

УДК 658.511.3

Олена Черних

Olena Chernykh

**ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА****EVALUATION OF THE COMPETITIVENESS
OF ENTERPRISE POTENTIAL OF A COMPANY**

Стаття присвячена вирішенню проблеми оцінки конкурентоспроможності підприємницького потенціалу підприємства. Проаналізовано основні критерії та особливості визначення категорії «підприємницький потенціал». Охарактеризовано причини необхідності використання оцінки конкурентоспроможності підприємницького потенціалу в ринкових умовах. Запропоновано метод оцінки конкурентоспроможності підприємницького потенціалу для підприємств, що надають послуги.

Ключові слова: оцінка, конкурентоспроможність, підприємницький потенціал, методи оцінки, послуги.

Статья посвящена решению проблемы оценки конкурентоспособности предпринимательского потенциала предприятия. Проанализированы основные критерии и особенности определения категории «предпринимательский потенциал». Охарактеризованы причины необходимости использования оценки конкурентоспособности предпринимательского потенциала в рыночных условиях. Предложен метод оценки конкурентоспособности предпринимательского потенциала для предприятий, предоставляющих услуги.

Ключевые слова: оценка, конкурентоспособность, предпринимательский потенциал, методы оценки, услуги.

The article is devoted to solving of the problem of assessing of the competitiveness of enterprise potential of a company. The main criteria and peculiarities of the definition of the category «enterprise potential» are analyzed. The causes of the need of assessing of the competitiveness of enterprise potential in market conditions are characterized. The method for assessing of the competitiveness of enterprise potential for companies which provide services is offered.

Keywords: assessment, competitiveness, enterprise potential, valuation methods, services.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку українських підприємств досить гостро постає питання своєчасного виявлення та ефективного використання наявного підприємницького потенціалу. Відтак, підприємництво виступає рушійною силою економіки, а ступінь його розвитку, в свою чергу, залежить від формування і реалізації підприємницького потенціалу.

Для української економіки дослідження підприємницького потенціалу є достатньо новим, тому що в радянські часи існування такої економічної категорії, як «підприємницький потенціал» не знаходило свого відображення. Саме тому дослідження підприємницького потенціалу підприємств є актуальним і своєчасним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями визначення потенціалу підприємств займалися такі вчені-економісти, як: І. Бакум [9], Є. Лапін [3], І. Отенко [6], В. Рижков [7], В. І. Хомяков [11] та інші.

Формулювання цілей статті. Характеристика значення конкурентоспроможності потенціалу як основної ознаки ефективної діяльності та розвитку підприємства в сучасних складних умовах господарювання. Аналіз основних методів оцінки конкурентоспроможності підприємницького потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Визначення збалансованого профілю потенціалу неможливе без охоплення навколишнього підприємницького середовища, численних факторів і особливостей конкурентного ринку. Конкурентний ринок і підприємницьке середовище виступають детермінантами мож-

ливостей підприємства, визначають здатність кожного елемента потенціалу для досягнення цілей діяльності. На різних конкурентних ринках підприємство визначає різну пріоритетність цілей діяльності. Крім того, для досягнення поставлених цілей підприємство повинне мобілізувати різні комбінації ресурсів і потенційних можливостей. Відповідно до цього значення елементів, що забезпечують потенціал для досягнення цілей діяльності, буде змінюватися від одного типу конкурентного ринку до іншого [3].

Дослідження з проблем формування і використання підприємницького потенціалу підприємств вельми обмежені. На сучасному етапі підприємства України, маючи загальний виробничо-економічний потенціал, використовують його неефективно. Тому проблема стратегічного розвитку підприємств є важливою як у теоретичному, так і в практичному плані.

Існуючий стан економіки приховує в собі безліч факторів, визначальних для функціонування підприємства.

Підприємницький потенціал підприємства в умовах ринку – це значно ширше поняття, ніж розуміється багатьма вітчизняними фахівцями. Він являє собою систему виробничих і управлінських ресурсів підприємства, яка визначає матеріально-технічну можливість створення кінцевого продукту. Виробничі ресурси включають основні засоби, трудові, матеріальні, фінансові ресурси, для аграрних підприємств – землю [6].

Узагальнюючи праці науковців та фахівців-практиків, визначимо фактори, що істотно впливають на розвиток підприємницького потенціалу підприємства:

- економічні (тенденції виробництва, фаза економічного циклу розвитку економіки, валютно-грошова політика, рівень зайнятості, фінансова політика, напрямок ринково-економічних реформ);

- політичні (політичний стан влади, соціальні відносини, налагодженість зв'язків між регіональними і національними органами влади, розвиток підприємництва і бізнесу, прозорість економічних відносин в країні);

- соціально-культурні (соціальні установки і ставлення до культурних цінностей, ставлення соціальних груп до бізнесу і підприємництва, соціальні устої);

- технологічні фактори (інвестиційний клімат, увага до запровадження інновацій, контроль над якістю та безпекою товару, заохочувальні заходи щодо винахідництва і раціоналізаторства);

- міжнародні (валютні курси, митні тарифи і податкові ставки, економічна політика, економічні зв'язки на політичному підґрунті, явища в країні-партнері, законодавче поле, культурно-релігійні традиції країни-партнера);

- екологічні та географічні (екологічна ситуація в країні, наявність нормативів щодо безпечності викидів у навколишнє середовище, доступ до сировинних ресурсів, ціни на сировину, транспортні умови, забезпеченість трудовими ресурсами та їх якість);

- законодавство (однозначність законодавства, ефективність законодавчих рішень, узгодженість окремих законів та підзаконних актів тощо);

- постачальники (бажання до співробітництва, якість сировини і послуг, стабільність і ефективність цінової політики, ритмічність у постачанні та наданні послуг, умови кредитування, тенденції банкрутства-партнерів);

- конкуренти (поведінка конкурентів, бар'єри входу на ринок, якість конкуренції тощо);

- споживачі (налагодження відносин, бажання співпрацювати, фінансовий стан споживача тощо);

- персонал (захист комерційної інформації, рівень кваліфікації і освіти, рівень культурних, морально-етичних якостей працівників, рівень прийняття ефективних управлінських рішень тощо) [7].

В умовах швидких змін у конкурентному середовищі потенціал як цілісна система потребує постійного аналізу його складових, їх взаємозв'язку та динаміки з метою забезпечення цільового вектора розвитку підприємства.

До теперішнього часу у сучасній українській економічній науці відсутня однакова позиція та єдиний підхід до поняття «підприємницький потенціал». У табл. 1 представлена коротка характеристика основних визначень цього поняття різними вченими.

Під потенціалом підприємства розуміються всі джерела, можливості, запаси, які можуть бути використані для вирішення будь-якого завдання, досягнення визначеної мети, в тому числі й ті, що вже використовуються. Резервом потенціалу є ті запаси, які на даний проміжок часу не використовуються на підприємстві [2].

Таблиця 1

Коротка характеристика визначень категорії «підприємницький потенціал»

Автор	Визначення	Особливості
Репіна І. М.	Сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних та ін.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування і розвитку підприємства	Визначає підприємницький потенціал як інтеграцію і взаємозв'язок всіх основних складових, необхідних для діяльності підприємства
Грачов М. В.	Сукупність спрямованості на досягнення успіху, особистої та колективної відповідальності, а також незалежності самовираження і творчості	Зосереджує свою увагу на прагненні самого підприємця чи колективу у досягненні поставленої мети й відсутності чітких обмежень
Олексюк О. І	Максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень	Головним у підприємницькому потенціалі є якомога більша сукупність можливостей зростання підприємства в певній ринковій ситуації
Кантільон Р., Тюнел Й.	Сукупність функцій підприємця, основною з яких є здатність йти на ризик	Головним є підприємець та його особисті якості
Шумпетер Й.	Впровадження інновацій та креативність як основна здатність підприємця	Підприємницький потенціал залежить від підприємця та його прагнення до нового
Хайек Ф.	Індивідуально-психологічні особливості підприємця, такі як управлінські здібності, самостійність при виборі та прийнятті рішень, спроможність реагування на зміни економічної та соціальної ситуацій	Здатність підприємця швидко реагувати на мінливість середовища
Журавльов П.В.	Сукупність складових: професійні знання, уроджені або набуті навички, інноваційний потенціал, а також функціональні кваліфікації	Комплексне визначення сумарного потенціалу співробітників організації
Степанов А.	Інтегральні підприємницькі здібності носіїв підприємницької діяльності, що спрямовані на визначення, пошук, формування та задоволення потреб у товарах чи послугах, а також отриманні прибутку	Здатність підприємства швидко реагувати на зміни в кон'юнктурі ринку

Головними цілями оцінки потенціалу підприємства є [3]:

- підвищення ефективності поточного управління підприємством або фірмою;
- прийняття обґрунтованих управлінських рішень;

- розроблення плану розвитку;
- здійснення інвестиційного проекту розвитку бізнесу;
- визначення вартості підприємства у разі його купівлі (продажу) цілком або частинами;
- реструктуризація підприємства;
- установлення бази оподаткування;
- визначення кредитоспроможності підприємства і вартості застави;
- укладення страхової угоди, в процесі чого виникає необхідність визначення вартості активів.

Поняття потенціалу підприємства має важливе значення для практики господарювання, тому що уявлення про його зміст визначає адекватний підхід до його оцінювання, вимірювання рівня конкурентоспроможності та управління потенціалом. Одним із основних завдань менеджменту є визначення потенціалу діючого підприємства, тобто комплексної оцінки його складових. Доцільним є розрізняти такі види функціональних потенціалів, які формують загальний потенціал підприємства: виробничо-технологічний, трудовий, ресурсний та економічний [8].

Для оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства в зарубіжній практиці використовуються різноманітні методи [9]:

- за напрямком формування інформаційної бази можна виділити критеріальні та експертні методи оцінювання;
- за способом відображення кінцевих результатів виокремлюють графічні, математичні та логістичні методи оцінювання;
- за можливістю розробки управлінських рішень існують одномоментні та стратегічні методи оцінювання;
- за способом оцінювання виділяють індикаторні та матричні методи.

Використання при виявленні і оцінюванні конкурентних переваг підприємства розглянутого блоку різноманітних методів дозволяє найбільш повно та ретельно розглянути можливості підприємства щодо формування та реалізації його конкурентного потенціалу. При діагностиці конкурентоспроможності підприємницького потенціалу можна використати модель комплексної оцінки на основі обраних параметрів [5]. Групування параметрів спирається на аналіз широкого комплексу проблем технічного, економічного і соціального характерів, в результаті чого виявляються змінні, що забезпечують конкурентоспроможність. Вихідною точкою такого аналізу є визначення переліку технічних та економічних чинників конкурентоспроможності, які трактуються як сукупність критеріїв кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства.

Правильність результату, отриманого в процесі оцінювання конкурентоспроможності, значною мірою залежить від вибору оцінної бази. Як базові можуть бути обрані такі параметри: потреби споживачів, конкуруючий товар, гіпотетичний зразок товару, група аналогічних товарів, величина корисного ефекту. Оцінювання конкурентоспроможності товару проводиться шляхом зіставлення параметрів продукції, що аналізується, з параметрами бази порівняння. При цьому можуть використовуватися диференціальний, комплексний та змішаний методи оцінки [5].

Диференціальний метод ґрунтується на використанні і зіставленні одиничних параметрів якості продукту, що аналізується, і бази порівняння шляхом побудови для кожного з них відповідного параметричного індексу (I_{Gi}):

$$I_{Gi} = \frac{G_i}{G_i^E}, \quad (1)$$

де $i = 1, \dots, n$ – споживчий параметр;

G_i – значення i -го споживчого параметра оцінюваного товару;

G_i^E – значення i -го споживчого параметра оцінюваного товару-еталона.

Комплексний метод застосовується у випадку, якщо для характеристики товару використовується сукупність параметрів, що описують яку-небудь властивість. Тоді параметричний індекс (I_i) розраховується з урахуванням питомої ваги окремих складових [1]:

$$I_i = \sum_{j=1}^m I_{ij} a_{ij}. \quad (2)$$

При цьому

$$I_{ij} = \frac{q_{ij}}{q_{ij}^e}, \quad (3)$$

де $j = 1, \dots, m$ – характеристики i -го показника якості; q_{ij}, q_{ij}^e – значення j -ї характеристики i -го показника якості оцінюваного товару та товару-еталона; a_{ij} – ваговий коефіцієнт j -ї характеристики в i -му показнику якості.

При змішаному методі оцінки конкурентоспроможності товару використовується частина параметрів, розрахована диференціальним шляхом.

Цей метод більш доцільно використовувати для підприємств, що займаються виготовленням продукції. В ньому не враховуються ті особливості, які притаманні підприємствам, що надають послуги. Тому, провівши аналіз та використовуючи базовий метод оцінки конкурентоспроможності підприємницького потенціалу підприємства, пропонується використовувати змішаний метод з комплексним підбором параметрів та диференціальним методом оцінки кожного з них. Цей вид оцінювання є найбільш зручним для підприємств, що надають послуги.

В результаті дослідження джерел, що вивчають проблему дослідження оцінки конкурентоспроможності підприємницького потенціалу підприємства, пропонується виділити шість основних параметрів, які максимально характеризують діяльність підприємства: якість наданих послуг, оцінка конкурентоспроможності послуги за вартістю споживання, конкурентоспроможність послуги, показник ефективності використання ресурсів, іміджева складова конкурентоспроможності та оцінка ділової активності. Цей метод базується на порівнянні розрахованих показників обраного підприємства та показників підприємства-еталона. Необхідно виділити вагові коефіцієнти всіх основних шести показників залежно від їх впливу на конкурентоспроможність підприємства.

Приклад розрахунку підприємницького потенціалу розглянутим вище методом проведений за даними підприємства ТОВ «ІРА«Алекс», що веде свою діяльність на ринку охоронних послуг м. Черкаси.

Загальний показник – параметричний індекс (I_i) розраховується з урахуванням питомої ваги окремих складових за формулами (2) і (3).

При змішаному методі оцінки конкурентоспроможності послуги використовується частина параметрів, розрахована диференціальним шляхом.

Під час діагностики конкурентоспроможності підприємницького потенціалу слід звертати увагу на показники якості послуги, що включають параметри відповідності міжнародним і національним стандартам, нормативам, законодавчим актам, і параметри, що характеризують ступінь задоволеності клієнта.

У випадку відповідності параметра обов'язковим вимогам його значення приймається рівним 1, в іншому випадку – рівним 0. В цілому, загальний показник якості послуги може бути визначений за допомогою зведеного параметричного індексу (I_G), який розраховується за формулою:

$$I_G = I_G^{CT} \times \sum_{i=1}^n A_i \cdot J_{Gi}, \quad (4)$$

де A_i – ваговий коефіцієнт i -го показника;

J_{Gi} – параметричний індекс i -го показника якості.

Для розрахунку цієї формули складемо табл. 2 з показниками вагових коефіцієнтів показників якості по всіх параметрах.

$$I_G = 1 \times (0,2 \times 0,9 + 0,1 \times 0,8 + 0,2 \times 0,7 + 0,1 \times 0,6 + 0,2 \times 0,7 + 0,1 \times 0,7 + 0,1 \times 0,5) = 0,7.$$

Оцінка конкурентоспроможності послуги за вартістю споживання розраховується аналогічно оцінці якісних параметрів і виражається за допомогою індексу конкурентоспроможності послуги за вартістю споживання (I_3):

$$I_3 = \frac{3п}{3п^e}, \quad (5)$$

де $3п$ – вартість оцінюваної послуги;

$3п^e$ – вартість послуги у підприємства-еталона.

Розрахунок вартості послуги відбувається за такою формулою, виходячи із собівартості продукції:

$$Ц = C \times \left(1 + \frac{H_c}{100}\right), \quad (6)$$

де C – собівартість послуги;

H_c – надбавка у відсотках до вартості продажу.

Таблиця 2

Вагові коефіцієнти показників якості

Показник	A_i
1. Охоронні послуги	0,2
2. Системи пожежної безпеки	0,1
3. Системи охоронної сигналізації	0,2
4. Системи контролю доступу	0,1
5. Системи відеоспостереження	0,2
6. Електромонтажні роботи	0,1
7. Системи супутникової навігації	0,1

Розрахунок вартості за 2012 рік для ТОВ «ІРА «Алекс»:

$$Ц_{2012} = 1177,5 \times \left(1 + \frac{20}{100}\right) = 1413,0 \text{ грн.}$$

Вартість послуги для підприємства-еталона визначена у розмірі 1200 грн., виходячи з цін, що представлені на місцевому ринку. Виходячи з цього індексу конкурентоспроможності послуги за вартістю споживання для ТОВ «ІРА «Алекс»:

$$I_3 = \frac{1413}{1200} = 1,18.$$

Інтегральний показник конкурентоспроможності послуги (I_e), може мати такий вигляд:

$$I_e = \frac{I_G}{I_3}, \quad (7)$$

де I_G – загальний показник якості виробу;

I_3 – оцінка конкурентоспроможності товару за ціною споживання.

Виходячи з індексів, що були розраховані вище, інтегральний показник конкурентоспроможності послуги для ТОВ «ІРА «Алекс»:

$$I_e = \frac{0,7}{1,18} = 0,59.$$

Оцінюючи фінансовий стан підприємства, визначають інтегральний показник ефективності використання ресурсів та показник стабільності організації. Інтегральний показник ефективності використання ресурсів (I_e) підприємства за аналізований період:

$$I_e = \alpha_1 \cdot K_{T.P.} + \alpha_2 \cdot K_{осн} + \alpha_3 \cdot K_{об}, \quad (8)$$

де α_1 , α_2 , α_3 – вагомість відповідних видів ресурсів у собівартості послуги визначають на підставі структури собівартості;

$K_{T.P.}$ – коефіцієнт використання трудових ресурсів;

$K_{осн}$ – коефіцієнт використання основного капіталу;

$K_{об}$ – коефіцієнт забезпеченості власними засобами.

Коефіцієнт використання трудових ресурсів розраховується за формулою:

$$K_{T.P.} = \frac{\Phi_T}{3_{II}}, \quad (9)$$

де Φ_T – фактично відпрацьований час у році, людино-годин;

3_{II} – можливий фонд робочого часу за рік, людино-годин.

Для ТОВ «ІРА «Алекс» показник матиме значення:

$$K_{T.P.} = \frac{9362}{9450} = 0,99.$$

Коефіцієнт використання основного капіталу розраховується за формулою:

$$K_{осн} = \frac{ЧП}{A_{НО} + ЗД}, \quad (10)$$

де $ЧП$ – загальна сума чистого прибутку підприємства, отримана від усіх видів господарської діяльності в розглянутому періоді;

$A_{НО}$ – необоротні активи;

$ЗД$ – довгострокові зобов'язання.

Виходячи з цього, коефіцієнт використання основного капіталу для ТОВ «ІРА «Алекс»:

$$K_{осн} = \frac{2,3}{18,6 + 0} = 0,12.$$

Коефіцієнт забезпеченості власними засобами розраховується за формулою:

$$K_{об} = \frac{BK + ЗД + A_{НО}}{ОА}, \quad (11)$$

де BK – власний капітал;

$ОА$ – загальна величина оборотних активів.

Коефіцієнт забезпеченості власними засобами для ТОВ «ІРА «Алекс»:

$$K_{об} = \frac{131,25 + 0 + 18,6}{147,65} = 1,02.$$

Для ТОВ «ІРА «Алекс» інтегральний показник ефективності використання ресурсів підприємства за аналізований період має вигляд:

$$I_e = 0,4 \cdot 0,99 + 0,25 \cdot 0,12 + 0,35 \cdot 1,02 = 0,78.$$

При оцінюванні іміджевої складової до уваги беруть інтенсивність здійснення закупівель. В загальному вигляді іміджева складова конкурентоспроможності підприємства може бути обчислена таким чином:

$$K_{ic} = \frac{N_{ПЗ}}{N_P}, \quad (12)$$

де $N_{ПЗ}$ – обсяг повторних заявок у вартісному виразі;

N_P – загальний обсяг реалізації.

Для ТОВ «ІРА «Алекс» іміджева складова конкурентоспроможності підприємства становить:

$$K_{ic} = \frac{1276,4}{1564,8} = 0,82.$$

Як показник оцінки ділової активності, що відображає ефективність менеджменту на підприємстві, можна використовувати показник фондівдачі його активів (ФВ), що визначається так:

$$\Phi B = \frac{D_g}{CB_a}, \quad (13)$$

де D_g – виручка від реалізації продукції (робіт, послуг);

CB_a – середньорічна вартість активів підприємства.

Для ТОВ «ІРА «Алекс» показник фондівдачі його активів становить:

$$\Phi B = \frac{1564,8}{166,25} = 9,41 \text{ (грн./грн.)}.$$

Загальний показник конкурентоспроможності підприємницького потенціалу для ТОВ «ІРА «Алекс» становить:

$$I_i = 0,23 \times \frac{0,7}{1,0} + 0,25 \times \frac{1,0}{1,18} + 0,21 \times \frac{0,59}{1,0} + 0,09 \times \frac{0,78}{1,0} + 0,14 \times \frac{0,82}{1,0} + 0,08 \times \frac{9,41}{11,5} = 0,73.$$

Для підприємства-еталона значення конкурентоспроможності підприємницького потенціалу становить 1,0. Для ТОВ «ІРА «Алекс» цей показник становить 0,73.

Наочне відображення складових підприємницького потенціалу зображене на рис. 1, де за 100 % прийнято параметри показників підприємства-еталона.

На рисунку суцільним кольором зафарбовано частини стовпчиків, які відповідають за фактичні показники шести основних критеріїв конкурентоспроможності підприємницького потенціалу ТОВ «ІРА«Алекс». Штрихом показано втрачені можливості підприємства по кожній зі складових. З рисунка можна зробити висновок про те, що підприємство має недостатню конкурентоспроможність тих послуг, які воно надає. Особливу увагу необхідно приділити якості послуг та їх загальній конкурентоспроможності. Саме ці показники є дуже важливими для ТОВ «ІРА «Алекс» і вони особливо впливають на конкурентоспроможність підприємницького потенціалу.

Запропонований метод оцінки конкурентоспроможності підприємства для підприємств, що надають послуги, є зручним та здійснюється на основі оцінки конкурентоспроможності самої послуги, фінансового стану підприємства, рентабельності операційної діяльності, іміджу підприємства та ефективності персоналу. Тобто він охоплює всі основні складові потенціалу підприємства.

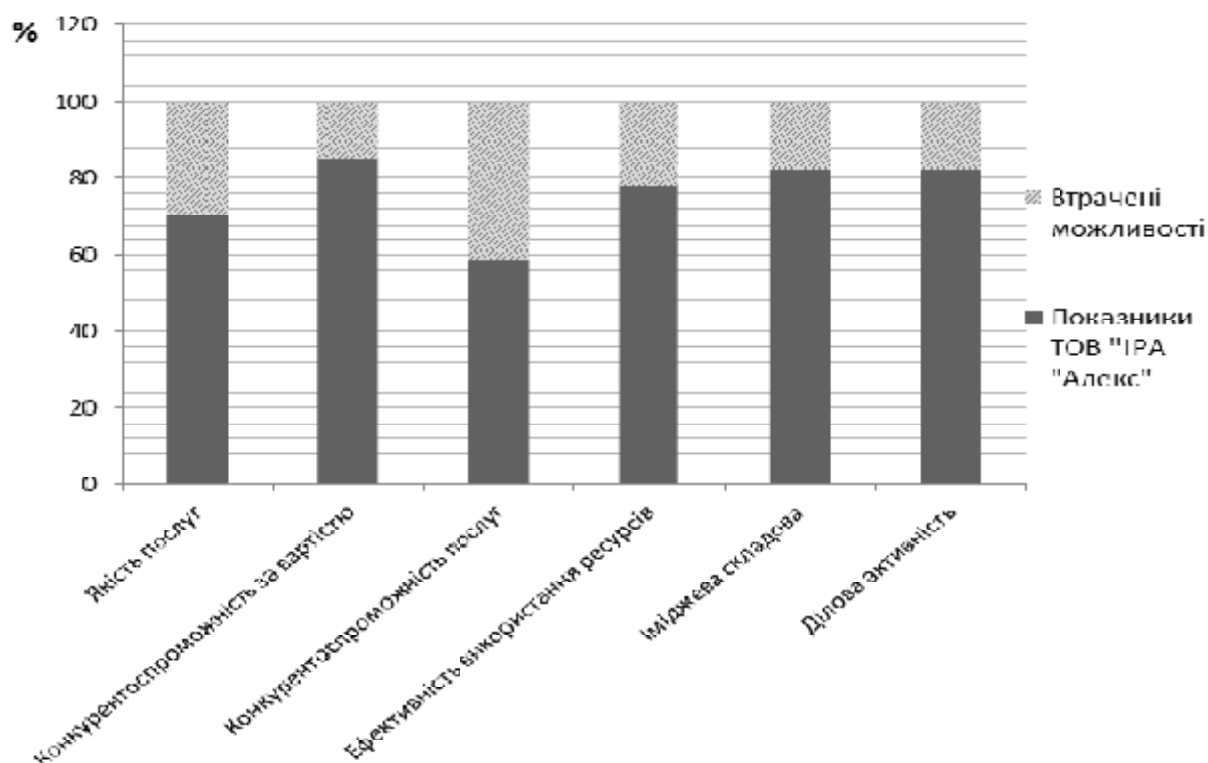


Рис. 1. Графічне відображення складових підприємницького потенціалу

Проведення оцінювання підприємницького потенціалу цим методом дає змогу керівнику проаналізувати конкурентоспроможність послуг, ефективність діяльності підприємства та окреслює основні напрямки, за якими підприємству необхідно розвиватися та покращувати свою діяльність.

Переваги методу: передбачає використання показників діяльності «підприємства-еталона» (лідера) для порівняння, що в подальшому дозволяє орієнтуватися на такі показники. Метод передбачає дослідження причин високого або низького рівня конкурентоспроможності. Результати дослідження зручно подати у вигляді гістограми, графіка чи схеми.

Недоліки методу: адекватна оцінка стає неможливою за відсутності достовірної інформації про конкурентів.

Групування параметрів спирається на аналіз широкого комплексу проблем технічного, економічного і соціального характерів, в результаті чого виявляються змінні, що забезпечують конкурентоспроможність. Вихідною точкою такого аналізу є визначення переліку технічних та економічних чинників конкурентоспроможності, які трактуються як сукупність критеріїв кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. Цей перелік параметрів найкраще підійде для підприємств, що працюють у сфері послуг. Складність аналізу таких підприємств полягає в тому, що досить важко визначити конкретний тип «товару», який можливо охарактеризувати та оцінити.

Вимоги конкурентного середовища ставлять перед господарюючими суб'єктами завдання по зміцненню власного потенціалу та розробці конкуренто-орієнтованих стратегій. Конкурентоспроможність окремих елементів конкурентного потенціалу при збалансованій організаційній взаємодії має забезпечувати їх синергізм. Тому є необхідним постійне оцінювання всіх основних показників діяльності підприємства для забезпечення конкурентних переваг та можливостей їх формування, що має спиратися на адекватну систему управління ними та підвищення конкурентного потенціалу.

Висновки. Система конкурентоспроможності потенціалу підприємства, базована на виділенні проблемно-орієнтованого контуру управління, має цільовий циклічний характер, дозволяє вчасно враховувати і реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, і тим самим забезпечити високий рівень його адаптивності до динамічних умов середовища; систематизувати вхідні й вихідні інформаційні потоки по циклах і контурах управління, оперативно використовувати отриману інформацію в системі управління. Тому є необхідним для кожного підприємства регулярно проводити оцінювання конкурентоспроможності підприємницького потенціалу.

Список використаної літератури

1. Вяткін П. С. Діагностика конкурентоспроможності підприємницького потенціалу: критерії та методи оцінки / П. С. Вяткін, Т. Г. Вяткіна // Вісник Черкаського державного технологічного університету. – Черкаси : ЧДТУ, 2009. – Вип. 24. – С. 224–228. – (Серія : Економічні науки).
2. Конкурентоспроможність потенціалу як необхідна умова розвитку підприємства : зб. // Вісник економіки транспорту і промисловості / [наук. ред. Чурилов С. В.]. – К., 2012. – № 40. – С. 211–215.
3. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : [монография] / Е. В. Лапин. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 310 с.
4. Лисенко К. М. Потенціал підприємства як економічна категорія : сутність та складові / К. М. Лисенко, Н. П. Скригун // Наукові праці НУХТ. – 2010. – № 35. – С. 138–143.
5. Мошнов В. А. Комплексная оценка конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс] / В. А. Мошнов. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/management/strategy/estimate_competitiveness.shtml
6. Отенко И. П. Механизм управления потенциалом предприятия : науч. изд. / И. П. Отенко, Л. М. Малярец. – Х. : Изд-во ХГЭУ, 2003. – 220 с.
7. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посіб. / [Добикіна О. К., Рижиков В. С., Касьянюк С. В. та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
8. Розкриття сутності поняття «підприємницький потенціал» та його роль в потенціалі підприємства : зб. // Економіка і управління / [наук. ред. Миргородська А. П.]. – К., 2011. – № 5 – С. 144–149.
9. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.
10. Фоміченко І. П. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства / І. П. Фоміченко, С. О. Баркова // Науковий Вісник ДДМА. – 2011. – № 2 (8Е).
11. Хомяков В. І. Управління потенціалом підприємства / В. І. Хомяков, І. В. Бакум. – Черкаси : ЧДТУ, 2005. – 323 с.
12. Хомяков В. І. Потенціал і розвиток підприємства / Хомяков В. І., Белінська В. М., Федоренко О. В. – Черкаси : ЧДТУ, 2012. – С. 11.

References

1. Vyatkin, P. S. and Vyatkina, T. H. (2009) The diagnostics of the competitiveness of business potential: criteria and evaluation methods. *Visnyk Cherkaskogo derzhavnogo texnologichnogo universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky*, (24), pp. 224–228.
2. Churylov, S. V. (Ed.) (2012) Potential competitiveness as a prerequisite for the development of enterprise. *Visnyk ekonomiky`transportu i promy`slovosti*, (40), pp. 211–215.
3. Lapin, E. V. (2002) Economic potential of an enterprise. Sumy: Universitetskaya kniga, 310 p.
4. Lysenko, K. M. and Skrygun, N. P. (2010) The potential of an enterprise as an economic category: the nature and components. *Naukovi praci NUHT*, (35), pp. 138–143.
5. Moshnov, V. A. Comprehensive assessment of the competitiveness of an enterprise [Internet]. Available from: <http://www.cfin.ru/management/strategy/estimate_competitiveness.shtml>
6. Otenko, I. P. and Maljarec, L. M. (2003) The mechanism of enterprise potential management. Kharkiv: Izd-vo KhGEU, 220 p.
7. Dobykina, O. K., Ryzhykov, V. S., Kasjanjuk, S. V. et al. (2007) The potential of an enterprise: formation and evaluation. Kiev: Centr uchbovoyi literatury, 208 p.

8. Mirgorodska, A. P. (2011) Disclosure of the concept of «entrepreneurial potential» and its role in the potential of an enterprise. *Ekonomika i upravlenie*, (5), pp. 144–149.
9. Fedonin, O. S., Rjepina, I. M. and Oleksjuk, O. I. (2003) The potential of an enterprise: formation and evaluation. Kiev: KNEU, 316 p.
10. Fomichenko, I. P. and Barkova, S. O. (2011) Strategic human resources management of the company. *Naukovyj visnyk DDMA*, 2 (8E).
11. Khomjakov, V. I. and Bakum, I. V. (2005) Enterprise potential management. Cherkasy: ChDTU, 323 p.
12. Khomjakov, V. I., Bjelinsjka, V. M. and Fedorenko, O. V. (2012) Enterprise's potential and development. Cherkasy: ChDTU, pp. 11.

Стаття надійшла до редакції 11.04.2014.

Відомості про автора

О. С. Черних, студентка, Черкаський державний технологічний університет.