

нітних факторів; планування комплексу заходів із забезпечення фінансової безпеки та розробку рекомендацій відносно його реалізації.

Вироблення таких механізмів може бути здійснене у першу чергу за рахунок активної участі самих підприємств, які для цього мають формувати комплексні адаптивні системи управління фінансовою безпекою. Вони мають бути спрямованими на ефективну взаємодію підприємства та зовнішнього середовища, оскільки саме у зовнішньому середовищі наразі формуються найбільш серйозні загрози фінансовій безпеці підприємства.

Однак не менш важливою є більш активна участь держави у процесі захисту підприємства від фінансових загроз. Основними її інструментами мають стати удосконалення та приведення до міжнародних стандартів нормативної бази, яка була б спрямована на зменшення рівня тінізації економіки, втручання у діяльність фінансово-банківської системи з метою створення ефективного інвестиційного середовища, удосконалення та забезпечення прозорості бюджетного процесу, руху матеріальних і грошових потоків тощо.

Усе це дозволить поступово зняти напруження з фінансової сфери, яка на сьогоднішній день перебуває у відчутній кризі, сформувати потужний потенціал гарантування і підтримки фінансової безпеки та забезпечити поступові умови для виходу з кризового стану вітчизняних підприємств різних сфер та форм власності.

УДК 330.341.2

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амосов О.Ю. Фінансова безпека підприємства в сучасних економічних умовах: теоретичний аспект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.problecon.com/pdf/2011/4_0/76_80.pdf.
2. Бланк І.А. Управління фінансовою безпекою підприємства : [Текст] / І.А. Бланк. – 2-ге вид. – К. : Эльга, 2009. – 776 с.
3. Загорільська Т.Ю. Фінансова безпека підприємства як об'єкт управління : [Текст] / Т.Ю. Загорільська // Наукові праці ДонНТУ. Серія Економіка. – 2006. – № 103. – С. 1-4.
4. Запорожцева Л.А. Фінансова безпека підприємства при переході на МСФО : [Текст] / Л.А. Запорожцева // Міжнародний бухгалтерський облік. – 2011. – № 36 – С. 20-21.
5. Кіров А.В. Фінансова безпека як умова фінансової стійкості фірми : [Текст] / А.В. Кіров // Фінансовий вісник: фінанси, податки, страхування, бухгалтерський облік. – 2010. – № 6. – С. 5-8.
6. Місця країн у глобальному рейтингу конкурентоспроможності за основними показниками 2013–2014 рр. [Електронний ресурс] : World Economic Forum. – Режим доступу : <http://fr.slideshare.net/andrewwilliamsjr/world-economic-forum-globa-l-competitivenessreport-201314>.
7. Парфенова Т.А. Фінансова безпека підприємства: системний підхід : [Текст] / Т.А. Парфенова // Консультант. – 2011. – № 15 – С. 11-14.
8. Рижов О.В. Вклад українців у своїх роботодавців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukr.segodaya.ua/economics/business/ukraincy-ukrali-u-svoih-rabotodateley-55-mldr-554767.html>.
9. Фінансова безпека підприємства – провідна складова економічної безпеки та засіб попередження кризи підприємств : [Текст] / Ю.І. Васюкова // Наука й економіка. – 2014. – С. 230-234.

Турило А.А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу, аудиту
та адміністрування підприємств ГМК
Криворізького національного університету*

РІВЕНЬ КОНКУРЕНЦІЇ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

У науковій статті відображено актуальну проблему конкурентного розвитку вітчизняних підприємств. Досліджено зміст категорій «конкурентоспроможність підприємства» і «конкурентоздатність підприємства». Надано класифікацію видів конкурентності підприємства з інноваціями.

Ключові слова: підприємство, потенціал, конкурентність підприємства, види конкурентності, інноваційний розвиток.

Турило А.А. УРОВЕНЬ КОНКУРЕНЦИИ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

В научной статье отражена актуальная проблема конкурентного развития отечественных предприятий. Исследовано содержание категории «конкурентоспособность предприятия». Предложена классификация видов конкурентности предприятия с инновациями.

Ключевые слова: предприятие, потенциал, конкурентоспособность предприятия, виды конкуренции, инновационное развитие.

Turylo A.A. COMPETITION AND INNOVATION ENTERPRISE DEVELOPMENT

In the scientific article reflects actual problem of competitive domestic enterprises. The content categories of «competitiveness» and «competitive enterprise.» Courtesy classification of competitive enterprises with innovation

Keywords: enterprise, potential, competitive enterprises, types of competitive, innovative development.

Постановка проблеми. Сучасна стадія розвитку господарства країни і його основних галузей характеризується нестабільністю, мінливістю зовнішнього середовища, недостатнім рівнем конкурентоспроможності підприємств і їх продукції. На складний фінансово-економічний стан підприємств та рівень їх конкурентоспроможності суттєво впливають сучасний соціально-економічний стан в Україні та значна обмеженість у зовнішніх та внутрішніх інвестиційних ресурсах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність конкуренції досліджували такі відомі вчені, як: М. Портер, О. Амоша, Т.О. Зогорна, Р.А. Фатхутдінов, Г.Л. Азоев та багато ін.

Постановка завдання. Мета дослідження – визначити види конкурентності підприємства і їх зв'язок з інноваційним розвитком.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємства всіх галузей народного господарства розуміють всю необхідність розвиватися на засадах ефек-

тивності, бо це є єдиним шляхом, який надає їм впевненості в майбутньому існуванні.

Для цього є певні підстави, серед яких потрібно виокремити конкурентний потенціал підприємства (рис. 1).

Існує багато складових щодо формування конкурентного потенціалу підприємства, і всі вони важливі. Однак, як правило, вони потребують серйозних обсягів фінансування. Разом з тим серед основних складових конкурентного потенціалу підприємства є і такі, що вже зараз, без додаткових інвестицій, несуть в собі високий потенціал. До таких складових можна у більшості випадків віднести наявність висококваліфікованих працівників, виробничий, госпо-

дарський та управлінський досвід персоналу, науково-технічна база підприємства тощо.

Який би не був важливий конкурентний потенціал підприємства, а в кінцевому підсумку має значення реальний (фактичний) рівень конкуренції підприємства, бо тільки реалізація потенціалу надає реальні кінцеві результати підприємства.

Звідси важливо більш ґрунтовно підійти до розгляду категорій, що пов'язані і відображають конкурентну діяльність підприємства.

На сьогодні в економічній літературі широко використовуються терміни «конкурентоспроможність підприємства» і «конкурентоздатність підприємства» [1; 2; 3; 4 та ін.].

Аналіз публікацій показує, що існує багато визначень цих термінів і вони сприймаються авторами цих робіт в принципі як тотожні. Виходячи з того, що у більшій частині публікацій по конкурентному розвитку підприємств використовується термін «конкурентоспроможність підприємства», будемо саме його розглядати у нашій роботі.

Існує багато визначень категорії «конкурентоспроможність підприємства» [1; 2; 3; 4 та ін.], однак при цьому важливо зробити акцент на смисл самого слова «конкурентоспроможність». Він простий і зрозумілий. Конкурентоспроможність по відношенню до підприємства вказує на те, що дане підприємство в умовах ринкового господарювання, спроможне до конкуренції, тобто воно може функціонувати в конкурентному середовищі і в процесі своєї діяльності витримувати конкурентну боротьбу по відношенню до інших підприємств галузі.

Разом з тим вважаємо, що для характеристики, аналізу і планування конкурентної діяльності підприємства однієї такої категорії як «конкурентоздатність підприємства» явно недостатньо. Має бути спектр термінів, які б деталізували і поглибили процес дослідження діяльності в умовах конкурентної боротьби.

Для цього ними пропонується наступна сукупність термінів, що характеризують дане економічне явище.

На рисунку 2 представлена класифікація таких термінів.

Конкурентопереможність – характеризує таке підприємство, що є лідером серед інших підприємств конкурентів (або входить в групу лідерів). Така позиція підприємства дозволяє йому отримувати певну сукупність

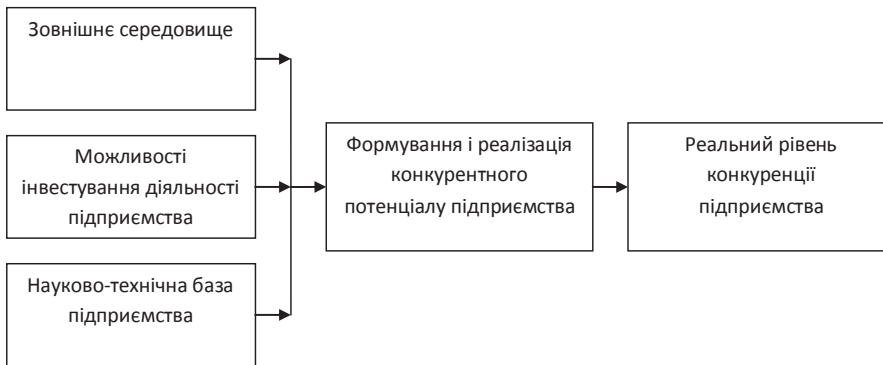
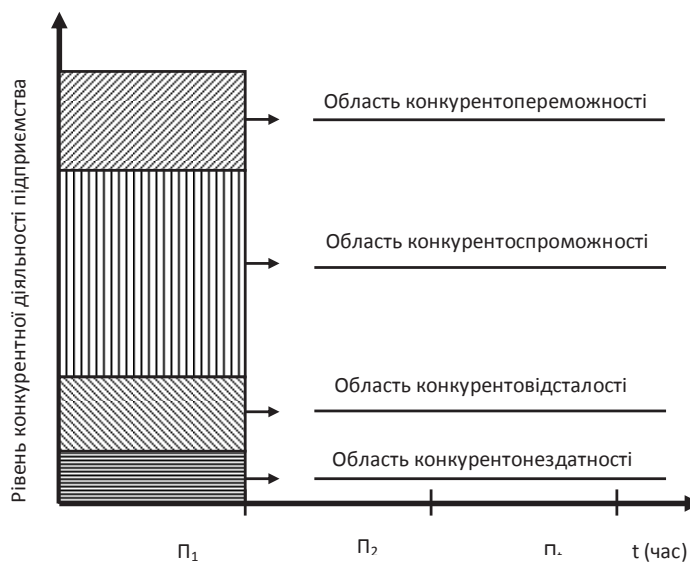


Рис. 1. Конкурентний потенціал підприємства і рівень його конкуренції.



Рис. 2. Класифікація термінів, що характеризують конкурентну діяльність підприємства.



де P_1, P_2, \dots, P_t – певні періоди, для яких визначаються рівні (види) конкурентного розвитку підприємства

Рис. 3. Види конкурентного розвитку підприємства для певних періодів часу.

різних додаткових вигод і в першу чергу економічних (наприклад, надприбутків).

Конкурентоспроможність – вказує та який стан підприємства, який дозволяє йому достатньо впевнено функціонувати в ринковому середовищі. Підприємство з таким статусом конкуренції не отримує додаткових вигод (як це визначено для конкурентопереможності), але має такі результати діяльності, і в першу чергу економічні, які дозволяють йому функціонувати на принципах самофінансування і впевненості у перспективах подальшого розвитку.

Конкурентовідсталість – характеризує таке підприємство, яке є або входить до групи підприємств, що визначаються у конкурентному середовищі як аутсайтери.

Підприємство такого рівня конкуренції функціонує на грані можливостей щодо своєї ефективності і перспектив розвитку.

Конкурентонездатність характеризує таке підприємство, яке не здатне конкурувати з іншими, спорідненими за видом діяльності, підприємствами.

Конкурентонездатне підприємство може триматися на ринку нетривалий час. Це залежить від кількості і сили впливу ринкових і внутрішніх чинників функціонування підприємства.

Графічно чотири види конкурентного розвитку підприємства представлено на рисунку 3.

На рисунку 3 масштаби представлених видів конкурентного розвитку підприємства є умовними. Вони визначаються у кожному конкретному випадку окремо, залежно від вибраного періоду й системи оцінки, у галузі народного господарства і визначених критеріїв розмежування видів конкуренції підприємства.

Від конкурентоспроможності до моменту конкурентонездатності підприємства мають місце рівні фази.

Розглянемо ці фази у загальному вигляді.

1 фаза. У конкурентоспроможного підприємства з'являються перші ознаки зниження ключових індикаторів конкуренції.

2 фаза. Поява певних збоїв у налагодженій системності розвитку підприємства.

3 фаза. З'являються перебої в інноваційному відновленні виробництва.

4 фаза. Певна втрата обсягів і джерел фінансування діяльності підприємства.

5 фаза. Відбувається зниження ефективності соціально-економічних відносин на підприємстві.

6 фаза. З'являються проблеми з клієнтською базою і на ринках підприємства.

7 фаза. Кризові явища в операційній, інвестиційно-інноваційній та фінансовій діяльності підприємства.

8 фаза. Відбувається надання виробництва і

з'являються системні неплатоспроможність і збитковість у діяльності підприємства.

У таблиці 1 представлено матрицю, яка показує певний зв'язок рівня інноваційного розвитку з можливими видами конкурентної діяльності підприємства, які розглянуті вище.

Необхідно відзначити, що для предметного розмежування представлених на рисунках 2 і 3 видів конкурентності діяльності підприємства потрібно мати відповідний економічний інструментарій (сукупність оціночних показників, критеріїв, характерних ознак тощо).

У літературі є достатньо обґрунтовані методики по визначенню часткових, локальних і інтегрального показника, що характеризують рівень конкуренції підприємства і які можна використати для вирішення задачі по розмежуванню між собою різних видів конкурентності підприємства (конкурентопереможність, КП; конкурентоспроможність, КС; конкурентовідсталість, КВ; конкурентонездатність, КН).

Рівень конкуренції підприємства є узагальнюючою категорією по відношенню до різних її видів (рис. 2 і 3), бо останні являють собою лише один із варіантів її прояву в реальній дійсності ринкового функціонування підприємств (маються на увазі варіанти за запропонованою вище класифікацією видів конкуренції підприємства).

Для усіх видів конкуренції підприємства (КП, КС, КВ, КН) приймається єдина методика розрахунку її показників. На базі сукупності розрахунків визначаються певні області конкурентності підприємства за його видами.

При визначенні областей конкуренції підприємства за чотирма його видами використовується експортний метод дослідження. За допомогою даного методу враховується важлива сукупність обставин, що пов'язані зі специфікою діяльності галузі, періодом оцінки, рівнем мінливості зовнішнього середовища та суб'єктивними допусками за предметом дослідження.

Для абсолютно конкурентопереможного підприємства інтегральний показник конкурентоспроможності [Ін. п. к] є максимальним, а локальні і часткові – переважно максимальні.

При ситуації, коли кілька підприємств претендує на таку нішу конкурентного розвитку експертним методом, як визначалося раніше, формується певна область конкурентопереможності:

$$a \text{ Ін.п.к.мах} \leq \text{Ін.п.кп} \leq \text{Ін.п.к.мах} , \quad (1)$$

де Ін.п.к. мах – максимальний із всіх значень інтегральний показник конкуренції;

Ін.п.КП – інтегральний показник конкурентопереможності.

Таблиця 1

Матриця, що показує певний зв'язок виду конкурентної діяльності підприємства з рівнем його інноваційного розвитку

Вид КДП \ Рівень ІРП	Високий рівень ІРП	Допустимий рівень ІРП	Низький рівень ІРП	Недопустимо низький рівень ІРП
Конкурентопереможність підприємства, К.П.	Лідер в конкурентному середовищі	Потреба підтримки конкурентопереможності	Велика ймовірність втрати конкурентопереможності	Втрата конкурентопереможності
Конкурентоспроможність підприємства, К.С.	Належні умови щодо забезпечення конкурентоспроможності	Потреба постійної підтримки конкурентоспроможності	Велика ймовірність втрати конкурентоспроможності	Втрата конкурентоспроможності
Конкурентовідсталість підприємства, К.В.	Системна криза в розвитку	Значні кризові явища в розвитку	Велика ймовірність банкрутства	Банкрутство
Конкурентонездатність підприємства, К.Н.	Велика ймовірність банкрутства	Велика ймовірність банкрутства	Банкрутство	Банкрутство

Позначення: ІРП – інноваційний розвиток підприємства; КДП – конкурентна діяльність підприємства.

а – коефіцієнт, який визначається експертним методом (його значення менше одиниці, $0 < a < 1,0$).

Нерівність (1) і всі інші нерівності такого типу, що будуть розглянуті далі, виступають критеріями визначення певного виду конкуренції для підприємства.

По аналогії з визначенням конкурентопереможності розраховується і конкурентовідсталість підприємства.

Спочатку виокремлюється абсолютно конкурентовідстале підприємство (де $Ін.п.к. \in$ мінімальним за величиною, а локальні і часткові показники переважно мінімальними).

При ситуації коли кілька підприємств можна віднести до такого виду конкуренції, визначається відповідна область конкурентовідсталості:

$$Ін.п.к. \min \leq Ін.п.к. \leq Ін.п.к. \max, \quad (2)$$

Де $Ін.п.к. \min$ – мінімальний із всіх всіх значень інтегральний показник конкуренції; $Ін.п.к. \max$ – інтегральний показник конкурентовідсталості; b – коефіцієнт, який визначається експертним методом (його значення більше одиниці $1,0 < b < 2,0$);

Далі розглянемо область конкурентоспроможності:

$$Ін.п.к. \min < Ін.п.к. < a \cdot Ін.п.к. \max, \quad (3)$$

де $Ін.п.к.$ – інтегральний показник конкурентоспроможності.

Критерій конкурентоздатності має такий вигляд:

$$Ін.п.к. < Ін.п.к. \min, \quad (4)$$

де $Ін.п.к.$ – інтегральний показник конкурентоздатності.

Рівень конкуренції, визначений у межах $Ін.п.к.$ за нерівністю (3), дозволяє достатньо безпечно функціонувати підприємством.

Рівень конкуренції, визначений для підприємств, що перебувають у межах $Ін.п.к.$ за нерівністю (2), надає ще можливість таким підприємствам за умови термінових, ґрунтовних і системних заходів перейти в категорію підприємств, що є конкурентоспроможними.

Рівень конкуренції підприємств, у яких $Ін.п.к.$ менше мінімального його значення (нерівність (4)), характеризує такі підприємства, які є неконкурентоздатними. Тобто, і це важливо відмітити, мінімальний рівень інтегрального показника конкуренції ($Ін.п.к. \min$) визначається таким чином у загальній класифікації видів конкуренції, що підприємство, яке має нижче значення свого $Ін.п.к.$ по відношенню до $Ін.п.к. \min$, вже не зможе, або це цілком економічно недоцільно, перейти в категорію підприємств, що належать до конкурентовідсталих.

Саме такі аспекти і розглянуто у матриці на рисунку 3.

Нерівності (1; 2; 3; 4) і матриця (рис. 3) дозволяють логічно підійти до визначення резервів зростання або забезпечення стабільності рівня конкуренції підприємства для різних його видів залежно від поставлених цілей і завдань.

Резерв зростання рівня конкуренції:

$$1) \Delta Рез.кп = Рін.п.кп.р.п - Рін.п.кп.ф, \quad (5)$$

де $\Delta Рез.кп$ – величина резерву зростання рівня конкуренції для конкурентопереможного підприємства;

$Рін.п.кп.р.п$ – реально потенційний рівень інтегрального показника для конкурентопереможного

підприємства (це такий рівень, який реально досягнений підприємством в умовно короткі терміни і існуючих можливостях);

$Рін.п.кп.ф$ – фактичний рівень інтегрального показника для конкурентопереможного підприємства.

2) для конкурентоспроможного підприємства:

2.1.) з умовою переходу в іншу, більш високу, категорію:

$$\Delta Рез.кз = Рін.п.кп.ф - Рін.п.кз.ф, \quad (6)$$

де, $\Delta Рез.кз$ – величина резерву зростання рівня конкуренції для конкурентоспроможного підприємства;

$Рін.п.кз.ф$ – фактичний рівень інтегрального показника для конкурентоспроможного підприємства.

2.2.) з умовою потенційних можливостей розвитку підприємства в межах його конкурентоспроможності:

$$\Delta Рез.кз = Рін.п.кз.р.п - Рін.п.кз.ф, \quad (7)$$

де $Рін.п.кз.р.п$ – реально потенційний рівень інтегрального показника для конкурентоспроможного підприємства.

3) для конкурентовідсталого підприємства:

3.1.) з умовою переходу в іншу, більш високу категорію:

$$\Delta Рез.кв = Рін.п.кз.ф - Рін.п.кв.ф, \quad (8)$$

де $Рін.п.кв.ф$ – фактичний рівень інтегрального показника для конкурентовідсталого підприємства.

3.2.) з умовою потенційних можливостей розвитку підприємства, в межах його конкурентовідсталості:

$$\Delta Рез.кв = Рін.п.кв.р.п - Рін.п.кв.ф, \quad (9)$$

де $Рін.п.кв.р.п$ – реально потенційний рівень інтегрального показника для конкурентовідсталого підприємства.

Забезпечення реалізації резервів зростання рівня конкуренції підприємства за його чотирма видами (формули 5-9) базується на реалізації прогресивних заходів (організаційних, технічних, економічних, соціальних, інформаційних тощо) і, зокрема, таких важливих, як інноваційні, мотиваційні та інтелектуальні.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, розглянуті вище в цілому теоретико-методичні засади дозволяють більш ґрунтовно підійти до оцінки і управління інноваційними розвитком підприємства у межах визначеного для нього виду конкурентної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Стратегія конкуренції і методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. – К.: Основи, 1997. – 451 с.
2. Загорна Т.О. Конкурентоздатність фірми в системі стратегічного маркетингу // Торгівля і ринок України. – Донецьк: ДУЕТ, 2000. – Вип. 11. т. 1. – С. 87-91.
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА – М, 2000. – 351 с.
4. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 280 с.
5. Амоша О., Збарська Л. Конкурентоспроможність вітчизняного промислового виробництва та проблеми вступу України до світової організації торгівлі // Вісник ТАНД. – Випуск № 8-2. – 2002. – С. 70-73.
6. Астахова Н. Повышение конкурентоспособности изделий // Бизнес-информ. – 1997. – № 21. – С. 71-74.
7. Воротников А. Стратегии повышения конкурентоспособности региона // Экономические стратегии. 2001. – С. 144-149.
8. Воронов А.А. К оценке уровня конкурентоспособности машиностроитель. – 2000. – № 12. – С. 27-29.