплітається зі створенням умов для виробництва продукції відповідно до міжнародних стандартів. В умовах зростання відкритості української економіки конкурентний потенціал підприємства варто розглядати як системну ознаку позитивних ринкових зрушень, що відбуваються в суспільстві. Це забезпечується за умови постійного удосконалювання й розвитку ринкових форм господарювання вітчизняного виробництва й поступової відмови від зайвого адміністрування й бюрократизму. Для експортно-орієнтованих підприємств конкурентний потенціал визначається декількома рівнями виміру, що адекватно відбивають їх виробничо-технічні, трудові й фінансові можливості на зовнішніх ринках. Серед головних критеріїв, що є основою виміру конкурентного потенціалу експортно-орієнтованого підприємства, важливе значення мають: 1) частка продукції підприємства на зовнішньому ринку; 2) розмір вітчизняного капіталу; 3) диверсифікація виробництва; 4) запровадження передових технологій; 5) проведення фундаментальних ринкових досліджень; 6) досконалість організації й управління виробництвом; 7) максимальне використання творчої активності персоналу; 8) фінансова стабільність підприємства; 9) ступінь адаптації до міжнародного середовища; 10) гармонізація українського законодавства з міжнародними нормами права.

У сучасній науці не існує єдиного підходу до вирішення проблеми формування конкурентного потенціалу підприємства в умовах відкритої економіки. Методологічним положенням формування економічного механізму відкритої економіки присвячені праці таких провідних вчених як А.І. Амоша, Є.В. Савельєв, В.Р. Сіденко, М.Г. Чумаченко, А.С. Філіпенко та ін. Досліджено актуальні проблеми теоретичних, методичних і практичних аспектів системного управління конкурентоспроможністю продукції у взаємозв'язку із управлінням конкурентним потенціалом підприємства такими вченими як В.М. Андерсон, С.Ю. Боліла, Е.А. Божко, В.Н. Гавва, І.З. Должанський, Е.А. Дубенко, Т.О. Загорна, І.М. Кирчата, Н.С. Краснокутська, Є.В. Лапін, О.І. Олексюк, І.М. Рєпіна, О.С. Федонін та ін. Значна увага приділяється розробці проблем методології стратегічного управління конкурентними перевагами такими дослідниками як Г.Л. Азоев, Л.В. Балабанова, Н.К. Моїсєєва, І.Л. Решетнікова, Р.А. Фатхутдінов, О.Д. Юданов. Істотний внесок у розвиток стратегічного управління конкурентними перевагами зробили закордонні автори І. Ансофф, Г. Ассель, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, М. Портер, А. Томпсон.

Слід зауважити, що у більшості наукових праць вітчизняних вчених використовується універсальний підхід щодо оцінки конкурентного потенціалу підприємств, близький до ототожнення з поняттям конкурентоспроможності. Специфічні особливості впливу зовнішнього середовища та критерії оцінки конкурентного потенціалу підприємств не виділяються в самостійну сферу дослідження, що обумовлює актуальність теоретичних розробок в цьому напрямку. Також не одержали остаточного вирішення питання щодо методичного апарату і процедури оцінки конкурентного потенціалу експортно-орієнтованого підприємства.

Отже метою даного дослідження є розробка науково-методичного апарату щодо створення й вдосконалення системи управління конкурентним потенціалом підприємства, орієнтованого на експорт вітчизняної продукції.

Конкурентний потенціал як системна ознака відкритої економіки. Здійснення перебудови управління конкурентним потенціалом експортно-орієнтованих підприємств являє собою складний процес, що передбачає трансформацію національної економічної системи на ринкових засадах, обумовлених, в першу чергу, розвитком конкурентних відносин. Тому систему керування конкурентним потенціалом підприємства за умов відкритої національної економіки варто розглядати як частину цілого, враховуючи діалектику інтеграційних процесів, що здійснюються на всіх рівнях. В науковій літературі з проблем економіки підприємства по цьому питанню майже немає альтернативних точок зору. Існує декілька джерел, що повільно оновлюються з урахуванням зовнішніх змін. Більшість молодих українських науковців визнають внутрішню обумовленість конкурентного потенціалу підприємства, розглядаючи оптимізацію ресурсів і витрат як критерії реалізації потенційних можливостей економічної системи. Адже проблема розвитку конкурентного потенціалу українських підприємств згідно норм європейських та міжнародних стандартів залишається вельми актуальною.

Вихідним методологічним положенням дослідження проблеми, що пропонується в даній статті, є наявність конкурентного потенціалу як системної ознаки відкритої економіки. Така постановка питання має декілька нових аспектів. По-перше, підкреслюється пріоритетність національних інтересів в процесі формування конкурентного потенціалу. По-друге, поняття "відкритість" розглядається як результат методологічного синтезу, обумовленого складними формами взаємозв'язку теоретичних витоків. Формується новий напрям теоретичних

досліджень, який має що найменш три джерела походження: 1) доктрину відкритої чи вільної економіки; 2) теорію конкуренції та конкурентних переваг; 3) концепцію міжнародної інтеграції.

Відкритість економіки в науковій літературі подається як багатогалузева методологічна й теоретична проблема. Взаємодія національних економік в рамках європейських та глобальних інтеграційних процесів знаходить висвітлення в роботах західних науковців таких як Т. Гітіріс, Д. Дайкер, С. Деарден, Н. Нойваль, Т. Салмон (Великобританія), П. Кругман (США), М. Родес (Італія), Б. Сетендорф, К. Ханф (Нідерланди), Н. Тайгесен (Данія) та А.-І. Янсен (Норвегія).

Узагальнюючи огляд літературних джерел з цієї проблематики, можна виділити наступні підходи. В рамках міждисциплінарного підходу знайшло відображення історичне, філософське, політичне й соціально-культурне розуміння інтегрованої цілісності. Представники інституціонального підходу віддають переваги міждержавній координації та регулюванню в рамках інтегрованих об'єднань. За економічним підходом проблема відкритості подана у зіставленні з різними формами інтеграції – створенням зон вільної торгівлі, валютного, фінансового і митного союзів тощо. У рамках соціально-політичного підходу знаходять висвітлення нові концепції соціальних перетворень. Відповідно до правового підходу норми міжнародного права мають бути застосовані із збереженням норм національного права та державного суверенітету.

Основним аргументом на користь підвищення конкурентного потенціалу підприємств за умов розширення їх відкритості є досягнення переваг міжрегіональної і міжгалузевої торгівлі. Тяжіння перехідних економік до регіональних інтеграційних об'єднань пов'язане з: 1) обумовленістю економік як економічних утворень суспільно-історичними умовами розвитку; 2) спільністю територіальних кордонів країн і регіонів; 3) необхідністю усунення торговельних бар'єрів (розходжень у нормах і стандартах, обмежень на імміграцію, бюрократизму митних процедур тощо); 4) потребою у створенні єдиного механізму регулювання потоків товарів, капіталу і робочої сили між країнами в умовах спільного європейського ринку; 5) можливістю скорочення трансакційних витрат; 6) створенням переваг в рамках єдиного економічного простору.

Отже, узагальнюючи, методологічні засади дослідження механізму формування конкурентного потенціалу українських підприємств за умов відкритої економіки можна сформулювати таким чином:

- посилення взаємозалежності країн світу як загальна закономірність розвитку інтегрованих продуктивних сил;
- ефективність реструктуризації інституціональних систем різних країн та функціонування нових організаційних структур з міждержавної координації та регулювання;
- розширення європейської відкритості, розвиток нових форм міждержавної інтеграції (зон вільної торгівлі, валютного і митного союзів тощо);
- поглиблення і розширення економічних ефектів єдиного ринку;
- узгодження конкурентної політики і конкурентних стратегій країн в рамках міжнародної інтеграції;
- регіональна адаптація до європейської та світової монетарної системи, регламенту фінансових ринків, грошових союзів, платіжних бюджетів та ін.;
- еволюція соціального консенсусу внаслідок дії всесвітніх економічних процесів, а також з позиції перебудови державної політики на соціально орієнтованих засадах всередині країн;
- гармонізації норм міжнародного і національного права та державного суверенітету.

З позицій зазначених методологічних витоків конкурентний потенціал являє собою організаційно-економічну систему, що відбиває сукупність виробничо-технічних, організаційних, трудових і фінансових можливостей та ресурсів підприємства, сприяючих досягненню конкурентних переваг на зовнішньому ринках. У сучасних умовах господарювання він формується під впливом конкуренції та опосередкований багатьма організаційними, економічними і соціальними факторами. Як складна система відносин конкурентний потенціал становить значну кількість взаємодіючих елементів, тому головне в його характеристиці — визначення властивостей зв'язків між ними, а також можливих наслідків їх взаємодії. Оцінка окремих результатів при цьому може бути різною в залежності від цілей і задач функціонування системи, що виражається за допомогою кількісних і якісних показників. Основним змістом аналізу конкурентного потенціалу є оцінка поточного стану його елементів в процесі взаємодії відповідно до цілей і задач системи й визначення на основі цього ступеня можливого досягнення мети. Отримані на основі аналізу дані використовують для обґрунтування управлінських рішень.

Оцінка конкурентного потенціалу підприємства починається із знаходження вихідного об'єкту аналізу, яким необхідно вважати функції його діяльності, їх призначення, зміст, взаємозв'язки. В рамках теми, що розглядається, функції діяльності підприємства за призначенням і стадіями їх здійснення утворюють три взаємодіючі групи: 1) до виробничі (дослідження товарів-конкурентів, формування конкурентного потенціалу підприємства); 2) безпосередньо виробничі (приведення в дію всіх рівнів потенціалу підприємства й виробництво конкурентоспроможної продукції); 3) після виробничі. В кожній групі можна спостерігати велику розмаїтість функцій як по призначенню, так і за структурою операцій. Всі конкретні процеси діяльності різні за своїм змістом. Однак завдяки спільності мети діяльності вони утворюють технологічну й організаційну єдність. Це слугує основним вихідним положенням, що визначає сутність конкурентної діяльності як системи функціональних зв'язків ресурсних елементів, операцій і процесів по їх, перетворенню, забезпеченню структурних відповідностей частин цілого. Ці характеристики єдності діяльності являють собою основу механізму формування конкурентного потенціалу підприємства, що слід економічно інтерпретувати за допомогою аналізу в тій послідовності, в якій відбуваються процеси і сприймаються їх результати. Так, у маркетингових й до виробничих процесах

створюється технічний потенціал підприємства, що виражається за допомогою показників техніко-організаційного рівня виробництва і системи норм застосування й споживання виробничих ресурсів. Він виявляється потім у рості продуктивності праці і фондівіддачі, поліпшенні споживчих властивостей продукту, величині й структурі витрат, прибутку.

У структурі механізму формування конкурентного потенціалу вирішальне значення мають процеси, що визначають можливий економічний рівень конкурентоспроможності підприємства. Мова в даному випадку йде про технічний, організаційний і соціальний розвиток підприємства. Не менш $\frac{2}{3}$ резервів підвищення конкурентного потенціалу закладено в результатах технічних і організаційних процесів. Вони виявляються через: 1) норми застосування й використання ресурсів; 2) підвищення управління й поліпшення обслуговування виробництва; 3) механізацію праці; 4) спеціалізацію й кооперування виробництва; 5) тривалість і змінність роботи устаткування; 6) якість продукції; 7) скорочення тривалості виробничого циклу; 8) величини запасів матеріальних ресурсів.

На основі норм формуються ресурсомісткість виробництва і необхідні для виробництва запаси засобів і предметів праці, визначається їх відносна економія і вивільнення. Процеси технічного і організаційного розвитку підприємств відбуваються поряд з їх поточною виробничою діяльністю, які за своїм економічним змістом аналогічні виробничим, тому що відбуваються на основі тих самих ресурсів і методів. Однак процеси розвитку виробничої системи принципово відрізняються від маркетингових й безпосередньо виробничих процесів за змістом і призначенням результатів. По деяким ознакам їх можна віднести до відтворювальних процесів, тому що в результаті функціонування виробничої системи удосконалюються технічні характеристики й експлуатаційні властивості виробленої продукції, методи її виготовлення, засоби технічного оснащення процесів виробництва, кваліфікаційний рівень кадрів. Результатом розвитку виробничого потенціалу підприємства є об'єкти нової техніки, призначені для внутрішнього застосування. Їх можна було б дорівняти до допоміжних процесів, якби не їхнє призначення-сприяння розвитку конкурентного потенціалу підприємства, завдяки якому вони більш тотожні інвестиційним процесам, що служать підставою для віднесення їх до групи відтворювальних.

Функціональна структура механізму формування конкурентного потенціалу виробництва включає: 1) розробку системи стратегічних заходів; 2) визначення джерел їх фінансування й форм стимулювання; 3) узгодження стратегії розвитку підприємства з можливостями ресурсного забезпечення проектування, виготовлення й впровадження нової техніки; 4) облік і аналіз результатів інвестиційної діяльності; 5) обґрунтування стратегії розвитку підприємства на основі системного аналізу підприємства.

Економічні зв'язки в процесі формування конкурентного потенціалу підприємства визначаються системою об'єктів аналізу, що включають три основних форми впливу: 1) вплив конкурентного середовища; 2) техніко-організаційний вплив; 3) інформаційно-аналітичний вплив. Максимальна ефективність конкурентного потенціалу має бути досягнута тільки за умов комплексного удосконалення організації праці, виробництва і управління й пристосування їх до ринкових потреб. Оптимізація конкурентного потенціалу досягається найбільш повною взаємодією виробничих і ринкових процесів.

У зв'язку з цим розрізняють три напрямки організації роботи по підвищенню конкурентного потенціалу: 1) економізація й інтенсифікація живої праці; 2) підвищення ефективності виробництва; 3) удосконалення організації й структури управління. Економізація та інтенсифікація живої праці включає раціоналізацію поділу і кооперації праці, обслуговування робочих місць, освоєння передових методів праці, нормування, створення сприятливих виробничих умов, підготовку й підвищення кваліфікації кадрів. Ефективна організація виробництва являє собою суспільний поділ праці, оптимізацію структури виробничих підрозділів, забезпечення пропорційності, цілеспрямованості і безперервності виробничих процесів, забезпечення їх обслуговування відповідно до технологічних вимог. Досконала організація управління включає: 1) оптимізацію структури управлінського апарату; 2) координування спільної роботи підрозділів і тимчасових груп виконавців, 3) обґрунтування потужностей, програми виробництва; 4) контролювання за виконанням виробничої програми.

Рівень організації виробництва визначається системою показників, що відповідають наступним вимогам: 1) найбільш повне відображення сутності й змісту процесів діяльності підприємства; 2) забезпечення порівнянності даних на базі єдиних принципів розрахунку; 3) відображення ступеня відповідності показників задачам розвитку виробництва; 4) можливість використання кожного показника для прогнозування конкурентного потенціалу; 5) забезпечення об'єктивної оцінки процесів діяльності підприємства. Перелік показників, що характеризують організаційний рівень виробництва, залежить від галузевих особливостей діяльності підприємств. Однак оцінка конкурентних потенціалів заснована не стільки на виборі показників, скільки на економічній інтерпретації їх зв'язків, особливо за таким важливим напрямком росту конкурентного потенціалу, як спеціалізація й кооперування виробництва. Спеціалізація й кооперування виробництва сприяють підвищенню конкурентного потенціалу підприємства таким чином: 1) підвищують серійність виробництва; 2) істотно скорочують час на переналагодження устаткування; 3) більш широко використовується спеціальне устаткування; 4) збільшується тривалість виробничого циклу; 5) ширше застосовуються потокові методи обробки деталей; 6) зростає продуктивність праці й економія витрат на виробництво.

Удосконалення організаційного рівня конкурентного потенціалу виявляється також у показниках його ритмічності й безперервності. Перший показник характеризує ступінь координованості дій усіх виробничих ланок, а отже, повноту й своєчасність їх участі в досягненні мети діяльності підприємства. Другий – доцільність використання виробничих ресурсів за часом, а також їх кількісну величину. Труднощі аналізу систем показни-

ків, що характеризують організаційний рівень конкурентноздатного виробництва, полягає в тім, що кожен процес виробництва, а тим більше діяльність підприємства в цілому – це не проста сукупність трудових операцій, обумовлена технічними, соціальними й організаційними факторами, а багатопільова система функцій і дій.

У тих випадках, коли діяльність підприємства, що аналізується, здійснюється у відносно стабільних умовах і при постійному складі факторів, можна аналітично обґрунтувати управлінські рішення за даними минулого досвіду. Це робиться за допомогою матриць, по рядках яких систематизуються можливі дії при кожній конкретній ситуації, а по стовпцях – фактори, що впливають на результат кожної дії. Ступінь впливу кожного фактора визначається або шляхом статистичної обробки ретроспективної інформації, або по нормах, обґрунтованих у результаті інноваційної діяльності. Оптимальне рішення визначається найбільшим за всією сукупністю факторів. Воно є результатом однієї з дій, що рекомендуються, (рядків у матриці) або, коли потрібно особлива обережність в обґрунтуванні рішення, по найбільшому з мінімальних результатів кожної дії, обумовленому лише за одним фактором. Матричний спосіб обґрунтування рішень дозволяє систематизувати накопичений досвід. Багаторазово перевірені й уточнені матриці можуть бути покладені в основу методик аналізу типових ситуацій.

Рівень конкурентного потенціалу в узагальненому вигляді можна прийняти як функцію ступеня відповідності структур виробничих ресурсів структурам кінцевих продуктів і доцільності використання ресурсів. Якщо перша складова функції забезпечується як технічними, так і організаційними факторами, то друга – в основному організаційними. Багатоплановість організаційних факторів і складність системи показників, що відбивають механізм формування виробничого потенціалу ускладнюють розробку методик аналізу цієї системи. Розглянемо найбільш відомий метод оцінки конкурентного потенціалу.

Для того щоб забезпечити подальший економічний прогрес суспільства, глибокі якісні зрушення в ринкових процесах необхідно мати системне уявлення про його конкурентний потенціал, ступінь прогресивності технології й організації діяльності. Таке уявлення складається за допомогою дослідження й аналізу, які включають: 1) оцінку вихідного стану конкурентного потенціалу підприємства на основі відповідних характеристик кожного компоненту; 2) економічне обґрунтування напрямків перспективного розвитку виробництва; 3) розробку стратегії підвищення конкурентного потенціалу. Це дає можливість обґрунтувати прогноз очікуваних результатів діяльності й економічного зростання.

Оцінка конкурентного потенціалу підприємства на основі процесного підходу. В економічній літературі по-різному трактується поняття рівнів конкурентного потенціалу: технічний, організаційний, техніко-економічний, техніко-організаційний, економічний. Ще більш різноманітний склад показників, що рекомендуються для оцінки цих рівнів. Продовжується полеміка по різних аспектах цього питання, у тому числі про місце показників рівнів виробничого потенціалу в системі показників діяльності підприємства. На нашу думку, призначення групи показників, що характеризують конкурентний потенціал, складається в узагальненій характеристиці можливостей підприємства по забезпеченню його конкурентоспроможності, підвищенню й удосконаленню техніко-технологічної бази виробництва, росту його ефективності.

Всі показники, що характеризують у комплексі діяльність підприємства, піддані постійним змінам. Тому достовірна оцінка конкурентного потенціалу підприємства можлива тільки при поєднанні кількісних і якісних показників, що відображають джерела економічного зростання. Діяльність підприємства складається з двох груп процесів: 1) по створенню продукту; 2) розвитку виробництва. Створення продукту – це процеси перетворення вихідних ресурсів на основі технологічних методів. Звідси випливає, що потенційні можливості економічного росту конкурентного потенціалу в першій групі процесів полягають: 1) в сукупності технологічних властивостей ресурсів виробництва, що забезпечують максимальну в даних конкретних умовах економічність їх застосування; 2) у відповідності матеріально-речовинних структур ресурсів виробництва структурам трудомісткості, верстатомісткості та матеріаломісткості виробничих процесів, що забезпечують повноту й доцільність використання всіх ресурсних елементів; 3) в системності організаційної структури підприємства, змісту й методів функцій управління, що забезпечують ефективну координацію робіт, послідовність і взаємозв'язок процесів відповідно до мети діяльності підприємства.

Властивості та структури всіх компонентів виробничих процесів, а також організаційні умови їх здійснення формуються, розвиваються й удосконалюються на основі результатів інноваційної діяльності, призначенням яких є матеріалізація наукових знань в об'єктах нової техніки, тобто в досконалих конструкціях виробів, прогресивної технології їх виготовлення, продуктивних засобах праці, економічних матеріалах, оптимальній організації виробництва. На основі інноваційних процесів, технічного й організаційного розвитку виробництва потенційні можливості його конкурентоспроможності постійно розширюються й підсилюються. Це досягається як шляхом цілеспрямованого впливу на систему об'єктів, які складають конкурентний потенціал підприємства, так і на основі взаємодії різних по змісту і цільовій спрямованості процесів.

При всій розмаїтості процесів інноваційної діяльності їх можна звести на основі узагальнення практичного досвіду підприємств до трьох основних напрямків:

- комплексна перебудова конкурентного потенціалу, що охоплює техніко-технологічне удосконалювання всіх компонентів виробництва кожного нового виробу;
- модернізація раніше освоєних і вже виготовлених виробів;
- реконструкція підприємства й окремих виробництв, що забезпечує приведення технічної бази виробництва у відповідність із сучасними задачами й вимогами до конкурентоспроможності продукції.

Всі напрямки взаємозв'язані єдиною метою й ресурсами, що використовуються: на основі реконструкції зростають можливості прискореного освоєння нових виробів і, навпаки, відновлення виробництва у великих

масштабах обумовлює необхідність істотного його переозброєння, у тому числі і шляхом реконструкції. Одним із наслідків інноваційних процесів є удосконалення структури конкурентного потенціалу, неухильне підвищення частки конкурентоспроможних виробів, конструктивне ускладнення їх параметричних характеристик, докорінна зміна технологічних методів виготовлення. У зв'язку з цим інноваційні процеси виділяються в особливий вид діяльності, що визначає розвиток потенціалу підприємства відповідно до вимог конкурентоспроможності продукції. При цьому одночасно з удосконаленням конкурентних характеристик продукції істотно змінюються принципові основи технології, засоби праці, властивості матеріалів. Зміна поколінь техніки викликає ускладнення всіх компонентів виробництва, що сприяє його інтенсифікації. Ця тенденція обумовлює необхідність забезпечення такого рівня управління розвитком конкурентного потенціалу підприємств, який би відповідав сучасному світовому рівню виробництва.

Формування конкурентного потенціалу являє собою постійний процес освоєння нових виробів на основі науково-технічних досягнень та інноваційних рішень. Для ринкового господарства характерна тенденція інтенсивного нагромадження науково-технічного потенціалу. У зв'язку з цим формування конкурентного потенціалу підприємства все більше стає науково-пошуковою й експериментальною сферою діяльності, що охоплює дослідницьку, проектно-конструкторську, матеріальну, організаційну, економічну й соціальну стадії. Кожна з них характеризується конкретним складом робіт. Тому результатом цього процесу є послідовна сукупність інноваційних рішень і розробок, що забезпечують визначення параметрів і умов виготовлення конкурентоспроможного виробу. Крім того, необхідно створити передумови для удосконалення методів і засобів виробництва, тобто всіх рівнів конкурентного потенціалу підприємства: 1) виробничого; 2) технічного; 3) організаційного; 4) трудового; 5) фінансового. З цього випливає, що система формування конкурентного потенціалу підприємства повинна постійно удосконалюватися, особливо в частині розробки показників для оцінки її результатів, поліпшенню конкурентоспроможності продукції, тощо.

Структурні елементи конкурентного потенціалу підприємства. Виходячи з впливу на конкурентний потенціал підприємства різних факторів, формується єдина взаємоз'язана система його структурних елементів. До них варто віднести такі складові: продукт; засоби виробництва; технологія; управління; праця; фінанси.

На основі розгляду процесів і об'єктів діяльності підприємства розроблена процедура формування конкурентного потенціалу підприємства. Під процедурою формування конкурентного потенціалу підприємства розуміється визначення структурних елементів конкурентного потенціалу та основних показників його формування за умов розвитку й постійної зміни конкурентного середовища підприємства, що аналізується. В цій процедурі можна виділити такі складові конкурентного потенціалу підприємства та показники, за якими він визначається:

I. За структурою виробленої продукції (продукт) (питома вага нової продукції; частка продукції, що виробляється не більш трьох років; співвідношення категорій якості продукції (якісна структура); питома вага продукції, виробленої на експорт; коефіцієнти уніфікації, нормалізації, стандартизації і конструктивної наступності знов освоєної продукції; технологічність конструкцій).

II. По засобах виробництва (основний капітал) (склад основних виробничих фондів, їх техніко-експлуатаційні характеристики; фондоозброєність і технічна озброєність праці; енергоозброєність; коефіцієнти механізації трудових процесів; питома вага робітників з ручною працею; питома вага прогресивних матеріалів, що використовуються у виробництві).

III. За технологією виробництва (технологія) (технологічна структура основного виробництва й його трудомісткість; частка продукції, виготовленої за допомогою прогресивних технологічних процесів; коефіцієнти технічної оснащеності робочих місць).

IV. По організації і управлінню виробництвом (управління) (співвідношення між основним і допоміжним виробництвом; коефіцієнти спеціалізації виробничих підрозділів; внутрівиробничі рівні кооперування; коефіцієнти серійності виробництва основних виробів; тривалість циклів виробництва основних виробів; коефіцієнти змінності роботи основних груп технологічного устаткування; коефіцієнти ефективності управління, які вимірюються часткою управлінського персоналу, питомими управлінськими витратами, прибутком на 1 грн управлінських витрат).

V. По організації праці та формуванню кадрів (праця) (структура промислово-виробничого персоналу по категоріях і професіях; кваліфікаційний рівень кадрів по категоріях і професіях; коефіцієнти плинності й стабільності кадрів; показники активності кадрів, що відбивають питому вагу в загальній чисельності рціоналізаторів і винахідників, учасників конкурсів професійної майстерності, працюючих у громадських організаціях; показники трудової дисципліни, вимірювані кількістю прогулів і порушень трудового розпорядку, втратами часу, кількістю правопорушень; частка технічно обґрунтованих норм виробітку).

VI. По фінансовій діяльності (фінанси) (стабільність фінансової діяльності; дебіторська заборгованість; кредиторська заборгованість; рівень рентабельності; обсяг чистого прибутку).

Зазначені показники необхідно оцінювати в аналізі подвійно: 1) по досягнутому рівню; 2) по темпам їх росту відповідно до результативних показників діяльності підприємства. В аналізі можна виділити принаймні три рівні результатів діяльності, направленої на підвищення конкурентного потенціалу підприємства: 1) інформаційний; 2) матеріальний; 3) виробничий. Інформаційний рівень – це результат, що має за мету підвищення конкурентного потенціалу завдяки удосконаленню конструкторських і технологічних процесів разом з організаційним проектуванням, розробкою стандартів, інструкцій, технічних описів, положень та ін. Матеріальний рівень – це результат, який призводить до підвищення конкурентного потенціалу у матеріалізованому вигляді:

одержання додаткового надприбутку, економії матеріальних ресурсів тощо. Виробничий рівень – це результат, який визначає підвищення конкурентного потенціалу безпосередньо у виробництві: підвищення рівня конкурентноздатності продукції, технічного озброєння виробництва і таке ін.

Всі види названих результатів використовуються в процесі управління конкурентним потенціалом підприємства. Вони є основою для створення нових, більш конкурентоспроможних виробів, впровадження інновацій у технологічне оснащення, нестандартне устаткування, тобто у об'єкти матеріального рівня результатів з підвищенню конкурентного потенціалу. Розробка товарної політики з виготовленню більш конкурентоспроможної продукції і впровадженню її у виробництво, підвищення рівня техніко-технологічного потенціалу, удосконалення рівня організації праці та управління є основною метою виробничих результатів діяльності, направленої на підвищення конкурентного потенціалу підприємства. Підвищення конкурентного потенціалу підприємства має бути направлено на удосконалення окремих технологічних процесів у виробництві, докорінне оновлення асортименту продукції, що потребує певних інвестиційних коштів.

За періодом дії інвестиції у підвищення конкурентного потенціалу підприємства можна розділити таким чином: 1) розраховані на певний строк дії; 2) довгострокові.

Більш оригінальні розробки з підвищенню конкурентного потенціалу підприємства потребують тривалішого терміну її використання. Багато інноваційних розробок вступають в дію не відразу, а в міру необхідності або створення відповідних умов для їх застосування. У зв'язку з цим при оцінці результатів діяльності, направленої на підвищення конкурентного потенціалу, необхідно в кожному конкретному випадку брати до уваги актуальність впровадження розробок і підготовленість виробництва. Розмаїтість і багатоспрямованість результатів діяльності, направленої на підвищення конкурентного потенціалу, поки що не знаходять достовірної оцінки в практиці підприємств. Це обумовлено відсутністю відповідних методик. Тому розробка методологічних основ оцінки діяльності, направленої на підвищення конкурентного потенціалу, має велике значення. Сутність управління конкурентним потенціалом продукції, як найважливішою складовою частиною внутрішньофірмової політики, націленої на підвищення конкурентного потенціалу в цілому, можна сформулювати таким чином.

Система формування конкурентного потенціалу експортно-орієнтованого підприємства. Створення і підтримка на високому рівні відповідної техніко-технологічної, виробничої, ресурсної й фінансової бази для своєчасного виготовлення конкурентноздатної продукції, яка відповідала би профілеві виробничої діяльності й найбільш повно задовольняла вимоги покупців на цільових ринках.

Система формування конкурентного потенціалу продукції включає наступні основні елементи:

- визначення поточних і перспективних потреб у змінах конкурентного потенціалу продукції;
- оцінка існуючих рівнів конкурентного потенціалу продукції;
- критична оцінка змін у конкурентному потенціалі продукції в динаміці за декілька років;
- розгляд питань підвищення конкурентного потенціалу при створенні нових продуктів, удосконаленні існуючих, а також при нових способах й галузях застосування товарів;
- розробка специфікацій нових або поліпшених видів продукції відповідно до вимог конкурентного потенціалу;
- вивчення можливостей підвищення конкурентного потенціалу у виробництві нових або удосконалених видів продукції, включаючи питання витрат виробництва, рентабельності, цін;
- проведення ринкового тестування продукції для з'ясування їхньої відповідності вимогам конкурентних потенціалів за основними структурними елементами;
- розробка спеціальних рекомендацій для виробничих підрозділів підприємства щодо підвищення конкурентного потенціалу виробів;
- узагальнююча оцінка конкурентного потенціалу продукції.

Формування конкурентного потенціалу виробів може здійснюватися різними методами в залежності від масштабів збуту, особливостей продукції, цілей і задач, що ставляться перед виробником. Організація виробництва відповідно до вимог конкурентного потенціалу виробів на ринку є одним з найважливіших напрямків сучасного менеджменту. Дані, отримані з аналізу та діагностики конкурентного потенціалу, дозволяють змінити конструкторсько-технологічні умови виробництва продукції, що підвищує її конкурентноздатність.

Підвищення конкурентноздатності продукції, таким чином, може здійснюватися двома шляхами. По-перше, за рахунок розширення асортименту товарів, що випускаються фірмою, що дозволяє більш гнучко переводити фонди з виробництва одного виду продукції на інший; По-друге, за рахунок розширення й модернізації конкурентного потенціалу при сталості або навіть зменшенні асортименту, що дозволяє розширити коло споживачів і скоротити витрати виробництва, а також витрати на одиницю продукції на збут і організацію обслуговування.

Створення оптимального конкурентного потенціалу вимагає детального аналізу можливостей підприємства, його достоїнств і недоліків у порівнянні з діючими на ринку підприємствами-конкурентами. Критерієм оцінки служить рівень потенціалу конкуруючої продукції. При обґрунтуванні рішення про розробку нового виробу вивчаються не тільки сфери його застосування, потенційні покупці, а також майбутні зміни в системі конкурентного потенціалу підприємства. Велике значення надається прибутковості підприємства та його інвестиційним можливостям. Аналіз рентабельності виробництва усіх видів продукції, що випускаються підприємством, зіставлення техніко-економічних показників з аналогічною продукцією інших фірм і вимогами ринку дозволяє розробити рекомендації з підвищення конкурентного потенціалу виробництва одних товарів, модернізації інших і освоєнню третіх.

Таким чином, залежно від характеру продукції, що випускається, наявних виробничих, фінансових і інших ресурсів, а також специфіки ринків збуту фірмою може бути розроблена оптимальна структура конкурентного потенціалу. У залежності від мінливих умов виробництва і ринку конкурентний потенціал підприємства повинний постійно оновлюватися.

У зв'язку з цим на підприємствах-виробниках створюються система управління конкурентного потенціалом, основними функціями якої є:

- аналіз закономірностей розвитку конкурентного потенціалу підприємства в залежності від зміни умов виробництва на внутрішніх і зовнішніх ринках;
- оцінка існуючого конкурентного потенціалу з погляду змін в умовах виробництва продукції;
- прийняття рішень про зміну конкурентного потенціалу продукції, що випускаються, або про зняття виробів з виробництва;
- організація діагностичної оцінки конкурентного потенціалу продукції, що виробляється;
- систематичний аналіз конкурентного потенціалу нових або поліпшених виробів;
- внесення необхідних коректив на основі проведеної оцінки конкурентного потенціалу.

Отже, успішна робота вітчизняних підприємств на високо конкурентному світовому ринку можлива лише за певних умов. До них відносяться обов'язкова наявність в продуцентів добре продуманої і послідовно здійснюваної конкурентної політики, спрямованої на підвищення рівня конкурентного потенціалу. Керівництву підприємства необхідно проводити постійну діагностику своїх внутрішніх можливостей, факторів їхнього обмеження, можливостей зовнішніх ринку в умовах агресивного конкурентного середовища в даний час й в перспективі. Головним напрямком конкурентної стратегії розвитку підприємств слід вважати підтримку необхідного рівня конкурентного потенціалу стосовно до вимог конкурентоздатності товарів на ринку. За сучасних умов важливо дотримуватися цієї умови ще й тому, що значна маса виробленої вітчизняної продукції на зовнішньому ринках за своїми якісними та комерційними характеристиками неконкурентоспроможна.

Висновки. Управління конкурентним потенціалом підприємства – є найважливішою складовою сучасного менеджменту, його основні особливості пов'язані із створенням умов для виробництва конкурентоздатної продукції на зовнішніх ринках. Процедура оцінки конкурентного потенціалу підприємства включає такі основні елементи: продукт, засоби виробництва, технологія, управління, праця, фінанси.

У процесі аналізу конкурентного потенціалу можна виділити три рівні результатів діяльності, направленої на підвищення конкурентного потенціалу підприємства: інформаційний, матеріальний, виробничий. Велике значення при оцінці конкурентного потенціалу підприємства має визначення потенціалу продукції, що виробляється, формування асортиментної політики, оновлення традиційних й випуск нових виробів. Розробка стратегічних перспектив підприємства вимагає врахування особливостей формування конкурентного потенціалу на певному етапі його становлення й розвитку.

Вирішення завдань підвищення конкурентного потенціалу українські підприємства сприятиме одержанню високих прибутків за рахунок більш повного використання відповідного ринковим умовам можливостей основних підрозділів. При цьому досягатиметься максимальний обсягу випуску при даній кількості ресурсів, уникаючи даремних витрат.

Порівнюючи свої потенційні можливості із основними світовими продуцентами, українські виробники можуть постійно корегувати виробництво нової або поліпшеної продукції відповідно до стратегій конкурентів, що дозволяє знизити комерційний ризик і підвищити рентабельність продаж. Цьому, в значній мірі, сприяє створення на підприємстві системи управління конкурентним потенціалом, завдяки якій ритм роботи, обсяг і номенклатура експортної продукції відповідно вимогам сучасного ринку. Це безпосередньо впливає на конкурентоспроможність підприємства, що підвищується за рахунок гнучкої організації виробництва, постійної готовності до переналадження, вчасного матеріально-технічного постачання, раціоналізації запасів та кращого використання персоналу.

Література

1. Амоша А.И. и др. Организационно-экономический механизм трансфера технологий: метод. полож. / НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти. – В 5-ти т. – Донецк: ИЭП НАН Украины. – 2001. – 92 с.
2. Андерсон В.М. Геоменеджмент і геомаркетинг як інструменти запровадження регіонального розвитку в умовах ринкових перетворень в Україні // Україна в сучасному світі. Конф. випускників програм наук. стажування у США. – К.: Стило, 2003. – С. 336–348.
3. Anderson E. et. al. Economic Power in a Changing International System. – N.Y., 2000.
4. Bruyn S.T. A Civil Economy. Transforming the Market in the Twenty-First Century. Ann Arbor, 2000.
5. Веб-сторінка “Україна та СОТ”. – <http://www.wto.org.ua/ugodi/ugoda17.php>
6. Derleth J. William. The Transition in Central and Eastern European Politics. – L.: PHL, 2000. – 375pp.
7. EU Financial Regulation. A ragbag of reform // The Economist. – 2001, 3–9 Marsh. – Pp. 63–65.
8. Mittelman J.H. The Globalization Syndrome. Transformation and Resistance. Princeton. 2000.
9. Ohmae K. The Invisible Continent. Four Strategic Imperatives of the New Economy. N.Y., 2000.
10. Rugman A. The End of Globalization: A New and Radical Analysis of Globalization and What it Means for Business. L., 2000.
11. Україна в процесах міжнародної інтеграції / За ред. В.Р.Сіденка. – Х.: Вид-во “Форт”, 2003. – 280 с.
12. Філіпенко А.С. Економічний розвиток. Європейський контекст. – К.: Знання України, 2001. – 120 с.