

КАТЕГОРИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАК ОБОБЩЕНИЕ ПОНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

©2018 БРУТМАН А. Б.

УДК 338.45:658:316.422:330.322.2

Брутман А. Б. Категория конкурентоспособности как обобщение понятия экономического потенциала предприятия

Цель статьи состоит в критическом анализе известных определений понятия конкурентоспособности, обосновании методологически более строгой формулировки определения данного понятия, выявлении логических связей между понятиями конкурентоспособности и показателями уровня конкурентоспособности, с одной стороны, и понятиями экономического потенциала предприятия и его уровня, с другой. Показано, что постулирование уровня достижения главной цели функционирования экономических объектов в определениях понятия конкурентоспособности вступает в логическое противоречие с содержательными представлениями о конкурентоспособности и известными методическими подходами к измерению её уровня. Предложено определение конкурентоспособности предприятия как способности предприятия генерировать чистый доход в конкурентной среде без помощи извне на длительной основе. Выявлены логические связи между показателями конкурентоспособности и экономического потенциала предприятия, свидетельствующие о том, что оценивание конкурентоспособности представляет собой обобщенную оценку прогнозной траектории экономического потенциала предприятия, а существующие методы оценивания уровня конкурентоспособности предприятия и его экономического потенциала нуждаются в существенной доработке с целью полноценного отражения в соответствующих оценках основных особенностей указанных признаков.

Ключевые слова: категория конкурентоспособности, предприятие, экономический потенциал, методология измерений.

Формул: 4. **Библ.:** 23.

Брутман Анна Богдановна – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой иностранных языков профессионального общения, Запорожский национальный технический университет (ул. Жуковского, 64, Запорожье, 69063, Украина)

E-mail: a_brutman@yahoo.com

УДК 338.45:658:316.422:330.322.2

Брутман А. Б. Категорія конкурентоспроможності як узагальнення поняття економічного потенціалу підприємства

Мета статті полягає у критичному аналізі відомих визначень поняття конкурентоспроможності, обґрунтуванні методологічно більш чіткого формулювання визначення зазначеного поняття, виявленні логічних зв'язків між поняттями конкурентоспроможності та показниками рівня конкурентоспроможності, з одного боку, і поняттями економічного потенціалу підприємства та його рівня, з іншого. Показано, що постулювання рівня досягнення головної мети функціонування економічних об'єктів у визначеннях поняття конкурентоспроможності вступає у логічне протиріччя зі змістовними уявленнями про конкурентоспроможність і відомими методичними підходами до вимірювання її рівня. Запропоновано визначення конкурентоспроможності підприємства як здатності підприємства генерувати чистий дохід у конкурентному середовищі без зовнішньої допомоги на тривалій основі. Виявлено логічні зв'язки між показниками конкурентоспроможності та економічного потенціалу підприємства, які свідчать про те, що оцінювання конкурентоспроможності є узагальненою оцінкою прогнозу траєкторії економічного потенціалу підприємства, а існуючі методи оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства та його економічного потенціалу потребують суттєвого доопрацювання з метою повноцінного відображення у відповідних оцінках основних особливостей зазначених ознак.

Ключові слова: категорія конкурентоспроможності, підприємство, економічний потенціал, методологія вимірювань.

Формул: 4. **Бібл.:** 23.

Брутман Анна Богданівна – кандидат економічних наук, доцент, завідувачка кафедри іноземних мов професійного спілкування, Запорізький національний технічний університет (вул. Жуковського, 64, Запоріжжя, 69063, Україна)

E-mail: a_brutman@yahoo.com

UDC 338.45:658:316.422:330.322.2

Brutman A. B. The Category of Competitiveness as a Generalization of the Concept of Economic Potential of Enterprise

The article is aimed at analyzing the known definitions of the concept of competitiveness, in order to substantiate the methodologically more rigorous formulation of the definition of this concept, to identify the logical links between the concepts of competitiveness and indicators of the level of competitiveness, on the one hand, and the notions of economic potential of enterprise and its level, on the other. It is shown, that the postulation of the level of achievement of the main purpose of functioning of economic objects in defining the concept of competitiveness comes into logical contradiction with the substantial notions about competitiveness and the known methodical approaches to the measurement of its level. The definition of competitiveness of enterprise as ability of enterprise to generate net income in competitive environment without external assistance on a long basis is proposed. Logical links between the indicators of competitiveness and economic potential of enterprise have been disclosed, indicating that assessment of competitiveness is a generalized estimation of the forecast trajectory of the economic potential of enterprise, and the existing methods of assessing the level of competitiveness of enterprise and its economic potential need to be substantially elaborated in order to fully reflect the main features of the indicated characteristics in the relevant assessments.

Keywords: category of competitiveness, enterprise, economic potential, measurement methodology.

Formulae: 4. **Bibl.:** 23.

Brutman Anna B. – PhD (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Foreign Languages of Professional Communication, Zaporizhzhya National Technical University (64 Zhukovskoho Str., Zaporizhzhya, 69063, Ukraine)

E-mail: a_brutman@yahoo.com

В последнее десятилетие в отечественной экономической науке получила активное развитие экономическая теория потенциалов и, в частности, концепция потенциалов как определенной способности предприятия к осуществлению

имманентно присущих ему видов деятельности. В рамках этой концепции к оценкам потенциалов и к методам их измерения предъявляются строго определенные требования, кардинально отличающиеся от известных.

В отличие от экономической теории потенциалов история развития теории конкуренции насчитывает многие десятилетия. Несмотря на это, одним из наиболее узких мест теории все еще остается методический инструментарий измерения уровня конкурентоспособности и конкурентных сопоставлений. Однако и в этой области в последнее время наметился определенный прогресс, связанный с появлением принципиально новых подходов к измерению конкурентоспособности предприятий, которые с методологических позиций очень близки подходам, развиваемым в экономической теории потенциалов.

С учетом того, что и потенциалы предприятия, и его конкурентоспособность как соответствующие признаки предприятия относятся к категории способностей к осуществлению определенной деятельности, являются объектами управления развитием предприятия, возникает настоятельная необходимость изучения указанных понятий в их взаимосвязи и взаимозависимости.

Решение этой задачи усложняется тем обстоятельством, что в экономической теории сосуществуют разнообразные подходы к определению понятий потенциалов и конкурентоспособности, которые не только на концептуальном уровне разительно отличаются друг от друга, но и нередко плохо согласуются с другими базовыми понятиями экономической теории. В то же время современные концепции потенциалов и конкурентоспособности как определенных способностей экономических субъектов создают предпосылки для подведения общей теоретической основы под указанными ветвями экономической науки, обязательным условием которого является система методологически строго определенных базовых понятий.

Концепция конкурентоспособности как способности экономического субъекта произвольно-го иерархического уровня достигать определенных результатов в своей основной деятельности наиболее рельефно представлена в работах западных ученых-экономистов Дж. Фейгерберга и Г. Гассманна более двадцати лет назад [22; 23]. В то же время известные методические подходы к измерению уровня конкурентоспособности и конкурентным сопоставлениям, как показывают исследования [1; 9; 13], совершенно не учитывают такую природу оцениваемого признака, что ставит под сомнение научную обоснованность как подобных подходов к оцениванию конкурентоспособности экономических субъектов, так и результатов такого оценивания. Как определенный прорыв в этом отношении можно рассматривать работы Савчука С. И. [11–15], в которых предложен качественно иной, оптимизационный подход к оценке уровня конкурентоспособности промышленных предприятий, который в явном виде учитывает предельный характер конкурентоспособности как признака предприятия и ее оценок.

Одним из первых и весьма активных сторонников концепции потенциалов в экономике как определенных способностей экономических субъектов является Карапейчик И. Н. [5–7], который в своих работах не только дал исчерпывающее и методологически строгое определение потенциалов промышленного предприятия (и, прежде всего, его экономического потенциала [5; 7]) и разработал методологические основы классификации потенциалов, но и изначально предложил оптимизационный экономико-математический подход к измерению потенциалов предприятия как наиболее приемлемый.

Успешная попытка объединения идей рассматриваемых направлений в теории конкурентоспособности и экономических потенциалов была предпринята автором настоящего исследования в монографии, посвященной оценке конкурентоспособности предприятий на основе их потенциалов, позволившая получить более обоснованный с теоретических позиций методический инструментарий изменения конкурентоспособности промышленных предприятий [4].

Значительным шагом в развитии экономической теории потенциалов можно считать применение аксиоматического подхода к построению теории, реализованного в публикации [21], одним из основных результатов применения которого следует считать приведение системы ключевых понятий этой теории к внутренне непротиворечивому виду. К этому направлению следует отнести и работы Шпака С. А. по теории управления реструктуризацией промышленных предприятий [16–20], в которых устанавливаются взаимосвязи между различными теориями, занимающимися разными аспектами управления предприятием. Это теории конкурентоспособности, потенциалов, экономическая инноватика теория эффективности, стратегическое планирование и управление.

Вместе с тем в теории конкуренции все еще сохраняются определенные несоответствия между содержанием, вкладываемым в понятие конкурентоспособности ведущими специалистами, и новыми методологическими и методическими подходами к измерению уровня конкурентоспособности.

С учетом отмеченных обстоятельств целью настоящей статьи является критический анализ наиболее состоятельных определений понятия конкурентоспособности с акцентом на понятие конкурентоспособности предприятия, уточнение формулировки данного понятия, построение структурной модели показателя конкурентоспособности, устанавливающей связь данного показателя с показателем экономического потенциала предприятия.

Рассмотрим ряд определений понятия конкурентоспособности, которые объединены общей концепцией – концепцией конкурентоспособности как признака субъекта экономики, характеризующего

его строго определенную способность: способность к определенной деятельности, способность достигать определенные результаты в такой деятельности.

Данная концепция базируется на следующих теоретических представлениях, основанных на результатах исследований, изложенных в [7]: 1) возможность (применительно к деятельности) понимается как допустимость, осуществимость некоторой деятельности или, более точно, как достижимость того или иного результата такой деятельности; 2) способность (к осуществлению определенной деятельности) – это предельная возможность, т. е. возможность, характеризующая предельно возможный (оптимальный в том или ином смысле) результат такой деятельности.

В определении, предложенном Советом США по конкурентоспособной политике (*US Competitiveness Policy Council*), конкурентоспособность страны отождествляется со «способностью производить товары и услуги, которые удовлетворяют запросам международных рынков, при обеспечении растущего и устойчивого уровня жизни своих граждан на долговременной основе» [23].

В странах ОЭСР конкурентоспособность определяется как «способность компаний, отраслей, регионов и стран или наднациональных регионов генерировать, оставаясь открытыми для международной конкуренции, сравнительно высокий уровень доходов и занятости на стабильной основе» [23].

Международная конкурентоспособность наций – это способность наций обеспечивать в настоящем и будущем высокий уровень жизни своего населения по сравнению с другими странами [22].

В обзорной статье А. Б. Алёхина [3] подводится такой итог анализу ряда широко известных формулировок определения конкурентоспособности стран: наиболее обоснованным является определение конкурентоспособности национальных экономик как их способности обеспечивать высокий уровень, («качество») жизни своих граждан на длительной (стабильной, в настоящем и будущем) основе в условиях конкуренции, т. е. как способности достижения национальными экономиками основной цели государства, оставаясь открытыми для конкуренции.

В фундаментальной монографии С. И. Савчука [13, с. 129] в качестве базового вводится понятие жизнеспособности субъекта экономики. Произвольный субъект экономики считается жизнеспособным, если он способен реализовывать «нормальный» процесс функционирования в длительной перспективе. Таким образом, жизнеспособность субъекта экономики – это свойство данного субъекта, которое характеризует его способность «нормально» существовать в бесконечно длительном временном промежутке. С учетом этого конкурентоспособность субъектов микроэкономического уровня, и в частности пред-

приятий, С. И. Савчук определяет как их способность бесконечно долго осуществлять воспроизводственный цикл за счет собственных ресурсов в условиях конкуренции, т. е. как жизнеспособность предприятий в конкурентной среде.

Аналогичным образом поступает и Дж. Й. Лин в своей книге [10, с. 141], определяя жизнеспособность предприятия как «возможность нормально управляемого предприятия получать приемлемую нормальную прибыль на открытом, свободном и конкурентном рынке без внешней поддержки и покровительства». Вместе с тем можно видеть, что такое определение понятия жизнеспособности предприятия по существу является определением понятия его конкурентоспособности.

Оставляя за рамками настоящего исследования всестороннюю оценку методологической чистоты приведенных формулировок определения понятия конкурентоспособности (подобный анализ можно найти в [3; 4; 9; 13]), обратим внимание на следующую, общую для всех подобных определений особенность. В каждой из таких формулировок используются определенные прилагательные («растущий», «устойчивый», «высокий», «нормальный», «приемлемый» и т. п.) для характеристики уровня достижения главной цели функционирования соответствующей экономической системы (национальной экономики, региона, предприятия).

Если строго следовать букве таких определений, то конкурентоспособным применительно к микроэкономическому уровню следует считать только такое предприятие, которое способно генерировать «нормальную», «приемлемую» (с позиций собственников предприятия) прибыль (чистый доход) на долговременной основе. Предприятия, не удовлетворяющие данному условию, в соответствии с такими определениями считаются неконкурентоспособными. Тем самым конкурентоспособности как признаку предприятия по сути приписывается дихотомический характер – предприятие может быть либо конкурентоспособным, либо неконкурентоспособным. Это не только плохо согласуется с общепринятыми содержательными представлениям о конкурентоспособности как синтетическом признаке предприятия, но и вступает в определенное логическое противоречие с постановкой основной задачи стратегического управления предприятием в сфере конкурентной борьбы – задачи повышения конкурентоспособности предприятия, а также с многочисленными методическими подходами к оценке конкурентоспособности, включая, те, что предусматривают сравнительную оценку конкурентоспособности группы предприятий.

В самом деле, если уровень конкурентоспособности предприятий представим в виде логической величины, что непосредственно следует из рассмотренных выше формулировок определения данного

понятия, то задача сравнительной оценки конкурентоспособности предприятий теряет смысл. Ведь для ее решения достаточно выяснить, является или нет конкурентоспособным каждое отдельно взятое предприятие из группы сравниваемых предприятий.

Указанные определения таят в себе еще ряд сложных для теории и практического применения моментов.

Во-первых, неясно, какой уровень достижения главной цели функционирования экономической системы следует считать «высоким», «нормальным», «приемлемым» и т. д. Для собственников одних предприятий приемлемым может быть один уровень доходности предприятия, для других – иной уровень. Плохо определенными являются и понятия растущего, устойчивого уровня («качества») жизни в определенных конкурентоспособности национальных экономик.

Во-вторых, ключевым свойством конкурентоспособности как признака экономических субъектов является его определенность на всем горизонте стратегического управления, закрепленная в соответствующих формулировках словосочетанием «на длительной (стабильной) основе». Это значит, на примере предприятий, что «нормальной», «высокой», «приемлемой» должна быть не прибыль предприятия, а ее траектория на всем горизонте планирования. Однако вопрос о «приемлемости» траекторий доходности предприятий с точки зрения менеджмента и собственников предприятий в экономической теории практически не исследован.

Отмеченные обстоятельства, с одной стороны, свидетельствуют о том, что в рамках рассматриваемой концепции конкурентоспособности указанные вопросы не решены и нуждаются в дополнительных, более углубленных исследованиях, поскольку их решение кардинальным образом может повлиять на методические подходы к оцениванию конкурентоспособности и конкурентным сопоставлениям, а также на результаты самого оценивания. С другой стороны, альтернативой этому могут служить уточнения содержания и формулировки самого понятия конкурентоспособности субъекта экономики, позволяющие обойти указанные методологические трудности. Действительно, если из рассмотренных формулировок исключить упомянутые выше прилагательные типа «приемлемый», «высокий» и др., являющиеся источником неоднозначности понятия конкурентоспособности в целом, то содержание понятия конкурентоспособности существенно видоизменится и приобретет необходимую строгость.

Проделаем указанную процедуру со следующим определением конкурентоспособности, синтезирующим в себе ключевые положения рассмотренных выше определений: **конкурентоспособность предприятия** – это способность предприятия генерировать приемлемую (для владельцев, высшего

менеджмента предприятия) прибыль за счет собственных возможностей (без поддержки извне) в конкурентной среде на стабильной (длительной) основе. Исключим из этой формулировки определение «приемлемый» и перепишем ее в следующем виде: **конкурентоспособность предприятия** – это его способность генерировать прибыль за счет собственных возможностей в конкурентной среде на длительной основе. В результате этого понятие конкурентоспособности становится применимым к любым предприятиям независимо от уровня их доходности, включая убыточные. Соответствующая каждому предприятию оценка конкурентоспособности в таком случае будет отражать свойственный данному предприятию уровень конкурентоспособности (уровень проявления данного признака, способности предприятия).

При таком толковании конкурентоспособности в качестве показателей конкурентоспособности появляется возможность использовать показатели, определенные на множестве всех неотрицательных чисел, где 0 соответствует предприятиям, неспособным на длительной основе, т. е. теоретически бесконечно долго и в среднем (в том или ином смысле), генерировать неотрицательную прибыль. Тем самым под конкурентоспособностью при таком определении данного понятия предлагается понимать (и это закрепляется в соответствующей формулировке) признак, характеризующий способность предприятия быть успешным в строго определенном смысле. При этом уровень данного признака может быть произвольным: низким вплоть до неудовлетворительного, нулевого или сколь угодно высоким. При таком понимании конкурентоспособности и ее уровня приобретают вполне определенный полноценный смысл всевозможные постановки задач по сохранению либо повышению конкурентоспособности предприятий, а также задачи сравнительного анализа различных предприятий по уровню конкурентоспособности.

В связи с изложенным важно подчеркнуть следующее.

Традиционно в экономической теории и на практике термин «конкурентоспособный» ассоциируется с определенным уровнем успешности соответствующего экономического субъекта. На это ориентируют и рассмотренные выше определения. Однако, как было отмечено выше, такое толкование понятия конкурентоспособности является не вполне корректным. В определениях подобного рода по сути имеет место смешение понятия *показателя конкурентоспособности*, призванного характеризовать уровень данного признака предприятия, и понятия критерия конкурентоспособности, выражающего условия, налагаемые на уровень (значение показателя) конкурентоспособности, выполнение или невыполнение которых позволяет отнести предприятие к конкурентоспособным либо к неконкурентоспособным.

Отказ от фиксации определенного уровня успешности экономического субъекта в формулировке определения понятия конкурентоспособности устраняет указанную методологическую некорректность.

Уточненная формулировка данного понятия позволяет также перевести в традиционное для экономического анализа русло и задачу анализа уровня конкурентоспособности. Первым этапом такого анализа является этап оценки (измерения) уровня конкурентоспособности того или иного предприятия либо группы предприятий в порядковых либо интервальных шкалах. Содержание второго этапа сводится собственно к анализу результатов измерений. В данном случае – это выяснение того, является ли уровень конкурентоспособности предприятия приемлемым, что представляет собой относительно простую, классическую задачу экономического анализа. Очевидно, проведение второго этапа должно базироваться на соответствующем критерии конкурентоспособности предприятия, т. е. на определенных требованиях, предъявляемых к уровню конкурентоспособности.

Аналогом понятий конкурентоспособности и уровня конкурентоспособности предприятия, а также задачи анализа конкурентоспособности при таком толковании этих понятий могут служить понятие рентабельности предприятия и понятие рентабельного предприятия, а также классические задачи оценки рентабельности предприятий и последующего отнесения предприятий по уровню рентабельности к классу убыточных, безубыточных, рентабельных и высокорентабельных предприятий, их ранжирование по уровню рентабельности и т. п.

Из изложенного следует, что именно критерии конкурентоспособности должны отражать представления о «нормальном», «приемлемом» уровне доходности предприятий, «высоком», «стабильном», «растущем» и т. п. уровне жизни населения при оценке конкурентоспособности национальных экономик. Однако методологически неверно подобные требования «нормальности» вкладывать в само определение понятия конкурентоспособности и, как следствие, – в оценки уровня конкурентоспособности.

Конкурентоспособности как признаку предприятия и оценкам конкурентоспособности по определению присущ ряд специфических свойств, и к ним предъявляется ряд специфических требований. Это вопрос достаточно подробно изучен в работах группы ученых-экономистов (см., например, [1; 2; 4; 8]). Для настоящего исследования важны следующие свойства конкурентоспособности предприятия и ее оценок:

- ✦ латентная природа;
- ✦ прогнозный характер;
- ✦ интервальный по времени характер;
- ✦ потенциальная природа.

Из первого свойства следует, что конкурентоспособность является ненаблюдаемым и непосредственно неизмеримым признаком, и что для оценивания уровня конкурентоспособности предприятий должны применяться методы косвенных измерений.

Согласно второму и третьему свойствам оценки конкурентоспособности должны представлять собой прогноз успешности (доходности) предприятия в длительной перспективе, т. е. в целом, в среднем на всем горизонте прогнозирования. Обычно это горизонт стратегического планирования (управления).

В условиях неопределенности будущих условий функционирования предприятия оценки конкурентоспособности могут быть *локальными* (частными, условными), соответствующими тем или иным фиксированным прогнозируемым условиям (сценариям), либо *глобальными*, отражающими данную способность предприятия для некоторого множества будущих условий (сценариев) в целом. И это также является очевидным следствием указанных свойств.

Конкурентоспособность как и любая другая способность осуществлять ту или иную деятельность, является предельным признаком субъекта экономики, отражающим его максимальные возможности (максимально возможные результаты такой деятельности). Для предприятий – это предельные возможности по генерированию прибыли на длительной основе.

Рассмотрим модель локальной конкурентоспособности предприятия на некотором промежутке времени $[1, T]$ – горизонте стратегического управления, в которой через $s(0)$ и $s(t)$ обозначим начальное состояние предприятия и состояние предприятия в момент времени t , где $t \in [1, T]$; $s(0), s(t) \in S \forall t$, S – пространство (векторов) состояний предприятия. Пусть $e(t)$ – вектор состояний внешних воздействий (условий), e_T – траектория внешних воздействий на промежутке времени $[1, T]$; а φ – закон функционирования предприятия такой, что:

$$s(t+1) = \varphi(s(t), e(t+1)), \quad \forall t, t \in [1, T-1]. \quad (1)$$

Предположим, что компонентами вектора состояния s являются (прогнозный) уровень чистого дохода i , (прогнозный) уровень экономического потенциала p , а также вектор управляющих переменных v . Тогда начальному состоянию предприятия s_0 , прогнозной траектории внешних воздействий e_T и определенной менеджментом предприятия траектории значений управляющих переменных v_T в соответствии с моделью (1) будет соответствовать траектория состояния предприятия s_T и траектории значений указанных выше результирующих показателей, т. е. траектории i_T и p_T . Иными словами, показатели чистого дохода предприятия i и его экономического потенциала p , как и состояние предприятия в целом s (формула (1)), являются функциями состояния предприятия и внешних условий:

$$i(t+1) = \Phi^i(s(t), e(t+1), v(t+1)), \forall t, t \in [1, T-1],$$

$$p(t+1) = \Phi^p(s(t), e(t+1), v(t+1)), \forall t, t \in [1, T-1],$$
(2)

а их траектории i_T и p_T – функциями (обозначим эти функции через Φ^i и Φ^p) начального состояния предприятия s_0 , а также траекторий внешних условий e_T и управляющих переменных v_T :

$$i_T = \Phi^i(s_0, e_T, v_T),$$

$$p_T = \Phi^p(s_0, e_T, v_T).$$
(3)

По определению понятия конкурентоспособности предприятия на роль показателя конкурентоспособности C_s могут претендовать показатели двух типов:

$$C_s^1 = \max_{v_T} f(i_T), \quad i_T \in I_T,$$

$$C_s^2 = \max_{v_T} f(p_T), \quad p_T \in P_T,$$
(4)

где f – некая функция усреднения (интегральная характеристика соответствующих траекторий); I_T, P_T – множества «приемлемых» траекторий значений соответствующих показателей, т. е. множества траекторий, удовлетворяющих определенным требованиям.

Таким образом, уровень конкурентоспособности предприятия представляет собой решение одной из двух оптимизационных задач со структурой, указанной в формуле (4), удовлетворяющее всем перечисленным выше свойствам конкурентоспособности как признака предприятия и требованиям, предъявляемым к оценкам уровня конкурентоспособности.

Отличие экономического содержания этих постановок и, следовательно, показателей уровня конкурентоспособности предприятия состоит в следующем. В первом случае показатель конкурентоспособности аккумулирует в себе свойства траектории прогнозной доходности предприятия, во втором – свойства прогнозного уровня экономического потенциала предприятия, т. е. траектории максимально возможной доходности предприятия.

С теоретических позиций в рамках принятой концепции конкурентоспособности более обоснованным представляется второй показатель, который отражает предельные во всех отношениях возможности предприятия в генерировании чистого дохода на длительной основе. Тем не менее, первый показатель, являясь предельным (потенциальным) только в части выбора характеристик траектории прогнозной доходности, также имеет определенный экономический смысл и может быть использован при анализе конкурентоспособности предприятий.

ВЫВОДЫ

В основе теории конкурентоспособности предприятий должно лежать строго определенное, однозначное понятие конкурентоспособности, тесно и

логически взаимосвязанное с другими понятиями данной теории и экономики предприятий и способное служить надежным фундаментом для разработки методологии и методов измерения уровня конкурентоспособности предприятий.

Несмотря на высокую активность зарубежных и отечественных ученых в этой сфере, длительную историю развития теории конкурентоспособности, понятие конкурентоспособности экономических субъектов различного уровня (от предприятий до национальных экономик) все еще остается объектом научных дискуссий и не получило окончательного оформления как общепризнанная научная категория.

Одним из дискуссионных моментов наиболее содержательных представлений о конкурентоспособности субъектов экономики является постулирование в определениях данного понятия некоторого уровня достижения главной цели функционирования экономических субъектов, что, по сути, означает постулированием логической природы конкурентоспособности как признака экономических субъектов и необходимость его измерения в дихотомических шкалах. Такое содержание понятия конкурентоспособности вступает в противоречие с общепринятыми содержательными представлениями о данном признаке и известными методами конкурентных сопоставлений, в рамках которых конкурентоспособность рассматривается как порядковый либо интервальный признак. Неопределенными является и содержащиеся в таких определениях требования к уровню достижения главной цели субъекта экономики, что служит препятствием на пути разработки методов измерения конкурентоспособности предприятий, полностью согласованных с теоретическими представлениями о конкурентоспособности экономических субъектов.

Разрешение указанного противоречия предложено на пути уточнения понятия конкурентоспособности экономических субъектов и, в частности, предприятий, предусматривающего четкое разделение понятий конкурентоспособности, показателя конкурентоспособности, отражающего уровень данного признака, и критерия конкурентоспособности, представляющего собой условия, налагаемые на значения показателя конкурентоспособности. Таким требованиям отвечает определение конкурентоспособности предприятия как его способности генерировать чистый доход в конкурентной среде без помощи извне на длительной основе.

Такое понимание конкурентоспособности предприятия обуславливает строго определенные свойства конкурентоспособности как признака предприятия, подход к оценкам конкурентоспособности и методам оценивания, важнейшими среди которых являются латентная природа конкурентоспособности и ее потенциальный (предельный) характер,

прогнозный и интервальный по времени (горизонту стратегического управления) характер оценок конкурентоспособности, необходимость применения косвенных методов измерения конкурентоспособности.

Проведенный на этой теоретической основе анализ концептуальной модели конкурентоспособности показывает, что оценки конкурентоспособности предприятия имеют смысл некоего усреднения траектории прогнозной доходности либо прогнозно-уровня экономического потенциала предприятия.

Для полноценного отражения содержания понятия конкурентоспособности предприятия в предложенной трактовке в оценках конкурентоспособности предприятий необходимо проведение дальнейших исследований по вопросам обоснования критериев уровня конкурентоспособности, совершенствование методических подходов к оценке и прогнозированию экономического потенциала предприятия, а также методов оценки «качества» траекторий показателей доходности и экономического потенциала предприятия, что представляет программу дальнейших исследований в данной научной области. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Алехин А. Б. Измерение конкурентоспособности на национальном и микроэкономическом уровнях: методологические аспекты. *Вісник Хмельницького національного університету. Сер.: Економічні науки.* 2011. № 4. Т. 2. С. 7–12.
2. Алехин А. Б. Обобщенные признаки предприятий, регионов и национальных экономик: проблема измерения и новые подходы. *Економіст.* 2011. № 8. С. 24–29.
3. Алехин А. Б. Определения понятия конкурентоспособности стран и предприятий и задача измерения конкурентоспособности. *Вісник Хмельницького національного університету. Сер.: Економічні науки.* 2011. № 4. Т. 1. С. 17–23.
4. Брутман А. Б. Конкурентоспособность предприятий: оценка на основе их потенциалов. Запорожье: ООО «ЛИПС» ЛТД, 2012. 220 с.
5. Карапейчик И. Н. О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов. *Бізнес Інформ.* 2012. № 4. Ч. 2. С. 10–13.
6. Карапейчик И. Н. Оценка инновационного потенциала машиностроительных предприятий. Мариуполь: Новый мир, 2011. 184 с.
7. Карапейчик И. Н. Понятие потенциала в экономике: общая концепция. *Ефективна економіка.* 2011. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?op=1&z=820>
8. Карапейчик И. Н. Потенциалы и конкурентоспособность предприятий: признаки сходства и различия как объектов оценки. *Бізнес Інформ.* 2013. № 3. С. 249–254.
9. Кошеленко В. О. Об одном подходе к совершенствованию методик рейтинговых сопоставлений конкурентоспособности предприятий. *Економіст.* 2010. № 1. С. 36–40.
10. Лин Дж. Й. Демистификация китайской экономики / пер. с англ. М. Недоступа под науч. ред. А. Куряева. М.: Мысль, 2013. 384 с.
11. Савчук С. И. Методологические аспекты проблемы измерения конкурентоспособности предприятий. *Економіка: проблеми теорії та практики.* 2005. Вип. 199. Т. III. С. 598–612.

12. Савчук С. И. Методы оценки конкурентоспособности: логика построения и анализ возможностей. *Вісник Тернопільської академії народного господарства. Сер.: Економіко-математичне моделювання.* 2003. Вип. 14. С. 54–65.

13. Савчук С. И. Основы теории конкурентоспособности. Мариуполь: ИПРЭИ НАН Украины; Рената, 2007. 520 с.

14. Савчук С. И. Оценка силы совокупного конкурентного давления на предприятие на рынках различной продукции. *Економіст.* 2005. № 10. С. 64–68.

15. Савчук С. И. Уровень конкурентоспособности предприятий: новый методический подход к оценке. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління.* 2004. Т. 7. Вип. 8. С. 340–346.

16. Шпак С. А. Потенциалы как объекты стратегического управления развитием промышленных предприятий. *Вісник Хмельницького національного університету. Сер.: Економічні науки.* 2017. № 4. С. 238–245.

17. Шпак С. А. Процесс реструктуризации предприятия и инновационный процесс как объекты управления: признаки сходства и отличия. *Бізнес Інформ.* 2017. № 9. С. 175–181.

18. Шпак С. А. Реструктуризация и категория экономической эффективности в стратегическом управлении предприятиями. *Ефективна економіка.* 2017. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5807>

19. Шпак С. А. Реструктуризация и повышение конкурентоспособности предприятий как задачи стратегического управления. *Ефективна економіка.* 2017. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5882>

20. Шпак С. А. Теоретические основания стратегического управления реструктуризацией предприятий на основе потенциалов. *Бізнес Інформ.* 2017. № 4. С. 347–356.

21. Alyokhin A. B., Brutman A. B. Economic theory of potential. Quasi axiomatic approach to modeling and measurement. *Вісник Хмельницького національного університету. Сер.: Економічні науки.* 2015. № 3. Т. 2. С. 91–105.

22. Fagerberg J. Technology and competitiveness. *Oxford Review of Economic Policy.* 1996. Vol. 12. No. 3. P. 39–51.

23. Gassmann H. Globalisation and industrial competitiveness. Organisation for Economic Cooperation and Development. The OECD Observer. No. 197, December 1995/January 1996. P. 38–42.

REFERENCES

- Alekhin, A. B. "Izmereniye konkurentosposobnosti na natsionalnom i mikroekonomicheskom urovnyakh: metodologicheskiye aspekty" [Measuring competitiveness at the national and microeconomic levels: methodological aspects]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky.* Vol. 2, no. 4 (2011): 7-12.
- Alekhin, A. B. "Obobshchennyye znaki predpriyatiy, regionov i natsionalnykh ekonomik: problema izmereniya i novyye podkhody" [Generalized features of enterprises, regions and national economies: the problem of measurement and new approaches]. *Ekonomist*, no. 8 (2011): 24-29.
- Alekhin, A. B. "Opredeleniya ponyatiya konkurentosposobnosti stran i predpriyatiy i zadacha izmereniya konkurentosposobnosti" [Definitions of the concept of competitiveness of countries and enterprises and the task of measuring competitiveness]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky.* Vol. 1, no. 4 (2011): 17-23.

Alyokhin, A. B., and Brutman, A. V. "Economic theory of potential. Quasi axiomatic approach to modeling and measurement". *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ser. : Ekonomichni nauky*. Vol. 2, no. 3 (2015): 91-105.

Brutman, A. B. *Konkurentosposobnost predpriiaty: otsenka na osnovie ikh potentsialov* [Competitiveness of enterprises: an assessment based on their potentials]. Zaporozhe: OOO «LIPS» LTD, 2012.

Fagerberg, J. "Technology and competitiveness". *Oxford Review of Economic Policy*. Vol. 12, no. 3 (1996): 39-51.

Gassmann, H. "Globalisation and industrial competitiveness. Organisation for Economic Cooperation and Development". *The OECD Observer*, no. 197 (1995-1996): 38-42.

Karapeychyk, I. N. "Ponyatiye potentsiala v ekonomike: obshchaya kontseptsiya" [The concept of potential in the economy: a general concept]. *Efektivna ekonomika*. 2011. <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?op=1&z=820>

Karapeychyk, I. N. "O sushchnosti i sootnoshenii ponyatiy ekonomicheskogo i proizvodstvennogo potentsialov" [On the essence and correlation of the concepts of economic and production potentials]. *Biznes Inform*, no. 4 (2012): 2-10.

Karapeychyk, I. N. "Potentsialy i konkurentosposobnost predpriiaty: priznaki skhodstva i razlichii kak obektov otsenki" [Potentials and competitiveness of enterprises: signs of similarity and differences as objects of evaluation]. *Biznes Inform*, no. 3 (2013): 249-254.

Karapeychyk, I. N. *Otsenka innovatsionnogo potentsiala mashinostroitelnykh predpriiaty* [Evaluation of the innovative potential of machine-building enterprises]. Mariupol: Novyy mir, 2011.

Koshelenko, V. O. "Ob odnom podkhode k sovershenstvovaniyu metodik reitingovykh sopostavleniy konkurentosposobnosti predpriyatiy" [On one approach to improving the methodology of rating comparisons of enterprise competitiveness]. *Ekonomist*, no. 1 (2010): 36-40.

Lin, Dzh. Y. *Demistifikatsiya kitayskoy ekonomiki* [Demystification of the Chinese economy]. Moscow: Mysl, 2013.

Savchuk, S. I. "Metodologicheskiye aspekty problemy izmereniya konkurentosposobnosti predpriyatiy" [Methodological aspects of the problem of measuring the competitiveness of enterprises]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*. Vol. 3, no. 199 (2005): 598-612.

Savchuk, S. I. "Metody otsenki konkurentosposobnosti: logika postroyeniya i analiz vozmozhnostey" [Methods for assessing competitiveness: the logic of construction and analysis of opportunities]. *Visnyk Ternopilskoi akademii narodnoho hospodarstva. Ser. : Ekonomiko-matematychnye modeliuvannia*, no. 14 (2003): 54-65.

Savchuk, S. I. "Otsenka sily sovokupnogo konkurentnogo davleniya na predpriatiye na rynkakh razlichnoy produktsii" [Evaluation of the strength of the total competitive pressure on the enterprise in the markets of various products]. *Ekonomist*, no. 10 (2005): 64-68.

Savchuk, S. I. "Uroven konkurentosposobnosti predpriyaty: novyy metodicheskiy podkhod k otsenke" [Level of enterprise competitiveness: a new methodical approach to evaluation]. *Rynkova ekonomika: suchasna teoriia i praktyka upravlinnia*. Vol. 7, no. 8 (2004): 340-346.

Savchuk, S. I. *Osnovy teorii konkurentosposobnosti* [Fundamentals of the theory of competitiveness]. Mariupol: IPREEI NAN Ukrainy; Renata, 2007.

Shpak, S. A. "Potentsialy kak obekty strategicheskogo upravleniya razvityem promyshlennykh predpriyatiy" [Potentials

as objects of strategic management of industrial enterprises development]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ser. : Ekonomichni nauky*, no. 4 (2017): 238-245.

Shpak, S. A. "Protsess restrukturyzatsii predpriatiia i innovatsionnyy protsess kak obekty upravleniia: priznaki skhodstva i otlitchiia" [Process of enterprise restructuring and innovation process as management objects: signs of similarity and difference]. *Biznes Inform*, no. 9 (2017): 175-181.

Shpak, S. A. "Restrukturyzatsiya i kategoriya ekonomicheskoy effektivnosti v strategicheskomy upravlenii predpriyatyi" [Restructuring and the category of economic efficiency in the strategic management of enterprises]. *Efektivna ekonomika*. 2017. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5807>

Shpak, S. A. "Restrukturyzatsiya i povysheniye konkurentosposobnosti predpriyatiy kak zadachi strategicheskogo upravleniya" [Restructuring and increasing the competitiveness of enterprises as tasks of strategic management]. *Efektivna ekonomika*. 2017. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5882>

Shpak, S. A. "Teoreticheskie osnovaniia strategicheskogo upravleniia restrukturyzatsiei predpriiaty na osnovie potentsialov" [Theoretical bases of strategic management of enterprises restructuring on the basis of potentials]. *Biznes Inform*, no. 4 (2017): 347-356.