

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЧЕРНІГІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

*Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису*

ЧЕПІЖКО ОЛЕНА ВОЛОДИМИРІВНА

УДК: [005.332.4:334.716]330.131.7(043.5)

ДИСЕРТАЦІЯ

**УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ
ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ**

Спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами
(за видами економічної діяльності)

Подається на здобуття наукового ступеня **кандидата економічних наук**.

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

_____/ О.В. Чепіжко /
(підпис, ініціали та прізвище здобувача)

Науковий керівник: Посохов Ігор Михайлович,
доктор економічних наук, професор

Харків – 2021

АНОТАЦІЯ

Чепіжко О. В. Управління конкурентоспроможністю промислових підприємств в умовах невизначеності. – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Національний університет «Чернігівська політехніка», Чернігів, 2021.

Роботу виконано на кафедрі «Менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин» Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» Міністерства освіти і науки України. З дисертацією можна ознайомитись у бібліотеці Національного університету «Чернігівська політехніка» за адресою: 14035, м. Чернігів, вул. Шевченко, 95.

Дисертацію присвячено розробці й науковому обґрунтуванню теоретичних і науково-методичних підходів до удосконалення методичного забезпечення управління конкурентоспроможністю промислових підприємств України в умовах невизначеності.

Об'єктом дослідження є процеси формування і функціонування механізму управління конкурентоспроможністю промислових підприємств в умовах невизначеності.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і прикладних положень щодо управління конкурентоспроможністю промислових підприємств та посилення інтеграційних процесів в умовах невизначеності.

Методичною та теоретичною базою дослідження стали фундаментальні положення теорії конкуренції та конкурентоспроможності, методичні розробки та наукові праці провідних вчених з питань управління

конкурентоспроможністю підприємств з урахуванням невизначеності конкурентного середовища.

При вирішенні завдань дисертаційного дослідження застосовано сукупність загальнонаукових і спеціальних методів дослідження, а саме: абстрагування, узагальнення, конкретизації, морфологічного аналізу – для уточнення категоріально-понятійного апарату теорії конкурентоспроможності; систематизації – для формування періодизації та класифікації еволюційного розвитку економічних теорій конкуренції та конкурентоспроможності; аналізу і синтезу, системний підхід – для визначення компонентної структури формування механізму управління конкурентоспроможністю промислових підприємств; експертний, нормативний, статистичні та економіко-математичні методи – для обґрунтування результатів інтегральної оцінки конкурентоспроможності підприємств машинобудування; економіко-математичного моделювання – для ідентифікації і імовірнісної оцінки ризиків в процесі управління ризиками промислового підприємства; таблично-графічний – для формалізації, систематизації, надання наочності та схематичного зображення теоретичних і практичних положень дисертаційного дослідження.

В роботі доведено, що трансформація економічних відносин в Україні відбувається в умовах підвищеної невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовища, обумовлює об'єктивну необхідність переосмислення та удосконалення науково-методичних та прикладних засад управління конкурентоспроможністю підприємств машинобудування.

У вступі обґрунтовано актуальність задач дослідження, наведено наукову новизну та сформовано практичне значення одержаних результатів.

В першому розділі здійснено дослідження історичного розвитку фундаментальних теорій конкуренції та конкурентоспроможності, яке надало можливість найбільш повно виявити сукупність рис, характерних для досліджуваного об'єкта та найбільш істотно впливають на формування

конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах ринкової невизначеності.

Виокремлено чотири етапи становлення і розвитку теоретичних концепцій конкурентоспроможності та факторів конкурентоспроможності, які були предметом дослідження в ці періоди.

I етап (XVII – XIX ст.) – перші спроби осмислити сутність конкурентоспроможності та окремі фактори конкурентоспроможності (теорії цінової конкуренції): продуктивність праці, виробництво продукції за нижчими, ніж у конкурентів, цінами, масштаби виробництва; II етап (кінець XIX ст. – перша половина XX ст.) – узагальнення уявлень про конкурентоспроможність як властивість суб'єкта конкуренції (теорії ефективного управління) та виокремлення факторів впливу: ефективне використання засобів та факторів виробництва, здатність управлінського персоналу адекватно реагувати на зміни зовнішнього середовища, прогнозувати зміни середовища та приймати правильні управлінські рішення, здатність управлінського персоналу впроваджувати інновації, цінова та нецінова диференціація.

III етап (друга половина XX ст.) – поглиблення знань учених щодо стратегічного інструментарію управління конкурентоспроможністю (теорія стратегічної конкурентоспроможності) та виокремлення стратегічних факторів впливу: здатність управлінського персоналу приймати групові рішення, здатність розвивати внутрішній організаційний та інноваційний потенціал підприємства, вибір правильної стратегії діяльності, вміння використовувати цінні, виняткові та неповторні ресурси фірми.

IV етап (кінець XX ст. – дотепер) – системний еволюційно-неоінституційний підхід до дослідження конкуренції і конкурентоспроможності (системна взаємодія підприємства та соціально-економічного середовища) з виокремленням найбільш вагомих факторів: система управління спеціальними знаннями та вміннями, здібності поєднувати суперництво з співробітництвом, здатність підприємства створювати та

впроваджувати принципово нові товари (послуги), здатність створення нових ринків, ринкових ніш на основі впровадження інновацій.

У результаті узагальнення поглядів науковців до суспільного розвитку теорій конкуренції та конкурентоспроможності визначено сучасне баченням конкуренції на мікро-, мезо-рівнях, як еволюційно-неоінституційний процесу, що має характерні риси та відмінності від класичних концепцій дослідження. Зокрема, досліджувані явища і процеси в соціально-економічній системі розглядаються: за законами еволюції (становлення, розвиток, занепад), тобто за законами самоорганізації складних систем, основним об'єктом дослідження є процес змін, виявлення рушійних сил і факторів розвитку в умовах безперервної зміни ринку. У якості напрямку аналізу розглядається здатність конкуренції забезпечувати виживання і відтворення фірм, найбільш пристосованих до еволюції у ринковому середовищі.

Закономірним станом ринку розглядається довгострокова нерівновага, яка спонукає підприємства до зміни своєї поведінки і вдосконалення конкурентних стратегій. Цінові й нецінові методи конкурентної боротьби доповнюються суперництвом рутин на підприємстві, що надає додаткові можливості для адаптивної конкурентної стратегії суперників. Процес ринкових змін розглядається як недетермінований, тобто супроводжується непередбачуваними результатами.

На основі аналізу сучасних наукових підходів до розуміння сутності змісту, властивостей категорії конкурентоспроможність підприємства (відносність, обумовленість, динамічність, об'єктивність, предметність, системність, інтегральність, релевантність, емерджентність) та особливостей цієї категорії (взаємозв'язок відносної і абсолютної складових категорії, взаємопроникнення внутрішньої і зовнішньої складових, взаємовплив довгострокового та короткострокового аспектів, взаємозв'язок характеристик продукції та діяльності суб'єкта), уточнено поняття «конкурентоспроможність підприємства», у якому, на відміну від існуючих понять акцент зроблений на наступні аспекти конкурентоспроможності організації: конкурентна перевага

розглядається в універсальній формі; визначається як конкурентна дія щодо використання загального потенціалу підприємства, який має організаційну природу, відповідно визначається управлінськими факторами; досягнення стійкої конкурентної переваги визначається здібностями підприємства; досягнення конкурентоспроможності зумовлено рівнем розвитку організаційних здібностей підприємства; інтеграцію і реконфігурацію потенціалів і здібностей для використання можливостей, що створюються мінливим середовищем. У авторському визначенні поняття «конкурентоспроможність підприємства» враховані особливості сучасного бачення конкуренції як еволюційно-неоінституційного процесу.

Проведене дослідження основних конкурентних переваг підприємств країн-лідерів світової конкурентоспроможності відповідно до їх типів соціально-економічних моделей розвитку (центрально - європейський, південно-європейський, скандинавський, японський і китайський типи), дозволило визначити відповідність конкурентних переваг підприємства типу соціально-економічної моделі, у межах яких функціонують підприємства.

Визначені основні детермінанти конкурентних переваг промислових підприємств країн-лідерів світової конкурентоспроможності. Швейцарія: виробництво продукції найвищого рівня якості; найвищий рівень інноваційності продукції та усіх складових процесу виробництва; системне вдосконалення менеджменту підприємства; повне охоплення комплексною системою управління конкурентоспроможності всієї діяльності підприємства; система управління конкурентоспроможності підприємства є елементом системи управління конкурентоспроможності кластера. Швеція: орієнтація виробництва промислової продукції на внутрішній і одночасно на зовнішній ринок; виробництво переважно наукоємної продукції; високий рівень механізації і автоматизації; найвищий рівень наукових досліджень; висококваліфікована робоча сила. Сполучені Штати Америки: стимулювання інноваційної діяльності через розвиток виробничого та інноваційного потенціалу; державна підтримка стратегічно важливих, але недостатньо

прибуткових підприємств; підтримка підприємств на зовнішніх ринки. Японія: пріоритет НДДКР і як наслідок найсучасніші технології; ефективна система організації та мотивації праці як технологія управління людськими ресурсами; перевага розвитку виробничого потенціалу. Китай: низькі витрати виробництва, ефективна цінова політика; імпорт інновацій і швидке їх впровадження у виробництво; висока частка фінансової та виробничої участі іноземних підприємств; орієнтація на експортно-орієнтований характер виробництва продукції.

Загальними детермінантами конкурентних переваг промислових підприємств країн-лідерів світової конкурентоспроможності є: інституційне забезпечення господарської діяльності національних товаровиробників; ефективне використання конкурентних переваг всіх типів із виділенням головної ролі організаційно-кадровому потенціалу; інноваційність усіх сфер діяльності підприємства; охоплення комплексною системою управління якістю господарювання.

Досліджено процес управління конкурентоспроможністю підприємства: сутність основних понять теорії управління конкурентоспроможністю; принципи, на яких базується процес управління конкурентоспроможністю підприємства; функції управління конкурентоспроможністю підприємства; структури механізму управління конкурентоспроможністю.

Визначено необхідність при управлінні конкурентоспроможністю вираховування фактору невизначеності, що пов'язано з: особливостями розвитку системи, яка представлена сукупністю якісних і кількісних характеристик; недостатністю знань про стан зовнішнього середовища; управління конкурентоспроможністю розглядається як сукупність підсистем прийняття рішень та необхідністю знаходженням між ними компромісу; застосування.

У роботі визначено компонентну структуру формування механізму управління конкурентоспроможністю промислового підприємства в умовах невизначеності, з виокремленням його основних елементів, які сукупністю

суб'єктів, об'єктів, мети, завдань, принципів, функцій, методів та інструментів управління, взаємодія та послідовне використання яких у процесі управління конкурентоспроможністю підприємства забезпечує ефективне прийняття управлінських рішень. Зазначена компонентна структура є теоретичним базисом формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможності промислового підприємства, в якому перелік елементів і етапів процесу управління, комплекс методів та інструментарію з його оцінки корелюється з поставленою метою та відповідає результатам практичної реалізації.

У другому розділі проведено дослідження сучасного стану розвитку та рівня конкурентоспроможності машинобудівних підприємств України. У дослідження виявлено, що у процесі адаптації до мінливих умов фінансового й економічного середовища переважна більшість підприємства машинобудування мали складності з технічним та технологічним переоснащенням, залученням додаткових інвестиційно-інноваційних ресурсів, пошуком партнерів для стабільного співробітництва на світовому ринку, налагодженням взаємовідносин із новими контрагентами та споживачами. Запропоноване наступні напрямки підтримки конкурентних позицій вітчизняних підприємств машинобудування: реформування системи управління економічними процесами, створення неагресивної системи взаємодії бізнесу та профспілок; реформування податкової системи; структурне оновлення та стимулювання розвитку диверсифікованої, орієнтованої на експорт та високотехнологічної промисловості; активізація та захист внутрішнього ринку (переорієнтація вітчизняного виробника на внутрішній ринок та реалізація стратегії імпортозаміщення); стимулювання розвитку внутрішнього фондового ринку та вітчизняної банківської системи, ефективної системи клірингу та розрахунків; підтримка інноваційної моделі розвитку (активне використання іноземних сучасних технологій); реформування системи соціального захисту у напрямі диверсифікації джерел соціальних послуг.

Доведено, що від рівня розвитку підприємств машинобудування, та, зокрема, підприємств електротехнічної промисловості, залежить ефективність функціонування і конкурентоспроможність всіх сфер економіки України. Обґрунтовано, що виробництво електророзподільної та контрольної апаратури має значний потенціал розвитку, який реалізується шляхом застосування стратегії горизонтальної інтеграції. За результатами дослідження динаміки розвитку обсягу внутрішнього ринку електротехнічної продукції доведено необхідність удосконалення системи управління конкурентоспроможністю вітчизняних промислових підприємств.

За підсумками дослідження визначені основні тенденції розвитку підприємств електротехнічного вітчизняного: доступ до мирового ринку компонентів, нарощування темпів впровадження цифрових технологій та розвиток альтернативної енергетики, автоматизація технологічних процесів та енергоефективність; прискорення технологічного відставання вітчизняних підприємств від конкурентів світового рівня та невідповідність продукції вимогам світового ринку; посилення конкуренції на внутрішньому ринку та активне засвоєння його іноземними компаніями: зростання обсягу внутрішнього ринку електротехнічних виробів зі стабільним зменшенням попиту на продукцію вітчизняних підприємств та зростанням попиту на імпортовану продукцію; зниження технологічної глибини у виробничій діяльності вітчизняних підприємств та збільшення кількості підприємств зі збірки та випробувань електротехнічних виробів; управлінське відставання та нестачі (відтік) кваліфікованих кадрів.

Визначені сучасні напрями удосконалення управління конкурентоспроможністю підприємств машинобудування на основі реформування та розвитку цільових систем менеджменту, які базуються на міжнародних стандартах, застосування моделей ділової досконалості, узгодженої ієрархічної взаємодії, що дозволить промисловим підприємствам

оперативне реагувати на зміни у фінансово-економічній сфері в умовах високого рівня невизначеності ринкового середовища.

Основою моделі ділової досконалості є наступні базові принципи досконалості менеджменту: орієнтованість на результат; концентрація зусиль на досягненні задоволеності споживача; лідерство та сталість мети, управління процесами та явищами; розвиток та залученість персоналу; постійне підвищення кваліфікації; іноваційність всіх сфер діяльності підприємства; розвиток партнерства; корпоративна соціальна відповідальність.

Запропоновано провадження в управлінську практику промислового підприємства моделі узгодженої ієрархічної взаємодії, яка заснована на виборі алгоритму прийняття координуючих управлінських рішень керівниками вищого рівня при застосуванні управлінської інформації від менеджерів більш низького рівня, що є необхідним у результаті горизонтального та вертикального розподілу функцій з урахуванням відмінностей ресурсів, функціонального призначення структурних ланок, ціннісних орієнтацій керуючих рівней. В основі вибору координатором набору управлінських рішень знаходиться набір дій, який забезпечить реалізацію місії (стратегії, цілей) системи якнайкраще.

На основі проведеного дослідження методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства визначено, що найкращим чином для отримання комплексного інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства застосовані методи багатовимірного аналізу, що обумовлено їх відповідністю до дослідження великої кількості об'єктів, з великою кількістю ознак, які їх характеризують, та виявленням структури цих об'єктів і взаємозв'язків їх параметрів.

Запропоновано науково-методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства на основі методу багатовимірного аналізу з використанням функції бажаності Е. Харрінгтона. В основі побудови узагальненої функції Харрінгтона лежить ідея перетворення натуральних значень окремих показників у безрозмірну шкалу бажаності, що дозволяє

деякою мірою моделювати процес узгодженої поведінки окремих підсистем єдиного цілого, враховувати зв'язки та вплив між ними.

У межах запропонованого методичного підходу сформовано та обґрунтовано систему із 38 кількісних та якісних показників, що характеризують 6 функціональних сфер діяльності промислового підприємства, а саме: ($f_{\text{НТК}}$) - науково-технічну; ($f_{\text{ВТК}}$) - виробничо-технологічну; ($f_{\text{К}}$) - кадрову; ($f_{\text{ЕК}}$) - економічну; $f_{\text{СУ}_i}$ - управлінську; $f_{\text{Р}_i}$ - конкурентоспроможність продукції. Вибір та обґрунтування показників для оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства зроблено з урахуванням особливостей функціонування промислового підприємства та завдань, що ставляться його системою управління конкурентоспроможності.

При застосуванні запропонованого науково-методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємства на основі методу багатовимірного аналізу оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства здійснюється за такими послідовними етапами: визначення цілі оцінювання; вибір та узгодження переліку показників оцінювання за функціональними сферами діяльності підприємства; виокремлені граничні значення кожного показника за граничними значеннями функції бажаності; визначення значення приведенного показника (x) для граничних значень функції бажаності; визначення коефіцієнтів апроксимації та розрахунок значень апроксимації для кожного показника; визначення функції бажаності за функціональними сферами діяльності підприємства; розрахунок значення інтегральної оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Запропонований науково-методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства на відміну від існуючих методів оцінки має ряд вагомих переваг: можливість здійснення порівняльної динамічної оцінки, що дозволяє відстежити зміну рівня конкурентоспроможності промислового підприємства; можливість комплексної оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства, що враховує вплив всієї сукупності факторів, що формують цей

рівень; використання аналітичних залежностей для кожного з обраних показників функціональних сфер господарювання промислового підприємства знизити індивідуальний та колективний суб'єктивізм до об'єкта та предмета дослідження; застосування кількісних і якісних показників, за якими вся необхідна вихідна інформація може бути отримана з даних бухгалтерської та статистичної звітності підприємств, підвищує точність та оперативність розрахунків; застосування даного методу не передбачає наявності бази для порівняння (деякого еталона, ідеального стану); можливість використання кількісних і якісних показників різної розмірності, порядку та діапазону значень; реалізація алгоритму оцінювання конкурентоспроможності промислового підприємства з використанням функції Харінгтона може бути реалізована у Microsoft Excel.

У третьому розділі дисертаційного дослідження запропоновано удосконалення системи стратегування управління конкурентоспроможністю промислового підприємства за такими програмно-цільовими блоками: управління кадрами та трудовою мотивацією; забезпечення інформаційно-технологічними ресурсами; менеджмент якості продукції; джерела забезпечення інвестиційних ресурсів; менеджмент; забезпечення інноваційного розвитку; система фінансового менеджменту; забезпечення управління ризиками; управління логістикою та маркетингом.

Наведена сукупність заходів удосконалення стратегування управління конкурентоспроможністю промислового підприємства є сукупністю комплексних заходів, які дозволяють: реорганізувати всю систему управління підприємством; створити у робітників всіх функційних підрозділах стійке прагнення до ефективної діяльності та участі у управлінні забезпеченням конкурентоспроможності підприємства; раціонально використовувати виробничі, організаційні, науково-технічні та інші ресурси підприємства; удосконалити систему управління конкурентоспроможністю підприємства та зміцнити його ринкові позиції в умовах невизначеності.

Проведено впровадження науково-методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств з розрахунком інтегральних показників конкурентоспроможності підприємств електротехнічної промисловості на основі функції бажаності Харрінгтона. Обґрунтовано вплив на значення інтегрального показника конкурентоспроможності підсумкового значення функції бажаності за функціональною сферою господарювання підприємства - «система управління».

Наведені результати апробації науково-методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств, які дають змогу визначити найбільш конкурентоспроможні підприємства: ТОВ «Високовольтний союз – РЗВА», ТОВ завод низьковольтної апаратури «Лідер електрик», ПРАТ «Плутон», які мають також високі значення показників конкурентоспроможності за функціональними сферами господарювання.

Запропоновано науково-методичні рекомендації з удосконалення конкурентоспроможності машинобудівного підприємства на підставі використання інструментів ризик-менеджменту та науково-методичний підхід до оцінки фінансових ризиків при управлінні конкурентоспроможністю промислового підприємства на основі методу «матриці наслідків та ймовірностей». Розроблені рекомендації щодо інтегрованого управління ризиками. Виокремлено переваги розробки та впровадження на практиці елементів системи регулювання ризиків промислового підприємства: більш реалістичний фінансовий аналіз, о вводиться у зв'язку з тим, що невизначеність параметрів моделювання вже включена в аналіз і можна визначити вплив більш якісної інформації на фінальне бізнес рішення; прийняття рішень з урахуванням оцінки ризиків, що пов'язане з тим, що стратегія впливає на характер ризиків, з іншого – ризики впливають на вибір стратегії розвитку організації; послідовний підхід до ризику у зв'язку з тим, що підприємства стикаються з широким спектром ризиків та інструментів для

управління ними – від фінансових інструментів управління ризиками для курсів цінних паперів, цін на сировину, енергію тощо до страхівки, а також стратегічних варіантів вибору, таких як диверсифікація; використання ризик-менеджменту як стратегічного інструмента (систематично виділяючи ризик і керуючи ним, підприємство може отримати конкурентну перевагу, беручись за проекти, які конкуренти визнають надто ризиковими).

Рекомендується на промислових підприємствах електротехнічної галузі використовувати інструменти управління ризиками у поєднанні з компенсаторними заходами, а саме: відмову від певних управлінських рішень, лімітування ризиків; диверсифікацію ризиків; прогнозування ризиків; створення резервів; страхування ризиків; аутсорсинг управління ризиками.

Розвиток сучасного менеджменту показує, що застосування разових заходів, окремих від загальної стратегії розвитку підприємства та спрямованих на зниження ризиків, не забезпечує необхідної ефективності.

Виокремлено основні ризики промислового підприємства електротехнічної галузі та запропоновано основні заходи, щодо їх попередження та компенсації: ризик не реалізації профільної технології підприємств; ризик недотримання вихідних матеріалів через зрив укладених договорів постачання; ризик неотримання зовнішніх інвестицій та кредитів; ризик не укладання договорів на реалізацію виробленої продукції (ризик не реалізації виробленої продукції); ризик нестачі та плинності кадрів; ризик неправильного прогнозування ситуації та отримання неправильних вихідних даних; ризик неотримання чи несвоєчасного отримання плати за реалізованою продукцією; ризик відмови покупця від отриманої продукції (повернення або отримання як товару нижчої якості); ризик зриву власних виробничих планів та інноваційних проектів.

Запропоновано основні заходи попередження ризиків та їх компенсації відносно ризиків промислових підприємств, які виокремлені у дисертаційному дослідженні.

ANNOTATION

Chepizhko O.V. Management of competitiveness of industrial enterprises in conditions of uncertainty. – Manuscript.

Thesis for granting the Degree of Candidate of Economical sciences in speciality 08.00.04 – economics and management of enterprises (by types of economic activity). – Chernihiv Polytechnic National University, Chernihiv, 2021.

The work was performed at the Department of Management of Innovative Entrepreneurship and International Economic Relations of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" of the Ministry of Education and Science of Ukraine. The dissertation is available in the library of the National University "Chernihiv Polytechnic" at: 14035, Chernihiv, st. Shevchenko, 95.

The dissertation is devoted to the development and scientific substantiation of theoretical and scientific-methodical approaches to the improvement of methodological support for managing the competitiveness of industrial enterprises of Ukraine in conditions of uncertainty.

The object of research is the processes of formation and functioning of the mechanism of managing the competitiveness of industrial enterprises in conditions of uncertainty.

The subject of the study is a set of theoretical, methodological and applied provisions for managing the competitiveness of industrial enterprises and strengthening integration processes in conditions of uncertainty.

The fundamental provisions of the theory of competition and competitiveness, methodological developments and scientific works of leading scientists on the management of enterprise competitiveness, considering the uncertainty of the competitive environment, became the methodological and theoretical basis of the study.

Four stages of formation and development of theoretical concepts of competitiveness and factors of competitiveness which were a subject of research in these periods are allocated.

Stage I (XVII - XIX centuries) - the first attempts to understand the essence of competitiveness and some factors of competitiveness (theory of price competition): labor productivity, production at lower prices than competitors, prices, scale of production; Stage II (end of XIX century - first half of XX century) - generalization of ideas about competitiveness as a property of the subject of competition (theory of effective management) and isolation of factors of influence: effective use of means and factors of production, ability of management to adequately respond to external changes environment, predict changes in the environment and make the right management decisions, the ability of management staff to innovate, price and non-price differentiation.

Stage III (second half of XX century) - deepening knowledge of scientists on strategic tools of competitiveness management (theory of strategic competitiveness) and identification of strategic factors: the ability of management to make group decisions, ability to develop internal organizational and innovative potential, choosing the right strategy. ability to use valuable, exceptional and unique resources of the firm.

Stage IV (end of XX century - present) - a systematic evolutionary-neo-institutional approach to the study of competition and competitiveness (systemic interaction of enterprise and socio-economic environment) with the most important factors: management system of special knowledge and skills, ability to combine rivalry with cooperation, the ability of the enterprise to create and implement fundamentally new goods (services), the ability to create new markets, market niches based on the introduction of innovations.

As a result of generalization of scientists' views on the social development of theories of competition and competitiveness, the modern vision of competition at the micro-, meso-levels as an evolutionary-neo-institutional process is characterized by features and differences from classical research concepts. In particular, the

studied phenomena and processes in the socio-economic system are considered: according to the laws of evolution (formation, development, decline), ie the laws of self-organization of complex systems, the main object of study is the process of change. market. The ability of competition to ensure the survival and reproduction of firms most adapted to the evolution of the market environment is considered as a direction of analysis.

The natural state of the market considers the long-term imbalance, which encourages companies to change their behavior and improve competitive strategies. Price and non-price methods of competition are complemented by the competition of routines in the enterprise, which provides additional opportunities for adaptive competitive strategy of rivals. The process of market change is considered non-deterministic, ie accompanied by unpredictable results.

Based on the analysis of modern scientific approaches to understanding the essence of content, properties of enterprise competitiveness (relativity, conditionality, dynamism, objectivity, objectivity, system, integrity, relevance, emergence) and features of this category (relationship of relative and absolute components of the category, interpenetration of internal and external components, the interaction of long-term and short-term aspects, the relationship of product characteristics and activities of the entity), clarified the concept of "enterprise competitiveness", which, in contrast to existing concepts emphasizes the following aspects of competitiveness in universal form; is defined as a competitive action to use the overall potential of the enterprise, which has an organizational nature, respectively, is determined by management factors; achieving sustainable competitive advantage is determined by the capabilities of the enterprise; the achievement of competitiveness is due to the level of development of organizational capabilities of the enterprise; integration and reconfiguration of potentials and capabilities to take advantage of the opportunities created by the changing environment. The author's definition of the concept of "enterprise competitiveness" considers the peculiarities of the modern vision of competition as an evolutionary-neo-institutional process.

The study of the main competitive advantages of enterprises of the leading countries of world competitiveness in accordance with their types of socio-economic development models (Central European, Southern European, Scandinavian, Japanese and Chinese types), allowed to determine the competitiveness of socio-economic models. within which enterprises operate.

The main determinants of competitive advantages of industrial enterprises of the leading countries of world competitiveness are determined. Switzerland: production of the highest level of quality; the highest level of product innovation and all components of the production process; systematic improvement of enterprise management; full coverage of the complex system of competitiveness management of all enterprise activities; the enterprise competitiveness management system is an element of the cluster competitiveness management system. Sweden: orientation of industrial production on the domestic and at the same time on the foreign market; production of mostly science-intensive products; high level of mechanization and automation; the highest level of scientific research; highly skilled workforce. The United States of America: stimulating innovation through the development of production and innovation capacity; state support for strategically important but not profitable enterprises; support of enterprises in foreign markets. Japan: R&D priority and, as a result, state-of-the-art technology; effective system of organization and motivation of work as a technology of human resources management; the advantage of the development of production potential. China: low production costs, efficient pricing policy; import of innovations and their rapid introduction into production; high share of financial and production participation of foreign enterprises; focus on the export-oriented nature of production.

The general determinants of competitive advantages of industrial enterprises of the leading countries of world competitiveness are: institutional support of economic activity of national commodity producers; effective use of competitive advantages of all types with the allocation of the main role of organizational and personnel potential; innovation of all spheres of enterprise activity; coverage of a comprehensive management quality management system.

The process of enterprise competitiveness management is studied: the essence of the basic concepts of the theory of competitiveness management; principles on which the process of managing the competitiveness of the enterprise is based; enterprise competitiveness management functions; structures of the competitiveness management mechanism.

The necessity of calculating the factor of uncertainty in the management of competitiveness is determined, which is related to: the peculiarities of the development of the system, which is represented by a set of qualitative and quantitative characteristics; lack of knowledge about the state of the environment; competitiveness management is considered as a set of decision-making subsystems and the need to find a compromise between them; application.

The component structure of formation of the mechanism of management of competitiveness of the industrial enterprise in the conditions of uncertainty is defined in work, with allocation of its basic elements which set of subjects, objects, the purpose, tasks, principles, functions, methods and management tools the process of managing the competitiveness of the enterprise ensures effective management decisions. This component structure is the theoretical basis for the formation of organizational and economic mechanism for managing the competitiveness of industrial enterprises, in which the list of elements and stages of management, set of methods and tools for its evaluation correlates with the goal and corresponds to the results of practical implementation.

The second section examines the current state of development and the level of competitiveness of machine-building enterprises of Ukraine. The study found that in the process of adapting to changing financial and economic environment, the vast majority of machine-building enterprises had difficulties with technical and technological re-equipment, attracting additional investment and innovation resources, finding partners for stable cooperation in the global market, establishing relationships with new contractors and consumers. . The following directions of support of competitive positions of domestic machine-building enterprises are offered: reforming of system of management of economic processes, creation of

non-aggressive system of interaction of business and trade unions; tax system reform; structural renewal and stimulation of the development of diversified, export-oriented and high-tech industries; activation and protection of the domestic market (reorientation of the domestic producer to the domestic market and implementation of the import substitution strategy); stimulating the development of the domestic stock market and the domestic banking system, an effective clearing and settlement system; support of innovative model of development (active use of foreign modern technologies); reforming the social protection system in the direction of diversifying the sources of social services.

It is proved that the efficiency of functioning and competitiveness of all spheres of Ukraine's economy depend on the level of development of machine-building enterprises, and, in particular, enterprises of electrical industry. It is substantiated that the production of electrical distribution and control equipment has significant development potential, which is realized through the application of horizontal integration strategy. According to the results of the study of the dynamics of the domestic market of electrical products, the need to improve the management system of competitiveness of domestic industrial enterprises is proved.

According to the results of the study, the main trends in the development of domestic electrical engineering enterprises are identified: access to the global components market, increasing the pace of digital technology and development of alternative energy, automation of technological processes and energy efficiency; acceleration of technological lag of domestic enterprises from world-class competitors and non-compliance of products with the requirements of the world market; strengthening competition in the domestic market and active assimilation by foreign companies: growth of the domestic market of electrical products with a steady decrease in demand for products of domestic enterprises and growth in demand for imported products; reducing the technological depth in the production activities of domestic enterprises and increasing the number of enterprises for the assembly and testing of electrical products; managerial lag and shortage (outflow) of qualified personnel.

Modern directions of improving the competitiveness management of machine-building enterprises on the basis of reforming and developing targeted management systems based on international standards, application of business excellence models, coordinated hierarchical interaction, which will allow industrial enterprises to respond to changes in financial and economic spheres. market environment.

The basis of the model of business excellence are the following basic principles of management excellence: result-oriented; concentration of efforts on achievement of satisfaction of the consumer; leadership and goal sustainability, management of processes and phenomena; staff development and involvement; continuous professional development; innovation of all spheres of enterprise activity; partnership development; corporate social responsibility.

It is proposed to implement in the management practice of industrial enterprises a model of coordinated hierarchical interaction, which is based on the choice of algorithm for coordinating management decisions by senior managers using management information from lower level managers, which is necessary as a result of horizontal and vertical distribution of functions. appointment of structural units, value orientations of management levels. The choice of the coordinator of the set of management decisions is based on a set of actions that will ensure the implementation of the mission (strategy, goals) of the system in the best possible way.

Based on the study of methodological approaches to assessing the competitiveness of the enterprise, it is determined that the best way to obtain a comprehensive integrated indicator of the competitiveness of the enterprise used multidimensional analysis, due to their compliance with the study of a large number of objects. the structure of these objects and the relationships of their parameters.

The proposed scientific and methodological approach to assessing the competitiveness of industrial enterprises in contrast to existing assessment methods has a number of important advantages: the ability to carry out comparative dynamic assessment, which allows you to track changes in the level of competitiveness of industrial enterprises; the possibility of a comprehensive assessment of the level of

competitiveness of an industrial enterprise, taking into account the impact of the whole set of factors that shape this level; use of analytical dependences for each of the selected indicators of functional areas of the industrial enterprise to reduce individual and collective subjectivity to the object and subject of research; the use of quantitative and qualitative indicators, according to which all the necessary source information can be obtained from the accounting and statistical reporting of enterprises, increases the accuracy and efficiency of calculations; the use of this method does not imply the basis for comparison (some standard, ideal state); the possibility of using quantitative and qualitative indicators of different dimensions, order and range of values; implementation of the algorithm for assessing the competitiveness of an industrial enterprise using the Harrington function can be implemented in Microsoft Excel.

In the third section of the dissertation research it is proposed to improve the system of strategizing the competitiveness management of an industrial enterprise for the following program-target blocks: personnel management and work motivation; provision of information and technological resources; product quality management; sources of investment resources; management; ensuring innovative development; financial management system; ensuring risk management; logistics and marketing management.

The set of measures to improve the strategy of managing the competitiveness of an industrial enterprise is a set of comprehensive measures that allow: to reorganize the entire enterprise management system; to create in workers of all functional divisions steady aspiration to effective activity and participation in management of maintenance of competitiveness of the enterprise; rational use of production, organizational, scientific, technical and other resources of the enterprise; to improve the system of enterprise competitiveness management and strengthen its market position in conditions of uncertainty.

The introduction of a scientific and methodological approach to assessing the competitiveness of industrial enterprises with the calculation of integrated indicators of competitiveness of enterprises in the electrical industry based on the Harrington

desirability function. The influence on the value of the integrated indicator of competitiveness of the final value of the desirability function in the functional sphere of enterprise management - "management system" is substantiated.

The results of approbation of scientific and methodological approach to assessing the competitiveness of industrial enterprises, which allow to identify the most competitive enterprises: Rivne Plant of High-Voltage Equipment, LVEP "Lider Elektrik", **PLUTON PrJSC**, which also have high competitiveness. by functional areas of management.

Scientific and methodological recommendations for improving the competitiveness of machine-building enterprises based on the use of risk management tools and scientific and methodological approach to assessing financial risks in managing the competitiveness of industrial enterprises based on the method of "matrix of consequences and probabilities". Recommendations for integrated risk management have been developed. The advantages of developing and implementing elements of the industrial enterprise risk management system are highlighted: more realistic financial analysis is introduced due to the fact that the uncertainty of modeling parameters is already included in the analysis and can determine the impact of better information on the final business decision; decision-making based on risk assessment, which is due to the fact that the strategy affects the nature of risks, on the other - the risks affect the choice of development strategy of the organization; Consistent approach to risk due to the fact that companies face a wide range of risks and tools to manage them - from financial risk management tools for securities prices, prices for raw materials, energy, etc. to insurance, as well as strategic choices such as as diversification; use of risk management as a strategic tool (systematically identifying and managing risk, the company can gain a competitive advantage by undertaking projects that competitors consider too risky).

It is recommended to use risk management tools in combination with compensatory measures at industrial enterprises of the electrical engineering industry, namely: refusal of certain management decisions, risk limitation; risk

diversification; risk forecasting; creation of reserves; risk insurance; risk management outsourcing.

The development of modern management shows that the use of one-time measures, separate from the general strategy of enterprise development and aimed at reducing risks, does not provide the necessary efficiency.

The main risks of an industrial enterprise of the electrical industry are identified and the main measures for their prevention and compensation are proposed: the risk of failure to implement the profile technology of enterprises; the risk of non-compliance with raw materials due to failure of supply contracts; risk of non-receipt of foreign investments and loans; the risk of not concluding contracts for the sale of manufactured products (risk of non-sale of manufactured products); risk of staff shortages and turnover; the risk of incorrect forecasting of the situation and obtaining incorrect initial data; risk of non-receipt or late payment for sold products; the risk of the buyer's refusal of the received products (return or receipt as lower quality goods); risk of failure of own production plans and innovative projects.

The main measures of risk prevention and compensation against the risks of industrial enterprises are proposed, which are highlighted in the dissertation research.

Список публікацій здобувача,
в яких опубліковані основні наукові результати дисертації
**Статті у наукових виданнях, що включені до міжнародних
наукометричних баз.**

1. Posokhov I.M., **Chepizhko E.V.** Modern Approaches to Ensuring the Competitiveness of Railway Transport in the Context of the European Integration. *International Journal of Engineering & Technology*. 2018. Vol. 7, No 4.3, Special Issue 3, Pp. 497-501. DOI: 10.14419/ijet.v7i4.3.19923. – 0,68/034 друк. арк. (особистий внесок: проведений аналіз динаміки зміни попиту на продукцію машинобудування на внутрішньому ринку України)

(Міжнародна індексація: Scopus).

<https://www.sciencepubco.com/index.php/ijet/article/view/19923>

2. Posokhov I.M., Chepizhko E.V., V. A. Haevskaya Management of Enterprise Competitiveness Based on the Evolutionary - Institutional Approach. *Smart Technologies and Innovations in Design for Control of Technological Processes and Objects: Economy and Production*, Springer Nature Switzerland AG, 2020: FarEastCon 2018, SIST 139. Pp. 1–9. – 1,15/0,57 друк. арк. (особистий внесок: обґрунтовано управління конкурентоспроможністю підприємства з урахуванням динамічних здібностей) (Міжнародна індексація: [Web of Science](https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-18553-4_9)). https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-18553-4_9

Статті у наукових фахових виданнях України

3. Чепіжко О. В. Оцінка ринкового стану та тенденцій розвитку підприємств з виробництва електророзподільної та контрольної апаратури. *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки)*. № 1. С. 98–104. – 1,3 друк. арк.

4. Чепіжко О. В. Сучасний стан та проблеми розвитку електротехнічної промисловості. *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки)*. № 2. С. 104–110. – 1,3 друк. арк.

Публікації у зарубіжних наукових виданнях

5. Posokhov I.M., **Chepizhko E.V.** Research nature and concepts "competitive enterprise". *Science and Technology*. 2016. № 3. Pp. 154-168. – 1,3/0,65 друк. арк. (особистий внесок: уточнено визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства»).

6. Posokhov I.M., **Chepizhko E.V.** Evolution of theoretical approaches to the competitiveness conception. *Theoretical & Applied Science*. London, 2017. Iss. 04, vol. 48. Pp. 177-188. – 1,7/0,85 друк. арк. (особистий внесок: узагальнена

періодизація еволюційного розвитку теорій конкуренції і конкурентоспроможності).

7. Posokhov I., **Chepizhko E.** Main directions for improvement international competitiveness of Ukraine in the context (conditions) of european integration. *The Economics of the XXI Century: Current State and Development Prospects* : collective monogr. London : Sciemcee Publishing, 2018. Pp. 374-386. – 1,4/0,7 друк. арк. (особистий внесок: проаналізовано конкурентоспроможність підприємств різних соціально-економічних моделей).

8. **Чепижко Е. В.**, Посохов И. М. Роль предпринимательского потенциала в обеспечении конкурентоспособности предприятия. *Молодежь в науке и предпринимательстве* : сб. науч. ст. 7-го Междунар. форума молодых ученых. Гомель, 2018. С. 124-127. – 0,7/0,36 друк. арк. (особистий внесок: обґрунтовано місце підприємницького потенціалу в механізмі забезпечення конкурентоспроможності підприємства на основі управління економічним потенціалом).

9. Posokhov I.M., **Chepizhko E.V.** Modern Condition and Efficiency of the Activities of Engineering Enterprises of Ukraine. *Emergency of public development: financial and legal aspects* : monograph / sci. ed. Yu. V. Pasichnyk. Coventry, United Kingdom : Agenda Publishing House, 2019. Pt. 3.7. Pp. 257-272. – 0,6/0,3 друк. арк. (особистий внесок: запропоновано заходи забезпечення конкурентоспроможності підприємств машинобудування).

Публікації за матеріалами конференцій:

10. Чепіжко О. В. Формування показників стратегічної конкурентоспроможності підприємства. *Фінансово-економічні чинники соціально-економічного розвитку країни та регіонів* : матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 27-29 березня, 2013 р. Дніпропетровск : ДДФА, 2013. С. 354-356. – 0,22/0,11 друк. арк.

11. Чепіжко О. В. Аналіз методів і моделей оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. *Фінансово-економічне та обліково-*

аналітичне забезпечення підприємницької діяльності : матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 20-21 квітня, 2016 р. Черкаси : СУЕМ, 2016. С. 72-74. – 0,22/0,11 друк. арк.

12. Посохов І. В., **Чепіжко О. В.** Актуальність управління конкурентоспроможністю підприємства на засадах процесного підходу. *Економічний розвиток і спадок Семена Кузнеця* : збірник тез за матеріалами міжнародної науково-практичної конференції (26-28 травня 2016 р.). Харків : ХНЕУ ім. Семена Кузнеця, 2016. С. 190–193. – 0,3/0,15 друк. арк. (*особистий внесок: виокремлено основні процеси управління конкурентоспроможністю підприємства*).

13. Посохов І. В., **Чепіжко О. В.** Методичний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. *Економіка та управління: сучасний стан і перспективи розвитку* : матеріали 2-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 24-25 листопада 2016 р. / гол. ред. І. А. Педько. Одеса : ОДАБА, 2016. С. 94-98. – 0,3/0,15 друк. арк. (*особистий внесок: запропоновано науково-методологічний підхід до управління конкурентоспроможністю промислового підприємства*).

14. Посохов І. В., **Чепіжко О. В.** Підходи щодо забезпечення конкурентоспроможності України (на основі світового досвіду). *Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.* : матеріали 3-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 2-3 листопада 2017 р. Київ : КНУ, 2017. С. 533-537. – 0,3/0,15 друк. арк. (*особистий внесок: виокремлено основні фактори впливу на забезпечення конкурентоспроможності підприємств країн-лідерів світової конкурентоспроможності*).

15. Посохов І. М., Ходирева О. О., **Чепіжко О. В.**, Кабиш Г. Ю. Стратегічне управління ризиками на підприємстві. *Стратегія підприємства: підприємницький контекст* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 16-17 листопада 2017 р. Київ : ХНЕУ, 2017. С. 46-47. – 0,15/0,05 друк. арк. (*особистий внесок: визначено особливості формування та аналізу карти ризиків промислового підприємства*).

16. Управление организационно-экономическим механизмом конкурентоспособности предприятия (на основе мирового опыта). Міжнародна транспортна інфраструктура, індустріальні центри та корпоративна логістика : матеріали тринадцятої Міжнар. наук.-практ. конф., 8-10 червня 2017 р. Харків : УкрДУЗТ, 2017. С. 235-238. – 0,15/0,075 друк. арк. (особистий внесок: визначені особливості формування організаційно-економічного механізму на основі світового досвіду).

17. Оптимізація управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах високоризикового середовища / І. М. Посохов [та ін.]. *Стратегія інноваційного розвитку економіки: бізнес, наука, освіта (SIDEC 2017)* : зб. пр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 16-20 травня 2017 р. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. С. 75-78. – 0,15/0,037 друк. арк. (особистий внесок: запропоновано використання оптимізаційної методології бюджетування для забезпечення зниження ризиків при забезпеченні конкурентоспроможності підприємства).

18. Посохов І. В., **Чепіжко О. В.** Сучасні підходи до забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. *Національна економіка України в умовах європейської інтеграції* : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 19-20 жовтня 2017 р. Дніпро : НМетАУ, 2017. С. 546-548. – 0,23/0,11 друк. арк. (особистий внесок: визначені стратегічні напрямки використання і нарощування конкурентних переваг українських підприємств).

19. Посохов І. В., **Чепіжко О. В.** Підходи щодо забезпечення конкурентоспроможності України (на основі світового досвіду). *Інноваційний розвиток інформаційного суспільства: економіко-управлінські, правові та соціокультурні аспекти = Innovative development of information society: economic and managerial, legal and sociocultural aspects* : зб. матеріалів 6-ї Міжнар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих учених, 14 грудня 2017 р. Чернігів : ЧНТУ, 2017. С. 74-75. – 0,15/0,075 друк. арк. (особистий внесок: визначено напрямки найбільш ефективного засобу збереження та розвитку внутрішнього ринку продукції промислових підприємств).

20. Посохов І. В., **Чепіжко О. В.** Проблеми управління конкурентоспроможністю підприємств в умовах трансформації економіки України. *Актуальні проблеми моделювання та управління соціально-економічними системами в умовах глобалізації* : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 11 травня 2018 р. Дрогобич : РВВ ДДПУ ім. І. Франка, 2018. С. 285-288. – 0,3/0,15 друк. арк. (*особистий внесок: запропоновано удосконалення системи управління конкурентоспроможністю промислового підприємства шляхом застосування моделей ділової досконалості*).

21. Чепіжко О. В. Напрями удосконалення організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства. *Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин* : матеріали XII міжнар. наук.-практ. конф., 24-25 травня 2018 р. Умань : УНУС, 2018. С. 134-135 - 0,15 друк. арк.

22. Чепіжко О. В. Особливості методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств. Економічне зростання та конкурентоспроможність національного господарства: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 19-20 жовтня 2018 р. Київ : ТНУ ім. Вернадського, 2018. С. 76-79. – 0,23 друк. арк.

23. Posokhov I.M., **Chepizko E.V.** Analyses of the current state and prospect of development of mechanical engineering enterprises. *Innovative potential of socio-economic systems: the challenges of global word* : Conference Proceedings, December 28th, 2018. Lisbon, Portugal: Baltija. Pp. 61-63. – 0,23/0,11 друк. арк. (*особистий внесок: запропоновано заходи удосконалення забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства*).

24. Чепіжко О. В. Дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку підприємств машинобудування. *Сучасні чинники розвитку міжнародних відносин та зовнішньої політики держави: економічні та інституціональні аспекти* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 27 жовтня 2018 р. Запоріжжя : ЗДІА, 2018. С. 118-121. – 0,3 друк. арк.

25. Чепіжко О. В. Проблеми розвитку та формування конкурентоспроможності підприємств транспортного машинобудування. *Модернізація економіки: сучасні реалії, прогностичні сценарії та перспективи розвитку* : матеріали I міжнар. наук.-практ. конф., 25-26 квітня 2019 р. Херсон : ХНТУ, 2019. С. 270- 273. – 0,3 друк. арк.

ЗМІСТ

| | |
|--|-----|
| ВСТУП | 33 |
| РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... | 41 |
| 1.1 Наукові підходи до визначення сутності економічних категорій «конкурентоспроможність», «конкурентоспроможність підприємств»: сутність, структура, фактори..... | 41 |
| 1.2 Аналіз світового досвіду забезпечення конкурентоспроможності підприємства..... | 64 |
| 1.3 Управління конкурентоспроможністю промислового підприємства..... | 79 |
| Висновки до розділу 1..... | 91 |
| РОЗДІЛ 2 МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... | 94 |
| 2.1 Сучасний стан та ефективність діяльності підприємств машинобудування України..... | 94 |
| 2.2 Дослідження ринкового стану та тенденцій розвитку підприємств електротехнічної промисловості..... | 111 |
| 2.3 Методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності та конкурентостійкості промислового підприємства..... | 133 |
| Висновки до розділу 2..... | 150 |
| РОЗДІЛ 3 СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ | 154 |
| 3.1 Організаційно-економічні заходи удосконалення управління конкурентоспроможністю промислового підприємства..... | 154 |
| 3.2 Впровадження методичного підходу оцінки конкурентоспроможності..... | 168 |

| | |
|---|-----|
| 3.3 Модель оцінки ризиків при управлінні конкурентоспроможністю промислового підприємства..... | 182 |
| Висновки до розділу 3..... | 197 |
| ВИСНОВКИ..... | 201 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... | 207 |
| ДОДАТКИ | 229 |

ВСТУП

Актуальність теми. Нинішній вектор трансформації економічних відносин в Україні в напрямку їх активної інтеграції до висококонкурентного європейського економічного простору докорінно змінює умови діяльності промислових підприємств, що характеризуються підвищеною невизначеністю та швидкими змінами зовнішнього і внутрішнього середовища. Сегмент машинобудування є основним компонентом переробної промисловості України, оскільки на нього у 2019 році припадало 57,9 % від загального обсягу валового продукту та понад 9 % від валової доданої вартості валового внутрішнього продукту держави. Зазначене зумовлює об'єктивну необхідність переосмислення та удосконалення науково-методичних та прикладних засад управління конкурентоспроможністю підприємств машинобудування.

Теоретичні підвалини формування конкурентних переваг підприємства закладені в роботах таких науковців, як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Мілль, Й. Шумпетер, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін, Дж. Хікс, М. Портер. Подальший розвиток сучасної теорії конкурентоспроможності досліджено такими закордонними вченими, як Дж. Барні, Р. Грант, Ф. Мур, Р. Нельсон, С. Уінтер, М. Брандербургер, Дж. Нейлбафф, А. Вебер та іншими.

Значний внесок у вирішення проблеми управління конкурентоспроможністю підприємств у різних сферах економічної діяльності внесли провідні вітчизняні вчені, серед яких: А. Амоша, М. Бутко, В. Вишневський, В. Геєць, О. Гетьман, В. Дикань, Л. Довгань, П. Зав'ялов, Ю. Кінзерський, Б. Маліцький, Л. Піддубна, І. Посохов, А. Райзберг, Т. Чумаков, І. Швець, В. Шаповал, І. Хоменко, О. Янковий та ін. Дослідженню впливу невизначеності та ризиків на конкурентоспроможність промислових підприємств присвятили свої праці Т. Давидюк, Ю. Калюжна, Н. Краснокутська, О. Кузьмін, В. Лук'янова, А. Медведева, В. Міщенко, П. Перерва, І. Посохов, Л. Соколова та інші науковці.

Водночас, попри наявність значної кількості наукових досліджень із зазначеної проблеми, особливості менеджменту конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах мінливого ринкового середовища залишається недостатньо розкритими та потребують удосконалення теоретико-методичних та прикладних аспектів управлінської діяльності. Це зумовило вибір теми, визначення мети, завдань та структури дисертаційного дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.

Дисертаційну роботу виконано відповідно до плану науково-дослідних робіт кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»: «Управління ризиками та конкурентоспроможністю промислових підприємств в умовах невизначеності ринкової середовища» (ДР № 0117U004810), в якій здобувачкою розроблено методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємств електротехнічної галузі України на основі використання функції бажаності Харрінгтона, яка дозволяє перетворити натуральні різномірні показники діяльності підприємства в безрозмірну величину, моделюючи процес узгодженої поведінки окремих підсистем єдиного цілого, враховуючи зв'язки та взаємовплив між ними; «Організаційно-економічне забезпечення ефективного розвитку промислового комплексу та соціальної сфери України (ДР № 0117U004808), де авторкою розроблено комплекс організаційно-економічних заходів щодо удосконалення організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю промислового підприємства в умовах невизначеності ринкового середовища.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є розробка теоретичних і науково-методичних підходів до удосконалення управління конкурентоспроможністю промислових підприємств в умовах невизначеності ринкового середовища.

Відповідно до зазначеної мети, поставлені та вирішені такі завдання:

- узагальнено періодизацію та класифікаційні ознаки еволюційного розвитку економічних теорій конкуренції і конкурентоспроможності з виділенням характерних рис та їх прояву в сучасних умовах;

- доповнено поняттєвий апарат теорії конкуренції поняттям «конкурентоспроможність підприємства» з урахуванням найістотніших властивостей цієї категорії в умовах невизначеності;

- узагальнено досвід високорозвинених країн-лідерів світової конкурентоспроможності щодо формування конкурентоспроможності національних промислових виробництв;

- визначено компонентну структуру механізму управління конкурентоспроможністю промислових підприємств та особливості його функціонування в умовах невизначеності;

- окреслено напрями удосконалення управління конкурентоспроможністю підприємств машинобудування в сучасних умовах підвищеної мінливості ринкового середовища;

- запропоновано методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності та систему показників, які доцільно застосовувати для оцінки реального стану вітчизняного промислового підприємства в ринковому середовищі;

- розроблено систему організаційно-економічних заходів удосконалення управління конкурентоспроможністю промислових підприємств;

- удосконалено науково-методичний підхід щодо оцінки ризиків при управлінні конкурентоспроможністю промислового підприємства.

Об'єктом дослідження є процеси формування і функціонування механізму управління конкурентоспроможністю промислових підприємств в умовах невизначеності.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і прикладних положень щодо управління конкурентоспроможністю промислових підприємств та посилення інтеграційних процесів в умовах невизначеності.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети та виконання визначених завдань у роботі використано фундаментальні положення теорії конкуренції і конкурентоспроможності, сукупність загальнонаукових і спеціальних методів дослідження, а саме: абстрагування, узагальнення, конкретизації, морфологічного аналізу – для уточнення поняттєвого апарату теорії конкурентоспроможності; систематизації – для формування періодизації та класифікації еволюційного розвитку економічних теорій конкуренції та конкурентоспроможності; аналізу і синтезу, системний підхід – для визначення компонентної структури формування механізму управління конкурентоспроможністю промислових підприємств; експертний, нормативний, статистичні та економіко-математичні методи – для обґрунтування результатів інтегральної оцінки конкурентоспроможності підприємств машинобудування; економіко-математичного моделювання – для ідентифікації і імовірнісної оцінки ризиків в процесі управління ризиками промислового підприємства; таблично-графічний – для формалізації, систематизації, надання наочності та схематичного зображення теоретичних і практичних положень дисертаційного дослідження.

Інформаційною базою дисертаційного дослідження є: Конституція України; законодавчі акти України; нормативно-правові документи Кабінету Міністрів України; офіційні матеріали Державної служби статистики України, асоціації виробників «Укрмашбуд», міжнародних організацій, інформаційно-аналітичних і консалтингових агентств; офіційних сайтів установ, організацій і підприємств; дані звітності підприємств машинобудування України; матеріали Міжнародних науково-практичних конференцій; наукові праці вітчизняних та закордонних учених із досліджуваної проблематики; результати інших досліджень, виконаних особисто здобувачкою.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в такому:

удосконалено:

- науково-методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства, який, на відміну від існуючих, базується на основі методу

багатовимірний аналіз з використанням функції бажаності, що дозволяє моделювати процес узгодженої поведінки окремих підсистем підприємства, враховувати зв'язки між ними;

- компонентну структуру формування механізму управління конкурентоспроможністю промислових підприємств в умовах невизначеності, яка, на відміну від існуючих, відображає взаємодію та взаємозв'язки між її окремими складовими, що дає змогу оптимізувати логічну послідовність управлінських дій та конкретизувати вибір засобів впливу рівень конкурентоспроможності промислового підприємства з урахуванням ризиків та невизначеності ринкового середовища;

- методичний апарат дослідження конкуренції та конкурентоспроможності на мікро- і мезорівнях, який на відміну від діючого базується на неінституційному підході, у якому досліджувані явища і процеси розглядаються за законами самоорганізації складних систем;

- систему організаційно-економічних важелів управління конкурентоспроможністю промислового підприємства, які в порівнянні з діючою практикою враховують положення еволюційно-інституційного підходу, спрямованого на підвищення ролі стратегічного менеджменту та їх використання в окремих функціях управління підприємством;

- параметричні критерії до кількісної оцінки фінансових ризиків при управлінні конкурентоспроможністю промислового підприємства на основі методу «матриці наслідків та ймовірностей»;

набули подальшого розвитку:

- періодизація та класифікаційні ознаки еволюційного розвитку економічних теорій конкуренції та конкурентоспроможності;

- поняттєвий апарат теорії конкуренції і конкурентоспроможності підприємства через авторський виклад сутності такого поняття, як «конкурентоспроможність підприємства», що враховує найістотніші ознаки та властивості категорії «конкурентоспроможність підприємства» та

характеризує особливості їх виникнення, існування та зміни в умовах невизначеності;

- основні детермінанти конкурентних переваг промислових підприємств країн-лідерів щодо формування конкурентоспроможності національних промислових підприємств, які передбачають: інституційне забезпечення господарської діяльності національних виробників; вмiле використання конкурентних переваг усіх типів; інноваційність усіх сфер діяльності підприємства; охоплення комплексною системою управління якістю всіх сфер діяльності підприємства;

- вектори удосконалення управління конкурентоспроможністю підприємств машинобудування в сучасних умовах підвищеної невизначеності середовища на основі реформування та розвитку цільових систем менеджменту з застосуванням міжнародних стандартів.

Практична значущість отриманих результатів полягає в тому, що теоретичні й методичні положення дисертаційної роботи доведені до рівня конкретних пропозицій та методичних рекомендацій щодо управління конкурентоспроможністю промислових підприємств в умовах невизначеності.

Результати дослідження впроваджено на підприємствах: ЗВП «Неон» УТОГ (м. Запоріжжя, дов. № 707 від 14.05.2021 р.), ЧАО «НКМЗ» (м. Краматорськ, дов. № 232/15 від 11.05. 2021 р.), ТОВ «НТМЕЦ «Екосистема» (дов. № 5 від 23.05.2021 р.).

Результати дисертаційної роботи використано в навчальному процесі підготовки бакалаврів та магістрів у Національному технічному університеті «Харківський політехнічний інститут» при викладанні дисциплін «Конкурентоспроможність підприємства», «Економічний потенціал підприємства», «Економічна ефективність інноваційних і інвестиційних процесів» для студентів спеціальності 073 «Менеджмент» (м. Харків, акт від 11.05.2021 р.).

Особистий внесок здобувача. Усі положення та результати дисертаційного дослідження одержані здобувачкою особисто. Серед них

доцільно виокремити такі, як розвиток періодизації та класифікаційних ознак еволюційного розвитку економічних теорій конкуренції та конкурентоспроможності; формування методичних підходів дослідження конкуренції та конкурентоспроможності з виділенням еволюційно-неоінституційного підходу дослідження на сучасному етапі еволюції; розвиток поняттєвого апарату теорії конкуренції і конкурентоспроможності підприємства шляхом авторського визначення сутності змісту поняття «конкурентоспроможність підприємства»; визначено основні детермінанти конкурентних переваг промислових підприємств країн-лідерів світової конкурентоспроможності; визначено компонентну структуру формування механізму управління конкурентоспроможністю промислових підприємств в умовах невизначеності; виокремлено напрями удосконалення управління конкурентоспроможністю підприємств машинобудування в сучасних умовах підвищеної невизначеності середовища; запропоновано науково-методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства на основі методу багатовимірного аналізу; уточнена система показників, які характеризують конкурентоспроможність підприємства загалом та її функціональних складових; запропонована система організаційно-економічних заходів удосконалення управління конкурентоспроможністю промислових підприємств; удосконалено науково-методичний підхід до оцінки ризиків при управлінні конкурентоспроможністю промислового підприємства.

Апробація результатів дисертації. Основні положення і практичні результати дисертації доповідались на міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференціях: «Стратегія інноваційного розвитку економіки: бізнес, наука, освіта» (Харків, 2017), «Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.» (Київ, 2017), «Економіка та управління: сучасний стан і перспективи розвитку» (Одеса, 2017), «Національна економіка України в умовах європейської інтеграції» (Дніпро, 2017), «Актуальні проблеми моделювання та управління соціально-економічними системами в умовах глобалізації» (Дрогобич, 2018), «Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин» (Умань,

2018), «Економічне зростання та конкурентоспроможність національного господарства» (Київ, 2018), «Innovative potential of socio-economic systems: the challenges of global world» (Lisbon, Portugal, 2018), «Сучасні чинники розвитку міжнародних відносин та зовнішньої політики держави: економічні та інституціональні аспекти» (Запоріжжя, 2018), «Модернізація економіки: сучасні реалії, прогностні сценарії та перспективи розвитку» (Херсон, 2019).

Публікації. Основний зміст дисертації відображено у 25 наукових працях, із них: 2 статті у наукових фахових виданнях України, 2 статті у наукових виданнях, які входять до міжнародних наукометричних баз, у тому числі 1 – у виданні Web of Science, 1 – у виданні Scopus; 5 – у закордонних наукових виданнях, 16 – у матеріалах конференцій. Загальний обсяг публікацій становить 11,99 друк. арк., з них особисто здобувачу належить 8,87 друк. арк.

Структура дисертації. Дисертаційна робота складається з анотації двома мовами, вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг роботи – 270 сторінок машинописного тексту. Дисертація містить 37 таблиць, з них 11 займають 143 повних сторінок; 15 рисунки, з них 2 займають 2 повних сторінок; 7 додатків – на 41 сторінках; список використаних джерел складається з 195 найменувань – на 21 сторінці. Обсяг основного тексту роботи 174 сторінки.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

1.1 Наукові підходи до визначення сутності економічних категорій «конкурентоспроможність», «конкурентоспроможність підприємств»: сутність, структура, фактори.

Розвиток сучасної світової економіки обумовлює необхідність формування нових підходів до вирішення проблеми управління конкурентоспроможністю на всіх рівнях економіки України. Не зважаючи на всі кризові явища, в результаті процесу глобалізації, Україна об'єктивно входить в світовий економічний простір, що вимагає поглибленого дослідження факторів, методів і форм управління конкурентоспроможністю на сучасному етапі розвитку. Без розуміння її справжньої природи і змісту неможливо зрозуміти ні призначення цього завдання, ні джерел та шляхів його вирішення.

Вітчизняні та зарубіжні вчені зробили великий внесок в розвиток теорії конкурентоспроможності, однак єдності думок з цього питання немає, що залишає поле для спроб більш глибокого осмислення конкурентоспроможності як економічного феномена.

Рішення проблеми конкурентоспроможності вимагає проведення дослідження історичного розвитку фундаментальних теорій конкуренції та конкурентоспроможності. Виходячи з того, що конкурентоспроможність завжди відображає еволюцію конкретних історичних умов конкурентного процесу і є невід'ємною його часткою, а її розвиток є наслідком розвитку самої конкуренції, дослідження і аналіз поглядів учених різних періодів суспільного розвитку дасть можливість найбільш повно виявити сукупність рис, характерних для досліджуваного об'єкта, які найбільш істотно впливають на

формування конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах ринкової невизначеності.

Етимологічно, термін «конкуренція» походить від латинського «concurrentia» (що означає «зіткнення», «змагання» і/або «суперництво» та англійською мовою перекладається як «змагання»).

На сьогоднішній день виділяють три основних (традиційних) підходи або концепції дослідження конкуренції:

1) поведінковий підхід (розглядає аспекти, пов'язані з методами ведення конкурентної боротьби, принципами вибору стратегії поведінки фірми на ринку, та інше);

2) структурний підхід (розглядає проблеми структури ринку, рівня його відкритості або, навпаки, монополізації);

3) функціональний підхід (розглядає роль конкуренції в економіці в цілому);

Вперше, щодо конкуренції як соціально-економічного явища суспільства і саморегулюючої сили в економічній системі почали говорити в кінці XV - XVI ст.. Це було відображено в положеннях економічної думки вчених того періоду (Ж.Б. Кольбер, Е. Місселден, Т. Мене, Дж. Локк та ін.) та визначило виникнення наукової школи меркантилізму і формування поведінкового підходу до трактування поняття конкуренції, сутність якої, зводиться до чесного суперництва між продавцями (виробниками) за найбільш вигідні умови продажу товарів, при цьому, в якості основного, розглядається ціновий метод конкурентної боротьби.

Меркантилісти бачили у конкуренції засіб для досягнення державою багатства (конкурентоспроможності) за допомогою отримання національними виробниками можливих переваг за рахунок обмеження дій іншої держави на своєму внутрішньому ринку (введення мит, обмеження обсягів імпорту та ін.). Меркантилісти виділили чинники, яких залежить конкурентоспроможність країни: внутрішній попит, грошово-кредитна політика та державний механізм узгодження приватних інтересів. Джон Локк першим заклав уявлення про

поняття конкурентоспроможності як властивості об'єкта: «... багатство означає не просто велику кількість золота і срібла, а більше у порівнянні з іншими країнами» [16, С. 12], причому вчений визначає «багатство» як якусь фіксовану кількість ресурсів.

Подальша еволюція конкуренції пов'язана з розвитком промислового виробництва наприкінці XVII століття, що визначило розвиток ринків та сприяло створенню логічної послідовної системи знань про механізм конкуренції, закладених класиками політичної економії: У. Петті, П'єр Л. де Буагільбер, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Мілль та ін.

Один з провідних представників класичної економічної школи А. Сміт відобразив ключову роль конкуренції, втіливши її дію у принципі «невидимої руки ринку». Підвищення конкурентоспроможності вчений розглядає з точки зору зміцнення та розширення ринкових позицій підприємства шляхом використання низьких цін, підвищення продуктивності праці, яке досягається завдяки поглибленню розподілу праці і використанні інновацій. Така позиція вченого відображає одну з характеристик концепції «конкурентоспроможність» в його сучасному розумінні, проте не розглядаються обставини, в яких це можливо [112, с. 268].

Дослідження Д. Рікардо, також, сприяли усвідомленню того, що головними факторами, що впливають на ціну виробленого товару, а, отже, і визначають рівень його конкурентоспроможності, є місце розташування країни, її природні та трудові ресурси. Послідовник Д. Рікардо, англійський економіст і філософ Дж. Мілль, розвиваючи теоретичну модель досконалої конкуренції, надав конкуренції статусу системного фактора ринкового господарства, який дозволяє встановити закони регулювання цін, ренти, прибутку та заробітної плати. Вчений сформулював поняття альтернативних витрат та економії на масштабах, тим самим підтримуючи погляди Д. Рікардо про існування взаємозв'язку між масштабом виробництва та наявністю цінових конкурентних переваг суб'єкта господарювання.

В цілому, погоджуючись з висновками А. Сміта, Д. Рікардо доводить, що забезпечення успіху в конкурентній боротьбі засноване на виробництві продукції з більш низькими витратами ніж у конкурентів [107, с. 113-128]. Послідовник Д. Рікардо, англійський економіст та філософ Дж. Мілль, який продовжував розвиток теоретичної моделі досконалої конкуренції, надав конкуренції статус системного фактору ринкового господарства, який дозволяє встановлювати закони щодо регулювання цін, ренти, прибутку та заробітної плати [60, с. 256-268].

Надалі К. Маркс, вивчаючи капіталістичне виробництво, акцентує увагу економії під час використання постійного капіталу, шляхом технічного переобладнання виробництва. Вчений стверджує, що конкуренція змушує підприємство "постійно розширювати свій капітал для того, щоб його зберегти" шляхом "прогресуючого накопичення" [16, с. 26]. Також вчений підкреслює залежність витрат виробництва від масштабів виробництва, зважаючи на те, що вартість експлуатації основного капіталу стає значно меншою при зростанні масштабів виробництва [16, с. 28-33]. Таким чином, учений доводить взаємозв'язок між підвищенням конкурентоспроможності та оновленням основного капіталу.

Поведінковий підхід до визначення поняття «конкуренція» є також характерним для представників неокласичного напрямку економічної науки, які пов'язують конкуренцію з боротьбою за рідкісні економічні блага. Так, А. Маршалл, стверджує, що критерієм конкурентоспроможності у суб'єкта господарювання є більш ефективне, у порівнянні з конкурентами, використання коштів та факторів виробництва, що дає можливість мінімізувати витрати і отримати в результаті цього максимальний прибуток [59, с. 184]

Значним внеском у розвиток поведінкової концепції конкуренції є дослідження американського економіста М. Портера, які знайшли відображення у формуванні сукупності взаємопов'язаних концепцій з досягнення високого рівня конкурентоспроможності: теорія національного

ромба конкурентних переваг, теорія промислових кластерів, концепція чотирьох стадій розвитку націй, теорія ланцюжка накопичення вартості, концепція здатності науки до створення інновацій і підвищення конкурентоспроможності [77, 78].

М. Портер стверджує, що з успішної конкурентної боротьби, суб'єкт господарювання повинен сформувавши конкурентну стратегію, метою якої є забезпечення переваги над конкурентами через виявлення своїх конкурентних переваг, їх поглиблення та вдосконалення. Вчений виявив спільні риси конкурентних стратегій, що будуються на основі трьох базових методів: низькі витрати (лідерство з витрат); диференціація продукту; поглиблена спеціалізація (функціонування у вузькій ринковій ніші) [77, с. 25]. Також, було виділено чотири детермінанти (умови факторів виробництва, параметри попиту, наявність (стан) споріднених та підтримуючих галузей, стан конкуренції та стратегія фірми), які є джерелами конкурентних переваг підприємства та, у сукупності, становлять систему елементів, що підсилюють один одного і тим найбільш сприяють підвищенню конкурентоспроможності [78, с.73-77].

Наприкінці XIX - початку XX ст., під впливом зростання концентрації економіки західного суспільства, увагу вчених фокусується на проблемах, які були пов'язані з утворенням монополій та обмеженості ресурсів. Це також обумовило становлення структурної концепції конкуренції, засновниками якої вважаються такі вчені як Ф. Еджуорт, Л. Курно, У. Джевонс, Дж. М. Кейнс, американські економісти Дж. Робінсон, Е. Чемберлен та інші. Саме ними було закладено фундамент розуміння форм ринку: досконалої конкуренції, монополістичної конкуренції, олігополії і монополії [108, 146].

Згідно структурної концепції, акцент дослідження зміщується з боротьби (суперництва) продавців (виробників) один з іншим за обмежені ресурси у бік аналізу форм та умов функціонування ринку, встановлення факту можливості впливу окремого підприємства щодо загального рівня цін на ринку. Конкуренція здійснюється шляхом вибору використання більш

прогресивної технології та продукції, яка виробляється. Застосування структурного аналізу дозволяє розкрити структуру цього явища і виділити зв'язки між його елементами, але не може відобразити хід конкурентного процесу [183, с. 159].

Подальший розвиток теорії конкуренції отримав у працях Дж. Робінсона та Е. Чемберлена, де одним з головних напрямів дослідження у їхніх роботах став аналіз проблем монополізації ринку, негативних наслідків її впливу на конкуренцію та способів їх подолання, а також визначення механізмів ціноутворення в умовах монополії. Е. Чемберлен обґрунтував ідею синтезу конкуренції та монополії, вказавши на те, що основою даного типу ринкової структури є диференціація продукту, яка заснована на функціональних особливостях самого продукту. Значним внеском у науку конкуренції вважають розробку Дж. Робінсона параметрів конкуренції, де виділено роль нецінових чинників конкурентоспроможності підприємства [108, 146].

У розвиток структурної концепції конкуренції значний внесок зробив французький математик Дж. М. Кейнс, який обґрунтував підхід до державного регулювання як до єдиної сили, здатної протистояти монопольному тиску і забезпечити здорову конкуренцію, а отже, і сприяти підвищенню конкурентоспроможності підприємства [16, с. 47]. Застосування структурного аналізу дозволяє розкрити структуру явища і виділити зв'язок між його елементами, але з може відбити хід конкурентного процесу. Як зазначає Ю. В. Тарануха, «саме структурне трактування конкуренції застосовується при аналізі галузевих ринків та при розробці конкурентної політики» [119, с. 39], що безумовно зрозуміло легкістю застосування та наочністю інтерпретації отриманих результатів. Однак, структурна концепція конкуренції не дозволяє однозначно охарактеризувати конкуренцію на конкретному ринку і не дозволяє зробити однозначний вибір способу на конкуренцію.

Так, наприкінці XIX століття в економіці, як й в природничих науках позначилися дві абсолютно різних думки щодо фізичного світу: статичний підхід класичної динаміки та еволюційний підхід. В еволюційному підході

будь-яке економічне явище розглядається, по-перше, в динаміці, по-друге, як еволюційне, а по-третє, як ендогенне еволюційне, тобто завдяки внутрішніх факторів, що генерують інноваційну діяльність. Еволюційний підхід тісно пов'язаний з інституціоналізмом, проте в ньому тільки використовуються досягнення інституціоналізму, такі як: заперечення підходу до економіки як до (механічної) рівноважної системи і трактування її як еволюційної системи; включення в аналіз економічних категорій впливу інститутів (позаекономічних факторів).

Функціональна концепція конкуренції з'явилася у 50-60-х рр. ХХ ст., як відображення еволюційного погляду на процеси у фізичному світі та альтернатива структурному (статичному) підходу до аналізу конкуренції, як методологічного підходу, що не відповідає природі конкуренції. Альтернативні трактування конкуренції вчені стали об'єднувати в одну групу за такими ознаками - основою розвитку є інноваційне підприємництво, щодо об'єкта аналізу - розглядаються функції конкуренції. Центральною проблемою функціонального підходу щодо аналізу конкуренції є з'ясування ролі конкуренції в економіці, що є характерним для макропідходу.

В рамках функціональної концепції конкуренції вагомий внесок у розвиток теорії конкуренції і конкурентоспроможності зробив австрійський економіст Й. Шумпетер. Вчений розглядає зміст і форму економічного розвитку як «здійснення нових комбінацій» [160, с.172 - 402], а саму конкуренцію як безперервний, природний процес боротьби за інновації і переваги, які отримані від їх практичного використання (скорочення виробничих витрат, розширення асортименту, підвищення якості товарів) [160, с. 178]. Вчений стверджував, що конкурентна поведінка суб'єктів ринку і їх здатність виживати обумовлена не зовнішнім впливом, а є наслідком внутрішньої мотивації учасників конкуренції, що підкреслює роль управлінських рішень у якості фактору формування конкурентоспроможності підприємства [160, с. 181].

Незважаючи на те, що робота австрійського економіста Й. Шумпетера «Теорії економічного розвитку» була вагомим внеском в економічну науку, ряд вчених вважає, що її «не можна беззастережно віднести ні до одного з напрямків економічної думки, оскільки його теорія поєднує як елементи еволюціонізму, так і посилки неокласичного напрямку» [119, с.70].

Значний внесок у розвиток теорії конкуренції та конкурентоспроможності у середині ХХ ст. вніс американський економіст, лауреат нобелівської премії Дж. Стіглер. На основі дослідження поведінки фірм у монопольних галузях промисловості, Дж. Стіглер сформулював принципи успішного функціонування компаній, такі як принцип виживання та принцип мінімального масштабу ефективності, виділив значення стратегії інтеграції для підприємства для забезпечення конкурентоспроможності підприємства [16]. Також, дослідник виявив роль економічної інформацією як конкурентну перевагу підприємства. У 1960-70-ті роки. ХХв. Г. Беккер розробив теорію людського капіталу, де стверджував, що інвестиції у спеціальне навчання працівників формують одну з головних конкурентних переваг компанії у конкурентній боротьбі, сприяють зростанню продуктивності та дозволяють компанії отримувати додатковий прибуток від цього зростання [16].

Значним внеском у розвиток теорії конкуренції і конкурентоспроможності можна вважати роботи американських економістів Р. Нельсона і С. Уінтера «Еволюційна теорія економічних змін». Автори наголошують, що фірми функціонують в умовах ринкової невизначеності, джерелом якої і є діяльність бізнес-суб'єктів, що призводить до постійних змін конкурентних умов [69]. Це є безпосереднім наслідком причинно-обумовленої взаємодії суб'єктів з їх навколишнім середовищем, що притаманне еволюційному процесу.

Головним постулатом аналізу конкуренції в еволюційній теорії є підпорядкованість поведінки фірм в умовах невизначеності «рутинам» - сукупності поведінкових правил, знань, навичок і прийомів, які фірми

сформували для себе у процесі попереднього досвіду [68]. Завдяки використанню «рутин» фірма може впливати на рівень невизначеності і ступінь ризику прийняття управлінських рішень. Інноваційна діяльність фірм у межах даної концепції розглядається як визначальний фактор конкурентної еволюції [120].

Також істотний внесок в розвиток уявлень про конкуренцію і конкурентоспроможність внесла теорія управління знаннями, яка представлена роботами таких вчених, як К. Віїг, П. Сенге, І. Нонака і Х. Такеуті, Т. Давенпорт і Л. Прусак, Ч. Дисперсії і Д. Чавел, У. Буковіч і Р. Вільямс. Відповідно до цієї теорії, знання розглядаються як активи щодо формування інноваційної конкурентної переваги підприємства [71, 120, 183].

Необхідність адаптації підприємств до умов невизначеності ринкового середовища стала однією з причин активного розвитку ресурсного підходу до визначення джерел конкурентних переваг, значний внесок в розвиток якого внесли: Б. Вернерфельт, Е. Пентроуз, Р.М. Грант, С. Монтгомері, Р. Рамелт, К.К. Прахалад, Г. Хамел та інші. Концепція конкурентоспроможності підприємства, яка заснована на ресурсній теорії, розглядає у якості джерел конкурентних переваг поєднання внутрішніх, унікальних, що важко копіюються, ресурсів і можливостей підприємства [143, с. 32-34].

До середини 1990-х рр. вчені усвідомлюють, що конкуренція набуває нових рис і стає інноваційною, багатоаспектною, динамічною і агресивною, що змушує економістів шукати нові підходи до забезпечення успіху підприємств в конкурентній боротьбі. Вчені Ф. Мур, А. М. Бранденбургер і Б. Дж. Неілбаффа стверджують, що в сучасних умовах ринку бізнес являє собою симбіоз конкуренції і співробітництва [147,167,171, 172].

Також, у цей період часу, під впливом глобалізаційних чинників, продовжила розвиток теорія «конкурентних переваг на основі співпраці», яку розвинули: П. Глур, А. Мак Кормак, Т. Форбат, П. Брукс, Л. Лінн, Х. Зальцман. Вчені довели твердження щодо інноваційного розвитку на основі співпраці як потужного джерела конкурентних переваг [166, 169, 172].

Результати періодизації еволюційного розвитку економічних теорій, які пов'язані зі сприйняттям суті таких явищ, як конкуренція та конкурентоспроможність наведено у таблиці А1, Додаток А. Проведене дослідження дозволило виділити чотири основні етапи трансформації конкурентних відносин:

Перший етап (1776 - 1870 рр.). Еволюція конкуренції характеризується промисловою революцією, формуванням моделі досконалої конкуренції та виділенням характерних особливостей конкурентного ринку.

В цей період часу економісти довели, що підвищення конкурентоспроможності обумовлено: зміцненням та розширенням ринкових позицій, використанням низьких цін, спеціалізацією на виробництві продукції з низькими витратами, охопленням максимальної частки ринку при збільшенні попиту, завдяки встановленні низьких цін на продукцію, ефектом від масштабу виробництва.

Другий етап (1890 - 1940 рр.) Еволюція конкуренції характеризується індустріалізацією економіки, виникненням монополій і монополістичної конкуренції. В цей період часу економісти обґрунтували вплив державного регулювання ринкової економіки як фактору конкурентоспроможності підприємства, виявили вплив нецінових факторів щодо виживання та досягнення конкурентоспроможності, об'єднали фактори конкурентоспроможності у класи (цінові та нецінові) по ряду ознак, й почали розглядати інструменти впливу на них. Також, на цьому етапі розвитку економічної думки, вчені почали виділяти ефективну організацією управління та управлінський персонал підприємства як вагомий чинник конкурентоспроможності.

Третій етап (1940 - 1990 рр.) Еволюція конкуренції, характеризується тим, що конкуренція, яка довела свою ефективність у порівнянні з монополією, відродилася з посиленою енергією. Представники третього етапу еволюції теорії конкурентоспроможності поглибили висновки своїх попередників про сутність конкуренції, увага вчених була зосереджена на

розробці загальної методики виявлення унікальних конкурентних переваг та формування стратегічного інструментарію управління конкурентоспроможністю.

На четвертому етапі розвитку (90 рр. XX ст. - XXI ст.) - конкуренція набуває нові інноваційні риси. У даний час фірми зосереджені не тільки на збільшенні ринкової частки, а, також, на створенні специфічних нових цінностей щодо клієнта. Головна мета сучасної конкуренції - не стільки в максимізації прибутку і мінімізації збитків, а більш у створенні умов щодо стабільного розвитку бізнесу.

Дослідження етапів розвитку економічної думки відносно теорії конкурентоспроможності підприємства з виявленням впливу факторів конкурентоспроможності, на визначальному впливі яких наголошували науковці наведено у таблиці 1.1.

Аналіз поглядів сучасних дослідників на процеси конкуренції та конкурентоспроможності, дозволяють стверджувати, що всі вони, в цілому, мають спільне бачення сутності конкуренції та конкурентних процесів, а також відповідають основним положенням еволюційної теорії з урахуванням інституціональних поглядів.

Також, погоджуємося з Ю. В. Тарнаухою, який вважає, що об'єднувати в одну функціональну концепцію всі трактування конкуренції, які є альтернативою структурному підходу, можна досить умовно, «хоча всі вони мають загальний методологічний імператив - перш за все динаміка», і спираються на «шумпетеріанську» доктрину інноваційного підприємництва [129, с.45].

На підставі цього, вважаємо за можливе доповнити традиційні підходи щодо дослідження конкуренції та виділити підхід сучасних дослідників щодо аналізу конкуренції (на макро- так і мікрорівні) як еволюційно - неінституційний. Загальні положення традиційних і сучасної концепцій конкуренції наведені в таблиці А2 Додаток А.

Таблиця 1.1 – Етапи розвитку економічної думки відносно теорії конкурентоспроможності підприємства

| Етап | Характеристика етапу | Теорії конкуренто-ті | Фактори конкурентоспроможності підприємства |
|---|---|---|--|
| Перший етап 1776 - 1870 рр. | Промислова революція. Формування моделі ринку досконалої конкуренції. | Теорії цінової конкуренції | Продуктивність праці Виробництво продукції за нижчими, ніж у конкурентів, цінами Масштаби виробництва |
| Другий етап 1890 - 1940 рр. | Індустріалізація економіки. Виникнення монополій і монополістичної конкуренції | Теорії ефективного управління підприємством | Ефективне використання засобів та факторів виробництва Здатність управлінського персоналу адекватно реагувати на зміни зовнішн. середовища, прогнозувати їх та приймати правильні рішення Здатність управлінського персоналу впроваджувати інновації Цінова на нецінова диференціація |
| Третій етап 1940 - 1990 рр. | Розвиток конкуренції на основі стратегічного управління | Теорії стратегічного управління підприємством | Здатність управлінського персоналу приймати групові рішення. Здатність розвивати внутрішній організаційний та інноваційний потенціал підприємства. Вибір правильної стратегії діяльності. Вміння використовувати цінні, виняткові та неповторні ресурси фірми. |
| Четвертий етап 90 рр. XX ст. - XXI ст. | Глобалізація економіки. Інноваційність та інтеграційність конкуренції | Теорії співконкуренції | Система управління спеціальними знаннями та вміннями. Здібності поєднувати суперництво з співробітництвом Здатність підприємства створювати та впроваджувати принципово нові товари (послуги). Здатність створення нових ринків, ринкових ніш основі впровадження інновацій. |

Джерело: складено авторкою за [16, 60, 61, 67, 69, 71, 108, 112, 119, 142, 188, 189].

Відмітимо, що, не дивлячись на наявність загальних з функціональної концепцією ознак, таких як динамічна природа конкуренції і розвиток шляхом перетворювальної діяльності (інновації або імітації), еволюційно-інституціональний підхід має ряд принципових відмінностей:

1) досліджувані явища і процеси в соціально-економічній системі розглядаються за законами еволюції (становлення, розвиток, занепад), тобто за законами самоорганізації складних систем.

2) основним об'єктом дослідження у наведеній концепції є процес змін, виявлення рушійних сил і факторів розвитку в умовах безперервної зміни ринку, а не тільки визначення функцій конкуренції (функціональний підхід). У якості напрямку аналізу розглядається здатність конкуренції забезпечувати виживання і відтворення фірм, найбільш пристосованих до еволюції у ринковому середовищі.

3) закономірним станом ринку розглядається довгострокова нерівновага, яка є причиною конкуренції та спонукає підприємства до зміни своєї поведінки, і вдосконалення конкурентних стратегій;

4) методи конкурентної боротьби, поряд з ціновими і неціновими, доповнюються суперництвом рутин, які фірми сформували та використовують у процесі господарської діяльності, що надає «додаткові виміри конкурентного процесу», - можливості для адаптивного поведінки суперників (одні можуть піти по шляху інновацій, а інші - копіювання або імітації).

5) процес ринкових змін розглядається як недетермінований, тобто супроводжується непередбачуваними результатами.

Конкуренція в еволюційно - інституціональному підході розглядається як відкритий і незворотний процес, в процесі якого відбувається розвиток конкурентних умов та одночасно суб'єктів конкуренції під впливом ринкових (поведінка фірм), неринкових (інституціональних) і випадкових факторів.

Дослідження еволюції конкуренції показує, що конкурентоспроможність - явище, похідне від конкуренції. Воно є тільки там, де має місце конкурентний процес і є найважливішою характеристикою суб'єктів, які беруть в конкурентному процесі. Незважаючи на те, що концепція конкурентоспроможності давно досліджується і застосовується до широкого кола суб'єктів, узагальнених визначень категорії конкурентоспроможності існує небагато.

М. Портер, як засновник сучасної теорії конкуренції і конкурентоспроможності, визначає конкурентоспроможність, як "властивість товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами або конкуруючими суб'єктами ринкових відносин" [78].

Коваленко А. І. [39, с. 72], розглядаючи конкурентоспроможність як універсальну властивість, пропонує наступне узагальнене визначення: «конкурентоспроможність - здатність суб'єкта конкуренції в певній сфері діяльності здійснювати конкурентні дії порівняно краще конкуруючих суб'єктів». Також, автор пропонує наступне поняття конкурентоспроможності: «економічна конкурентоспроможність - здатність фірми здійснювати конкурентні дії на певному продуктовому ринку порівняно краще конкурентів» [39, с. 72].

Такий підхід до визначення конкурентоспроможності вказує на можливість регулювання попиту ринковими і неринковими методами впливу, а також на те, що успішність регулювання залежить від здатності суб'єкта до дій в умовах конкурентної боротьби, наявності можливостей для реалізації здібностей, і наявності загального потенціалу використання можливостей і здібностей в динаміці .

Що стосується економічної сфери, сучасне трактування визначення «конкурентоспроможність», яка прийнята низкою офіційних організацій і пропонована окремими вченими, зводиться до розуміння конкурентоспроможності як здатності підприємств, галузей, регіонів, країн «забезпечувати порівняно високий рівень доходів і заробітної плати, залишаючись відкритими для конкуренції» [54 , с.12].

У той же час такі фахівці, як М. І. Гельвановській, В. М. Жуковська, І. Н. Трофимова, наголошують на необхідності розгляду явища «конкурентоспроможність» на конкретному рівні його конкурентного поля [157]. Сучасні дослідники розглядають наступні рівні (конкурентні поля):

- макрорівень - управління конкурентоспроможністю територій, регіонів, країн;
- мезорівень - формуються тактичні і стратегічні можливості розвитку окремих галузей, міжгалузевих об'єднань, корпорацій;
- мікрорівень - управління конкурентоспроможністю товарів і підприємств.

Між різними конкурентними полями існують певні зв'язки, які формують загальний конкурентний фон на конкретному рівні, але це не припускає наявності жорсткої взаємозумовленості між конкурентними полями. Безсумнівно, основна частина конкурентних переваг створюється на рівні підприємств, однак, конкурентоспроможність підприємства не може розглядатися як сума конкурентоспроможності товарів, які виробляються на цьому підприємстві, а, також, макро- конкурентоспроможність визначається не тільки конкурентоспроможністю фірм і галузей.

Безумовно, формування конкурентних переваг у підприємства обумовлено результатом дій його внутрішніх сил, однак на процес реалізації цих переваг здійснює істотний вплив сукупність галузевих і макроекономічних (культурних, інституційних, соціально-економічних) факторів, що визначають динаміку конкурентних відносин.

Спираючись на методологічний підхід, при якому конкурентоспроможність розглядається як явище, що характеризує потенціал, будемо досліджуватися її як «здатність». При цьому підході вищий рівень буде служити базовим параметром для більш низького рівня конкурентоспроможності.

У межах дослідження були проаналізовані публікації вітчизняних і зарубіжних авторів щодо сутності конкурентоспроможності підприємства. Різні визначення конкурентоспроможності, що наводяться у науковій літературі, як правило, не суперечать, а доповнюють один одного, розкриваючи різні аспекти прояви цієї категорії. На основі аналізу ряду

обраних визначень і підходів до поняття «конкурентоспроможність підприємства» ми провели угруповання цих підходів (Додаток Б, таблиця Б1).

Так Р. Л. Грецький, відзначає відносний характер категорії (через зіставлення з конкурентами), але розглядає конкурентоспроможність як «фактор або комбінацію чинників» при досягненні успіху підприємства, що є дуже загальним підходом і не надає уявлення про конкретні складові категорії. Також, не врахований динамічний характер категорії (не розглянуті перспективи розвитку підприємства в мінливих зовнішніх умовах) [18, с. 35].

Т.С. Прахова, робить акцент на тому, що конкурентоспроможність - це «здатність конкурувати з аналогічними об'єктами на конкретному ринку» [84, с. 17], що підкреслює використання конкурентних переваг як механізм для досягнення цілей.

Ряд дослідників розглядають конкурентоспроможність підприємства з точки зору маркетингового підходу. Так, зокрема, Ж. Ж. Ламбен, Р. Чумпітас, І. Шулінг [54, с. 66], формулюють поняття конкурентоспроможності підприємства як його здатності задовольняти потреби споживачів краще, ніж конкуренти. З. А. Васильєва [9], розвиваючи цей підхід, пропонує розглядати конкурентоспроможність підприємства як здатність задовольняти потреби споживачів шляхом виробництва і пропозиції на ринок товарів і послуг, що перевершують конкурентів.

Наведені визначення показують, що орієнтація на маркетинговий похід дає можливість врахувати відносність категорії конкурентоспроможності, орієнтує підприємство на задоволення потреб споживачів. Однак, при такому підході не вказуються джерела конкурентоспроможності, не показано вплив внутрішнього середовища на формування конкурентоспроможності підприємства.

Так, М. К. Старовойтов, Б. Ф. Фомін [115], розглядають задоволення споживачів, як міру інтересу і довіри до діяльності підприємства, та розкривають внутрішні джерела суб'єкта господарювання, на основі яких і формується такий вимір довіри, як «вартість підприємства, технічна

оснащеність робочих місць, концепція управління, управлінські технології, організаційна система, людський капітал, стратегічний маркетинг, технічна, інвестиційна та інноваційна політика ».

З точки зору ресурсного підходу, прихильником якої є відомий економіст М. Портер [78, с.23] та ряд інших економістів, конкурентоспроможність підприємства, у першу чергу, обумовлена ефективністю використання наявних у нього ресурсів. Наприклад, Н. І. Перцовський [79, с. 65], поряд з веденням ефективної господарської діяльності визначає конкурентоспроможність підприємства, як вміння ефективно використовувати свій фінансовий, виробничий, науково-технічний і трудовий потенціали.

Відзначимо, що такий підхід до розгляду конкурентоспроможності підприємства відображає тільки використання внутрішніх ресурсів підприємства, без урахування впливу макроекономічної складової, яка формує основні умови функціонування господарюючого суб'єкта.

Попадюк Т.Г. [83] щодо визначення сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства» наголошує на першості здатності суб'єкта до адаптації на галузевому ринку. Конкурентоспроможність розглядається науковцем з точки зору попиту і структури ринку, частки ринку підприємства, ємності галузевого ринку. Слід зазначити, що такий підхід не враховує стан можливості використання внутрішніх ресурсів підприємства, що не розкриває суті конкурентоспроможності.

Велика група авторів, спираючись на те, що основна частина конкурентних переваг підприємства проявляється через затребувані ринком товари та послуги, пропонують розглядати конкурентоспроможність підприємства через конкурентоспроможність його продукції. Такої позиції дотримуються, зокрема, Е. А. Іванова та Р. А. Фатхутдінов [32, 130], які пропонують розуміти під конкурентоспроможністю підприємства його здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію

Вважаємо вдалим, на нашу думку, визначення конкурентоспроможності підприємства, яке наведено міжнародною дослідницькою організацією «Європейський форум з проблем управління» (European Management Forum - EMF) [53]. У цьому визначенні конкурентоспроможність підприємства розглядається як його потенціал, який при реалізації, в боротьбі з конкурентами, перетворюється в конкурентні переваги. Також, автори враховують у визначенні конкурентоспроможність підприємства вплив нецінових характеристик при формуванні привабливості товару для споживача, тобто соціальний фактор.

Вважаємо, що розгляд конкурентоспроможності підприємства виключно з точки зору конкурентоспроможності товару є недостатнім, тому що це тільки одна зі складових в сукупності успішних конкурентних дій суб'єкта господарювання на ринку щодо конкурентів. Поняття «конкурентоспроможність підприємства» за своєю структурою значно ширше поняття «конкурентоспроможність товару», тому що є результатом ефективної виробничої, фінансової та маркетингової діяльності підприємства у певних умовах.

Деякі дослідники, зокрема А. І. Бондаренко [6, с. 100], при визначенні конкурентоспроможності підприємства, роблять акцент на двох його складових - продуктової та виробничої. Однак, у визначенні не враховано динамічна складова, яка залежить як від внутрішніх, так і від зовнішніх факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства.

Ряд дослідників, підтримуючи і розвиваючи розширену теорію М. Портера щодо конкурентних переваг, розкривають сутність поняття «конкурентоспроможність підприємства», роблячи акцент на його конкурентних перевагах та конкурентному потенціалі. Під конкурентними перевагами можна розглядати «... концентровані прояви переваги над конкурентами в економічній, технічній та організаційній сфері діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш високі рентабельність, частка ринку, обсяг продажів).

Потенціал підприємства розуміють, як «сукупність показників і чинників, що визначають його можливості, кошти, здібності, ресурси, виробничі резерви, які можуть бути використані в господарській діяльності» [78, с. 107].

Розглядаючи конкурентні переваги, як ключові сильні сторони компанії, відзначимо, що більшість з них є характеристиками підприємства, за допомогою яких воно заявляє про себе на ринку і які роблять підприємство та його продукцію унікальними для споживачів. Однак, саме успішна реалізація таких конкурентних переваг дозволяє підприємству успішно конкурувати з іншими виробниками і бути конкурентоспроможними та розвиватися у ринковому середовищі.

Так, Ю.Б. Рубін [6,с.35] підходить до визначення конкурентоспроможності підприємства з позиції його здатності використовувати «сукупний конкурентний потенціал для досягнення конкурентних переваг в боротьбі з суперниками». Категорію «конкурентний потенціал» сучасні дослідники визначають, як «внутрішні і зовнішні конкурентні можливості фірми, які дозволяють підприємству вести ефективну конкурентну боротьбу на ринку за рахунок формування конкурентних переваг на основі використання матеріальних і нематеріальних ресурсів» [2, с. 121].

Таким чином, відповідно до цього підходу «конкурентний потенціал визначає конкурентні можливості, в основі яких лежать матеріальні і нематеріальні ресурси компанії» [2, с. 121], при реалізації яких підприємство в певних умовах, набуває властивість конкурентоспроможності у поточний момент часу та в довгостроковій перспективі.

Найбільш комплексно визначають поняття «конкурентоспроможність підприємства» автори, які розглядають явище «конкурентоспроможність підприємства» на основі інтегрованого підходу, об'єднуючи різні точки зору на дану проблему, з метою найбільш повного розкриття сутності даної категорії. Так, Ю. Я. Элэнэва [4], розглядає конкурентоспроможність підприємства як сукупність властивостей і характеристик всіх бізнес-процесів підприємства, які дозволяють забезпечити йому ефективність функціонування

з урахуванням змін факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Однак, у визначенні не відзначена відносність даного явища і часовий період.

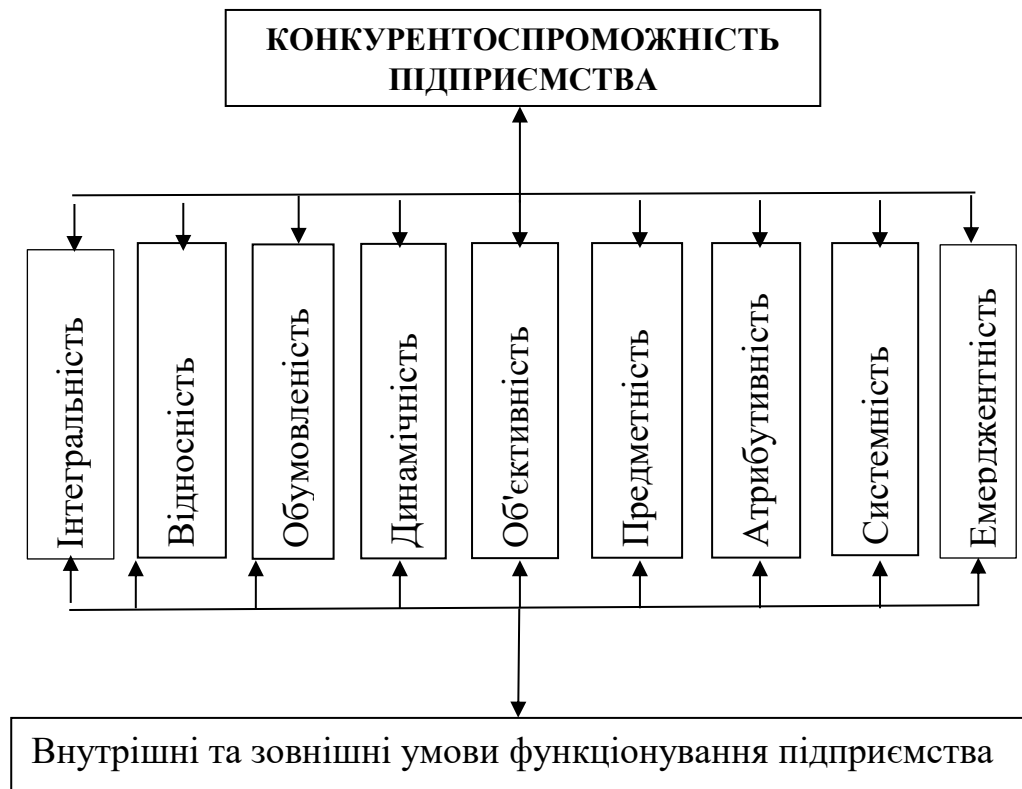


Рисунок 1.1 – Властивості категорії «конкурентоспроможність підприємства»

Джерело: сформовано автором за [2, 6, 9, 14, 27, 34, 54, 71, 81-83, 115]

На думку П. Ю. Біленького [5, с. 10], конкурентоспроможність підприємства - це узагальнюючий показник ефективності всієї діяльності суб'єкта господарювання, до дослідження, якого потрібно підходити комплексно з урахуванням всіх факторів і механізмів. Відзначимо, що дане визначення представлено в загальному вигляді без конкретизації складових категорії конкурентоспроможність.

Найбільш повним визначенням поняття «конкурентоспроможність підприємства» вважаємо визначення, яке наведено Плотіціною Т.М. [82, с. 209]. У ньому враховується основні складові поняття «конкурентоспроможність підприємства» - відносність категорії, динамічний

характер, конкурентний потенціал, як основа конкурентних можливостей, орієнтація на конкретний ринок.

Таким чином, проведені дослідження дозволяють стверджувати, що категорія «конкурентоспроможність підприємства» характеризується наступними властивостями (рис. 1.1):

- відносність: конкурентоспроможність підприємства виникає тільки в результаті порівняння його показників з показниками реальних конкурентів, які виробляють аналогічну продукцію або товари-замінники на одному конкурентному полі;

- обумовленість: означає, що конкурентоспроможність підприємства визначається в межах певного ринку і залежить від умов і поведінки її конкурентів щодо окремої товарної групи.

- динамічність: безперервна зміна явища «конкурентоспроможність підприємства» в часі під впливом дій внутрішніх і зовнішніх факторів, вибору і реалізації стратегії, ефективності прийнятих управлінських рішень.

- об'єктивність: ця властивість іманентно існує у економічного суб'єкта, що дозволяє йому розвиватися в умовах ринкової економіки.

- предметність: - передбачається виділення сукупності параметрів, які формують конкурентоспроможність підприємства.

- атрибутивність: означає виділення унікальної характеристики, яка в першу чергу і формує конкурентну перевагу (переваги) підприємства.

- системність: безперервний моніторинг всієї сукупності взаємопов'язаних параметрів та умов, які формують конкурентоспроможність підприємства.

- інтегральність: значення конкурентоспроможності є комплексним та відображає характеристики суб'єкту дослідження за всіма функціональними областями;

- релевантність: можливість приймати управлінські рішення щодо рівня явища, яке досліджується; здійснювати контроль за реалізацією ухваленого рішення.

- емерджентність: наявність у категорії властивостей, які не присущі її окремим елементам.

Категорія «конкурентоспроможність підприємства» складна і діалектична за своєю структурою. На підставі проведеного нами аналізу існуючих визначень виділені деякі властиві їй особливості:

1) Взаємозв'язок відносної і абсолютної складових категорії «конкурентоспроможність підприємства». Властивість «відносність» має прояв тільки щодо підприємств - конкурентів на конкретному ринку. Абсолютна складова конкурентоспроможності підприємства показує наскільки підприємство успішно досягає плановані показники за власними характеристиками.

2) Взаємопроникнення внутрішньої і зовнішньої складових «конкурентоспроможність підприємства». Конкурентоспроможність виникає в результаті формування, реалізації та утримання в подальшому стійких конкурентних переваг, на які впливають внутрішні (матеріальні і нематеріальні ресурси підприємства) і зовнішні (ринкові та інституційні) конкурентні можливості фірми.

3) Взаємовплив довгострокового та короткострокового аспектів. Конкурентоспроможність як властивість підприємства відображає ступінь реалізації здатності ефективно конкурувати на поточний момент часу. Однак, при її визначенні враховується наявність у підприємства передумов збереження та розвитку здатності успішно конкурувати в стратегічній перспективі.

4) Взаємозв'язок характеристик продукції та діяльності. Увесь процес господарської діяльності підприємства можна характеризувати через сукупність характеристик продукції підприємства та діяльності підприємства.

Отже, виходячи з перерахованих вище особливостей і властивостей, дефініція «конкурентоспроможності підприємства» представляється комплексною, можна навіть зробити висновок, найбільш комплексної з усіх можливих фінансово-економічних характеристик підприємства. На основі

проведеного вище аналізу сформулюємо авторське визначення конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства - це здатність використання сукупності потенціалів підприємства для ефективного використання факторів виробництва, можливості застосування сукупності адаптаційних і трансформаційних здібностей, для досягнення стійких конкурентних переваг на обраних сегментах ринку, яка забезпечить ефективність функціонування і розвиток підприємства в середньо- і довгостроковому періоді.

У сформульованому визначенні акцент робиться на наступні аспекти конкурентоспроможності організації:

- 1) конкурентна перевага розглядається в універсальній формі, яка охоплює все різноманіття його конкурентних проявів;
- 2) визначається як конкурентна дія щодо використання загального потенціалу підприємства, який має організаційну природу, відповідно визначається управлінськими факторами;
- 3) досягнення стійкої конкурентної переваги визначається здібностями підприємства;
- 4) досягнення конкурентоспроможності зумовлено рівнем розвитку організаційних здібностей підприємства;
- 5) інтеграцію і реконфігурацію потенціалів і здібностей для використання можливостей, що створюються мінливим середовищем.
- 6) конкурентоспроможність підприємства обумовлена досягненням стійкої конкурентної переваги, в основі якої лежить ефективне використання конкурентного потенціалу.

1.2 Аналіз зарубіжного досвіду управління конкурентоспроможністю підприємств

В умовах суперечливого процесу трансформації структури світової економіки, особливе значення для вітчизняних підприємств набуває пріоритет забезпечення управління конкурентоспроможністю підприємств на світових ринках, що обумовлено динамічними інтеграційними процесами на макро- і мікрорівні, гіперконкуренцією в боротьбі за світові ринки, підвищенням рівня невизначеності та інформаційною революцією.

В останні роки, в більшості світових рейтингів України займає досить низькі позиції. За результатами звіту Всесвітнього економічного форуму в Давосі Global Competitiveness Index 2019-2020, Україна знаходиться на 81-му місці (4,1 балу) в рейтингу конкурентоспроможності серед 138 держав [194].

Згідно прийнятого в ЄС сучасного підходу, індикаторами конкурентоспроможності економіки розглядають не тільки ВВП країни, баланс імпорту і експорту продукції, а також рівень суспільного благополуччя населення та соціального прогресу, які знаходять своє відображення у рейтингу благополуччя та процвітання (LPI), в якому Україна опустилася на 112-е місце (51,75 бал) з 149 країн (втративши 5 позицій відносно позиції минулого року), і в рейтингу соціального прогресу (SPI), де Україна займає 64 позицію (68,35 бала) з 128 країн і також демонструє зниження займаної в рейтингу позиції (табл. 1.2) [186,190, 191, 192].

Слабкі позиції України в переважній більшості всіх світових рейтингах пояснюються низкою внутрішніх і зовнішніх проблем, основними з яких є: нестійкий економічний розвиток та геополітичний конфлікт на сході України, який призвів до загострення структурних проблем і дисбалансів, що зумовлені непослідовністю реформування економіки України протягом багатьох років; неефективна макроекономічна політика; низький рівень використання сучасних фінансових механізмів, а також низький рівень розвитку базових принципів взаємодії держави і бізнесу.

Таблиця 1.2 – Позиції країн у рейтингах GCI, LPI, SPI

| Країна | Позиція у рейт. GCI, 2020 | Позиція у рейт. процвітання LPI, 2020 | Позиція в рейт. соц. прогресса (SPI), 2020 | ВВП, млрд., \$, 2020 | ВВП на душу населення, \$, 2020 |
|----------------|---------------------------------|---|--|----------------------------|--|
| Швейцарія | 5(82,3) | 4(77,64) | 5(90,1) | 659,85 | 79 242,28 |
| США | 2(83,7) | 18(72,83) | 18(86,43) | 18 569,1 | 57 436,41 |
| Сінгапур | 1(84,8) | 17(73,53) | -- | 296,97 | 52 960,73 |
| Нідерланди | 4(82,4) | 6(77,33) | 7(89,82) | 771,16 | 45 282,63 |
| Німеччина | 7(81,8) | 11(76,41) | 13(88,50) | 3 466,6 | 41 902,28 |
| Гонконг | 3(83,1) | 24(69,83) | --- | 320,7 | 43,528.0 |
| Швеція | 8(81,2) | 5(77,59) | 8(89,66) | 511,4 | 51 164,51 |
| Великобританія | 9(81,2) | 10(76,92) | 12(88,73) | 2 629,2 | 40 095,9 |
| Японія | 6(82,3) | 23(70,40) | 17(86,44) | 4 938,6 | 38 917,3 |
| Фінляндія | 11(80,2) | 3(78,46) | 2(90,53) | 236,89 | 43 169,22 |
| | | | | | |
| Норвегія | 17(78,1) | 1(79,85) | 3(90,27) | 370,4 | 70 391,6 |
| Данія | 10(81,2) | 7(77,06) | 1(90,57) | 306,7 | 53 744,0 |
| Ісландія | 26(74,7) | 13(76,06) | 3(90,27) | 20,0 | 59 629,0 |
| | | | | | |
| Україна | 85(57,0) | 112(51,75) | 64(68,35) | 156,2 | 3116,3 |

Джерело: складено автором за [186,190,191,192,194].

Прискорення процесів інтеграції України в європейську та світову економіку вимагає вивчення і узагальнення досвіду високорозвинених країн - лідерів світової конкурентоспроможності (табл. 1.2) з формування власних підходів до побудови ефективних національних моделей та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності національних підприємств на внутрішньому і світових ринках.

Дослідники стверджують, що різних способів розвитку економіки є дуже багато і лише умовно виділяють найбільш поширені (стійкі) типи соціально-економічних моделей. Серед західноєвропейських країн - це англосаксонський і континентальне-європейський тип, який в свою чергу можна розділити на три відносно самостійні типу: центрально - європейський, середземноморський (південно-європейський) і скандинавський (північно-європейський). Серед східно-азіатських країн (по геополітичному критерію)

також виділяють два найбільш поширених типу соціально-економічних моделей: японський і китайський типи [53, 114].

Сучасна континентальне-європейська модель неоднорідна, але в цілому базується на досягненні соціального консенсусу і екстенсивної системі забезпечення добробуту суспільства. Для неї характерна більш активна роль держави в економіці і вагома частка державної власності на засоби виробництва, використання можливостей планового координаційного механізму при явному переважанні ринкового координаційного механізму, соціальна захищеність громадян на основі широкого державного фінансування соціальної сфери.

Швейцарія визнається однією з найбільш конкурентоспроможних країн в світі та являє успішне втілення конкурентних переваг континентальне-європейської соціально-економічної моделі розвитку. Конкурентоспроможність Швейцарії забезпечується її світовим лідерством в таких високотехнологічних галузях, як фармакологія, хімія, машинобудування, а також в сфері фінансових послуг. Економіка Швейцарії характеризується високою експортоорієнтованістю. Частка експорту товарів і послуг в ВВП країни стабільно перевищує 50%. Експорт високотехнологічних товарів складає 26,84% (54,88 млрд. дол.) В загальному обсязі експорту країни 304,69 млрд. дол., та займає 10-е місце в світовому рейтингу експорту високотехнологічних товарів [53,158].

Найбільш розвиненими галузями в країні є фармацевтика, машинобудування, текстильна промисловість, хімічна та харчова, хайтек. На частку Швейцарії припадає близько 10% світового виробництва медикаментів і майже 30% світового експорту. Частка фармацевтичної продукції в національному експорті становить 22,18% [185].

Другу основу швейцарської міжнародної «виробничої ніші» складають компанії спеціалізованого машинобудування (особливе промислове обладнання, прецизійні (високоточні) верстати, медична апаратура, годинне виробництво та ін.). Частка машинобудування у вартості національного

експорту близько 44% за даними на кінець 2016 г. [187]. Переважають середні та малі спеціалізовані фірми (близько 4,2 тис.).

За вартістю машинобудівної продукції, яка експортується, Швейцарія займає 7-е місце в світі, входить в першу світову п'ятірку з експорту продукції верстатобудування. Великі обсяги експорту забезпечені державною підтримкою експорту. Пріоритетними напрямками політики уряду в сфері підтримки національних експортерів є: забезпечення максимально вільного доступу швейцарським компаніям на світові ринки; вдосконалення механізмів підтримки національних експортерів; забезпечення конкурентоспроможності швейцарського експорту на тлі зміцнення курсу національної валюти.

Також, основою високого рівня конкурентоспроможності швейцарських підприємств є:

- орієнтація на виробництво продукції найвищого рівня якості;
- найвищий рівень інноваційності продукції та усіх складових процесу виробництва;
- орієнтація на ексклюзивність товарів (такого більше ніхто не виробляє);
- постійне системне вдосконалення менеджменту підприємства;
- повне охоплення комплексною системою управління конкурентоспроможності всієї діяльності підприємства;
- система управління конкурентоспроможності підприємства є елементом системи управління конкурентоспроможності кластера, яких на сьогоднішній день в Швейцарії більше 20 великих і практично кожен з яких представляє окрему галузь (фармакологія, годинна промисловість, виробництво медичної техніки та високоточних інструментів, фінанси і торгівля, туризм, хай-тек) [158].

До зовнішніх чинників, які забезпечують високий рівень конкурентоспроможності швейцарських підприємств, можна віднести: розвинена інфраструктура, високий рівень технологічних інновацій в країні, захист прав інтелектуальної власності, висока культура ведення бізнесу

ділової досконалості, сприятливе інституційне середовище, ефективні ринки, політика нейтралітету по відношенню до міжнародних інтеграційних організацій.

Швейцарські компанії витрачають значні кошти на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) (3,374% від ВВП, при середньосвітовому 2,357%, за даними на 31.12.2019 [187]), активність бізнесу спирається на якісні інститути влади.

Основним принципом діяльності при управлінні конкурентоспроможністю швейцарських підприємств є мінімізація будь-яких ризиків (підприємства Швейцарії в обов'язковому порядку, гарантованому законом, зобов'язані мати у своєму розпорядженні стратегічними запасами - резервними активами, складовими 20% витрат минулого періоду) [53].

Аналіз макроекономічних показників країн з північноєвропейської моделлю розвитку (різновид континентальної-європейської моделі) (Данія, Ісландія, Норвегія, Фінляндія, Швеція), показує їхню політичну і макроекономічну стабільність, високу ефективність наукомісткого експорту, пріоритет у фінансуванні соціальної сфери, НДДКР та інновацій, а також високі життєві стандарти населення і високий рівень конкурентоспроможності національних економік, що підтверджується стабільно високими позиціями цих країн в світових рейтингах GCI, LPI, SPI (табл. 1.2).

У країнах зі скандинавською соціально-економічною моделлю держава відіграє активну роль і має більш істотну частку власності на засоби виробництва, ніж в країнах з ліберальною моделлю розвитку, що дозволяє вирішувати широкий спектр соціально-економічних завдань [132].

Так, в країнах Північної Європи (за даними 2019 року [195]) витрати держбюджету в % від ВВП склали: Швеція - 48,59, Данія - 53,55, Ісландія - 46,07, Норвегія - 50,23, Фінляндія - 55,72. Відзначимо, що основна частина соціальних витрат в країнах Північної Європи має безпосередньо економічний характер і спрямована на забезпечення виробництва трудовими ресурсами потрібної якості для створення і впровадження інновацій. Причому, інновації,

які спрямовані на зовнішній ринок, підтримуються внутрішніми інноваціями (технологічними, соціальними, екологічними), а в цілому інноваційна орієнтація країни допомагає підтримувати внутрішню дорогу систему соціальної підтримки населення, шляхом часткового перерозподілу доходів експортерів на користь держави та інших верств населення.

Дослідження результатів господарської діяльності країн з північноєвропейської моделлю розвитку дає можливість стверджувати, що ці країни на сучасному етапі створення економіки інноваційного типу в якості основних факторів виробництва розглядають - високопрофесійну робочу силу і сучасні технології, відповідно до експортної спеціалізації.

Рівень витрат на НДДКР та інновації в країнах Північної Європи, за даними 2019 року [185] в % від ВВП, є стабільно високим: Швеція - 3,26, Данія - 2,96, Ісландія - 2,19, Норвегія - 1,93 Фінляндія - 2,9. Ці витрати розглядаються як перспективні вкладення в національну конкурентоспроможність, що дозволяє підтримувати вигідну спеціалізацію країн на світовому ринку.

Швеція в останні роки також продовжує утримувати високі позиції (8-е місце) в рейтингу світової конкурентоспроможності за 2020 р., що обумовлено узгодженою взаємодією і взаємодоповнюваністю державного і приватного секторів економіки, яка орієнтована на експорт, переважно високотехнологічних товарів [30].

Великий вплив на конкурентоспроможність підприємств Швеції здійснює інтенсивність наукових досліджень у промисловості, рівень яких є одним з найвищих в світі (3,26% від ВВП за даними на кінець 2019 г. [187], входить до світової п'ятірки країн лідерів фінансування НДДКР), а також рівень кваліфікованої робочої сили.

В основі конкурентоспроможності підприємств Швеції є:

- орієнтація виробництва промислової продукції на внутрішній і одночасно на зовнішній ринок, що дає можливість розподіляти витрати і ризики на більший обсяг продажів;
- орієнтація на виробництво наукоємної продукції;

- високий рівень механізації і автоматизації, з використанням систем електронного управління та промислових роботів;

- найвищий рівень наукових досліджень;

- наявність висококваліфікованої робочої сили [30].

Економіку країн з англосаксонської моделлю (США, Великобританія, Австралія, Канада, Сінгапур, Гонконг) характеризує: явна перевага приватної власності на засоби виробництва і ринковий координаційний механізм; висококонкурентні відносини суб'єктів господарювання на ринку; усвідомлене прийняття високого ступеня загроз ризику і підтримка підприємництва; відносно обмежена роль держави в економіці. Основний акцент зроблений на індивідуальну ініціативу, відповідальність і ризик.

США займають у світовому рейтингу конкурентоспроможності 2020 р. 2-е місце і підтверджують свій статус однієї з найбільш конкурентоспроможних країн в світі. Успіхи США в першу чергу пов'язані з тим, що країна має високоякісне бізнес-середовище та ефективні ринки, високу сприйнятливість до технологічних радикальних інновацій, що засновано на першокласній системі університетів та дослідницьких центрів, високій мобільності робочої сили. Не дивлячись на окремі слабкі позиції, особливо щодо макроекономічних проблем, досвід США можна розглядати як зразок лібералізації економіки [53, 70,194].

Більшою мірою конкурентоспроможність промислових підприємств економіки США забезпечується заходами за наступними напрямками:

- підвищення ефективності виробництва за допомогою стимулювання розвитку і повсюдного впровадження інновацій;

- державна підтримка стратегічно важливих підприємств;

- максимальна підтримка національних підприємств на зовнішніх ринках.

У США, ще в 1984 році, заснована президентська Комісія з промислової конкурентоспроможності (President's Commission on Industrial Competitiveness), яка розглядає проблему підвищення

конкурентоспроможності на мікро-та макрорівні як першочергове завдання. Щодо управління конкурентоспроможності підприємств, в США, також, створено низку спеціалізованих програм підвищення конкурентоспроможності підприємства, які формують корпоративні принципи управління конкурентоспроможністю на основі реалізації програм підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств і особистої зацікавленості в цьому працівників; визначення рівня додаткових витрат на підвищення рівня конкурентоспроможності продукції; зростання виробничого, інноваційного та фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможності американських підприємств являє собою жорстко організовану електронно-формалізовану систему, яка сформувалася в процесі концентрації та централізації під впливом науково-технічного прогресу [10,53]. Слід зазначити, що контроль і аналіз конкурентоспроможності здійснюється на всіх стадіях життєвого циклу продукції і проводиться підрозділами підприємства, які відповідають за забезпечення його конкурентоспроможності.

Також відзначимо, що конкурентні переваги американських підприємств досить різноманітні і дії організаційно-економічного механізму управління підприємства направлені на взаємопосилення різних типів конкурентних переваг. Так, ресурсні переваги поєднуються з інвестиційними, враховуючи мобільність капіталу галузі, тривалість життєвого циклу її продукту, висоту інформаційних і культурних бар'єрів у приватному секторі. Важливу роль у реалізації інноваційних конкурентних переваг відіграє внутрішній ринок, створюючи можливості для формування і експлуатації міжнародних конкурентних переваг нового типу, які пов'язані з рухом людських ресурсів.

Також відзначимо, що на відміну від швейцарських підприємств, де основною стратегічною метою є мінімізація ризиків, американські підприємства націлені на максимізацію прибутку.

Особливий інтерес щодо дослідження представляє високий рівень конкурентоспроможності країн з англосаксонським і центрально-європейськими соціально-економічними моделями розвитку. Порівняльний аналіз господарських систем у виділених соціально-економічних моделях передбачає дослідження типових інституційних рішень у принципових сферах господарських відносин (наведено у таблиці Б1 Додатку Б), та дозволяє відзначити взаємопов'язаність і взаємодоповнюваність (компліментарність) інститутів всередині однієї господарської системи, а також визначити пріоритетні напрямки розвитку економіки країн, що відносяться до моделі одного типу.

Японія є однією з провідних економічних держав і протягом багатьох років входить в десятку найбільш конкурентоспроможних країн світу. Саме в Японії, вперше в післявоєнній економіці, була поставлена проблема підвищення національної економіки. У цей період країна перейшла на модель розвитку за зразком США, і з тих пір США служили для Японії орієнтиром економічного розвитку та об'єктом для порівняння. Крім того, ще у 1946 році в Японії була створена організація «Кейдзай доюкай», яка була створена з представників підприємств різних галузей промисловості. Основною метою цієї організації було вироблення основних стратегій управління підприємством, що відображало прагнення і спільні погляди підприємців і керівників підприємств.

В одній зі своїх перших декларацій «Кейдзай доюкай» заявила про необхідність введення на підприємствах контролю діяльності корпорації на всіх рівнях управління. Так, провідна роль Японії у сфері продуктивності – це відмінне управління конкурентоспроможністю підприємством. У японській системі управління склалася суворо ієрархічна тріада пріоритетів - людина, фінанси, технологія.

Відмінність японського методу управління конкурентоспроможністю від методів, що використовуються у більшості країн Європи та Америки, полягає в спрямованості: основним предметом управління в Японії є трудові ресурси (організаційно-кадрова КС, що визначається організаційно-кадровим потенціалом). Людина з його слабостями і можливостями знаходиться у самому центрі управлінської концепції [53, 61, 194]. Тим часом, як в європейському і американському менеджменті основною метою є максимізація прибутку, зростання вартості підприємства, тобто отримання найбільшої вигоди з найменшими зусиллями.

Таким чином, основні риси японської системи управління визначає ряд концепцій, найважливішими з яких є:

- система довічного найму, процес колективного прийняття рішень (японське суспільство загалом однорідне і пронизане духом колективізму);
- концепція безперервного навчання. Це дозволило японським компаніям успішно адаптувати свої бізнес-операції до постійно мінливого бізнес-середовищі, додаючи нову вартість до своєї продукції, створюючи нові ринки і залучаючи нових клієнтів.

Основними методами управління конкурентоспроможністю підприємств у Японії є: система управлінського контролю та система управління якістю.

У 1990 рр., в зв'язку зі значним зниженням показників економічного зростання і рівня ефективності економічного розвитку уряд Японії зробив ставку на інформаційно-комунікаційні технології і формування інформаційного суспільства. Джерелом економічного зростання було оголошено знання, яке «породжує економічне зростання за рахунок технічного прогресу і за рахунок мобілізації ресурсів з відносно неефективних секторів високоефективними виробниками» [53,194]. Сучасна політика уряду Японії спрямована на підвищення конкурентоспроможності японського експорту, скорочення бюджетного дефіциту за рахунок зменшення соціальних зобов'язань держави, передачу державних підприємств в управління

приватним та інше. Збільшено увагу до людського фактору та підвищенню конкуренції.

Таким чином, висока конкурентоспроможність промислових підприємств економіки Японії забезпечується наступними основними факторами:

- всебічної державної підтримкою;
- сучасними технологіями виробництва як результатом НДДКР (розвитком інноваційного потенціалу підприємств);
- оригінальною системою організації і мотивації праці як технологією управління людським ресурсом, що підвищує його продуктивність (розвитком організаційного-кадрового потенціалу);
- специфічними системами організації та управління виробництва з ухилом на управління якістю та персоналом (розвиток організаційно-кадрового, виробничого, екологічного і ресурсозберігаючого потенціалів).

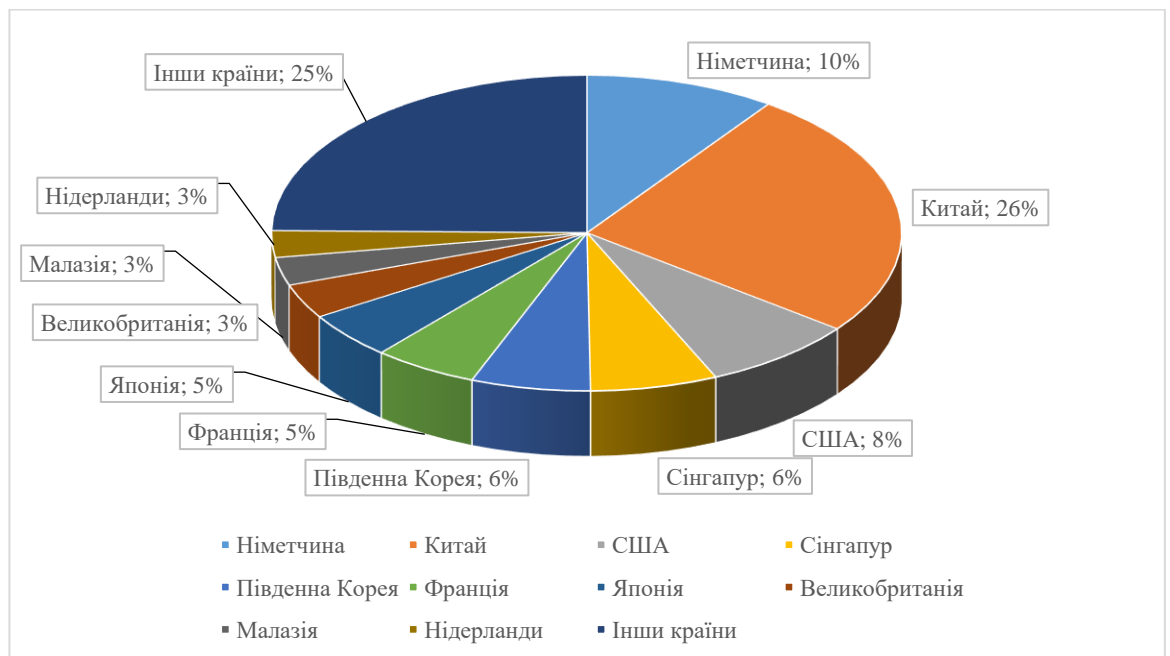


Рисунок 1.2 - Частка країн експорту на ринку високотехнологічної продукції у 2020 р.

Джерело: складено автором за [63,195].

Китай - одна з найбільш швидкозростаючих економік у світі. З 2013 р по 2017 р економічне зростання Китаю становило в середньому трохи більше 7% річного зростання. Незважаючи на деяке уповільнення темпів зростання в останні роки - 6,6% у 2018, 6,0% у 2019 та 2,3% у 2020 – що пояснюється негативним впливом пандемії, у першій половині 2021 р. темпи зростання економіки Китаю були 12,7%. Також, Китай є лідером серед найбільших країн-експортерів (2,49 трил. дол. у 2021 р.), і є світовим лідером з експорту високотехнологічної продукції (757,7 млрд. дол., 26% світового експорту, рис. 1.1) [195].

З кінця 1970-х років Китай перейшов від закритої централізованої економіки до більш орієнтованої на ринок, проводив реформи поступово, що призвело до десятиразового збільшення ВВП з 1978 року. Успішна реалізація державної підтримки конкурентоспроможності промислових підприємств здійснювалася наступними етапами: прискорений розвиток орієнтованих на експорт трудомістких виробництв (легкої, харчової, хімічної, фармацевтичної промисловості тощо) з орієнтацією як на великі (в якості опори в базових галузях промисловості), так і на середніх і дрібних товаровиробників, що функціонують насамперед у сільській промисловості; поступове зміщення акцентів в експортної промислової політики на капіталомістку і техноємну продукцію (верстати, обладнання, літаки, автомобілі, електроприлади); розвиток слідом за цим на вибірковій основі сучасних технологічних галузей (електротехнічної, електронної промисловості, інформатики, біотехнології тощо).

Головним двигуном зростання китайського експорту в 2000-2006 роках були операції в рамках поручительських переробки та збирання готової продукції, частка яких в експорті становили в 2005 становила 55,2%. Поручительських переробка та збирання була використана для розвитку національної промисловості і створення умов для більш глибоких і довгострокових форм інвестиційного співробітництва.

Таблиця 1.3 - Динаміка залучення і використання іноземного підприємницького капіталу в КНР

| Рік | Сума ПІІ (млрд. дол.) |
|-------|-----------------------|
| 2010 | 105,735 |
| 2011 | 116,0 |
| 2012 | 113,3 |
| 2013 | 117,57 |
| 2014 | 119,56 |
| 2015 | 126,27 |
| | |
| 2020 | 144,37 |

Джерело: складено автором за [195].

В даний час переробна промисловість Китаю вийшла на передові позиції і стала більш капіталомісткою. При цьому, навіть при переході до виробництва високотехнологічних промислових виробів (наприклад, напівпровідникової техніки) КНР не втратила своїх переваг (масштаби виробництва та низькі витрати) по випуску таких дешевих і трудомістких видів продукції, як іграшки, одяг і взуття. За рахунок масштабів виробництва і низької оплати праці Китай успішно протистоїть іншим азійським експортерам цих товарів (163). Пріоритетне значення для китайської економіки набули прямі іноземні (підприємницькі) інвестиції (таблиця 1.3). Інвестиційна привабливість КНР пояснюється політичною стабільністю суспільства, наявністю величезного внутрішнього ринку, тісним зв'язком з китайською діаспорою, поступальним економічним зростанням, продуманої поступової лібералізації інвестиційного режиму.

Таким чином, серед чинників, якими обумовлене швидке економічне зростання Китаю та забезпечення конкурентоспроможності його промислових підприємств можна виділити наступні:

- низькі витрати виробництва і як наслідок цього ефективна цінова політика при невисокій якості продукції;
- імпорт інновацій і швидке їх впровадження у виробництво;

- висока частка фінансового та виробничого участі іноземних підприємств, що стимулює посилення інноваційної діяльності підприємства;
- великий експортно-орієнтований обсяг виробництва продукції.

Таблиця 1.4 - Домінуючі фактори забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств країн світових лідерів конкурентоспроможності

| Країна | Фактори |
|-----------|--|
| Швейцарія | <ul style="list-style-type: none"> - орієнтація на виробництво продукції найвищого рівня якості; - найвищий рівень інноваційності продукції та усіх складових процесу виробництва; - постійне системне вдосконалення менеджменту підприємства; - повне охоплення комплексною системою управління конкурентоспроможності всієї діяльності підприємства; - система управління конкурентоспроможності підприємства є елементом системи управління конкурентоспроможності кластера, |
| Швеція | <ul style="list-style-type: none"> - орієнтація виробництва промислової продукції на внутрішній і одночасно на зовнішній ринок, що дає можливість розподіляти витрати і ризики на більший обсяг продажів; - орієнтація на виробництво наукоємної продукції; - високий рівень механізації і автоматизації, з використанням систем електронного управління та промислових роботів; - найвищий рівень наукових досліджень; - наявність висококваліфікованої робочої сили; |
| США | <ul style="list-style-type: none"> - стимулювання інноваційної діяльності через розвиток виробничого та інноваційного потенціалу; - державна підтримка стратегічно важливих, але недостатньо прибуткових підприємств; - підтримка підприємств на зовнішніх ринки. |
| Японія | <ul style="list-style-type: none"> - сучасні технології як результат НДДКР; - ефективна система організації та мотивації праці як технологія управління людськими ресурсами; - розвиток виробничого потенціалу |
| Китай | <ul style="list-style-type: none"> - низькі витрати виробництва і як наслідок цього ефективна цінова політика при невисокій якості продукції; - імпорт інновацій і швидке їх впровадження у виробництво; - висока частка фінансового та виробничого участі іноземних підприємств, що стимулює посилення інноваційної діяльності підприємства; - великий експортно-орієнтований обсяг виробництва продукції. |

Джерело: складено автором за [10, 53, 65, 158, 163].

Максимально використовуючи свої порівняльні переваги в факторах і витратах виробництва, спираючись на порівняно низьку собівартість експортної продукції, розумний протекціонізм, Китай поступово підвищує свою конкурентоспроможність і реалізує модель часткової інтеграції національної економіки в систему світового господарства і поступової лібералізації зовнішньоекономічного сектора.

Дослідження досвіду досягнення високого рівня конкурентоспроможності країнами - лідерами світової конкурентоспроможності, дозволяє відзначити наступні загальні риси розвитку конкурентоспроможності їх національних підприємств:

- активна державна підтримка національних виробників (податкова, інвестиційна, інноваційна політика);
- вмiле використання конкурентних переваг всіх типiв з видiленням головної ролi органiзацiйно кадрового потенцiалу;
- прискорена модернiзацiя виробництва та впровадження iнновацiйних технологiй як результат НДДКР (розвитком iнновацiйного потенцiалу пiдприємств);
- постiйне системне вдосконалення менеджменту пiдприємства i повне охоплення комплексною системою управлiння КСП всiєї дiяльностi пiдприємства;

Також вiдзначимо, що в країнах «народного капiталiзму», в якостi найважливиших факторiв економiчного розвитку, в умовах iнновацiйної економiки розглядають людський, науковий i технологiчний потенцiал, який можна i потрібно розвивати при вiдповiдних умовах (iнституцiйнiй пiдтримки, створення національної iнновацiйної системи, спецiалiзацiї на експортi готової продукцiї).

1.3 Управління конкурентоспроможністю підприємства

Трансформаційні процеси у світовій економіці супроводжуються природним підвищенням рівня нестабільності і невизначеності середовища функціонування суб'єктів господарювання. Це обумовлює необхідність забезпечення підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, що володіють різними ресурсними потенціалами і конкурентними можливостями, що визначає нерівномірність їх розвитку. В таких умовах господарювання особливої актуальності набуває формування ефективної системи управління конкурентоспроможністю підприємства, з урахуванням її адаптаційних здібностей до швидко мінливих можливостей і ризикам середовища функціонування підприємства.

В основі підходу до категорії “управління конкурентоспроможністю” є розглянути раніше теоретичні положення теорії конкуренції і конкурентоспроможності підприємств. Дослідимо процес управління конкурентоспроможністю підприємства з урахування: визначення сутності основних понять теорії управління конкурентоспроможності; принципів, на яких базується процес управління конкурентоспроможністю підприємства; функцій управління конкурентоспроможністю підприємства; створення компонентної структури механізму управління конкурентоспроможністю як сукупності інструментів, методів, важелів і стимулів досягнення мети управління.

Дослідження сучасних підходів до категорії «управління» [14, 36, 40, 62, 64, 65, 76, 117, 122] дає можливість стверджувати, що вчені розглядають сутність даної категорії з позиції багатоаспектного, цільового, функціонально-цільового, процесуально-цільового, процесуально-ресурсного, процесуально-результативного підходів. Аналізуючи акценти виділених визначень поняття «управління», можна виділити наступні підходи до сутності даної категорії:

- функція складно організованих систем, як вид професійної діяльності, спрямований на збереження і розвиток структурних елементів системи

(планування, організація, координація, мотивація і контроль за виробничо-господарською діяльністю підприємства) та забезпечує цілеспрямоване і раціональне функціонування господарюючого суб'єкта;

- цілеспрямована, інформаційна дія суб'єкта управління на об'єкти управління з використанням певної системи методів і сукупності технічних засобів;

- процес (сукупність взаємопов'язаних, взаємообумовлених і взаємоузгоджених управлінських дій суб'єкта управління) спрямований на об'єкт управління з метою досягнення цілей;

- керівний орган - сукупність елементів (окремих виконавців, груп і підрозділів) системи управління, що забезпечують роботу підприємства як єдиного цілого;

- система скоординованих управлінських дій суб'єкта управління на об'єкт управління з метою досягнення останнього бажаного стану.

Відзначимо, що виділені трактування не спростовують, а доповнюють один одного. Вважаємо, що в основі категорії «управління» лежить поняття «діяльність», яке присутнє в явній або неявній формі практично у всіх трактуваннях, а також найбільш точно відображає сутність категорії «управління» і враховує взаємозв'язок між об'єктом управління і суб'єктом управління.

Управління є найважливішим ресурсом підприємства, характеристиками якого є: здатність і вміння виділяти мету діяльності; регулювання процесу виконання завдань і реалізація відповідних функцій шляхом спрямованого впливу на чітко визначений об'єкт управління (керовану систему); суб'єктивно-об'єктивна природа управління, що виявляється в залежності якості управлінських рішень від рівня знань і кваліфікації як керованої системи так і керуючої (управлінців так і виконавців). Сутність управління полягає у виробленні керуючих рішень і подальшої реалізації передбачених цими рішеннями керуючих впливів на певний об'єкт управління.

Поняття «управління конкурентоспроможністю підприємства» є складним і багатоаспектним, і в наукових публікаціях розкривається вченими з позиції різних підходів. В цілому, всі наявні визначення можна систематизувати відповідно до груп: функції управління; сукупність певних заходів, важелів і способів впливу; процес управління; системний підхід до процесу управління (Додаток D).

Проведене нами дослідження наведених у додатку визначень [14, с. 10-36, с. 65; 40; 62, с. 114; 64, с. 115; 76] показує, що поняття «управління конкурентоспроможністю підприємства» в цілому розглядається як напрямок менеджменту, яке орієнтоване на протистояння зовнішнім впливам за допомогою створення, виробництва і реалізації конкурентоспроможної продукції, на основі узгодження маркетингового і ресурсного підходів в управлінні. Особлива увага акцентована на інноваційних процесах у виробництві продукції та формуванні нестандартних рішень у використанні ресурсів підприємства.

Сучасні економічні відносини суб'єктів ринку зумовлюють необхідність використання різних наукових підходів до управління конкурентоспроможністю підприємства на основі сучасної економічної та управлінської теорії, зокрема - ключові положення системного аналізу і загальної теорії систем, теорії ринку, теорії конкуренції та конкурентних переваг, концепції стратегічного управління. А також використання процесного, ситуаційного та інтеграційного підходів, кожен з яких передбачає досягнення підприємством необхідного рівня конкурентоспроможності завдяки формуванню та реалізації конкурентних переваг в умовах мінливого конкурентного середовища.

Згідно базових положень науки управління, основними елементами системи управління конкурентоспроможності є мета, об'єкт і суб'єкт, методологія та принципи, процеси і функції управління [164, с. 115].

Метою управління конкурентоспроможності підприємства є забезпечення умов його успішного функціонування на ринку, формування

нових і утримання існуючих стійких конкурентних переваг при будь-яких змінах зовнішнього і внутрішнього середовища.

Об'єктом управління конкурентоспроможністю підприємства (відповідно до теорії конкурентоспроможності) є фактори, які впливають на господарську діяльність підприємства та сприяють формуванню і реалізації конкурентних переваг [62, с. 147-148]. Саме можливість здійснення впливу (управління) на об'єкт управління є найважливішою характеристикою конкурентоспроможності підприємства.

Відповідно до основних положень еволюційної теорії розвитку економічних відносин, об'єктом дослідження є зміна стану економічних об'єктів, що обумовлює необхідність управління стану розвитку об'єкту під час безперервної зміни ринкового середовища.

При управлінні будь-якою системою, зокрема, управління конкурентоспроможністю, необхідно враховувати фактори невизначеності, що впливають на цю систему. Це пов'язано з:

- особливостями розвитку системи, яка представлена сукупністю якісних і кількісних характеристик;
- недостатністю знань про стан зовнішнього середовища;
- управління конкурентоспроможністю розглядається як сукупність підсистем та прийняття рішень, що пов'язано зі знаходженням компромісу;
- на практиці при побудові формальної моделі тієї чи іншої економічної системи часто використовують детерміновані методи і цим привносять визначеність у ситуації, де її насправді немає.

Ф. Найт розглядав невизначеність як ймовірність настання якоїсь події [66, с. 230–235]. Для того щоб ввести різницю між вимірною та не вимірною невизначеністю Ф. Найт запропонував термін «ризик», для невизначеності, яку можна кількісно виміряти. Тобто, коли розподіл результатів у групі можливо визначити шляхом апріорних розрахунків або дослідження статистичних даних, мова йдеться про «ризик». Поняття «невизначеність» використовують у ситуації, коли відсутня можливість подію кількісно

виміряти. За Д. Нортом, «невизначеність не є відхиленням від норми, це фундаментальна умова, відповідальна за розвиток структури соціальної організації під час історії» [72, с. 28].

Сучасні вчені трактують невизначеність як стан, що пов'язаний з відсутністю, неповнотою, недостатністю та асиметрією інформації про об'єкт, процес, явище, стосовно якого приймається рішення, а також з постійною мінливістю цієї інформації [46].

Д. Нортом виділено такі типи невизначеності у пізнанні середовища: статичні, ергодичні та неергодичні. Перша пов'язана з «станами світу в кожний момент часу мені, у яких розподіл ймовірностей може бути визначено» [72, з. 40-41]. Прикладом такого статичного моменту часу є ділова ситуація, яку розглядає структурна одиниця ділового середовища економічної системи [17].

Однак, кожна нова ділова ситуація має відмінності від подібної ситуації в минулому. Тобто, за Д. Нортом «єдина відмінність зі статичним світом може полягати в тому, що стани невизначеності генеруються випадковим чином» [77, з. 40-41]. Існуюче навколишнє середовище економічних систем відноситься до неергодичного світу, оскільки між суб'єктами «відносини можуть змінюватися з часом непередбачуваним чином» [19, с. 21].

Рівень невизначеності, безумовно, залежить від характеристик інформації: достовірності, обсягу, цінності та насиченості. Поєднаємо «умову» і «якість інформації» в одному визначенні і приймемо, що суб'єктивна невизначеність — це інформаційний простір, що утворюється знанням суб'єкта для здійснення дій, вибору та прийняття рішень.

Об'єктивну невизначеність утворює множинність і варіабельність станів, властива будь-якій відкритій системі незалежно від наших знань.

Д. Канеман та його співавтори пропонують використовувати такі «елементарні форми інформації», як «одинична та розподільна оцінка невизначеності ситуації» [43] для визначення дій у тій чи іншій ситуації з недостатнім ступенем поінформованості. Для діючих економічних систем

пріоритетна значимість має віддаватися розподільчій оцінці невизначеності, «зовнішньої точки зору», яка формується (в найбільш простому варіанті) як деяка сукупність даних, складена на підставі систематизації та типізації випадків, джерел та причин, що викликають невизначеність стану системи або ділової ситуації.

У розвитку другого напрямку на вибір та прийняття рішень в умовах невизначеності значну роль відіграє рівень абстрагування при формалізації реальності із застосуванням математичної статистики, теорії дослідження операцій та теорії ігор [47]. Вченими розроблені методи прийняття рішень в умовах повної визначеності (методи оптимізації), ризику, коли невизначеність ідентифікується як випадковість (імовірнісне-статистичні методи) та часткової невизначеності (методи теорії міні-максного оцінювання).

Вчені виділяють зовнішні та внутрішні фактори невизначеності [110]. Зовнішні чинники мають об'єктивний характер, внутрішні - суб'єктивний, однак у науковій літературі мало уваги приділяється факторам, які неможливо з упевненістю віднести до зовнішніх або до внутрішніх через їх неоднозначність. До таких факторів відносяться інформаційний та тимчасовий.

Отже, забезпечення виживання і успішне функціонування підприємства, що є проявом його конкурентоспроможності, залежить від його здатності адаптуватися до зовнішніх і внутрішніх змін, з урахування факторів невизначеності, що і відображає сутність конкуренції в еволюційно-неоінституційному підході дослідження конкурентного процесу.

В основі ж адаптаційної здатності підприємства до умов динамічного мінливого зовнішнього середовища лежить інноваційна активність самого суб'єкта підприємництва [110] по формуванню нових конкурентних переваг, яка призводить до трансформації внутрішніх складових потенціалу підприємства, тобто його переходу з одного стану в інший. У той же час, основоположники еволюційної теорії, Р. Нельсон і С. Вінтер [69] підкреслюють, що суб'єкти господарювання функціонують в

умовах ринкової невизначеності, причиною якої є діяльність самих бізнес-суб'єктів, що відображає взаємодію суб'єктів господарювання з зовнішнім та внутрішнім середовищем відповідно до еволюційного розвитку конкуренції [68]. В таких умовах дії суб'єктів господарювання підпорядковуються «рутинам» - сукупності існуючих правил поведінки, навичок і знань, які підприємства визначили для себе відповідно до попереднього досвіду. З позиції неоінституційної теорії, використання підприємством «рутин» дозволяє знизити рівень невизначеності та ризику дій суб'єктів ринку шляхом створення законодавчої бази відносно правил та конкретних моделей їх поведінки [68,69].

Таким чином, джерелом невизначеності для підприємства є діяльність інших економічних суб'єктів та власного персоналу. Це зумовлює необхідність застосування підприємством засобів впливу на невизначеність середовища шляхом упорядкування системи відносин с ним, для чого розробляються норми та правила поведінки, відносини з економічними суб'єктами регулюються державними законами, галузевими нормативно-правовими актами.

Відмітимо також, що всі фактори середовища, мають деяку ступінь невизначеності, що впливає на характер факторів впливу та узагальнене значення показника конкурентоспроможності підприємства.

Тобто, явище невизначеності є одним з визначальних факторів конкурентоспроможності, що обумовлює необхідність управління невизначеністю при розробці та впровадження управлінських рішень щодо підтримки чи формуванні нових конкурентних переваг підприємства, що відповідає основним засадам теорії неоінституціоналізму.

В основі побудови будь-якої організаційної системи, і організації управління конкурентоспроможністю підприємства в тому числі, лежать принципи, які визначають її діяльність, в залежності від елементів і завдань системи управління конкурентоспроможності підприємства.

Основними принципами управління господарською діяльністю, як системою, вчені визначають такі базові принципи: емерджентність, еквіпотенційність, синергізм, цільова активність. Дослідження вченими концепції управління конкурентоспроможністю підприємством з позиції різних підходів (наприклад, з позиції управління конкурентоспроможністю підприємства на різних рівнях [161], з позицій системного, функціонального і процесного підходу [164]) дозволяє визначити, у якості базових, наступний перелік принципів управління конкурентоспроможністю підприємства: системність; цілісність; структуризація; збалансованість; обмежена раціональність; багатоваріантність; розвиток (еволюція); безперервність; достовірність інформації; випередження; відповідність у часі та просторі; цільова орієнтація; комплексність. Також, А. Тищенко, Ю. Іванов та інші вчені [123] пропонують враховувати такі базові принципи як: комплексність, динамічність і конструктивність. Також відзначимо, що основним принципом управління організації взаємодії між керуючою і керованою системами вчені виділяють принцип зворотного зв'язку інформаційного контуру і принцип різноманіття керуючої системи [68].

На основі інтегрованого підходу до побудови системи управління конкурентоспроможністю підприємства виділимо наступні основні функції управління: аналіз, планування, організація, мотивація, контроль, регулювання. Відзначимо, що в розрізі основних напрямків діяльності підприємства, таких як фінанси, виробництво, технологія і НДДКР, персонал, маркетинг, реалізація функцій управління має конкретний прояв.

Реалізація взаємопов'язаних функцій управління конкурентоспроможністю підприємства формує замкнутий цикл (спіраль) управління конкурентоспроможністю. Причому, досягнення поставленої мети, при реалізації функцій управління, по спіралі управління конкурентоспроможністю обумовлює перехід на якісно новий рівень і формування нової мети, що зумовлює подальшу зміну процесів управління і функцій, які вони виконують, і створення механізму управління

конкурентоспроможністю як сукупності інструментів, методів, важелів і стимулів досягнення мети управління. Важливою властивістю управління конкурентоспроможністю підприємства є його структура, дослідження якої передбачає визначення організаційно-економічного механізму досягнення мети управління [41, 68].

Поняття «механізм», яке спочатку використовувалося тільки у механіки, в цілому означає сукупність ланок, яка являє собою конструкцію елементів, які діють у взаємозв'язку та у сукупності становлять собою єдине ціле.

Пізніше економістами було надане поняття, яке застосовано до економічних явищ. Сучасний економічний словник розглядає дану категорію як послідовність станів, процесів, які визначають собою яку-небудь дію, явище, і як систему, пристрій, що визначає порядок будь - якого виду діяльності [42]. Стосовно до системи управління конкурентоспроможністю, механізм являє собою внутрішню будову системи управління, як послідовність станів, процесів, елементів системи, взаємодія яких визначають порядок досягнення певного рівня конкурентоспроможності підприємства.

Організаційно-економічний механізм управління підприємством розглядається в якості одного з основних елементів системи адаптації підприємства, дії якого спрямовані на регулювання організаційно-технічних, виробничо-технологічних, фінансово-економічних процесів і відносин, що забезпечують цілеспрямований вплив на фактори середовища.

Розкриваючи сутність і склад елементів структури організаційно-економічного механізму управління з позиції різних підходів, вчені визначає організаційно-економічний механізм як цілеспрямовану і керовану відкриту систему, яка являє собою сукупність взаємозалежних і взаємодіючих принципів, процедур, методичних інструментів, критеріїв, суб'єктів і засобів забезпечення, стратегій [51].

Як сукупність організаційних структур, конкретних форм і методів управління, а також правових форм за допомогою яких реалізуються, діючі в

конкретних умовах, економічні закони, процес відтворення, розглядає організаційно-економічний механізм Райзберг Б.А. [107].

Федорович В.О. розглядає організаційно-економічний механізм управління як різнорівневу ієрархічну систему взаємопов'язаних між собою елементів та їх типових груп, включаючи до складу структури елементів також самі суб'єкти і об'єкти управління, що на наш погляд є тотожним з поняттям «система управління» [129].

На основі аналізу наукових джерел [4, 14, 22, 36, 127,129,130] можна відзначити, що більшість авторів підходять до розкриття сутності організаційно-економічного механізму через поняття «система» і «сукупність» з переважанням системного підходу. В цілому, організаційно-економічний механізм інтерпретується як система формування цілей і стимулів, які дозволяють руху (динаміці) матеріальних і духовних потреб членів суспільства в русі коштів виробництва та його кінцевих результатах, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів в процесі трудової діяльності.

На нашу думку, організаційно-економічний механізм управління підприємством слід розглядати як систему методів, форм, і організаційно-економічних інструментів (кожен з яких має свої власні форми управлінського впливу), які впливають на господарську діяльність підприємства, що сприяє формуванню та утриманню конкурентних переваг.

У структурі організаційно-економічного механізму можна виділити три системи: систему безпеки, функціональну і цільову системи [40].

Система забезпечення організаційно-економічного механізму складається з підсистем правових, ресурсних, нормативно-методичних, наукової, технічної та інформаційної підтримки управління підприємством.

Організаційно-економічний механізм управління підприємством включає такі основні функціональні підсистеми: планування, організація, мотивація, контроль і регулювання. Цільова система організаційно-економічного механізму включає цілі і основні результати діяльності

підприємства, а також критерії відбору та оцінки досягнення певних цілей і результатів підприємства.

Зміст кожної системи організаційно-економічного механізму управління підприємством і кількість підсистем в кожному з них залежить від типу підприємства, обсягу і сфери діяльності, рівня впливу навколишнього середовища та результатів діяльності підприємства та інших факторів.

У процесі управління застосовуються конкретні інструменти управління конкурентоспроможністю, які є засобами впливу на господарську діяльність підприємства, з урахуванням підтримки існуючих та створення нових конкурентних переваг.

До цих засобів можливо віднести такі інструменти: фінансового впливу (розподілення за статтями витрат фінансових ресурсів); економічного впливу (розподілення ресурсів підприємства щодо ефективності здійснення господарських процесів); організаційного впливу (застосування нормативно-правової бази для управління факторами конкурентоспроможності); технологічного впливу (розробка та впровадження інноваційних продуктів, технологій, управлінських рішень).

Для практичного застосування методів та інструментів управління конкурентоспроможністю відповідно до визначених принципів управління застосовується систему важелів управління.

Відмітимо, що переваги підприємства, які характеризуються певною системою показників господарської діяльності, і відіграють роль важелів. Застосування інструментів управління конкурентоспроможністю сприяє зміні значень показників діяльності підприємства, що забезпечує підтримку бажаного рівня конкурентоспроможності чи його підвищення.

Інструменти, які приведені, необхідно розглядатиме відносно можливостей підприємства щодо управління забезпеченням необхідного рівня конкурентоспроможності.

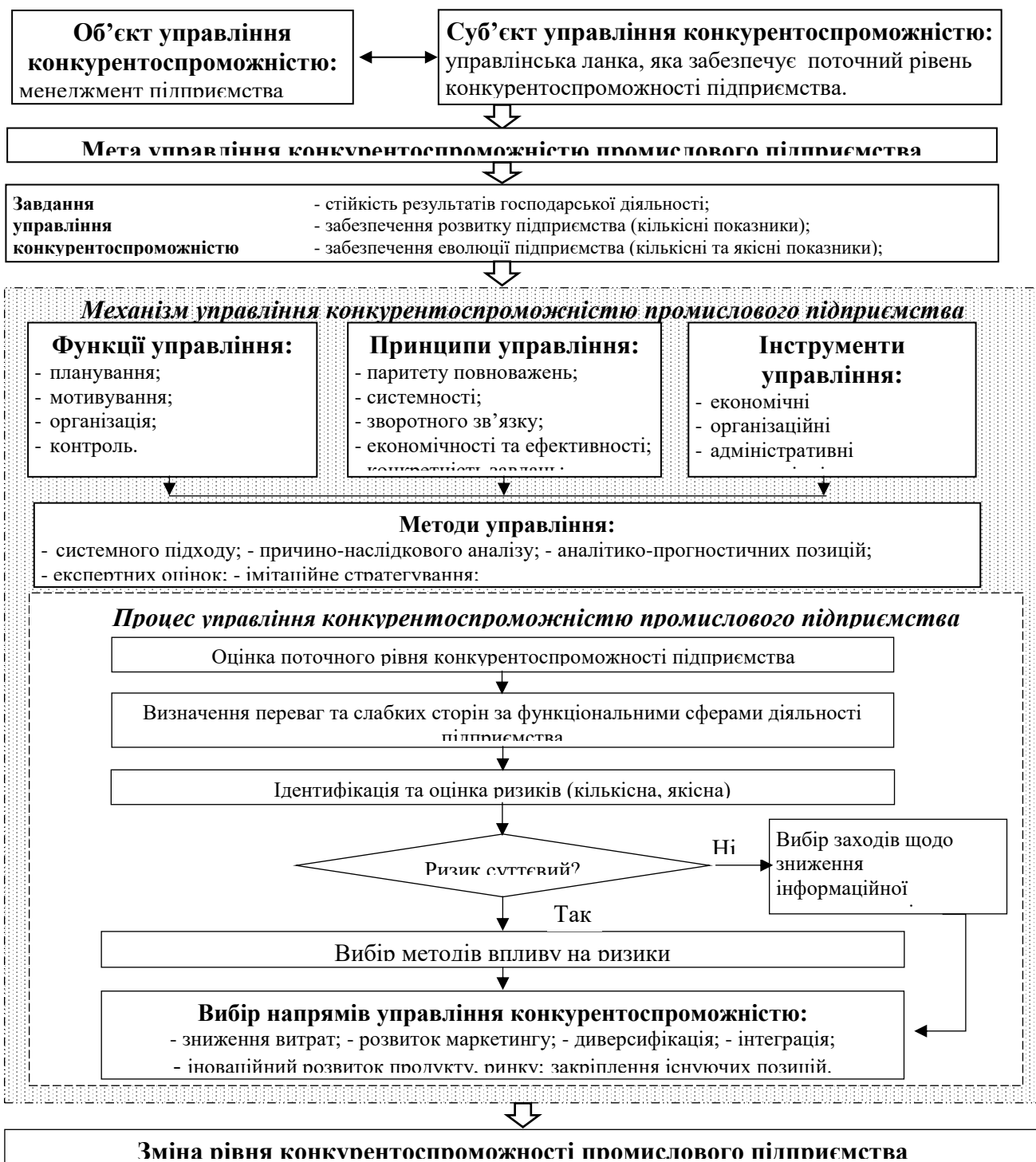


Рисунок 1.3 - Компонентна структура формування механізму управління конкурентоспроможністю промислового підприємства

Джерело: побудовано автором за [4, 14, 22, 36, 127, 129, 130].

До важелів управління конкурентоспроможністю можна віднести як загальні конкурентні переваги підприємства в цілому (прибутковість, ефективність, рентабельність, імідж), так і переваги окремих видів виробничої

номенклатури (ціна одиниці продукції, собівартість, якість, ступінь інноваційності продукції, прихильність споживачів та інше).

Узагальнену компонентну структуру управління конкурентоспроможністю промислового підприємства наведено на рис. 1.3.

Таким чином, з урахуванням вище викладених теоретичних положень відносно управління конкурентоспроможністю промислового підприємства, відзначимо, що основою цього процесу є управлінський вплив на господарську діяльність для підтримки чи підвищення рівня конкурентоспроможності шляхом створення нових та утримання існуючих конкурентних переваг з урахуванням впливу невизначеності та ризиків внутрішнього та зовнішнього середовища.

Зазначені теоретичні основи повинні бути покладені в основу науково-методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємства, а також використані при розробці напрямків удосконалення управління конкурентоспроможністю щодо підвищення стійкості конкурентних позицій промислових підприємств.

Висновки до розділу 1

1. На підставі генези наукової думки узагальнена періодизація та класифікаційні ознаки еволюційного розвитку економічних теорій конкуренції та конкурентоспроможності з виокремленням чотирьох етапів становлення і розвитку теоретичних концепцій конкурентоспроможності та факторів конкурентоспроможності, які були предметом дослідження в ці періоди. За результатом критичного аналізу методичних підходів до дослідження конкуренції та конкурентоспроможності (на макро-, мезо- і мікрорівнях), виділено підхід дослідження на сучасному етапі еволюційного розвитку економічних теорій конкуренції та конкурентоспроможності як еволюційно – неінституційний підхід, який має характерні риси та

відмінності від класичних концепцій дослідження конкуренції; досліджувані явища і процеси в соціально-економічній системі розглядаються за законами еволюції; рушійні сили і фактори розвитку розглядаються в умовах безперервної зміни ринку та його закономірної довгострокової нерівноваги, а цінові й нецінові методи конкурентної боротьби доповнюються суперництвом недетермінованих рутин на підприємстві.

2. Підсумком вивчення поняттєвого апарату теорії конкуренції і конкурентоспроможності стало виділення найістотніших властивостей категорії конкурентоспроможності підприємства (відносність, обумовленість, динамічність, предметність, інтегральність, атрибутивність, системність, релевантність, емерджентність), було конкретизовано особливості її виникнення, існування та зміни в умовах невизначеності та уточнити поняття «конкурентоспроможність підприємства». конкурентна перевага розглядається в універсальній формі, яка охоплює все різноманіття його конкурентних проявів.

У авторському визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства», на відміну від інших, акцент зроблений на наступних складових конкурентоспроможності підприємства: визначається як конкурентна дія щодо використання загального потенціалу підприємства, який має організаційну природу, відповідно визначається управлінськими факторами; досягнення стійкої конкурентної переваги визначається здібностями підприємства; досягнення конкурентоспроможності зумовлено рівнем розвитку організаційних здібностей підприємства; інтеграцію і реконфігурацію потенціалів і здібностей для використання можливостей, що створюються мінливим середовищем.

3. Визначено основні детермінанти конкурентних переваг промислових підприємств-лідерів світової конкурентоспроможності, серед яких: інституціональне забезпечення господарської діяльності національних виробників; здатність використання конкурентних переваг усіх типів із виділенням головної ролі організаційно-кадрового потенціалу; інноваційність

усіх сфер діяльності підприємства; охоплення комплексною системою управління якістю всієї господарської діяльності підприємства.

4. Розроблено компонентну структуру формування механізму управління конкурентоспроможністю промислового підприємства з виокремленням його основних елементів, що є сукупністю суб'єктів, об'єктів, мети, завдань, принципів, функцій, методів та інструментів управління, взаємодія та послідовне використання яких у процесі управління конкурентоспроможністю підприємства забезпечує ефективне прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності.

Основні матеріали розділу викладено автором у публікаціях [87,88, 95, 96, 98, 100, 150, 177, 181, 183]

РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА СТАНУ ТА АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1 Сучасний стан та ефективність діяльності підприємств машинобудування України

Трансформація економічних відносин в Україні, що є наслідком зміни орієнтації вітчизняної економіки у напрямку активної інтеграції до європейського економічного простору, докорінно змінює умови функціонування підприємств машинобудівної галузі, яка здійснює великий вплив на ефективність функціонування всіх сфер економічної діяльності країни.

Галузь машинобудування є основним компонентом переробної промисловості України - 65,25% від загального обсягу валового продукту промисловості [173]. За даними Державної служби статистики України, на початок 2020 року машинобудівельний комплекс України включав 4481 підприємств та забезпечував 363,1 тис. робочих місць, що складає відповідно 22,2% и 15,%, від кількості робочих місць переробної промисловості та всієї вітчизняній промисловості. Внесок валової доданої вартості машинобудування до валової доданої вартості переробної промисловості становить 77 635,0 млн. грн. (17,4%), що складає біля 3,7% від валової доданої вартості всього внутрішнього продукту України [173].

На сьогодні, промисловість України та, зокрема, машинобудування перебуває у складних умовах, що є результатом непослідовної політики реформування економіки України протягом багатьох років та тривалої внутрішньої політичної кризи. Також суттєвий вплив на погіршення економічного стану галузі машинобудування та, в цілому, всієї вітчизняної промисловості оказав геополітичний конфлікт на сході України, який призвів до загострення структурних проблем у вітчизняній економіці, розриву

коопераційних зав'язків з підприємствами партнерів країн СНД та втрати більшості ринків збуту країн СНД.

Відзначимо, що на зовнішні кризові явища у світовій економіці, також як і на внутрішні, вітчизняна машинобудівна галузь реагує дуже гостро, демонструючи найбільше падіння індексу виробництва продукції серед інших галузей промисловості. Це обумовлено тісною кореляцією обсягів виробництва у машинобудуванні з динамікою попиту на виробниче обладнання переважно в обробній галузі та, в цілому, в усіх галузях економіки.

Таблиця 2.1 - Індеси промислової продукції за видами діяльності за 2012 - 2020 рр., %

| Показник | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | Серед.-річн. темп зрос. /скор. відн. 2012 р. |
|---|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|--|
| Промисловість, всього (B+C+D) | 99,3 | 95,7 | 89,9 | 87,0 | 102,8 | 100,4 | 101,1 | 99,5 | 95,5 | -2,98 |
| Переробна пром. (С) | 98,0 | 92,7 | 90,7 | 87,4 | 104,3 | 104,8 | 100,8 | 100,9 | 94,1 | -1,35 |
| Машин. (26-30), в.ч.: | 96,7 | 86,4 | 79,4 | 85,9 | 102,0 | 107,9 | 100,4 | 97,8 | 82,4 | -5,24 |
| - комп., електрон. та оптич. продукції (26) | 89,7 | 86,0 | 77,9 | 71,3 | 124,2 | 109,2 | 96,3 | 91,6 | 75,2 | -7,2 |
| - електр. устат. (27) | 88,6 | 91,1 | 100,9 | 89,8 | 100,9 | 97,6 | 82,2 | 90,3 | 94,8 | -2,29 |
| - машини і устат. (28) | 97,3 | 93,5 | 88,7 | 87,5 | 100,9 | 106,6 | 101,2 | 102,5 | 84,0 | -2,8 |
| - автотр. засоби, причеи і напівпричеи (29) | 87,7 | 89,3 | 90,3 | 118,6 | 99,1 | 112,4 | 106,7 | 74,3 | 85,6 | - 3,26 |
| - інші транспортні засоби (30) | 102,6 | 78,4 | 59,9 | 76,3 | 98,1 | 116,8 | 110,7 | 102,5 | 72,5 | -7,83 |

Джерело: складено автором за [173].

Дослідження сучасного стану розвитку та рівня конкурентоспроможності машинобудівних підприємств України проведемо шляхом аналізу динаміки змін обсягів виробництва та питомої ваги продукції машинобудування у загальних обсягах промисловості України, ефективності

господарської діяльності підприємств машинобудування та їх доступу до каналів збуту на зовнішньому та внутрішньому ринках.

У таблиці 2.1 представлені індекси промислової продукції, переробної галузі та машинобудування за класифікаційними групами за 2012-2020 рік. Аналіз динаміки зміни індексів машинобудування України (таблиця 2.1, рисунок 2.1) за період 2012 – 2020 рр. показує, що з 2012 року по 2015 рік спостерігалось скороченням обсягів промислового виробництва, причому темпи падіння виробництва продукції машинобудування перевищують, як темпи падіння виробництва продукції переробної промисловості, так й темпи падіння виробництва промислової продукції взагалі, що пов'язано з процесами стагнації у 2012 - 2013 роках, розривом партнерських угод і втратою ринків Росії і країн СНД у 2014-2015 роках, а також з недостатнім технічним рівнем виробництва, невідповідністю продукції вимогам світового ринку, переорієнтацією вітчизняних підприємств на споживання імпортової продукції машинобудування [1,7, 8, 15, 20, 46, 49, 58, 75, 85, 86, 97].

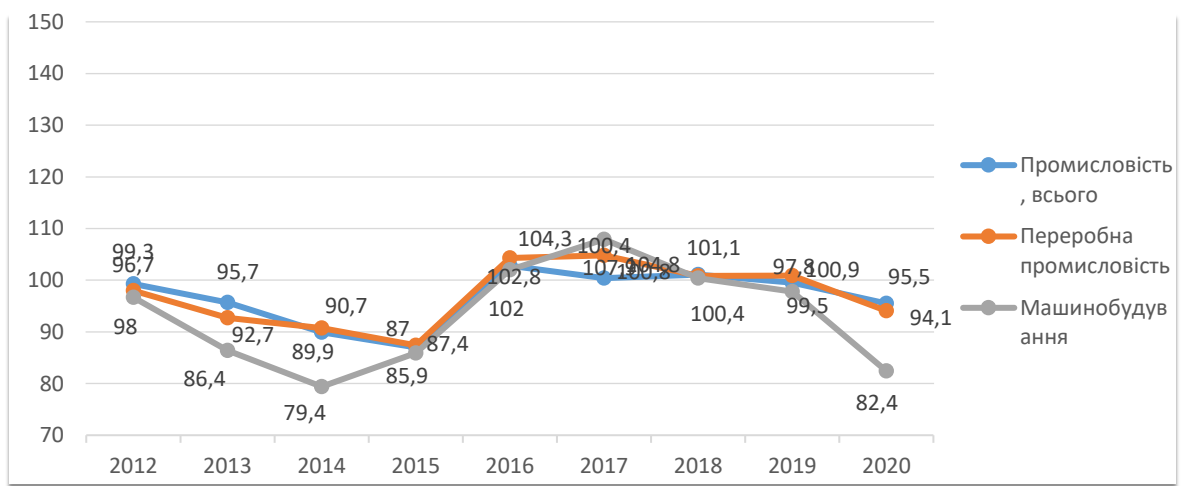


Рисунок 2.1 – Динаміка зміни індексів виробництва продукції машинобудування, переробної промисловості та промисловості в цілому за період 2012-2020 рр.

Джерело: складено автором за [173].

Найбільше падіння виробництва продукції машинобудування за період 2012-2015 відзначено у виробництві локомотивів і рухомого складу - до 37,3%

у 2014 р. і 41,4% у 2015 р., а також у виробництві автотранспортних засобів - до 54,2% у 2014 р. і 49,4% у 2015 році. У 2016 – 2017 роках спостерігалось відновлення виробництва, завдяки стабілізаційним заходам та диверсифікації ринків. Однак, у 2018 році загальний обсяг виробництва промислової продукції та виробництво продукції машинобудування знаходилося практично на рівні показників 2017 року (індекс виробництва продукції склав 101,1% у промисловості та 100,8% у машинобудуванні), що вказує на уповільнення процесів розвитку промислового виробництва у 2019 - 2020 рр. (індекси виробництва продукції у промисловості - 99,5% у 2019 р., 95,5% у 2020 р. та у машинобудуванні - 97,8% у 2019 р. і 82,4% у 2020р.

Також, аналіз показників середньорічного темпу зростання (скорочення) виробництва продукції машинобудування (-5,24%) та промисловості (-2,98%) за період 2012 - 2020, показує, що рівень промислового виробництва у 2020 році ще не досяг рівня 2012 року.

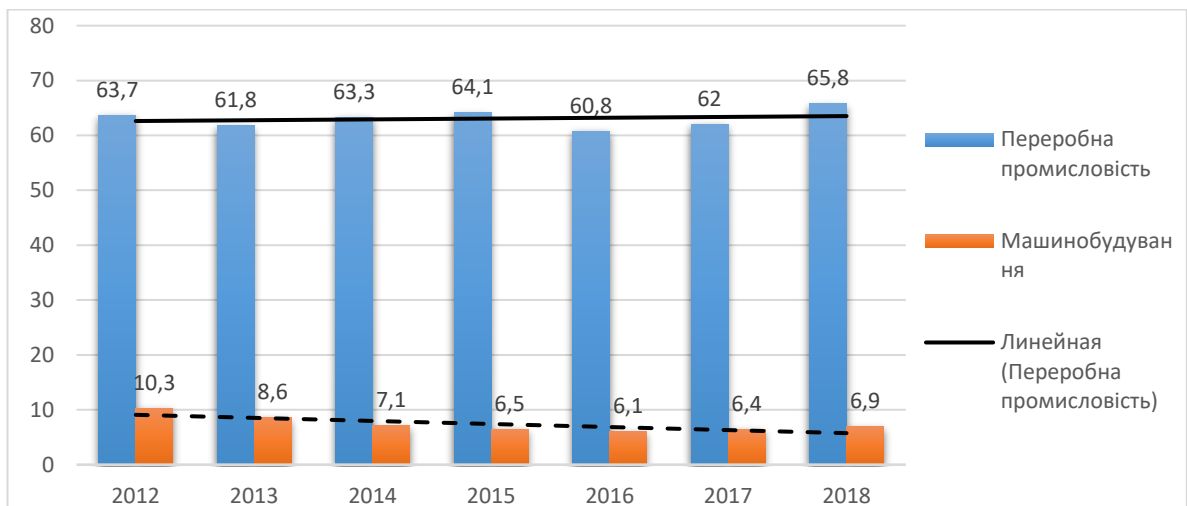


Рисунок 2.2 – Динаміка зміни питомої ваги переробної промисловості і машинобудування у загальному обсязі промислового виробництва, у % за 2012-2018 рр.

Джерело: складено автором за [173]

Найбільше середньорічне скорочення обсягів виробництва продукції машинобудування за аналізований період було відзначено за групами - «Виробництво інших транспортних засобів» (-7,83%) і «Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції» (-2,2%).

Аналізуючи динаміку змін структури промисловості за період 2012-2020 рр., можна відзначити регресивний характер змін (рисунок 2.2). Так, на початок 2017 року питома вага переробної промисловості скоротилася до 60,8% (-9,8%) й питома вага машинобудування скоротилася до 6,1% (-31,2%) у загальному обсязі промислового виробництва, проти 67,4% і 9,3 %, відповідно, за даними за 2012 рік. Процеси відновлення промислового виробництва у 2017 році мали відображення у деякому збільшенні питомої ваги переробної промисловості до 62,0% та машинобудування до 6,4%.

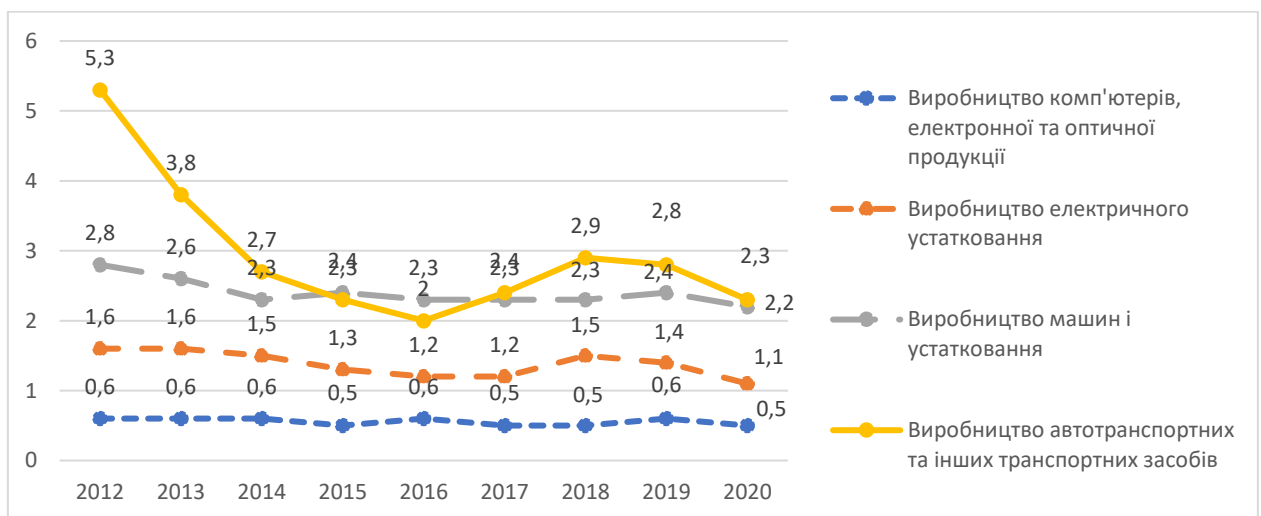


Рисунок 2.3 - Динаміка зміни питомої ваги основних груп машинобудування у загальному обсязі промислового виробництва, у % за 2012-2020 роки

Джерело: складено автором за [173]

Ця тенденція мала продовження у 2018 та 2019 рр. , що, безумовно, є позитивною тенденцією, Однак у 2020 році питома вага переробної промисловості скоротилася до 57,9% та машинобудування до 6,1%, що пояснюється кризисними процесами в економіці у зв'язку з пандемією [173].

Однак, аналіз динаміки відновлення структури машинобудування (рисунок 2.3) показує недостатні темпи зростання виробництва. Так, на початок 2019 року найбільше скорочення питомої ваги виробництва продукції машинобудування можна відмітити за групою: «Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів» - на 47% (2,3% у 2020 році проти 5,3% у 2020 році).

Відмітимо, що вітчизняне машинобудування має наднизьке значення питомої ваги у загальному виробництві промислової продукції, у той час як у більшості високо розвинутих країн світу (наприклад, Німеччина, Японія, Англія, Італія) питома вага машинобудування у структурі промислового виробництва досягає 30-50% та має пріоритет розвитку серед інших галузей промисловості [91, с. 9].

Таблиця 2.2 - Фінансові результати підприємств машинобудування України за 2012 – 2019 рр.

| Рік | Фінансовий результат до оподаткування (млн. грн.) | Підприємства, які одержали прибуток | | Підприємства, які одержали збиток | | Чистий прибуток (млн. грн.) |
|------|---|-------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|-----------------------------|
| | | у % до заг. кількості підприємств | фінансовий результат (млн. грн.) | у % до заг. кількості підприємств | фінансовий результат (млн. грн.) | |
| 2012 | 13322,8 | 67,0 | 16515,8 | 33,0 | 3193,0 | 9268,8 |
| 2013 | 5526,9 | 65,2 | 9597,8 | 34,8 | 4070,9 | 2768,6 |
| 2014 | -20501,5 | 64,7 | 9841,6 | 35,3 | 30343,1 | -22380,2 |
| 2015 | -12651,6 | 74,1 | 15950,6 | 25,9 | 28602,2 | -15374,0 |
| 2016 | 1696,2 | 77,2 | 14522,4 | 22,8 | 12826,2 | -732,2 |
| 2017 | 9770,0 | 77,7 | 18965,6 | 22,3 | 9195,6 | 6119,7 |
| 2018 | 12600,5 | 78,5 | 21365,7 | 21,5 | 8765,2 | 7892,7 |
| 2019 | 11232,2 | 79,2 | 20163,9 | 20,8 | 8931,7 | 7035,6 |

Джерело: складено автором за [173]

Ефективність господарської діяльності є необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства. На основі статистичних даних Державної служби статистики України [173] проаналізуємо

ефективність господарської діяльності підприємств машинобудування за період 2012-2020 рр. (табл. 2.2).

Фінансові результати діяльності підприємств машинобудування за 2012 - 2019 роки відображають кризові та відновлюючі процеси в машинобудуванні та у промисловості України протягом зазначеного періоду.

Аналіз динаміки змін загального прибутку підприємств машинобудування показує у період з 2012 року по 2016 рік зміна величини прибутку демонструє негативну динаміку його зменшення з 9268,8 млн. грн. у 2012 році до отримання збитків у період 2014 - 2016 рр..

Адаптація до нових умов господарювання (зміна ринків збуту та, в цілому, вектору стратегічного партнерства) у 2015 - 2017 роках сприяли стабілізації господарської діяльності підприємствами машинобудування та отриманню прибутку у розмірі 6119,7 млн. грн., за даними 2017 року.

Таблиця 2.3 - Рентабельність операційної діяльності підприємств машинобудування України за 2012-2019 роки, %

| Показник | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | Відхилення 2019 від 2012,% |
|--|------------|------------|-------------|------------|------------|------------|------------|------------|----------------------------------|
| Машинобудування (26-30), в т.ч.: | 9,9 | 6,6 | -2,4 | 3,4 | 8,0 | 9,8 | 9,7 | 9,9 | 40,00 |
| - комп., електронна та оптич. прод. (26) | 3,6 | 13,8 | 5,8 | 4,2 | -8,0 | 6,3 | 12,0 | 13,3 | 269,44 |
| - електричне устаткування (27) | 9,3 | ... | -2,9 | -1,5 | 8,1 | 7,1 | 15,2 | 14,4 | 10,94 |
| - машини і устат., не відн. до інших угруповань (28) | 6,2 | 5,4 | -1,4 | 3,2 | 8,2 | 7,8 | 6,4 | 14,6 | 41,82 |
| - автотранспортні засоби, прич. і напівпр. (29) | 1,6 | 4,0 | -2,5 | 7,3 | 7,0 | 5,8 | 8,2 | 6,6 | 346,15 |
| - інші транспортні засоби (30) | 15,3 | 8,0 | -1,3 | 4,9 | 6,8 | 16,0 | 12,3 | 6,7 | 42,86 |

Джерело: складено та розраховане автором за [173]

Також відмітимо, що кількість підприємств машинобудування, які отримали прибуток у 2017 року збільшився до 77,7% (від загальної кількості підприємств машинобудування у %) відносно 60,2% у 2012 році.

Аналіз фінансових результатів свідчить про те, що у період 2012-2019 рр., сформувалася група підприємства, які найкращим чином використовують свої адаптаційні можливості шляхом економічної інтеграції в мінливих умовах фінансового й економічного середовища, однак інші підприємства машинобудування, які є збитковими, погіршують свій стан.

Дослідження динаміки змін показників рентабельності підприємств машинобудування (табл. 2.3), як основних показників досягнутого рівня економічної ефективності підприємств, показав, що за період 2012 - 2020 років рентабельність була найвищою у 2012 та 2019 рр. (9,9%).

Відмітимо, що у період 2012-2013 років показники рентабельності підприємств машинобудування мали найбільше значення відносно показників рентабельності усіх видів промислової діяльності, що свідчить про значний, економічний потенціал підприємств машинобудування в Україні, який недостатньо використовується. Падіння рівня рентабельності операційної діяльності підприємств машинобудування у 2014 році до від'ємного значення – 2,4% пояснюється негативним впливом політичної кризи та втратою традиційних експортних ринків збуту. Однак, подальше зростання показника рентабельності з 3,4% у 2015 році до 9,9% у 2019 році підтверджує тенденцію стабілізації економічної діяльності у період 2015 – 2019 рр. та відображає тенденцію стабільного зменшення енергоємності виробленої продукції у цей період.

Аналіз динаміки рентабельності операційної діяльності за основними групами діяльності машинобудування у період 2012-2019 рр. показує зростання рентабельності за всіма групами, однак темпи зростання рентабельності різних видів діяльності не є однаковими. У 2019 році найвищий рівень рентабельності мали підприємства машинобудування за групами діяльності: «Виробництво комп'ютерів., електронна та оптична продукція» - 13,3% (+269,44%) та «Виробництво автотранспортних засоби, причепів і напівпричепів» - 5,8% (+346,15%), відносно 3,6% і 1,6%, відповідно, у 2012 році. Виявлені результати щодо найвищого рівня рентабельності

підприємств за групами машинобудування пояснюються переважно застосуванням їх економічних конкурентних переваг на продукцію як цивільного призначення, так й військового комплексу на внутрішньому ринку та схожими за вітчизняними технічними стандартами ринками СНД.

Значний вплив на ефективність діяльності підприємств машинобудування оказує стан основних засобів виробництва та їх відтворення шляхом технічного переозброєння з використанням новітніх технологій. Аналіз стану основних засобів галузі машинобудування України за період 2012 -2019 рр. показує зменшення їх вартості з 234 174,0 млн. грн. у 2012 році до 126 552,6 млн. грн. за даними на кінець 2019 року, тобто на 46%. Також, ступінь зносу основних засобів у цей період коливається у межах 55-65% при дуже низьких річних темпах оновлення засобів (близько 1-3%). Так, на початок 2020 року ступінь зносу основних засобів підприємств машинобудування складає 60,4% при темпі зростання основних засобів - 103,2%, найбільше ж значення зносу основних засобів припадає на групу підприємств за видом діяльності «Виробництво інших транспортних засобів» - 65,8%, з темпом зростання основних засобів – 104,7%. Виявлені тенденції свідчать щодо катастрофічного скорочення виробничо-технологічної бази галузі машинобудування та використання на функціонуючих підприємствах машинобудування неефективних засобів виробництва, ресурсо-, енерго та матеріалоемність виробництва, що дуже негативно впливає на собівартість і якість продукції, знижує конкурентоспроможність вітчизняного виробництва продукції машинобудування на внутрішньому та зовнішньому ринках.

На думку багатьох науковців [89, 90, 96, 99, 101, 106, 112, 119, 165], низький рівень технологічного розвитку виробничих потужностей підприємств машинобудування, є однією з головних причин технологічної відсталості підприємств машинобудування та свідчить про недостатню державну підтримку базової галузі економіки, що визначає низький технологічний розвиток промислового виробництва всієї країни.

Відмітимо, що ефективна реалізація виробничого потенціалу виробництва значною мірою залежить від стану інвестиційно-інноваційного забезпечення діяльності підприємств. Аналіз динаміки змін капітальних інвестицій за період 2012-2019 рр. показує зростання їх обсягу у 2012 році з 55,38 млрд. грн. у промисловості і з 4,15 млрд. грн. у машинобудуванні до 179,72 млрд. грн. і 11,96 млрд. грн., відповідно, у 2019 році. Однак, цей період характеризується нестабільністю інвестиційного процесу, 2014 – 2015 рр. – різке скорочення обсягу капітальних інвестицій; 2016 - 2019 рр. обсяг капітальних інвестицій вже має відносно стабільну тенденцію до зростання. Однак, питома вага капітальних інвестицій у галузь машинобудування в загальному обсязі капітальних інвестицій у промисловість України, за даними 2019 року, зменшилась до 6,65% відносно 7,2% у 2018 році.

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, протягом означеного періоду часу, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2019 році освоєно 71,3 % капіталовкладень. Враховуючи велику ступінь зносу основних засобів у машинобудуванні та низький темп їх оновлення, для ефективної діяльності підприємств потрібні значно більші, ніж існуючі, інвестиції для технічної модернізації підприємств.

Однак, частка капітальних інвестицій в економіку України з інших джерел фінансування є дуже мізерною: кошти державного бюджету - 4,0 %; кошти місцевих бюджетів – 8,7%; кредити банків - 6,7%; кошти іноземних інвесторів - лише 0,3% усіх капіталовкладень проти 1,4% у 2019 році, не зважаючи на те, що, за даними агентства Moody's Investors Service, Україна покращила свій кредитний рейтинг в міжнародному економічному списку з Саа3 до Саа2 – прогноз «позитивний» [185].

Виявлені тенденції показують необхідність суттєвого покращення інституціонального забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні, з пріоритетом розвитку високотехнологічного виробництва у машинобудуванні, шляхом удосконалення ефективності правової та

організаційної бази механізмів заохочення та підтримки зовнішніх та внутрішніх інвесторів.

Аналізуючи динаміку та пріоритети здійснення інноваційної діяльності у машинобудуванні за період 2012-2019 рр., яка здійснює суттєвий вплив на ефективність діяльності підприємств та їх конкурентоспроможність, можна відмітити стабільну тенденцію скорочення їх інноваційної активності та відсутність прогресивного розвитку.

У представленому проекті «Стратегія інноваційного розвитку України на період до 2030 року» у 2019 році українські фахівці вказують на поступову деградацію інноваційного потенціалу України протягом тривалого періоду часу: « ... за даними Держстату, кількість дослідників в Україні стрімко скорочується (зі 133 744 осіб у 2010 році до 59 392 у 2017 році), наукоємність ВВП (витрати на дослідження та розробки за всіма джерелами у відсотках до ВВП) у 2018 р. становила лише 0,45 %, динаміка кількості підприємств, що займаються інноваціями, негативна (у 2019 році відбулося скорочення кількості підприємств промисловості, що провадили інноваційну діяльність, на 9% порівняно з 2018 р. до 16,2% всіх промислових підприємств)...» [118].

Відмітимо що, кількість підприємств на яких здійснювались науково-дослідницькі роботи (внутрішні та зовнішні) у 2019 також зменшились на 55,2% (з 192 од. у 2012 році до 86 од. у 2019 році). Найменша ж кількість підприємств займається напрямком інноваційної діяльності «придбанням нових знань» - 8,3 % відносно загальної кількості інноваційних підприємств машинобудування.

Переважає інвестування підприємствами машинобудування у уречевлені інновації пояснюється високим ступенем нестабільності господарського середовища та низьким рівнем інституціональної підтримки інноваційної діяльності підприємств, що змушують підприємства здійснювати інновації, які спроможні швидко окупити інноваційні витрати (оновлення та модернізація обладнання, впровадження нових технологій).

Головним джерелом інвестування інноваційної діяльності підприємств в Україні, як й інвестування взагалі протягом періоду 2012-2019 років, є власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2019 році освоєно 7704,32 млн. грн. (84,5 % від загального обсягу інвестицій) відносно 4775,24 млн. грн. (59,3%) у 2012 році.

Сучасний стан інноваційної діяльності галузі машинобудування є наслідком відсутності послідовної інноваційної політики в Україні щодо формування інноваційної екосистеми, яка забезпечувала б реалізацію фінансових та інших механізмів розвитку інноваційної діяльності.

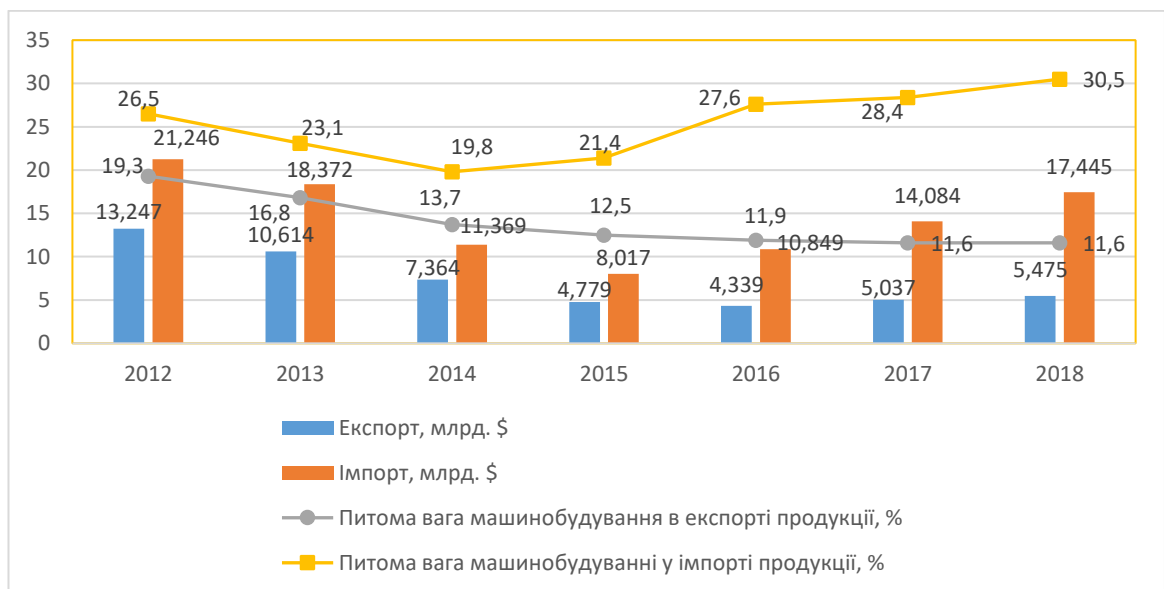


Рисунок 2.4 - Динаміка зміни обсягів та питомої ваги експорту/імпорту продукції машинобудування у загальному обсязі експорту/імпорту промислового виробництва, у 2012-2018 рр.

Джерело: складено автором за [173]

Одним з основних чинників конкурентоспроможності підприємства можна виділити його здатність здійснювати ефективну збутову діяльність і доступ до каналів збуту на зовнішніх та внутрішніх ринках.

Однією з особливостей вітчизняної галузі машинобудування є те, що вона завжди була орієнтована на експорт, що мало стратегічне значення для

ефективного функціонування та конкурентоспроможності промислових підприємств.

Аналіз тенденцій змін у зовнішньоекономічній діяльності підприємств машинобудування України (рисунок 2.4) показує, що у період 2012-2018 років експортно-імпортні операції були стабільні; у період 2013-2015 років відбувалось зниження обсягів, як експорту продукції машинобудування до 4620,04 млн. \$ (35,6% відносно 2012 р.), так і імпорту продукції машинобудування до 8017,0 млн. \$ USA (37,7 % відносно 2012 р.), що пояснюється внутрішньою соціально-економічною кризою та переорієнтацією значної частини обсягів української зовнішньої торгівлі з Росії на ділових партнерів з інших країн.

Період 2016-2018 років характеризується зростанням обсягу експортно-імпортних операцій. Так, у 2016 році обсяг імпорту продукції машинобудування зріс до 11429,05 млн., що пояснюється поживленням попиту щодо продукції машинобудування на внутрішньому ринку (металургія, будівництво).

Диверсифікація ринків збуту у 2017-2018 роках сприяла зростанню експорту продукції машинобудування на 17,6% у 2017 та на 108,3% у 2018 році відносно даних 2016 і 2017 років, відповідно. Найбільший приріст обсягів експорту продукції машинобудування (1,300 млн. євро) припав на експорт кабелю для легкових автомобілів («8544000000 Проводи ізольовані та інші ізольовані електричні провідники»).

Основне збільшення обсягу експорту (430,48 млн. долл.) за січень – листопад 2018 року припадає на країни ЄС, які мають частку в експорті вітчизняного машинобудування - 57,04%, з них найбільшими споживачами продукції машинобудування були - Угорщина (28,44%), Німеччина (18,12%), Польща (15,4%). Також, відмітимо зростання поставок обсягів експорту продукції українського машинобудування на ринки Азії - на 241,07 млн. долл., (193,53%) та Африки - на 95,44 млн. долл., (368,26%), що вказує на використання цінових переваг української продукції машинобудування.

Аналіз динаміки зміни обсягів зовнішньої торгівлі товарами машинобудування з країнами світу показує, що частка експорту машинобудування у країни СНД неухильно знижується та за даними січня – листопада 2018 року склала 23,6% (проти 40,6% відносно відповідного періоду 2011 року) від загального обсягу експорту української продукції машинобудування.

Відзначимо, що найбільший обсяг експорту продукції машинобудування у СНД споживає промисловий ринок Росії (74,36% від обсягу експорту продукції машинобудування у країни СНД та 17,59% від загального обсягу експорту української продукції машинобудування).

Це обумовлено тривалим періодом інтеграції українських підприємств машинобудування у єдиний машинобудівний комплекс ЄСРР. Так, частка деяких товарних позицій у експорті продукції машинобудування на російський ринок й досі дуже значна (турбодвигуни, парові і газові турбіни (31,28%), частини до залізничних локомотивів і рухомого складу (47,42%), засоби наземного транспорту крім залізничного та їх частини (30,46%)), що переважно пояснюється наявністю подібних вимог до якості продукції машинобудування.

Таким чином, аналіз зовнішньоекономічних операцій за період 2012-2018 дозволяє визначити тенденцію постійного зростання обсягу імпорту машин і устаткування (за винятком кризових 2013-2015 років) із середньорічним темпом зростання 14,4% і стабільне перевищення обсягів імпорту над експортом, який за той же період показує середньорічні темпи зростання 0,75%, що є досить негативною тенденцією, але разом з тим показує значні резерви імпортозаміщення вітчизняних виробників.

Серед основних проблем розвитку підприємств машинобудування у даний час вважаємо необхідним відмітити низький рівень задоволення потреб внутрішнього ринку у продукції вітчизняного виробництва.

Таблиця 2.4 - Аналіз тенденцій розвитку вітчизняного ринку машинобудування України (2012–2020 рр.)

| Показники | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|----------|
| Обсяг реалізації продукції машинобудування, млн. грн. | 140539,3 | 113926,6 | 101924,7 | 115261,7 | 131351,8 | 168281,9 | 182103,1 | 188082,3 | 173078 |
| Середньозважений курс грн./долл. (за 100 долл. USU за даними НБУ) | 806,74 | 811,9 | 1191,4 | 2185,5 | 2555,5 | 2660,7 | 2668,4 | 2672,32 | 2669,2 |
| Обсяг експорту, млн. \$ USA | 13286,59 | 10615,29 | 7361,33 | 4778,60 | 4339,30 | 5054,28 | 5475,10 | 6410,2 | 5947,1 |
| Обсяг експорту, % до поперед. року | 112 | 79 | 69 | 65 | 91 | 117 | 108 | 118 | 92,2 |
| Обсяг імпорту, млн. \$ USA | 22464,61 | 19465,79 | 12041,83 | 8480,84 | 11429,05 | 14867,66 | 17445,32 | 18614,15 | 16287,4 |
| Обсяг імпорту, % до поперед. року | 112 | 86 | 62 | 71 | 135 | 130 | 117 | 106,7 | 87,5 |
| Обсяг реалізації вітчизняної продукції машинобудування на внутр. ринку, млрд. грн | 33351,00 | 27741,07 | 14221,82 | 10825,32 | 20461,08 | 33802,54 | 36003,76 | 32402,7 | 33548,6 |
| Реальна ємність внутрішнього ринку, млрд. грн. | 214581,99 | 185783,79 | 157688,22 | 196174,18 | 312530,35 | 429386,44 | 501520,10 | 465212,1 | 459493,4 |
| Доля споживання вітчизняної продукції машинобудування у заг. обсягу спож. продукції машинобудування на внутрішньому ринку, % | 15,54 | 14,93 | 9,02 | 5,52 | 6,55 | 7,87 | 7,18 | 6,9 | 7,3 |

Джерело: складено на розраховане автором за даними [173-176].

Оцінка динаміки зміни обсягу споживання продукції машинобудування на внутрішньому ринку України (табл. 2.4) показує на протязі періоду 2012-2020 років стабільне зниження частки вітчизняної продукції машинобудування в загальному обсязі споживання продукції машинобудування.

Так, в 2015 році частка споживання вітчизняної продукції машинобудування скоротилася на 71,3% і склала 5,52% від загального обсягу споживання продукції машинобудування на внутрішньому ринку, щодо 19,26% в 2010 році. Скорочення ємності внутрішнього ринку станом на кінець 2015 р до 196174,18 млрд. грн. (89,76 млрд. \$) Обумовлено зниженням рівня платоспроможності підприємств і накопичення відкладеного попиту.

У період 2016-2017 рр. спостерігалось поживлення споживання на внутрішньому ринку і невелике зростання частки споживання вітчизняної продукції машинобудування до 7,18%, з подальшим невеликим скороченням до 6,9% у 2019 та відновленням до 7,3% у 2020 р. загальному обсязі споживання продукції машинобудування на внутрішньому ринку.

Однак, незважаючи на невелике збільшення обсягу споживання вітчизняної продукції машинобудування на внутрішньому ринку, його частка в загальному обсязі споживання продукції машинобудування залишається гранично низькою.

Відзначимо, що наведена оцінка є досить узагальнюючою і в розрізі окремих галузей може і повинна бути уточнена. Разом з тим, споживання близько 80 - 95% експортної продукції машинобудування з високою доданою вартістю на внутрішньому ринку протягом 2012-2020 років при належній підтримці держави і активній інноваційної діяльності підприємств може і має стати резервом зростання результативності та економічної ефективності вітчизняних підприємств машинобудування і економіки України, в цілому.

Таким чином, у процесі дослідження проаналізовано тенденції розвитку машинобудівної галузі України. Виявлено, що у процесі адаптації до мінливих умов фінансового й економічного середовища підприємства

машинобудування мали складності з технічним та технологічним переоснащенням, залученням додаткових інвестиційно-інноваційних ресурсів при входженні в новий етап свого розвитку, пошуком партнерів для стабільного співробітництва на світовому ринку, налагодженням взаємовідносин із новими контрагентами та споживачами.

Вважаємо за необхідне для підтримки конкурентних позицій вітчизняних підприємств машинобудування є необхідним;

- реформування управління економічними процесами, створення неагресивної системи взаємодії бізнесу та профспілок;

- реформування податкової системи;

- структурне оновлення та стимулювання розвитку диверсифікованої, орієнтованої на експорт та високотехнологічної промисловості (насамперед розвитку пріоритетних галузей економіки України: агропромисловий комплекс, інформаційні технології, енергетика, машинобудування, чорна металургія тощо).

- активізація та захист внутрішнього ринку (переорієнтація вітчизняного виробника на внутрішній ринок та реалізація стратегії імпортозаміщення);

- стимулювання розвитку внутрішнього фондового ринку та вітчизняної банківської системи, ефективної системи клірингу та розрахунків;

- підтримка інноваційної моделі розвитку (активне використання іноземних сучасних технологій);

- реформування системи соціального захисту у напрямі диверсифікації джерел соціальних послуг, пріоритету розширення пропозиції робочої сили та вдосконалення її якісних характеристик (освіта, медичне обслуговування, профілактика професійних захворювань, підвищення кваліфікації чи перенавчання).

2.2 Дослідження ринкового стану та тенденцій розвитку підприємств електротехнічної промисловості

У процесі трансформації економічних відносин в Україні у напрямку активної інтеграції до європейського економічного простору докорінно змінюються умови функціонування всіх вітчизняних підприємств.

Світовий досвід розвитку країн - лідерів конкурентоспроможності показує, що електротехнічна галузь є високотехнологічною та найперспективнішою галуззю машинобудування, завдяки постійно зростаючому попиту на електротехнічну продукцію та швидкий зміні потреб споживачів, що обумовлює зростання конкуренції у цієї галузі, використання надсучасних технологій та пріоритетний розвиток підприємств електротехнічного машинобудування у структурі економіки будь якої країни.

Електротехнічна промисловість є однією з структуроутворюючих галузей машинобудування України. Стан та розвиток підприємств цієї галузі здійснює великий вплив на забезпечення ефективного функціонування і конкурентоспроможності всіх сфер вітчизняної економіки. В сучасних умовах зростання невизначеності середовища успішність функціонування вітчизняних підприємств, забезпечення їх конкурентоспроможності все більшою мірою визначається ефективністю їх управління на основі інноваційного потенціалу, постійного технологічного оновлення структури підприємства та його бізнес - процесів, ефективного використання ключових компетенцій та динамічних здібностей [148,149].

Тому дослідження сучасного стану підприємств електротехнічної галузі у конкурентному середовищі, виявлення проблем здійснення господарської діяльності та визначення перспектив забезпечення їх конкурентоспроможності дозволить визначити дієві інструменти для прогресивного розвитку підприємств галузі електротехнічного машинобудування, як однієї з ключових галузей національної економіки.

Слід відмітити, вченими досить багато уваги приділено впливу трансформаційних світових процесів на сучасний стан промисловості та машинобудування України [1, 15], вивченню основних проблем та перспектив розвитку підприємств вітчизняного машинобудівного комплексу [20], пріоритетів його стратегічного розвитку [33, 34], проблемам підвищення інноваційної діяльності підприємств машинобудування [6, 13, 15, 16, 48, 50, 73, 144-146, 159]. Питання розробки методологічного підходу до управління конкурентоспроможністю підприємства та забезпечення конкурентоспроможності України, оптимізації управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах високоризикового середовища досліджено в публікаціях та монографії І. М. Посохова І.М. [87, 92-94, 102, 179, 180, 182, 184].

Однак, у роботах фахівців недостатньо приділено уваги визначенню проблем та тенденцій розвитку окремих підгалузей машинобудування, зокрема, електротехнічної промисловості України. Лише деякі вітчизняні науковці приділяють увагу електротехнічній промисловості, такі як Б. Данилишин, Н. Дацій, А. Довгань, Н. Єфіменко, Н. Кобелева, П. Перерва, Н. Тарасова, Т. Лободзинська, Є. Самбрус, як перспективній галузі майбутнього [44, 58, 80, 97]. Однак, ці дослідження проводяться переважно по загальним показникам продукції всієї електротехнічної галузі, у той час як по окремим підгалузям виробництва електротехнічної продукції існує дуже мала кількість публікацій, що не дозволяє об'єктивно оцінити перспективність виробництва різних товарних груп продукції електротехнічної галузі.

Надалі у роботі проведемо дослідження стану та динаміки розвитку підприємств електротехнічної галузі машинобудування та, зокрема, підприємств з виробництва електророзподільної та контрольної апаратури у співставленні з загальними тенденціями електротехнічної галузі; виявленні тенденцій та оцінки перспектив розвитку суб'єктів господарської діяльності електротехнічної галузі.

За даними Державної служби статистики України, на початок 2019 електротехнічна промисловість України представлена 1039 підприємствами (22,09 % від загальної кількості суб'єктів господарювання машинобудування), та забезпечує 50,13 тис. робочих місць; обсяг виробництва продукції підприємств електротехнічної галузі складає 20,9 % від загального обсягу виробництва машинобудування та є третім за розміром серед обсягів виробництва інших підгалузей машинобудування. Внесок валової доданої вартості електротехнічної галузі до валової доданої вартості машинобудування становить 15 211 832,1 млн. грн., тобто біля 17,91% та 3,19 % від обсягу доданої вартості всієї переробної промисловості України [173].

На підприємствах електротехнічної галузі виробляються електродвигуни, генератори й трансформатори різноманітної потужності; високовольтна та низьковольтна електророзподільна і контрольна апаратура; батареї та акумулятори; різноманітна кабельна продукція; електромонтажні пристрої; світлотехнічне електроустаткування; електрозварювальне і електротермічне устаткування; електропобутові прилади; електроізоляційні матеріали та інше [80].

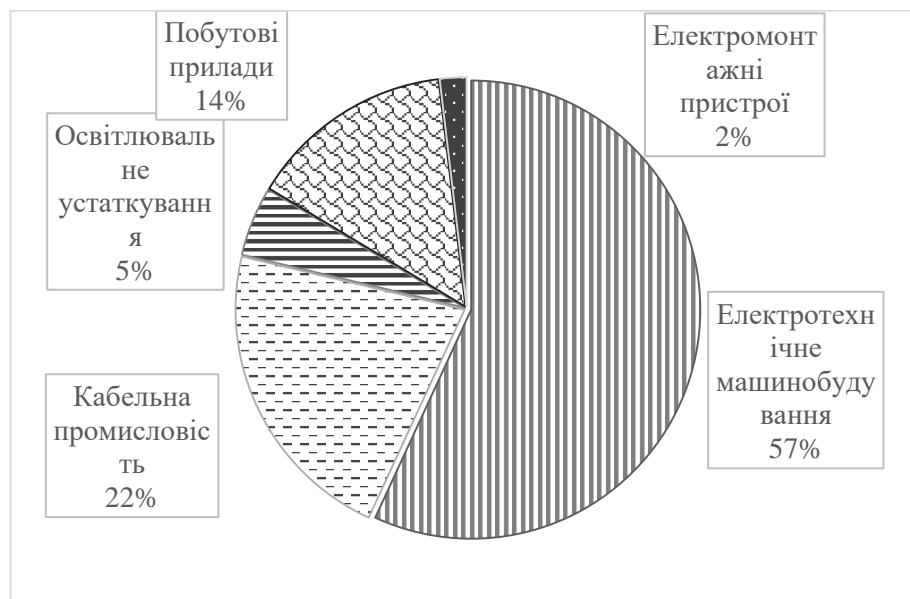


Рисунок 2.5 - Структура виробництва продукції електротехнічної галузі

Джерело: складено автором за [173].

Структура виробництва електротехнічної продукції характеризується значним переважанням продукції електротехнічного машинобудування, яка на початок 2019 року складала 57% від загального обсягу виробництва у грошовому виразі (рисунок 2.5), розраховано автором за даними [173].

Підприємства електротехнічної промисловості України розташовані переважно в таких великих містах, як Київ, Запоріжжя, Дніпро, Харків, Одеса, Полтава, Львів, Тернопіль, що пояснюється необхідністю застосування висококваліфікованих трудових ресурсів при виробництві електротехнічної продукції.

Дослідження структурної динаміки зростання світового ринку енергетичного машинобудування показує, що на сьогоднішній день цей ринок оцінюється близько 87 млрд. долл. на рік та може досягнути 110 - 115 млрд. долл. на рік до 2025 року [127].

Однак, виробництво електротехнічної продукції в Україні, як й, в цілому, все вітчизняне машинобудування, значно відстає від світових темпів розвитку, що пояснюється низкою проблем відтворювальне - виробничого, соціально-економічного, політичного характеру та іншими особливостями, які стримують реалізацію та розвиток його потенціалу [15, 46, 58, 85, 96].

Аналіз динаміки зміни індексів виробництва підгалузей машинобудування України за період 2012 – 2019 рр. наведений у розділі 2.1 (таблиця 2.1) показує, що виробництво продукції електротехнічної промисловості, відображає тенденції розвитку як інших галузей машинобудування, так й, в цілому, всієї промисловості України. Це обумовлено тісною кореляцією попиту на електротехнічні компоненти (обсяг складає близько 38% у комплектації продукції машинобудування), з динамікою виробництва у машинобудуванні [46].

Щодо подальшого аналізу, вважаємо, що більш детально досліджувати тенденції розвитку підприємств енергетичного машинобудування доцільно за більш вузький період часу.

Таблиця 2.5 - Динаміка зміни індексів виробництва продукції електротехнічної галузі за 2014 - 2019 роки, %

| Показник | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | Серед. - річний темп зр./ ск. відн. 2014 р. |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---|
| Виробництво електродвигунів, генераторів, трансформаторів, електророзподільної та контрольної апаратури (27.1) | 116,5 | 91 | 104,9 | 95 | 69,9 | 73,0 | -14,29 |
| Виробництво електродвиг., генераторів і трансформаторів (27.11) | 114,2 | 85 | 108,2 | 88,8 | 41 | 70,0 | -25,18 |
| Виробництво електророзподільної та контрольної апаратури (27.12) | 120,9 | 101,6 | 100 | 105,1 | 109,2 | 74,5 | -2,77 |
| Виробництво батарей і акумуляторів (27.2) | 55,8 | 72,6 | 95,6 | 111,5 | 92,5 | 67,7 | -13,49 |
| Виробництво проводів, кабелів і електромонтажних пристроїв (27.3) | 86,5 | 92,2 | 103,1 | 103,1 | 107,1 | 102,3 | 1,43 |
| Виробництво електричного освітлювального устаткування (27.4) | 87,8 | 83,3 | 103,7 | 74,1 | 99,9 | 79,3 | -12,7 |
| Виробництво побутових приладів (27.5) | 84,4 | 77,5 | 92,1 | 96,5 | 106,5 | 104,6 | -5,16 |
| Виробництво іншого електричного устаткування (27.9) | 101 | 110,3 | 70,6 | 128,3 | 122,3 | 69,4 | -3,14 |

Джерело: складено автором за [173]

В цілому, за період 2014 - 2019 років розвиток енергетичного машинобудування характеризується процесами стагнації та скорочення виробництва. Так, за період 2014 - 2016 рр., найбільше скорочення було відмічене у виробництві товарної підгрупи «Батареї та акумулятори» – до 55,8% у 2014 р., до 72,6% у 2015 р., відносно 2013 р. та 2014 рр. відповідно (таблиця 2.5). У 2017-2018 роках найбільше скорочення зазнало виробництво продукції у товарних групах: «Електродвигуни, генератори і трансформатори» (41% у 2018 р.); «Електричне освітлювальне устаткування» (74,1% у 2017 р.).

У 2019 році відмічене найбільше скорочення виробництва продукції наступних товарних груп цієї галузі: «Батареї та акумулятори» до 67,7%; «Інше електричне устаткування» до 69,4% та інше. Дослідження також

показує, що позитивну динаміку зростання протягом 2018 - 2019 років має виробництво продукції таких товарних груп як: «Виробництво побутових приладів» - 106,5% у 2018 р. і 104,6 у 2019 р. та «Проводи, кабелі і електромонтажні пристрої» - 107,1% у 2018 р. і 102,3 у 2019 р., відносно 2017 р. та 2019 р., відповідно.

Проблеми здійснення господарської діяльності підприємств електротехнічної галузі також пов'язані з недостатнім технічним рівнем виробництва, невідповідністю продукції вимогам світового ринку, переорієнтацією вітчизняних підприємств на споживання імпортової продукції машинобудування та недосконалістю методів керування господарською діяльністю підприємств [8, 20, 49, 78, 96, 106], що ускладнює їх перехід на інноваційний шлях розвитку та інтеграцію економіки України у світове господарство. Однією з ключових проблем забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств електротехнічної галузі є проблема низької якості інвестиційного попиту, яка з однієї сторони пов'язана з проблемами залучення інвестицій у необхідному розмірі для модернізації виробництва та здійснення активної інноваційної діяльності підприємств, а з другої, це обумовлено станом внутрішнього попиту на вітчизняну продукцію електротехнічної галузі.

Дослідження стану інвестиційно-інноваційного забезпечення діяльності підприємств електротехнічної галузі показує, що цей період характеризується нестабільністю інвестиційного процесу: 2014 – 2015 рр. – різке скорочення обсягу капітальних інвестицій до 601,7 млн. грн. у 2014 р. та до 584,8 млн. грн. у 2015 р., відносно 1000,3 млн. грн. у 2013 році. У період 2016 - 2018 рр. обсяг капітальних інвестицій вже має відносно стабільну тенденцію до зростання з 1402,3 млн. грн. у 2016 р. до 1899,8 млн. грн. у 2018 році. Однак, відмітимо, що обсяг інвестування у 2018 році у розвиток підприємств електротехнічної галузі склав лише 12% від загального обсягу інвестування у машинобудуванні. Найбільший ж обсяг інвестування у електротехнічної галузі мали підприємства з виробництва проводів, кабелів і електромонтажних пристроїв

– 34% та з виробництва побутових приладів -34%, притому, що головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, протягом означеного періоду часу, залишаються власні кошти підприємств та організацій. Однак, враховуючи велику ступінь зносу основних засобів підприємств електротехнічної галузі, як й, в цілому, у машинобудуванні - 55-65%, при дуже низьких річних темпах оновлення засобів (близько 1-3%), для ефективної діяльності підприємств потрібні значно більші обсяги інвестиції, ніж були, для технічної модернізації підприємств [148,149].

Загальне технологічне відставання обумовлює низку інноваційну активність та низький рівень новизни інновацій, оскільки нові виробі розробляються з урахуванням поточних можливостей технологічного обладнання підприємств, що, також, негативно впливає на собівартість і якість продукції та знижує конкурентоспроможність вітчизняного виробництва електротехнічної продукції.

Так, за даними Державної служби статистики, в Україні стрімко скорочується кількість дослідників (зі 133 744 осіб у 2012 році до 101440 у 2014 році та до 57630 у 2019 р.), наукоємність ВВП у 2019 році була мізерної - 0,8%, частка кількості інноваційне активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств склала лише 16,4% відносно загальної кількості інноваційне активних підприємств [173]. Основним напрямком інноваційної діяльності (за розміром витрат на інновації) підприємств машинобудування у 2018 році було придбання машин, обладнання, установок, інших основних засобів. Це пояснюється сучасними умовами здійснення господарської діяльності (високий ступінь нестабільності господарського середовища та низький рівень інституціональної підтримки інноваційної діяльності підприємств), що змушує підприємства впроваджувати інновації, які спроможні швидко окупити інноваційні витрати (оновлення та модернізація обладнання, впровадження нових технологій).

Дослідження показують, що при наявності переліку існуючих проблем, найбільш стабільну динаміку розвитку виробництва серед підприємств

електротехнічної галузі протягом періоду дослідження мало виробництво продукції товарної групи - «Проводи, кабелі і електромонтажні пристрої» (середньорічний темп зростання 1,43%), а також виробництво товарної групи - «Електророзподільна та контрольна апаратура».

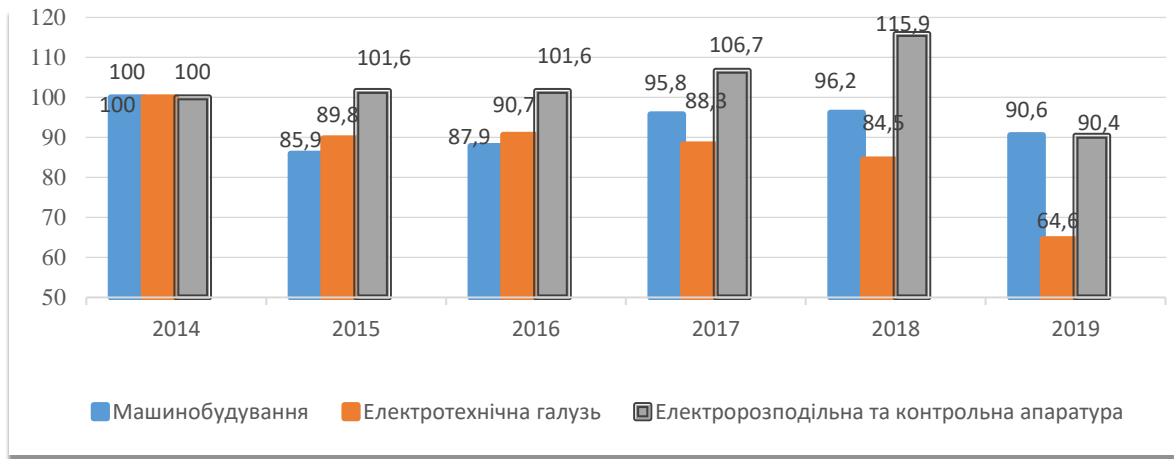


Рисунок 2.6 – Динаміка зміни індексів виробництва продукції машинобудування, електротехнічної галузі та товарної групи «Електророзподільна та контрольна апаратура» за період 2014-2019 рр. (2014 р. за 100%)

Джерело: складено автором за [173]

Відмітимо, що виробництво електророзподільній та контрольній апаратури є перспективним та має значний потенціал розвитку, про що свідчить, протягом періоду 2014 - 2018 рр., значення середньорічного темпу зростання виробництва продукції цієї товарної групи (+7,36%), за виключенням загального падіння промислового виробництва у 2019 р. (рисунок 2.6).

Номенклатура товарної групи «Апаратура електророзподільна та контрольна» представлена на ринку такою продукцією як високовольтна та низьковольтна електрична апаратура для комутації або захисту електричних схем, панелі комутаційні та інші комплекти електричної апаратури для комутації або захисту (запобіжники, вимикачі, роз'єднувачі та переривники,

обмежувачі напруги, реле, контактори та інше). Підприємства виробляють та реалізують продукцію не тільки окремими номенклатурними одиницями, а також (переважно), комплектними пристроями для прийому та розподілення електроенергії, управління та захисту від перенавантажень (щити, вхідні пристрої, пульти, щитки та інші розподільчі пристрої сучасних конструкцій).

Продукція товарної групи «Апаратура електророзподільна та контрольна» затребувана практично у всіх сферах народного господарства: електроенергетика, машинобудування, транспорт, сільське господарство, комунальне - житлове господарство, об'єкти інфраструктури та будівництва.

У даний час на вітчизняному ринку електророзподільної та контрольної апаратури діють близько 379 підприємств [3] та за даними аналітичної компанії «You Control» у 2019 році 15 найбільш великих виробників займали 41,96% означеного ринку та 17,24% від обсягу всього ринку електротехнічних виробів (таблиця 2.6) [3].

Це відображає досить активну конкуренцію на означеному ринку, не зважаючи на існуючі проблеми та високу ступінь невизначеності у розвитку підприємств з виробництва електророзподільної та контрольної апаратури, які є загальними як для всієї електротехнічної галузі, так й всього вітчизняного машинобудування.

В сучасних умовах, для досягнення успіху у конкурентній боротьбі, все більш велике значення мають не ресурси, а вдало обрана та реалізована стратегія підприємства. Так, великі та середні підприємства з виробництва електророзподільної та контрольної апаратури переважно використовують стратегію диференціації та пропонують асортимент продукції у широкому діапазоні класів напруги 0,4-220 кВ (низько-, середньо- та високовольтною) [148,149].

Значно менш, підприємства використовують більш вузьку спеціалізацію на виробництві тільки низьковольтної (0,4кВ) апаратури (ТОВ "Екстрім ЛТД" м. Київ, ТОВ "Виробниче підприємство "Дебора-Електро" м. Дніпро, та інші)

чи високовольтної (750 - 1500 кВ) апаратури (Завод високовольтного обладнання, м. Запоріжжя) та окремих товарних підгрупах.

Таблиця 2.6 - Найбільші вітчизняні компанії – виробники електророзподільної та контрольної апаратури у 2019 році

| n/n | Назва | Частка підпр. на електротех. ринку, % | Частка підпр. на субринку (27.12), % | Обсяг реалізації, млн. грн. |
|-----|---|---------------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|
| 1 | ТОВ "ВИСОКОВОЛЬНИЙ СОЮЗ - РЗВА", | 2,74 | 6,58 | 400,0 - 450,0 |
| 2 | ТОВ "ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ ДОСЛІДНИЙ ЗАВОД "ЕНЕРГОАВТОМАТИКА" | 1,91 | 4,59 | 300,0 - 350,0 |
| 3 | ТОВ "ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО "ЕЛЕКТРОСЕРВІС" | 1,4 | 3,36 | 200,0 - 250,0 |
| 4 | ТОВ "РАДІОНІКС" | 1,33 | 3,19 | 200,0 - 550,0 |
| 5. | ТОВ "ВП "ДЕБОРА-ЕЛЕКТРО" | 1,15 | 2,76 | 150,0 - 200,0 |
| 6. | ТОВ "АВМ АМПЕР" | 0,90 | 2,7 | 150,0 - 200,0 |
| 7 | ТОВ ФІРМА "ДНІПРО-КОНТРАКТ" | 1,09 | 2,63 | 150,0 - 200,0 |
| 8 | ТОВ "ЕКСТРИМ ЛТД" | 1,01 | 2,43 | 150,0 - 200,0 |
| 9 | ПРАТ "ЗАВОД ЕЛОКС" | 0,93 | 2,23 | 100,0 - 150,0 |
| 10 | ПРАТ "ПЛУТОН" | 0,9 | 2,16 | 100,0 - 150,0 |
| 11 | ТОВ ЗАВОД НИЗЬКОВОЛЬТНОЇ АПАРАТУРИ "ЛІДЕР ЕЛЕКТРИК" | 0,89 | 2,15 | 100,0 - 150,0 |
| 12 | ТОВ "РЗА СИСТЕМЗ" | 0,85 | 2,05 | 100,0 - 150,0 |
| 13. | ТОВ "ЕЛЕКТРОМЕХАНІЧНИЙ ЗАВОД "ЕТАЛ" | 0,72 | 1,73 | 100,0 - 150,0 |
| 14 | ТОВ "ПІДПРИЄМСТВО "ТАВРИДА ЕЛЕКТРИК УКРАЇНА" | 0,72 | 1,73 | 100,0 - 150,0 |
| 15 | ТОВ НВП "ВІТАЛ" | 0,70 | 1,67 | 100,0 - 150,0 |
| | Всього | 17,24 | 41,96 | |

Джерело: складено автором за [3].

Також відмітимо, що вітчизняна електротехнічна галузь як й усе світове електротехнічне виробництво має структуру горизонтальної функціональної інтеграції, тобто на підприємства цієї галузі великий вплив здійснюють, одночасно, як партнери – постачальники сировини, допоміжного обладнання, так й підприємства - споживачі, що й визначає стратегію розвитку підприємств.

Електротехнічні підприємства, переважно, орієнтуються на такі великі сегменти ринку, як «Промисловість», «Металургія», «Важка (транспортна) інфраструктура», «Енергетика», «Будівництво» (ТОВ "Високовольтний союз - РЗВА" м. Київ, ТОВ "Електросервіс" м. Луцьк, ПРАТ "Плутон" м. Запоріжжя, ПРАТ "Електроград" м. Київ та інші). Також, з іншого боку, велика кількість підприємств спеціалізується на більш вузьких, зі значно меншою конкуренцією, але перспективних сегментах ринку (наприклад, компанія «Радіонікс» – виробляє контрольну апаратуру щодо радіолокаційних систем керування, які необхідні при управлінні повітряного руху) [148,149]. .

У даний час, підприємства - виробники електророзподільної та контрольної апаратури, як й, в цілому, всіх виробників електротехнічної галузі, можна розділити на 3 групи: представники – ліцензіати, які виробляють продукцію за ліцензією зарубіжного виробника, його технологією та імпорнтними компонентами; виробники продукції у своєму конструктиві; споживачі покупних оболонок, у які встановлюється вітчизняна та імпортна комутаційна апаратура [148,149].

Виробники – ліцензіати займають сегмент високотехнологічної продукції, в той час як, виробники продукції у своєму конструктиві пропонують продукцію більш конкурентоспроможну за ціною за рахунок економії на матеріалах.

Відмітимо, що протягом вже довгого періоду часу у вітчизняній електротехнічній галузі існує тенденція зростання кількості підприємств, які не виробляють, а тільки купують оболонки та встановлюють в неї імпорнтну комутаційну апаратуру. Фактично підприємства машинобудування

перетворюються у виробництва зі зборки з декількома одиницями обладнання для фінішних операцій та стендами для випробувань. Подібна тенденція пояснюється скрутним матеріальним становищем як більшості підприємств машинобудування, так й виробників у електротехнічній галузі та виробників електророзподільної та контрольної апаратури, що змушує вітчизняні підприємства скорочувати рівень технологічної глибини своєї продукції.

Також відмітимо, що більшість підприємств виробників продукції у своєму конструктиві, мають у своєму виробничому портфелі таку продукцію як низьковольтні розподільчі комплектні пристрої (НКП), при виробництві яких й використовується більша кількість електророзподільної та контрольної апаратури. НКП та інша складна електротехнічна продукція підприємств, у більшій мірі орієнтовані на промислові сегменти ринку, які характеризуються високими вимогами до якості та надійності устаткування, а також достатньо довгим терміном поставки, що потребує від підприємств застосування проектного підходу, тобто здійснювати детальну розробку характеристик НКП перед виготовленням та використанням необхідних, переважно імпортних, компонентів[148,149].

Це пояснюється високим інноваційно-технологічним рівнем продукції зарубіжних виробників, який вітчизняні виробники не в змозі забезпечити в силу застарілого обладнання та суттєвого технологічного відставання виробництва.

Відмітимо, що за думкою експертів, у даній час вирішальне значення у розвитку підприємств електротехнічної галузі має саме доступ до мирового ринку компонентів, автоматизація технологічних процесів та енергоефективність, використання таких ключових технологій як: сенсорні розробки, штучний інтелект, розширення використання робототехніки, вдосконалення технологій зберігання енергії, 3D-Принтинг і ряд інших. У всьому світі ці технології активно використовуються та швидко розвиваються, що обумовлює інтеграцію, як єдиний шлях розвитку для вітчизняних

підприємств з виробництва електротехнічних виробів, особливо у сфері компонентів[148,149].

Український ринок електротехнічних виробів та зокрема ринок електророзподільної та контрольної апаратури активно освоюють зарубіжні електротехнічні компанії: промислова американська корпорація EATON (Moeller); європейські виробники електротехнічного обладнання – Schneider Electric, Legrand (Франція), корпорація ABB (Швеція, Швейцарія), конгломерат Siemens, компанії Spelsberg, Theben, Doepke, FTG, Walther-Werke, Conta-Clip (Німеччина); ICAR S.p.A, New-Elfin и ADELSYSTEM (Італія); ELSTA Mosdorfer (Австрія), Apator Control Sp.o.o (Польща) та інші.

Також, на українському електротехнічному ринку активно просувається продукція таких лідерів електротехнічного ринку, як Mitsubishi Heavy Industries (Японія), Shanghai Electric Power Generation Group (Китай) та інших зарубіжних виробників.

Попит на продукцію електротехнічної галузі пов'язаний з загальним споживанням електроенергії, розвитком будівництва, реконструкцією та модернізацій виробництва на підприємствах машинобудування та інших галузях промисловості, які за період дослідження мають досить повільні темпи розвитку та оновлення обладнання виробництва (протягом 2015-2019 рр. середньорічний темп зростання у промисловості є 1,78%) [148,149].

Дослідження динаміки розвитку попиту на ринку електротехнічних виробів та його субринку «Електророзподільної та контрольної апаратури», протягом 2015 - 2019 рр. показує наявність схожих тенденції розвитку (з урахуванням деяких відмінностей) у господарській діяльності підприємств даної галузі. Так, обсяг виробництва підприємств електротехнічної галузі за означений період збільшився з 22732,15 млн. грн. у 2015 році до 46601,35 млн. грн. у 2019, тобто на 23869,20 млн. грн. (таблиця 2.7).

Таблиця 2.7 - Динаміка зміни розвитку попиту на ринку електротехнічних виробів, 2015-2019 роки

| Показник | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | Відхіл. значення 2019 р. відносно 2015 р., % |
|---|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|--|
| Обсяг виробництва, млн. грн.. | 22732,15 | 26139,69 | 30600,35 | 37657,17 | 46601,35 | +105,0 |
| Виробництво продукції: | 1912,41 | 1196,62 | 1197,60 | 1415,86 | 1713,25 | -10,41 |
| - у млн. дол.; | 100,0 | 62,57 | 62,62 | 74,0 | 89,59 | |
| - % до 2014 року. | | | | | | |
| Обсяг експорту, млн. грн. | 7935,60 | 9251,60 | 8840,40 | 11061,80 | 13978,50 | +76,15 |
| % до попереднього року | 86,60 | 116,58 | 95,56 | 125,13 | 126,37 | — |
| % до виробництва | 34,91 | 35,39 | 28,89 | 29,38 | 30,00 | -14,06 |
| Обсяг експорту: | 667,61 | 423,52 | 345,99 | 415,91 | 513,91 | -23,02 |
| - у млн. дол.; | 100,0 | 63,44 | 51,83 | 62,30 | 76,98 | |
| - % до 2014 року. | | | | | | |
| Імпорт, млн. \$ США | 3806,59 | 2695,17 | 3203,23 | 4125,30 | 5441,00 | +42,94 |
| % до попереднього року | 75,50 | 70,80 | 118,90 | 128,79 | 131,89 | — |
| Сальдо | -3138,98 | -2271,65 | -2857,24 | -3709,39 | -4927,09 | -56,96 |
| Обсяг внутр. спожив.: | 5051,40 | 3468,27 | 4054,84 | 5125,25 | 6640,35 | +31,46 |
| - у млн. дол.; | 100,0 | 68,66 | 80,27 | 101,46 | 131,46 | |
| - % до 2014 року. | | | | | | |
| Доля спожив. вітчизн. прод. електротехнічної промисл. у внутрішн. споживанні, % | 24,64 | 22,29 | 21,00 | 19,51 | 18,06 | -26,7 |

Джерело: складено та розраховане автором за [173, 176].

Обсяг виробництва підприємств з випуску електророзподільної та контрольної апаратури за період 2015 -2019 рр. також збільшився з 3673,94 млн. грн. у 2015 році до 7084,16 млн. грн. у 2019, тобто на 3410,23 млн. грн..

Однак, з урахуванням девальвації гривні та значення індексів промислової продукції (таблиця 2.8) за період 2015 - 2019 рр., відмітимо, що зростання обсягу виробництва електротехнічної галузи у грошовому вираженні (грн.) відображає переважно зростання цін виробників. Так,

дослідження динаміки змін обсягу виробництва електротехнічної галузі у доларовому вираженні за даний період показує у 2016 році падіння обсягу виробництва до 62,57%, відносно 2015 року, та, при подальшому деякому зростанні обсягу виробництва у 2017-2019 рр., його значення у 2019 року склало лише 89,59% відносно обсягу виробництва електротехнічної галузі 2015 р.

Також відмітимо що, з урахування значення індексів промислової продукції за товарними групами електротехнічної галузі (таблиця 2.5) за період 2015 - 2019 рр., динаміка зміни обсягу виробництва електророзподільної та контрольної апаратури (таблиця 2.7, 2.8, 2.9) відображає в цілому, як тенденції розвитку галузі, так й дійсне зростання обсягу виробництва у кількісному вираженні за період 2017-2019 рр. (переважно по більшому переліку товарних позицій).

Таблиця 2.8 - Динаміка зміни обсягів виробництва та експорту електророзподільної та контрольної апаратури, 2015 - 2019 роки

| Показник | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | Відхілен. значення 2019 р. відносно. 2015 р., % |
|----------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---|
| Обсяг виробництва, млн. грн.. | 3673,94 | 4138,02 | 4122,99 | 5758,31 | 7084,16 | +92,82 |
| Виробництво продукції: | 309,08 | 189,43 | 161,36 | 216,51 | 260,44 | -15,74 |
| - у млн. дол.; | | 61,29 | 52,21 | 70,05 | 84,26 | |
| - % до 2015 року. | | | | | | |
| Обсяг експорту, млн. грн.. | 574,90 | 591,00 | 707,70 | 724,20 | 725,40 | +26,18 |
| Обсяг експорту: | 48,365 | 27,055 | 27,697 | 27,229 | 26,669 | -44,86 |
| - у млн. дол.; | | 55,94 | 57,27 | 56,3 | 55,14 | |
| - % до 2015 року. | | | | | | |
| % до виробництва | 15,65 | 14,28 | 17,16 | 12,58 | 10,24 | -34,57 |

Джерело: складено та розраховане автором за [173,176]:

Однак, зростання обсягу виробництва електророзподільної та контрольної апаратури у більшості орієнтоване на другорядні ринкові ніші без істотних інвестицій у розвиток та використання інноваційних розробок та впровадження минулих десятиліть з неминучим спрощенням виробництва.

Аналіз тенденцій змін у зовнішньоекономічній діяльності підприємств електротехнічної галузі показує суттєве зменшення обсягів експорту електротехнічної продукції протягом періоду дослідження. Так, не зважаючи на позитивну тенденцію зростання обсягів експорту продукції електротехнічної галузі протягом 2018-2019 років, у 2019 году обсяг експорту продукції електротехнічної галузі становив лише 513,91 млн. дол., що є меншим на 153,7 млн. дол. (-23%), відносно 667,61 млн. дол. у 2015 году.

Таблиця 2.9 - Динаміка зміни обсягу виробництва електророзподільної та контрольної апаратури, 2015 - 2019 роки

| Найменування продукції | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | Відх. обс. продукції у 2019 р. віднос. 2015 р., % |
|---|------|------|------|------|------|---|
| Апаратура висок. та прилади комут. інші для кіл електр. (напруга більше 1 кВ), тис. шт | 30,4 | 20,4 | 29,8 | 61,3 | 61,8 | + 103,29 |
| Запобіжники плавкі на напругу не більше 1 кВ (струм більше 63 А), млн. шт | 1,6 | 1,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | - 87,50 |
| Вимикачі автоматичні низьковольтні на напругу не більше 1 кВ для сили струму не більше 63 А, млн. шт | 1,5 | 1,2 | 2,8 | 3,2 | 2,1 | + 40,00 |
| Реле та контактори на напругу більше 60 В, але не більше 1 кВ, млн. шт | 3,2 | 3,2 | 3,8 | 4 | 5 | + 56,25 |
| Основи апаратури електричної для контролю та розподілення електроенергії інші, на напругу не більше 1 кВ, тис. шт | 586 | 557 | 575 | 647 | 616 | + 5,12 |
| Щити, шафи і комбінації подібні апаратури електричної для контролю або розподілу струму електричного на напругу більше 1 кВ, але не більше 72,5 кВ, тис. шт | 7,8 | 7,1 | 5,9 | 7,5 | 28,8 | +269,23 |
| Апаратура для вмикання електричних кіл електрична (напруга не більше 1 кВ), млн. шт | 12,7 | 17,2 | 18,5 | 15,1 | 15,9 | + 25,20 |

Джерело: складено автором за [173]

Відмітимо, що експорт електророзподільної та контрольної апаратури на протязі періоду дослідження має стабільну негативну тенденцію скорочення. Так, у 2019 році обсяг експорту електророзподільної та контрольної апаратури скоротився до 26,67 млн. дол., відносно 48,37 млн. грн. у 2015 р., тобто на 44,86%, що пояснюється втратою традиційних ринків збуту (Росії і країн СНД) та проблемами просування продукції (низький рівень якості продукції та його інноваційності) на інші світові ринки збуту.

Відмітимо, що обсяг імпорту продукції електротехнічної галузі має стабільну тенденцію до зростання (за виключенням 2016 року) – з 3806,59 млн. дол. у 2015 року до 5441,00 млн. дол. у 2019 року (на 42,9 %) та значно перевищує обсяг експорту (більш ніж у 10 разів у 2019 році). Так, протягом 2015-2019 рр. сальдо експортно-імпортних операцій у електротехнічній галузі є від'ємним та має стабільну тенденцію до збільшення від'ємного значення (таблиця 2.8).

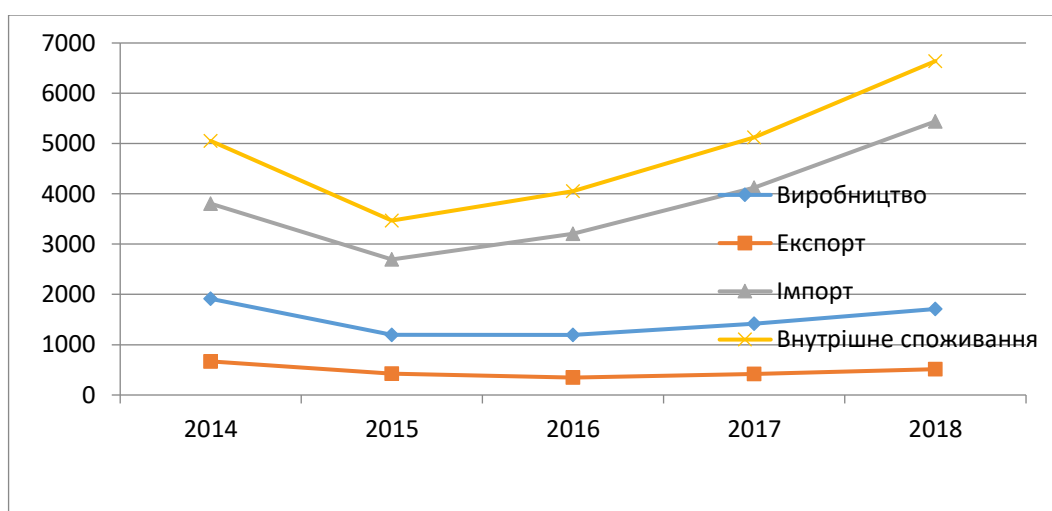


Рисунок 2.7 – Динаміка внутрішнього споживання у співставленні з виробництвом, експортом та імпортом продукції електротехнічної галузі, млн. долл. USA.

Джерело: складено автором за [173, 176]

Щодо імпорту продукції товарної групи «Електророзподільна та контрольна апаратура», офіційна статистика України наводить дані тільки по

загальним показникам стосовно електротехнічної продукції, щодо окремих її товарних угруповань (товарним позиціям), зокрема, електророзподільній та контрольній апаратурі, така інформація відсутня.

Але, досліджені вище тенденції зміни загальних обсягів виробництва та експорту продукції електротехнічної галузі та її складової – продукції «Електророзподільна та контрольна апаратура» є подібними, що дозволяє вважати також подібними тенденції зміни обсягів імпорту електротехнічної галузі та інші (розглянуті нижче) характеристики електротехнічного ринку та субринку «Електророзподільна та контрольна апаратура».

Дослідження динаміки розвитку обсягу внутрішнього ринку електротехнічної продукції дозволяє відмітити скорочення обсягу споживання у 2016 рр. до 3468,27 млн. долл., з подальшим його зростанням у період 2017-2019 рр. до 6640,35 млн. долл. у 2019, відносно 5051,40 у 2015 році. Тобто, за період дослідження обсяг споживання продукції на вітчизняному електротехнічному ринку збільшився на 31,46% (рисунок 2.8).

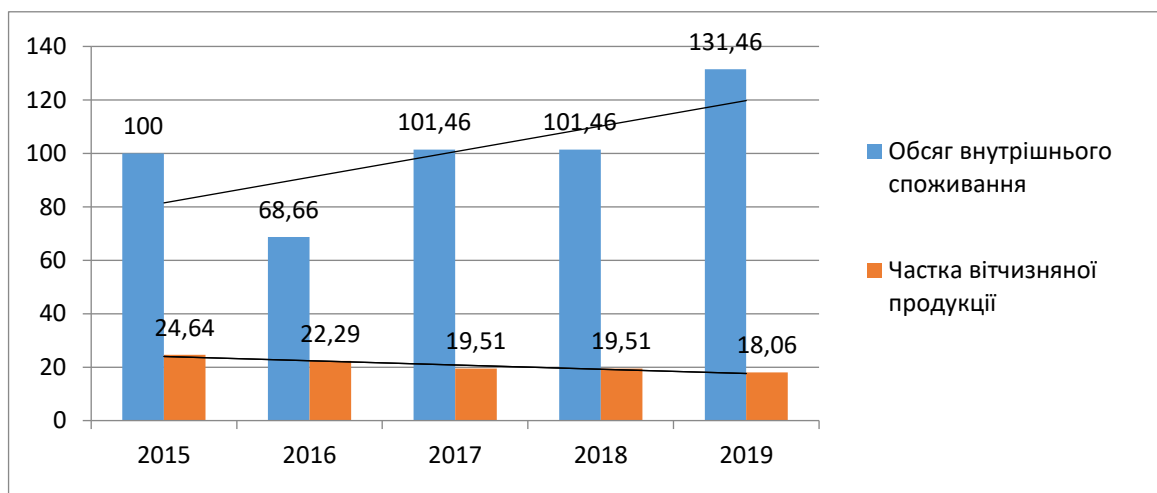


Рисунок 2.8 – Динаміка зміни частки вітчизняної електротехнічної продукції протягом 2015-2019 у обсягу внутрішнього споживанні електротехнічного ринку (2015 р. за 100%), %

Джерело: складено автором за [173]

Великий вплив на розвиток споживання на внутрішньому електротехнічному ринку здійснило зростання вітчизняного будівельного ринку у 2017-2018 рр, оскільки цей ринок є первинним для декількох сегментів ринку електротехніки: низьковольтного і розподільчого обладнання, кабельне-провідникової продукції, освітлювального обладнання.

У той же час зростання обсягу споживання на внутрішньому електротехнічному ринку супроводжується суттєвим зниженням внутрішнього попиту на вітчизняну продукцію електротехнічної галузі з одночасним зростанням попиту на імпортні електротехнічні вироби (рисунок 4). Так, у 2019 році частка споживання вітчизняної електротехнічної продукції склала 18,06% (скорочення на 26,7%) від загального обсягу споживання електротехнічної продукції машинобудування на внутрішньому ринку, щодо 24,64% у 2015 році.

Таким чином, у процесі дослідження виявлено, що розвиток електротехнічного ринку та його субринку «Електророзподільна та контрольна апаратура» є відображенням загальної економічної ситуації в країні. Основними тенденціями розвитку підприємств електротехнічного вітчизняного ринку та, зокрема, ринку електророзподільного та контрольного обладнання є наступні:

1. Вирішальне значення у сучасному розвитку підприємств електротехнічної галузі у всьому світі та, зокрема, в Україні має саме доступ до мирового ринку компонентів, нарощування темпів впровадження цифрових технологій та розвиток альтернативної енергетики, автоматизація технологічних процесів та енергоефективність.

2. Прискорення технологічного відставання вітчизняних підприємств від конкурентів світового рівня та невідповідність продукції вимогам світового ринку, яке обумовлене недостатнім інвестуванням господарської діяльності підприємств та неможливістю впровадження технологічних інновацій і переходу на новий інноваційний рівень.

3. Посилення конкуренції на внутрішньому ринку та активне засвоєння його іноземними компаніями: відкриття філіалів, створення виробничо-торгівельних підприємств, надання сервісних послуг та стимулювання застосування імпорتنих технологій.

4. Зростання внутрішнього ринку електротехнічних виробів зі стабільним зменшенням попиту на продукцію вітчизняних підприємств та зростанням попиту на імпорتنу продукцію.

5. Нестабільний стан економіки обумовлює зниження технологічної глибини у виробничій діяльності вітчизняних підприємств та збільшення кількості підприємств зі збірки та випробувань електротехнічних виробів (переважно збірка електричних щитів та виготовлення кабелів). При тому що, функцію виробництва комплектуючих виробів виконують підприємства постачальники (переважно іноземні), що обумовлює зниження обсягу впровадження інновацій вітчизняними виробниками.

6. Зростання проблеми управлінського відставання та нестачі (відтік) кваліфікованих кадрів, що погіршує можливість підприємств галузі виробляти та реалізовувати високотехнологічну та технічно складну електротехнічну продукцію, здійснює суттєвий негативний вплив щодо зниження рівня конкурентоспроможності підприємств.

Відмітимо також, що наведені процеси відбуваються на фоні трансформації загальних умов господарської діяльності підприємств, при зростаючій невизначеності у соціальній, економічній та технологічній сферах суспільства, що здійснює великий вплив на господарську діяльність підприємств, на методи і засоби конкурентної боротьби.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємств електротехнічної промисловості пропонується впровадження в управлінську діяльність моделей ділової досконалості та узгодженої ієрархічної взаємодії.

Модель ділової досконалості EFQM є системою дій з оцінки досягнутих результатів підприємства у напрямку до ділової досконалості, яка заснована на використанні дев'яти критеріїв. Модель EFQM виходить із

наступних передумов; рівень досконалості підприємства оцінюється діловими показниками, і навіть повнотою задоволеності споживачів, своїх співробітників та суспільства загалом; досягається ж за рахунок правильного управління, заснованого на стратегії підприємства та економічної політики, за допомогою застосування персоналу, партнерів, ресурсів та процесів [25, 70].

Основними положеннями концепції ділової досконалості є наступні :

- орієнтація на результати. В сучасних умовах, успішні підприємства відрізняють гнучкість і швидкість реагування на зміни вимог і очікувань усіх зацікавлених сторін, які відбуваються часто і швидко. Успішне підприємство оцінює та вміє передбачати потреби та очікування зацікавлених у її діяльності сторін, відстежує їх думки та досвід спілкування з нею, стежить за роботою інших підприємств та аналізує їх досвід;

- досконале керівництво і сталість цілей. Досконалим підприємством управляють лідери, які вміють чітко встановити напрями її діяльності, об'єднати та мотивувати інших керівників спонукати підлеглих діяти у вибраному напрямку;

- управління на основі процесного підходу та на основі оперативній інформації. Досконале підприємство має ефективну систему управління, яка розроблена на основі вивчення потреб всіх зацікавлених сторін;

- підвищення кваліфікації персоналу та його залучення до участі у справах організації;

- безперервне навчання, впровадження інновацій та удосконалень;

- розвиток партнерства. Досконале підприємство розвиває та підтримує взаємовигідні партнерські відносини з іншими організаціями та підприємствами;

- соціальна відповідальність корпорацій. Досконале підприємство я дотримується високих етичних норм, будучи прозорою і підзвітною суспільству у частині своєї діяльності, що належить до її соціальної відповідальності. Вона враховує сучасні та перспективні вимоги до соціальної відповідальності та збереження навколишнього середовища.

Застосування моделі ділової досконалості EFQM у практиці вітчизняних підприємств дозволять забезпечення організацій практичними знаннями та методиками, які сприяють удосконаленню системи управління підприємством та підвищення його рівня конкурентоспроможності.

Для організації виробництва промислової продукції є необхідним постійний обсяг замовлення, який забезпечує беззбитковість виробництва, а також і прибуток постачальника на прийнятному для розвитку підприємства рівні. Однак розмір замовлення не завжди відповідає потребам виробництва промислового підприємства. Ця проблема узгодження інтересів замовника та постачальника інноваційної продукції може бути вирішена на основі застосування моделі узгодженої взаємодії [25, 70].

Розробка організаційного механізму взаємодії між замовником та підприємством-постачальником, погодження обсягу замовлення та обсягу постачання можливо, якщо постачальник при реалізації своєї мети визначає обсяг випуску продукції, що дорівнює обсягу замовленню, який забезпечує йому максимальне значення прибутку.

Сутністю моделі узгодженої ієрархічної взаємодії є агрегування інформації, яка повинна передаватися верхній рівень управління. Менеджери верхнього рівня управління використовують не показники поточного стану всіх складових управління підприємством нижнього рівня, а узагальнюючі показники їх роботи за визначений період часу. Ця інформація допомагає ефективно розв'язувати загальну задачу координації управління. Рішення менеджменту верхнього рівня, пов'язане з вибором поточного управлінського рішення, яке приймається за деякими спрощеними моделями. Розробка алгоритму координуючих рішень покладено в основу застосування цієї моделі. Використання даних моделей в практиці управління промислових підприємств дозволить узгодити взаємодію як між ланками управління на підприємстві, так й між підприємствами, які співпрацюють.

2.3. Методичний підхід щодо оцінки рівня конкурентоспроможності та конкурентостійкості промислового підприємства

Оцінка конкурентоспроможності, як основа пізнання соціально-економічних явищ, є ключовим елементом процесу управління конкурентними перевагами підприємства, критерієм при прийнятті ефективних управлінських рішень та одним з головних етапів створення системи управління конкурентоспроможністю підприємства.

У даний час наукова спільнота накопичила великий обсяг розробок щодо методичних підходів оцінки конкурентоспроможності підприємств, однак однозначний підхід відсутній. Подібна невизначеність пояснюється варіативністю розкриття сутності понять «конкурентоспроможність», «конкурентоспроможність підприємства», а також зумовлена «частковою непізнаністю механізмів» [38, 45] функціонування та оцінки об'єкта оцінювання, що унеможлиблює розробку єдиної універсальної методики оцінки [29, с. 31-44]. Також, відмітимо, що більшість з існуючих методів оцінки конкурентоспроможності підприємства не використовується суб'єктами господарювання. Це переважно пояснюється тим, що: методологічна база оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств представлена масивом розрізненої та не достатньо достовірної інформації; процес доступу та обробки даних, які потрібні для аналізу інформації, характеризується низьким рівнем автоматизації та недостатньою кваліфікацією управлінського персоналу; відсутнє всебічне та повне розуміння сутності конкурентоспроможності підприємства, змісту та характеру її показників; специфіка галузі та вплив на підприємство конкурентно-кооперативного середовища у методиках оцінки не враховується чи враховується недостатнє; наявні методичні підходи оцінки конкурентоспроможності мають різні (різномірні) цілі дослідження (виявлення основних конкурентних переваг, поточного рівня конкурентоспроможності, стратегічного позиціонування на ринку та інше).

Однак, системне дослідження конкурентоспроможності підприємства передбачає здійснення процедури оцінки цього явища, що обумовлює необхідність обґрунтованого вибору методу оцінки.

Аналіз досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених з методичних основ оцінки конкурентоспроможності підприємств [28, 37, 38, 55, 77, 88, 116, 131, 151-152, 162] дозволяє виділити п'ять основних (класичних) підходів, які сформувалися у процесі історичного розвитку економічної науки:

- методи засновані на оцінці конкурентоспроможності продукції (теорія якості продукції);
- матричні методи (теорія життєвого циклу продукції підприємства);
- методи оцінки на основі теорії ефективної конкуренції (структурний, функціональний підходи);
- комбіновані (інтегральні) методи, які враховують у результуючому інтегральному показнику поточну конкурентоспроможність підприємства та його конкурентний потенціал;
- методи засновані на основі оцінки вартості бізнесу.

Також, деякі автори пропонують розподіляти методичні розробки щодо процедури оцінки конкурентоспроможності підприємства у межах цільового, процесного, функціонального, структурного, комплексного та ресурсного підходів [77, 116].

У даний час вітчизняні вчені виділяють від 5 до 9 груп методів вимірювання та оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. Проведене дослідження показує, що у якості основних виділяють наступні групи методів оцінювання конкурентоспроможності: методи, засновані на аналізі порівняльних переваг; методи, які базуються на теорії рівноваги фірми і галузі; методи, побудовані на основі теорії ефективної конкуренції; методи, засновані на теорії якості товару; матричні методи; інтегральний метод; методи, засновані на теорії мультиплікатора; метод визначення конкурентних позицій з погляду стратегічного потенціалу підприємства; методи, засновані на порівнянні з еталоном [38,55,88]. Відмітимо, що головними недоліками

подібного угруповання є відсутність єдиного критерію виділення цих груп методів оцінювання та наявність «змішаних» груп (наприклад, група методів, які засновані на аналізі порівняльних переваг, також, містить у собі, матричні методи оцінки).

Вдала багатокритеріальна класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємств представлена Кузьмінім О.Є. та Романко О.П. [51, с. 159-166], які пропонують всю множину методів оцінки конкурентоспроможності класифікувати за таким рядом ознак: за формою представлення результатів оцінювання; за порівняльною базою; за характером оцінювання; за інформаційним забезпеченням; за рівнем охоплення усіх складових функціонування підприємства; за глибиною оцінювання; за суб'єктами оцінювання; за базою оцінювання; за деталізацією результатів.

Одну з найбільш повних багатокритеріальних класифікацій методів оцінки конкурентоспроможності підприємства наводить Вараксіна О.В. [23, с. 35-40], де всі наявні методи оцінки пропонується класифікувати за 14 ознаками. Однак, з урахуванням переваг повноти цієї класифікації, необхідно відмітити труднощі у її використанні на практиці, що пояснюється складністю та недоцільністю систематизації великого масиву існуючих методичних розробок за багатьма істотними та другорядними ознаками при виборі методики, яка б відповідала цілям та можливостям суб'єкта оцінювання. Відмітимо, що класифікація методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства повинна не тільки упорядковувати множину методів оцінки за різноманітними критеріями, а також зробити масив методів оцінки легко доступним для огляду та досліджень різних методик, технологій, які об'єднані в ці групи методів, щодо виявлення переваг та недоліків, практики застосування, використання можливих комбінацій інструментів оцінки та інше.

Зважаючи на викладене, вважаємо, що всі запропоновані дослідниками методи оцінювання за характером їх властивостей відповідають основним

критеріям, з подальшим розподіленням за найбільш істотними ознаками (наведено у Додатку Д табл. Д.1):

- за специфікою сфери визначення, (описує характерні властивості множини показників, які використовуються при здійсненні оцінки);
- за особливостями значень індикаторів, які визначають характер результуючих показників оцінки;
- за особливостями інструментарію щодо отримання результуючих показників.

Отже, думка більшості вчених співпадає відносно того, що вся сукупність вхідних та результативних показників інформаційного забезпечення може бути представлена у кількісному та якісному вигляді, при тому, що представлена форма показників оцінки показує ступінь інформативності оцінки. Тобто, за характером показників інформаційного забезпечення методи оцінки конкурентоспроможності доцільно розподіляти на: кількісні, з використанням інтервальної шкали вимірювання, з високою ступеню математичної формалізації результуючих оцінок; якісні - неформалізовані чи з низьким ступенем формалізації на основі порядкової шкали вимірювання; змішані, які одночасно використовують як кількісну так й якісну інформацію, що пояснюється необхідністю враховувати під час процедури оцінки велику кількість аспектів процесу функціонування підприємства та доповняти використання кількісних методів евристичними [41, с. 40].

Використання кількісних методів пов'язано переважно з отриманням групового (інтегрального) показника, який об'єднує проміжні результуючі показники (індекси, коефіцієнти) за окремими групами показників чи функціональними сферами підприємства, що дозволяє об'єктивно оцінити рівень конкурентоспроможності підприємства та прийняти ефективні управлінські рішення щодо подальшого стратегічного розвитку. Однак, застосування тільки кількісної інформації при процедурі оцінки не враховує

неформалізовані показники, які характеризують важливі аспекти функціонування підприємства та оцінюються тільки експертними методами.

Методи оцінювання на основі застосування якісної інформації та використанні експертних методів надають можливість оцінити у кількісній формі неформалізовані чи слабо формалізовані показники, однак недоліки їх використання пов'язані з високим ступенем суб'єктивності отриманих оцінок.

Застосування у методах оцінювання конкурентоспроможності підприємства одночасно кількісної та якісної, тобто змішаної, інформації вважаємо найбільш доцільним, що пояснюється необхідністю врахування під час процедури оцінки великої кількості формалізованих та неформалізованих показників та комплексно використовувати кількісні та евристичні методи.

За критерієм «рівень охоплення складових функціонування підприємства» методи оцінювання конкурентоспроможності розподіляють на елементні, часткові та комплексні. Група елементних методів базується на виділенні 1-3 параметрів за кожним з двох (найчастіше) аспектів діяльності підприємства. Дослідження динаміки змін цих параметрів надає можливість ідентифікувати та частково характеризувати деякі конкурентні переваги і конкурентні позиції підприємства (матричні методи А. Томпсона, БКГ, GE/McKinsey, І. Ансоффа тощо).

При застосуванні часткових методів процедура оцінки базується на виділенні та оцінюванні окремих сфер функціонування підприємства, у межах яких формуються конкурентні переваги, та ототожненні оцінки однієї чи декількох складових господарської діяльності з конкурентоспроможністю підприємства (методи засновані на оцінці конкурентоспроможності продукції, метод, що базується на теорії рівноваги підприємства та галузі та інші).

Комплексні методи ґрунтуються на аналізі широкого переліку параметрів, які характеризують найважливіші сфери функціонування підприємства як внутрішнього, так і зовнішнього середовища (методи,

засновані на аналізі порівняльних переваг, метод радара конкурентоспроможності Р. Урсе та А. Ван Блоксталя, економетричні методи тощо) [37].

За ознакою «форма відображення кінцевих результатів» методи оцінки конкурентоспроможності підприємств доцільно розподіляти на такі групи [146]: матричні, графічні, розрахунково-аналітичні, комбіновані.

Матричні методи оцінки засновані на аналізі конкурентоспроможності з урахуванням життєвого циклу продукції підприємства. Дослідження показує, що матричні методи оцінювання є найпростішими у використанні, універсальними та надають наочну інтерпретацію результатів дослідження. Однак, врахування лише узкої групи ринкових показників та спрощені розрахунки у цих методах не дозволяють: у повній мірі об'єктивно оцінити конкурентні позиції підприємства; визначити основні фактори, які здійснюють найбільший вплив щодо конкурентного стану підприємства на галузевому ринку; оцінити безпосередньо рівень конкурентоспроможності підприємства [131].

Графічні методи оцінки відрізняються простотою у застосуванні та наочністю подання інформації [41, с. 103–104]. Однак, не зважаючи на те, що графічні методи дозволяють обчислити значення результуючого показника конкурентоспроможності підприємства (розраховується як площа багатокутника за відміченими на векторах радіальної діаграми значеннями показників факторів конкурентоспроможності), ці методи використовують переважно для візуального зображення конкурентних переваг підприємства [162].

Група розрахунково-аналітичних методів є однією з найбільш чисельних та представлена індексними, інтегральними, рейтинговими, багатокритеріальними методами тощо. Ці методи засновані на виконанні як простих, так й складних розрахунково-аналітичних операцій із сукупністю кількісних та якісних показників інформаційного забезпечення.

Науковці виділяють у межах цієї групи методів також ряд підгруп залежно від застосування математичного апарату та складності оцінювання: специфічні, комплексні, змішані, комбіновані [28, с. 75-81]. До специфічних відносять найпростіші методи оцінки конкурентоспроможності підприємства, які засновані на ототожненні показника конкурентоспроможності з одним (найчастіше) результируючим показником господарської діяльності (показники фінансового стану, ефективності діяльності, якості продукції тощо). До групи специфічних методів також відносять диференційний метод оцінки конкурентоспроможності, який заснований на теорії якості продукції підприємства. Однак, оцінювання тільки окремих параметрів конкурентоспроможності дозволяє лише оцінити певну складову господарської діяльності та є недостатнім для отримання достовірної оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства.

До комплексних методи оцінки конкурентоспроможності підприємства відносять індексні, інтегральні, індикативні, економетричні методи тощо. Ці методи оцінки дозволяють враховувати показники багатьох складових діяльності підприємства та засновані на застосуванні групових, узагальнених і інтегральних показників. У даних методах оцінки застосоване комплексне застосування індексного та інтегрального методів оцінки конкурентоспроможності. Процедура оцінювання передбачає визначення одиничних індексів (нормованих часткових коефіцієнтів) за показниками виділених факторів конкурентоспроможності, з подальшим розрахунком на їх основі інтегрального показника, який характеризує поточний рівень конкурентоспроможності підприємства [55, с. 156].

Таким чином, застосування комплексних методів оцінки конкурентоспроможності надає змогу крім визначення поточного рівня конкурентоспроможності підприємства оцінити його конкурентні переваги, завдяки яким підприємство має цей рівень конкурентоспроможності.

У даний час спостерігається тенденція поступового відходу від використання найпростіших методів (графічних, табличних, специфічних

методів), та на противагу цьому, все більш широко застосування складних методів (комплексних, індексних, інтегральних) та їх поєднання (змішаних та комбінованих).

До окремої групи розрахунково-аналітичних методів вчені відносять методи багатовимірної аналізу. Їх застосування визначається тим, що проведення структурного аналізу складних економічних систем передбачає дослідження великої кількості об'єктів, з великою кількістю ознак, які їх характеризують, та виявленням структури цих об'єктів і взаємозв'язків їх параметрів. Результуючий показник конкурентоспроможності має властивість латентності, що унеможлиблює його вимірювання за допомогою одного показника та передбачає використання непрямого способу оцінювання через вимірювання сукупності показників [41, с. 42-43]. Відмітимо, що методи багатовимірної аналізу, за думкою більшості вчених, найбільш відповідають завданню визначення латентних показників [41, с. 54-57], які об'єктивно описують існуючі закономірності в організаційній структурі підприємства, а також тенденції розвитку економічних явищ.

Для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства вчені пропонують застосовувати наступні методи багатовимірної аналізу: таксономічні методи; метод головних компонент; методи кластерного аналізу і шалювання [41, с. 58-61], методи факторного аналізу; метод на основі використання функції Харрінгтона [25, 26, 77, с. 34-37].

Вважаємо, що використання для оцінки конкурентоспроможності функції бажаності Харрінгтона в сучасних умовах підвищеної невизначеності середовища найбільш доцільно. В основі побудови узагальненої функції Харрінгтона лежить ідея перетворення натуральних значень окремих показників у безрозмірну шкалу бажаності, «що дозволяє деякою мірою моделювати процес узгодженої поведінки окремих підсистем єдиного цілого, враховувати зв'язки та вплив між ними» [77].

Функція бажаності може бути використана як функція приналежності, оскільки $f \in [0, 1]$. Ця функція має такі корисні властивості, як

безперервність, монотонність та гладкість, вона є логістичною S-подібною кривою, яка відображає об'єктивно діючі закони розвитку систем. Формула, яка запропонована Е. Харрінгтоном для розрахунку єдиного комплексного показника — це узагальнена функція бажаності:

$$F = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n f_i}, \quad (3.1)$$

где n - число показників параметрів порівняння, які будуть використані у даній системі.



Рисунок 2.9 - Етапи оцінювання конкурентоспроможності підприємства на основі використання функції Е. Харрінгтона

Джерело: розроблено автором за [41, 55, 77]

З урахуванням досліджень сучасних вчених економістів [41, 77] щодо використання багатовимірних методів у вирішенні економічних задач розроблено науково-методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства на основі використання функції Е. Харрінгтона. Етапи оцінювання конкурентоспроможності підприємства на основі використання функції бажаності Е. Харрінгтона наведені на рисунку 2.9.

Більшість сучасних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємства використовує значну кількість показників діяльності суб'єктів господарювання, що дуже ускладнює процес оцінки і не завжди враховує галузеві особливості функціонування підприємства.

При формуванні системи показників оцінки конкурентоспроможності необхідно враховувати відображення причинно-наслідкових зав'язків між показниками, які обираються для процедури оцінювання. Сукупність аналітичних показників повинна відповідати наступним вимогам:

- забезпечення багатомірності вимірювання та обліку структурних особливостей системи;
- достовірність, тобто відображення стану та основних тенденцій забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства.
- кожен із запропонованих для використання показників повинен характеризувати одну з функціональних областей конкурентоспроможності підприємства;
 - доступність інформаційних джерел, можливість порівняння.
 - кількість показників, які використовують для процедури оцінки обґрунтовано обмежуємо.

З урахуванням дослідження літературних джерел [14, 36, 62, 65, 76, 117], які присвячені проблемам управління конкурентоспроможності підприємства та, зокрема, вибору сукупності показників для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, запропоновано систему з 38 кількісних та якісних показників, які характеризують 6 функціональних сфер діяльності промислового підприємства, а саме: ($f_{\text{НТК}}$) - науково-технічну; ($f_{\text{ВТК}}$)

- виробничо-технологічну; (f_k) - кадрову; ($f_{ек}$) - економічну; f_{cy_i} - управлінську; f_{p_i} - товарну. Перелік показників за кожною функціональною сферою діяльності підприємства наведено у додатку Д таблиця Д.2. При складанні системи показників було дотримано: принципу ізоляції (досліджувалися стабільні сторони конкурентоспроможності) та принципу агрегування (обрані показники, які зазвичай використовують для аналізу господарської діяльності підприємства).

Відмітимо, що запропонована система показників не містить повного переліку показників всіх сфер господарювання підприємства. Але не враховані показники формалізуються завдяки іншим показникам, які запропоновані до використання у процедурі оцінки. Наприклад, показник «Витрати на збут та рекламу» формалізується через такі показники як прибуток, собівартість, рентабельність активів та ін.

Оцінювання конкурентоспроможності промислового підприємства за багатокритеріальним методом оцінювання, в основі якого лежить використання функції бажаності Харрінгтона проводиться за формулою:

$$F = \sqrt[n]{(f_{fi}f_{cy_i}f_{p_i})}, \quad (3.2)$$

де i – номер показника параметра, який досліджується (від 1 до n); n – кількість рівнів дослідження;

f_{fi} – факторна конкурентоспроможність i -го підприємства;

f_{cy_i} – конкурентоспроможність системи управління;

f_{p_i} – конкурентоспроможність продукції, яку виробляє підприємство.

Факторна конкурентоспроможність характеризує сукупну конкурентоспроможність функціонально взаємопов'язаних областей i розраховується за формулою (3.2), де коефіцієнти питомої ваги розраховані автором, з урахуванням думки фахівців різних рівнів промислових підприємств та представників наукового суспільства.

$$f_{fi} = 0,32f_{\text{НТК}} + 0,25f_{\text{ВТК}} + 0,19f_{\text{К}} + 0,24f_{\text{ЕК}}, \quad (3.3)$$

де $f_{\text{НТК}}$ – науково-технічна конкурентоспроможність;
 $f_{\text{ВТК}}$ – виробничо-технологічна конкурентоспроможність;
 $f_{\text{К}}$ – кадрова конкурентоспроможність;
 $f_{\text{ЕК}}$ – економічна конкурентоспроможність.

Оцінка кожної складової f_i здійснюється згідно з моделлю функції бажаності (3.3):

$$f_i = \frac{1}{e^x \sqrt{e}}, \quad (3.4)$$

де e – підстава натурального логарифма;
 x – наведене значення показника, який досліджується.

Всі розраховані значення функції Харрінгтона відповідають змісту та рівню конкурентоспроможності функціональних сфер господарювання промислового підприємства, а також узагальненому рівню конкурентоспроможності промислового підприємства.

Шкала бажаності має інтервал від 0 до 1. Значення $f_i = 0$ відповідає абсолютно неприйнятному рівню значення показника, а значення $f_i = 1$ відповідає найкращому значенню показника. Значення $f_i = 0,37$ звичайно відповідає нижчому пограничному значенню, яке є прийнятним. Проміжні значення функції бажаності Харрінгтона та їх відповідність рівню конкурентоспроможності функціональних сфер господарювання підприємства або узагальненому значенню показника конкурентоспроможності підприємства наведені у таблиці 2.10.

На наступному етапі оцінювання необхідно отримати значення для приведенного параметру (x) та привести показники, які характеризують функціональні сфери конкурентоспроможності (κ), відповідно до значень параметру (x) функції Харрінгтона.

Таблиця 2.10 - Лінгвістична шкала оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства

| Значення функції бажаності | Рівень бажаності конкурентоспроможності промислового підприємства (функціональних сфер господарювання) |
|----------------------------|--|
| 1,00 – 0,81 | Найвищий рівень конкурентоспроможності підприємства. |
| 0,80 – 0,64 | Високий рівень конкурентоспроможності підприємства. |
| 0,63 | Середній рівень конкурентоспроможності підприємства. |
| 0,63-0,38 | Задовільний рівень конкурентоспроможності підприємства. |
| 0,37 | Мінімально прийнятний рівень конкурентоспроможності підприємства. |
| 0,36-0,20 | Низький рівень конкурентоспроможності підприємства. |
| 0,19-0,00 | Неприйнятний, дуже низький рівень конкурентоспроможності підприємства. |
| 0,00 | Підприємство є неконкурентоспроможним. |

Джерело: складено автором за [77]

Оскільки зміна показника відбувається при двосторонньому напрямі (як зменшенні, і збільшенні) – введемо обмеження, які мають двосторонній характер $k_{min} \leq k \leq k_{max}$. Розрахунок k_i з урахуванням обмежень буде здійснюватися за формулою:

$$k_i = k_i(x_i) = \frac{k - k_{min}}{k_{max} - k_{min}}, \quad (3.5)$$

де k_i – приведені значення показника k до значення приведенного параметру (x_i); k – фактичне значення показника; k_{max} – максимальне значення k ; k_{min} – мінімальне значення показника.

Відмітимо, що при значенні показника $k \leq k_{min}$ значення $k_i = 0$, а при $k > k_{max}$ значення $k_i = 1$.

Отримані результати значень приведенного параметру x_i та значення показників k_i за граничними значеннями зведемо у таблицю 2.11.

Таблиця 2.11 - Значення приведенного параметру x_i та показників k_i

| | | | | | | | |
|---|-------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Граничні значення функції Харрінгтона | | x_1 | x_2 | x_3 | x_4 | x_5 | x_6 |
| | | 0,000 | 0,200 | 0,370 | 0,630 | 0,800 | 1,000 |
| Значення приведенного параметра (x) | | -2,500 | -0,480 | 0,010 | 0,770 | 1,500 | 5000 |
| Значення показників | k_1 | k_{11} | k_{12} | k_{13} | k_{14} | k_{15} | k_{16} |
| | k_2 | k_{21} | k_{22} | k_{23} | k_{24} | k_{25} | k_{26} |
| | k_3 | k_{31} | k_{32} | k_{33} | k_{34} | k_{35} | k_{36} |
| | | | | | | | |
| | k_n | k_{n1} | k_{n2} | k_{n3} | k_{n4} | k_{n5} | k_{n6} |

Джерело: складено автором

На наступному етапі змодельюємо функції апроксимації для показників за функціональними сферами господарювання (конкурентоспроможності), які мають вигляд лінійної залежності $x = a k + b$. Коефіцієнти апроксимації будуть розраховані за формулами (3.6) і (3.7):

$$a = \frac{x_5 - x_2}{k_{i5} - k_{i2}}, \quad (3.6)$$

$$b = \frac{x_2 k_{i5} - x_5 k_{i2}}{k_{i5} - k_{i2}}, \quad (3.7)$$

де x_2 і x_5 - значення функції Харрінгтона в граничних точках 0,2 і 0,8 відповідно;

k_{i2} і k_{i5} - значення параметрів функції Харрінгтона відповідно значень у граничних точках 0,2 і 0,8.

Таким чином, за кожним показником розраховується відповідне значення функції бажаності Харрінгтона.

Таблиця 2.12. – Визначення підсумкового значення функції бажаності

| Підприємства | Рік | $f_{\text{НТК}}$ | $f_{\text{ВТК}}$ | $f_{\text{К}}$ | $f_{\text{ЕК}}$ | $f_{\text{СУ}}$ | f_{P} | F |
|--------------|-----|------------------|------------------|----------------|-----------------|-----------------|----------------|----------|
| 1 | 1 | f_{11} | f_{11} | f_{11} | f_{11} | f_{11} | f_{11} | f_{11} |
| | 2 | f_{12} | f_{12} | f_{12} | f_{12} | f_{12} | f_{12} | f_{12} |
| | ... | | | | | | | |
| | m | f_{1m} | f_{1m} | f_{1m} | f_{1m} | f_{1m} | f_{1m} | f_{1m} |
| 2 | 1 | f_{21} | f_{21} | f_{21} | f_{21} | f_{21} | f_{21} | f_{21} |
| | 2 | f_{22} | f_{22} | f_{22} | f_{22} | f_{22} | f_{22} | f_{22} |
| | ... | | | | | | | |
| | m | f_{2m} | f_{2m} | f_{2m} | f_{2m} | f_{2m} | f_{2m} | f_{2m} |
| | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | |
| N | 1 | f_{n1} | f_{n1} | f_{n1} | f_{n1} | f_{n1} | f_{n1} | f_{n1} |
| | 2 | f_{n2} | f_{n2} | f_{n2} | f_{n2} | f_{n2} | f_{n2} | f_{n2} |
| | ... | | | | | | | |
| | m | f_{nm} | f_{nm} | f_{nm} | f_{nm} | f_{nm} | f_{nm} | f_{nm} |

Джерело: складено автором

На наступних етапах оцінювання здійснюється визначення функції бажаності за кожною функціональною сферою конкурентоспроможності підприємства та визначення інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства. Результативні значення показника конкурентоспроможності підприємства та показників конкурентоспроможності за функціональними сферами господарювання зведемо у таблицю 2.12.

Визначення рівня конкурентоспроможності промислового підприємства зумовлює необхідність оцінити рівень стійкості даного стану.

Поняття «конкурентостійкість» передбачає динамічну стабільність базових економічних характеристик стану підприємства і може бути відображена шляхом формулювання певних цільових установок, які виражаються шляхом упорядкування деяких показників його економічного стану. При цьому відмітимо, що стійкість - це властивість підприємства зберігати певні (задані, потрібні) характеристики протягом спостережуваного періоду, дозволяє протистояти зовнішнім впливам. Виходячи з цього можна припустити що планування умов, при яких промислове підприємство не переходить з одного стану в інший (більш гірше) не піддається контролю.

У межах даного дослідження під конкурентостійкістю промислового підприємства розуміється стійкість збереження конкурентних переваг при тенденції мінімального коливання даного критерію.

Поняття конкурентостійкість передбачає використання цього поняття як статистичної характеристики динамічного ряду. При цьому таке розуміння у повному обсязі відповідає визначенню стійкості, яке запропоноване та обґрунтоване вченими у роботі «Ефективне прийняття рішень» [25]. Таким чином, при наведеному підході до конкурентостійкості, повинні виконуватися наступні умови:

- мінімізація коливань значень рівнів конкурентоспроможності у динаміці;
- наявність певної, необхідної для підприємства тенденції зміни показників функціональних сфер формування конкурентних переваг промислового підприємства.

Проведемо оцінювання стійкості рівня конкурентоспроможності підприємства у динаміці на основі розрахунку індивідуальних індексів стійкості (i_c), які представляють відношення середньої з рівнів тренду (середнього рівня конкурентоспроможності за сприятливі періоди часу - $\overline{F_{спр}}$) до середньої з рівнів нижче тренду (середнього рівня конкурентоспроможності за несприятливі періоди часу - $\overline{F_{неспр}}$), що представлено у вигляді формули (2.13):

Здійснення розрахунку індивідуальних індексів стійкості рівня конкурентоспроможності підприємства проводиться за формулою:

$$i_c = \frac{\overline{F_{спр}}}{\overline{F_{неспр}}}, \quad (3.8)$$

де $\overline{F_{спр}}$ - середній рівень показника конкурентоспроможності підприємства у сприятливі періоди (вище рівня тренду);

$F_{\text{неспр}}$ – середній рівень показника конкурентоспроможності підприємства в несприятливі періоди (нижче рівня тренду).

Чим значення індивідуальних індексів стійкості далі від одиниці, тим коливання вище, і тим нижче рівень стійкості. На основі вище наведеного, можна констатувати, що оптимальне значення даного показника дорівнює 1.

Відмітимо, що коли у підприємства протягом тривалого періоду рівень конкурентостійкості дорівнює одиниці, називається гіперстійким станом. Однак, слід враховувати, що підприємство, яке знаходиться довгий час в гіперстійкому стані не здатне до саморозвитку, в зв'язку з тим, що всі відхилення від стану рівноваги у такого підприємства згладжуються. З чого можна зробити висновок, що перехід у якісно новий стан можливе тільки, якщо на деякий час відбувається втрата стійкості підприємства.

Наведений методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства на відміну від існуючих методів оцінки має ряд вагомих переваг:

- можливість здійснення порівняльної динамічної оцінки, що дозволяє відстежити зміну рівня конкурентоспроможності промислового підприємства;
- можливість комплексної оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства, що враховує вплив всієї сукупності факторів, що формують цей рівень;
- використання аналітичних залежностей для кожного з обраних показників функціональних сфер господарювання промислового підприємства знизити індивідуальний та колективний суб'єктивізм до об'єкта та предмета дослідження;
- застосування кількісних і якісних показників, за якими вся необхідна вихідна інформація може бути отримана з даних бухгалтерської та статистичної звітності підприємств, підвищує точність та оперативність розрахунків;
- застосування даного методу не передбачає наявності бази для порівняння (деякого еталона, ідеального стану);

- можливість використання кількісних і якісних показників різної розмірності, порядку та діапазону значень;
- реалізація алгоритму оцінювання конкурентоспроможності промислового підприємства з використанням функції Харінгтона може бути реалізована у Microsoft Excel.

Таким чином, запропонований методичний підхід до оцінювання конкурентоспроможності промислових підприємств на основі функції бажаності Харрінгтона має такі характеристики, як теоретична обґрунтованість, системність оцінок, достатній рівень формалізації, повнота обліку факторів, доступність апробації на практиці оцінювання.

Висновки до розділу 2

1. Вивчено стан розвитку вітчизняних підприємств машинобудування, зокрема підприємств електротехнічної промисловості України. Визначено. Що однією з ключових проблем управління забезпеченням конкурентоспроможності промислових підприємств електротехнічної галузі є проблема низької якості інвестиційного попиту, що пов'язано з проблемами залучення інвестицій у необхідному розмірі для модернізації виробництва та здійснення активної інноваційної діяльності підприємств, а також, обумовлено станом внутрішнього попиту на вітчизняну продукцію електротехнічної галузі.

За підсумками дослідження визначені основні тенденції розвитку підприємств електротехнічного вітчизняного: доступ до мирового ринку компонентів, нарощування темпів впровадження цифрових технологій та розвиток альтернативної енергетики, автоматизація технологічних процесів та енергоефективність; прискорення технологічного відставання вітчизняних підприємств від конкурентів світового рівня та невідповідність продукції вимогам світового ринку; посилення конкуренції на внутрішньому ринку та

активне засвоєння його іноземними компаніями: зростання обсягу внутрішнього ринку електротехнічних виробів зі стабільним зменшенням попиту на продукцію вітчизняних підприємств та зростанням попиту на імпорتنу продукцію; зниження технологічної глибини у виробничій діяльності вітчизняних підприємств та збільшення кількості підприємств зі збірки та випробувань електротехнічних виробів; управлінське відставання та нестачі (відтік) кваліфікованих кадрів.

Визначені сучасні напрями удосконалення управління конкурентоспроможністю підприємств машинобудування на основі реформування та розвитку цільових систем менеджменту з урахуванням міжнародних стандартів; застосування на підприємстві моделей ділової досконалості та узгодженої взаємодії підприємства, що дозволяє господарюючим суб'єктам усіх форм власності оперативно реагувати на зміни у фінансово-економічній сфері в умовах високого рівня невизначеності ринкового середовища.

Основою моделі ділової досконалості є наступні базові принципи досконалості менеджменту: орієнтованість на результат; концентрація зусиль на досягненні задоволеності споживача; лідерство та сталість мети, управління процесами та явищами; розвиток та залученість персоналу; постійне підвищення кваліфікації; іноваційність всіх сфер діяльності підприємства; розвиток партнерства; корпоративна соціальна відповідальність.

Принциповою відмінністю моделі EFQM від інших моделей є необхідність оцінки конкретних результатів діяльності, і також результатів менеджменту та їх співвідношення з можливостями підприємства.

Запропоноване впровадження в управлінську діяльність моделі узгодженої взаємодії, яка дозволяє узгодження інтересів замовника та постачальника виробничої продукції шляхом визначення оптимального обсягу замовлення, який відповідає потребам споживача та виробника.

Запропоновано провадження в управлінську практику промислового підприємства моделі узгодженої ієрархічної взаємодії, яка заснована на виборі

алгоритму прийняття координуючих управлінських рішень керівниками вищого рівня при застосуванні управлінської інформації від менеджерів більш низького рівня.

2. На основі дослідження підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства визначено, що найбільш ефективними є методи багатовимірної аналізу, які найбільш відповідають завданню визначення латентних показників.

Запропоновано науково-методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств на основі функції бажаності Харрінгтона. В основі побудови узагальненої функції Харрінгтона лежить ідея перетворення натуральних значень окремих показників у безрозмірну шкалу бажаності, використання якої в сучасних умовах підвищеної невизначеності середовища найбільш доцільно.

Оцінювання конкурентоспроможності промислових підприємств на основі функції бажаності Харрінгтона дозволяє: відстежити зміну рівня конкурентоспроможності промислового підприємства; враховувати вплив всієї сукупності факторів, які здійснюють вплив на підприємство; використовувати різнорозмірну сукупність кількісних і якісних показників, за якими вся необхідна вихідна інформація може бути отримана з даних бухгалтерської та статистичної звітності підприємств.

3. Уточнена система показників (кількісних та якісних) для оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства за функційними сферами господарювання: ($f_{\text{НТК}}$) - науково-технічну; ($f_{\text{ВТК}}$) - виробничо-технологічну; ($f_{\text{К}}$) - кадрову; ($f_{\text{ЕК}}$) - економічну; ($f_{\text{СУ}_i}$) - управлінську; (f_{P_i}) - конкурентоспроможність продукції. Вибір та обґрунтування показників для оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства.

Запропонована система показників для оцінювання конкурентоспроможності промислового підприємства характеризується: релевантною достовірністю, наявністю зворотного зв'язку, порівнянністю, надійністю, репрезентаційністю, нейтральністю по відношенню до цілей

оцінки. Система показників враховує особливості функціонування та завдання, що ставляться системою управління конкурентоспроможності промислового підприємства.

Основні матеріали розділу викладено автором у публікаціях [148, 149, 151, 152, 155, 156, 179, 180]

РОЗДІЛ 3 СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

3.1 Організаційно-економічні заходи удосконалення управління конкурентоспроможністю промислового підприємства

Динамічні зміни внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, які характеризуються невизначеністю результатів подій, сприяють розвитку суспільних соціально-економічних відносин та вимагають моніторингу та визначення основних факторів впливу на процеси формування конкурентоспроможності підприємства та управління його рівнем конкурентоспроможності. Ці процеси суспільної взаємодії між підприємствами стають все більш складними та багатограними, що вимагає від науковців удосконалення науково-методичних підходів та інструментів управління.

У той же час, функціональні підрозділи підприємств, самі окремі підприємства, їх об'єднання, а також окремі галузі та, в цілому, соціально-економічне господарство країни є досить складними та багато функційними соціально-економічними системами, з динамічними мінливими процесами у науково-технічній, технологічній, економічній та інших сферах господарювання, що вимагає від підприємств пошуку та застосування нових підходів до управління суб'єктом господарювання в цілому та, зокрема, управління конкурентоспроможністю підприємства.

Прийняття керівництвом підприємства та фахівцями - менеджерами всіх ланок управління якісних та ефективних управлінських рішень повинно здійснюватися з використанням сучасного науково-методичного інструментарію управління конкурентоспроможністю підприємства для максимального зменшення негативного впливу невизначеності та ризиків

зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування суб'єктів господарювання.

Світовий та вітчизняний досвід роботи підприємств дозволяє стверджувати, що на сучасному еволюційно-інституційному етапі розвитку конкурентних відносин у суспільстві досягають високого рівня конкурентоспроможності ті суб'єкти господарювання, які здійснюють свою діяльність згідно системного підходу до моніторингу своїх конкурентних позицій, постійного удосконалення системи організаційно-економічних заходів управління конкурентоспроможністю підприємства з урахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, а також фактору невизначеності.

Під системою організаційно-економічних заходів відносно забезпечення конкурентоспроможності підприємства вважаємо сукупність доцільних, взаємозалежних та своєчасних організаційних, техніко-технологічних, економічних заходів, застосування яких сприятиме вибору ефективних управлінських рішень у господарській діяльності підприємства. Розробка удосконалення системи організаційно-економічних заходів повинна бути з урахування наступних основних груп принципів [41, С. 51 – 55]:

1. Загальносистемні принципи: системність, комплексність, динамічність, оптимальність, безперервність – сукупність організаційно-економічних заходів направлена на формування стратегічних дій підприємства щодо управління рівнем його конкурентоспроможності, вибір та обґрунтування доцільності їх застосування.

2. Управління розвитком: принципи розвитку систем, принцип самоорганізації, принципи розвитку систем, принцип синергізму, принцип емерджентності, принципи ініціативності управлінських рішень. Підхід до формування організаційно-економічних заходів ґрунтується на самоорганізації складних соціально-економічних систем.

3. Принципи співузгодження діяльності, концентрація спільних зусиль, баланс впливу невизначеності та ризиків. Сукупність організаційно-економічних заходів управління конкурентоспроможністю підприємства

спрямована на забезпечення утримання та підвищення стійкості конкурентних позицій підприємства шляхом підтримки балансу та зниження прояву ризиків ринкового середовища.

4. Принцип інформованості та зворотного зв'язку. Організаційно-економічні заходи управління направлений на забезпечення ефективного взаємозв'язку між системою управління та суб'єктом управління, згідно визначеної мети.

5. Принцип безперервного моніторингу. Розробка та реалізація організаційно-економічних заходів управління передбачає постійний контроль а всіма етапами циклу процесу управління рівнем конкурентоспроможності підприємств.

6. Принцип чіткості визначення та досяжності мети управління. При розробці та застосуванні організаційно-економічних заходів управління конкурентоспроможності необхідно конкретно визначати досяжну мету застосування цих заходів у кількісному вираженні та у часовому періоді.

7. Принципи паритету повноважень та відповідальності. При розробки та реалізації організаційно-економічних заходів управління потрібно враховувати оптимальний обсяг відповідальності при наданні фахівцям паритету повноважень.

Також, при удосконаленні системи організаційно-економічних заходів щодо управління конкурентоспроможності підприємства вважаємо за необхідно [128]:

– здійснювати організаційно-економічні заходи відповідно до існуючих законів та нормативно-правових, які регулюють забезпечення функціонування та розвитку підприємств відповідної галузі промисловості;

– узгодження удосконалення системи організаційно-економічних заходів відповідно до нормативно-правового забезпечення інших галузей промисловості;

- запропонувати впровадження розробку бюджетних програм фінансування наукових досліджень з питань забезпечення розвитку та підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств;

- залучення іноземного капіталу для активізації інвестиційно-інноваційного процесу на підприємствах шляхом застосування стратегії вертикальної та горизонтальної інтеграції провідними компаніями світу

- вдосконалення системи інституційної підтримки вітчизняних промислових підприємств та удосконалення нормативно-правової бази зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Вважаємо, що при впровадженні приведених заходів буде за доцільне застосовування системно-програмного підхід, що передбачає формування та реалізацію цільових програм, згідно до сучасних умов конкурентної середовища, з чітким визначенням мети та оцінки результату їх застосування, що забезпечує послідовність та комплексність удосконалення організаційно-економічного механіку управління конкурентоспроможністю промислового підприємства.

Структуру системи заходів щодо удосконалення управління конкурентоспроможністю промислового підприємства (рис. 3.1) формують програмно-цільові блоки, які відображають необхідні дії сукупності організаційно-економічних заходів (з конкретизацією на рівні конкретного блоку), з урахуванням взаємозалежності цих заходів, реалізація яких забезпечує прийняття ефективних управлінських рішень в даній сфері функціональній сфері діяльності.

Отже, запропонована система організаційно-економічних заходів включає наступні блоки:

- менеджмент забезпечення інноваційного розвитку;
- управління кадрами та трудовою мотивацією;
- забезпечення інформаційно-технологічними ресурсами;
- менеджмент якості продукції;
- забезпечення інвестиційних ресурсів;



Рисунок 3.1 - Структура системи стратегування щодо управління конкурентоспроможністю промислового підприємства

Джерело: сформовано автором за [8, 14, 17, 34, 36, 41]:

- система фінансового менеджменту;
- забезпечення управління ризиками;
- управління логістикою та маркетингом.

Всі програмно-цільові блоки системи організаційно-економічних заходів щодо удосконалення управління конкурентоспроможністю промислового підприємства взаємопов'язані, у сукупності вони мають властивість цілісності та відповідають принципам управління, які наведені вище. Також, кожен з сукупності програмно-цільових блоків вирішує завдання забезпечення управління конкурентоспроможністю підприємства у конкретній сфері діяльності і та забезпечує утримання існуючих та створення нових конкурентних переваг з урахування зростання невизначеності та ступеня ризику в конкурентному середовищі.

Відмітимо, що кожен з програмно-цільових блоків, будемо розглядати як систему, яка містить системоутворюючі, але різноманітні складові. Теми Далі, розглянемо запропоновану структуру формування основних складових кожного блоку системи організаційно-економічних заходів управління конкурентоспроможністю.

Інноваційне забезпечення конкурентоспроможності підприємства повинно вирішувати завдання інтеграції та диверсифікації господарської діяльності, технічної та технологічної модернізації промислового підприємства, впровадження найсучасніших технологій за всіма сферами його функціонування, утримання існуючих конкурентних переваг та створення принципово нових (нові ринки, принципово нові продукти та послуги). Для інвестиційного забезпечення необхідно: розробка інноваційної політики підприємства; формування і вибір пріоритетних напрямків використання фінансових ресурсів підприємства для виконання НДДКР; створення спеціального відділу [51, 56].

Реалізація заходів наведеного блоку заходів взаємопов'язана з впровадженням заходів інвестиційного забезпечення управління

конкурентоспроможності підприємства: активізацією внутрішнього та залучення зовнішнього інвестування для розвитку виробництва тощо.

Впровадження систем управління якістю та виробництво конкурентоспроможної продукції потребує вирішення завдань технічної та технологічної модернізації підприємства, забезпечення впровадження на підприємстві високотехнологічних процесів, які відносяться до вищих технологічних укладів [64]. Це потребує таких заходів, як: формування стратегічного плану технічній та технологічній модернізації виробництва; впровадження у виробництво процесів відповідно вищих технологічних укладів.

Впровадження заходів удосконалення системи управління кадрами та трудовою мотивацією для забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства потребує усвідомлення всіх робітників необхідності кардинальних змін у системі управління підприємством в цілому та, зокрема, у системі управління конкурентоспроможністю підприємства.

Відповідно до цього, одним з основних завдань удосконалення системи управління повинно стати реорганізація системи управління персоналом [70], яка заснована на реорганізації системи підготовки кадрів та постійного підвищення кваліфікації робітників згідно сучасним вимогам виробництва та менеджменту; реорганізація механізму відповідальності та трудової мотивації відносно забезпечення конкурентоспроможності продукції підприємства; удосконалення обліку та оцінки результатів праці робітників при оплаті труда та його стимулювання; розвитку творчості та ініціативи у виконанні обов'язків; підвищення заходів соціального захисту робітників.

Також вважаємо за необхідне широке застосування робітників підприємства до впровадження у управління моделі ділової досконалості EFQM, яка заснована на таких базових принципах менеджменту: орієнтованість на результат; лідерство та чіткість мети управління процесами; досягненні та підвищення задоволеності споживача; постійне розвиток кваліфікації та залученість персоналу у діяльність підприємства; постійне удосконалення всіх

складових діяльності; розвиток со-конкуренції та партнерства; донесення до робітників розуміння необхідності корпоративної відповідальності за результат господарської діяльності.

Менеджмент якості та конкурентоспроможність продукції. Система організаційно-економічних заходів щодо управління повинна також бути направлена на формування та удосконалення існуючої стратегії управління якістю продукції на основі принципів системного менеджменту, що дозволить підприємству займати стійкі конкурентні позиції на галузевому ринку [76, 122].

Заходи блоку забезпечення менеджменту якості та конкурентоспроможність продукції мають в сучасних конкурентних умовах стратегічне значення у розвитку підприємства: створення та виробництво принципово нової продукції, а також створення нових ринків для продукції підприємства, що відповідає та передбачає потреби споживачів; розвиток стратегії співпраці та со-конкуренції з провідними вітчизняними та світовими виробниками з виробництва та збуту продукції на зовнішньому та внутрішньому ринках; вдосконалення існуючої продукції шляхом застосування сучасних технологій щодо підтримки та подовження її життєвого циклу; впровадження та підтримка системи управління якістю продукції; обов'язкова сертифікація продукції та всього виробництва відповідно до вимог стандартів якості європейського та міжнародного рівня.

Вдосконалення фінансового менеджменту підприємства. Вважаємо, що удосконалення системи фінансового менеджменту полягає у вирішенні таких основних завдань: забезпечення та підтримка необхідного рівня фінансової стійкості підприємства у мінливому ринковому середовищі; своєчасному оцінюванні впливу невизначеності та ризиків та забезпечення мінімізації їх негативного впливу; прийняття стратегічних управлінських рішень відносно вибору пріоритетних та оптимальних джерел фінансування, що створює фінансове забезпечення господарської діяльності підприємства.

До заходів удосконалення фінансового менеджменту підприємства відносяться: вдосконалення системи планування та контролю, управління грошовими потоками; розробка програми фінансової політики підприємства відносно забезпечення заходів підвищення якості продукції та зміцнення конкурентних позицій на ринку; формування інвестиційного портфелю відносно фінансового супроводу існуючих та розробки нових продуктів підприємства; впровадження сучасних науково-методичних підходів до оцінювання та аналізу фінансової стійкості підприємства; інформаційне забезпечення менеджерів вищої ланки управління інформацією щодо фінансових результатів діяльності підприємства для аналізу, контролю та прийняття рішень щодо підтримки існуючого стану підприємства чи його коректування.

Ефективне використання існуючих у підприємства ресурсів також є одним завдань фінансового менеджменту. Сучасні умови господарювання ставлять до системи фінансового менеджменту у якості стратегічно важливих завдань такі напрямки удосконалення фінансової складової діяльності: забезпечення ефективності використання всіх ресурсів підприємства, удосконалення системи планування та аналізу витрат а повним виробничим циклом; впровадження заходів щодо зниження собівартості виробничої номенклатури підприємства та делегування відповідальності за це конкретних службам підприємства; застосування новітніх ресурсозберігаючих технологій.

Удосконалення системи фінансового менеджменту також повзано з необхідністю удосконалення системи обліку і аналізу витрат. Реорганізація відділу бухгалтерії пов'язана з необхідністю удосконалення облікової складової системи управління підприємством та заснована на використанні у практичній діяльності бухгалтерської служби підприємства сучасних вітчизняних та світових систем обліку витрат, які сучасні ринкові вимоги до системи обліку і аналізу витрат.

Впровадження цих заходів дозволить ефективно забезпеченням управління витратами та дозволить оптимізувати витрати на виробництво та

збут продукції, що сприятиме зростанню конкурентних можливостей системи управління обліку і аналізу витрат підприємства.

Забезпечення інформаційно-технологічними ресурсами. Система управління забезпеченням конкурентоспроможності промислового підприємства є частиною системи управління підприємством, а її основним завданням є забезпечення максимально високого і максимально стійкого рівня конкурентоспроможності підприємства шляхом участі у формуванні управлінських впливів, що реалізуються в системі управління підприємством.

Система управління інформаційно-технологічними ресурсами заснована на використанні новітніх технологій, що обумовлює необхідність її реструктуризації у зв'язку з динамічним розвитком ІТ –технологій та розвитком інформаційного простору. Ця система може бути представлена наступними складовими: впровадження комплексної інтегрованої системи планування та обліку витрат; побудова єдиної інтегрованої системи управління конкурентоспроможністю щодо вирішення всіх служб підприємства; побудова інтегрованої інформаційної системи підтримки забезпечення системи збуту маркетингу; впровадження програмного забезпечення системи управління якістю продукції; впровадження АРМ в інженерно-економічних та виробничих підрозділах підприємства; технічна підтримка комп'ютерного забезпечення підрозділу управління конкурентоспроможністю підприємства.

Вдосконалення управління логістикою та маркетингом. Основні організаційні заходи цього програмно-цільового блоку наступні: постійне підвищення кваліфікації фахівців з маркетингу згідно сучасних світових тенденцій та застосування маркетингових моделей приймання рішень; делегування відділу маркетинговому конкретних функцій управління, з визначенням відповідальності за прийняття відповідних рішень; підтримка та удосконалення технічного та науково-методичного забезпечення служби маркетингу щодо вивчення споживчого попиту та його задоволення.

Вважаємо за необхідне удосконалення організаційної структури управління конкурентоспроможністю підприємства, що пов'язано зі зростанням ролі відділу маркетингу та збуту. Це приводить до перерозподілу обсягу управлінських функцій між підрозділами підприємства та делегування відділу маркетингу стратегічної частки функцій управління.

Одним з ключових факторів успіху підприємства є ефективна конкурентна стратегія, вибір та застосування якої є одним з головних завдань відділу маркетингу.

Конкурентна стратегія, яка вірно визначена на основі аналізу можливостей та слабких місць підприємства, сприяє оптимальному вибору системи заходів, які спрямовані на підтримку та зміцнення його конкурентних позицій відповідно до поточного стану ринкового середовища.

Відмітимо, також, що одним зі стратегічно важливих завдань програмно-цільового блоку маркетингу та логістики є розробка стратегії інтеграції та диверсифікації, що враховує зміни кон'юнктури ринку; побудова виробничої програми відповідно до виробничої номенклатури та її оновлення; впровадження у господарську діяльність світового досвіду з функціонально-вартісного аналізу, бізнес-планування, що дозволяє забезпечення управлінням конкурентоспроможністю підприємства на принципах беззбитковості та зміцнення конкурентних позицій.

Забезпечення управління ризиками підприємства. Для українських підприємств, у сучасних умовах активного розвитку інформаційної економіки, характерно: об'єктивне істотне зростання невизначеності і ризиків зовнішнього середовища; усвідомлення реальної необхідності аналізу тенденцій змін зовнішнього та внутрішнього середовища та розробки адекватних адаптивних дій управління ризиками та невизначеністю; нове розуміння суті стратегічного управління, яке потребує застосування нових методів розв'язання стратегічних завдань розвитку підприємства; усвідомлення необхідності забезпечення гнучкості виробництва; якісна зміна внутрішнього середовища підприємства; залежність ефективності

стратегічного управління підприємством від прийняття обґрунтованих адаптаційних заходів.

Одним з завдань програмно-цільового блоку забезпечення управління ризиками підприємства полягає в аналізі можливостей різних методів успішно враховувати невизначеність того чи іншого виду, а також виявлення особливостей застосування цих методів.

Найбільш поширеними методами врахування ризиків є: метод гарантованих еквівалентів; аналіз чутливості критеріїв ефективності; аналітичний підхід, який полягає у формуванні строгих математичних залежностей між змінним параметром та критерієм ефективності; імітаційний підхід; метод Монте-Карло, який пропонує багаторазовий розрахунок деякого показника ефективності при різних поєднаннях змінюваних параметрів та інші.

Застосування методу Монте-Карло передбачена у багатьох сучасних системах підтримки прийняття рішень, завдяки зручності у практичному застосуванні. Однак для застосування цього методу потрібно виконання передумови про імовірнісний характер змінюваних параметрів, так як їх значення вибираються із заданого діапазону випадково, згідно з деяким розподілом.

Завдяки впровадженню сукупності заходів за програмно-цільовими блоками управління конкурентоспроможності підприємства передбачається досягнення більш ефективного функціонування всіх підрозділів та здійснення більш чітких процесів управління в господарській діяльності підприємства. Це передбачає необхідність вдосконалення системи менеджменту всього підприємства та реформування організаційно-економічного механізму управління підприємством.

Необхідність адаптація дуже тісно пов'язана з ринковою діяльністю вітчизняних промислових підприємств у еволюційно-неоінституційному конкурентному середовищі, оскільки вона характеризує і процес їхнього функціонування на ринках збуту, і результати, які досягаються при цьому.

Сучасний ринок знаходиться у стані постійних змін, як негативних так і позитивних для суб'єктів господарської діяльності. Зростання невизначеності різних типів обумовлює необхідність їх визначення, зниження впливу ризиків та розробки заходів адаптації, що становиться перевагою для підприємства у конкурентній боротьбі.

Для підтримки та зміцнення конкурентних позицій підприємству необхідно впроваджувати нові принципи, підходи та форми ведення бізнесу, застосування стратегій співпраці та со-конкуренції, для розробки та зміцнення механізму адаптації до нових умов здійснення конкурентного процесу. Таким чином, здатність до застосування адаптаційних можливостей є однією з основних складових успішного функціонування підприємства в сучасних ринкових умовах.

Вважаємо процес адаптації природним процесом застосування можливостей підприємства до проявів ринкової економіки, який має прояв у застосуванні сукупності заходів відповідно до змін, які обумовлені проявом різних типів невизначеності ринкового середовища підприємства. Основними видами адаптації вважаємо наступні:

- ринкова адаптація, яка має прояв у збереження ринкових позицій на вже засвоєному ринку збута та впровадження продукції на нові ринки, застосуванні стратегії горизонтальній та вертикальній інтеграції та стратегії диверсифікації;

- інноваційна адаптація, яка має прояв у пристосуванні до ринкових інновацій технічного, технологічного, організаційного та інформаційного характеру: створення нових товарів, нових ринків збуту для існуючих товарів; вдосконалення існуючих товарів шляхом зміни дизайну та незначних характеристик продукції;

- соціальна адаптація, яка має прояв у використанні соціально-економічній ситуації в галузі та, в цілому, в країні; збереження ринкових позицій при зміні соціально-політичних умов діяльності підприємства.

На практиці адаптація підприємства до дії зовнішнього середовища можлива на основі оцінки та аналізу рівня конкурентоспроможності підприємства, що в сучасних конкурентних умовах доцільно здійснювати на основі використання багатовимірних методів, що дозволяє прийняти вірне рішення відносно конкурентного положення підприємства на ринку і розробити ефективні конкурентні стратегії на перспективу.

Також, вважаємо, що основою адаптаційних можливостей підприємства є його існуючі та потенційні конкурентні переваги, які можливо умовно поділити на такі категорії при застосуванні адаптаційних можливостей підприємства:

- «інноваційні переваги»: іноваційність методів дослідження; застосування нових методів організації та стимулювання збуту; використання новітніх маркетингових технологій; ініціативність діяльності всіх підрозділів функціонування підприємства та ін..

- «переваги рутин»: ефективне застосування всіх ланок виробничо-збутової діяльності на основі минулого успішного досвіду; підтримка існуючих конкурентних переваг (виробничі можливості, доступ до виробничих ресурсів, фінансова забезпеченість, кваліфікація робітників, застосування стратегії інтеграції, яка створює переваги у науково-технічній, виробничій, кадровій та інших складових діяльності підприємства.

При аналізі стійкості рівня конкурентоспроможності необхідно враховувати, що адаптивні можливості є лише потенційними перевагами конкурентоспроможності підприємства, які при певних обставинах можуть бути реалізовані, можуть бути і не реалізовані. Конкретне визначення рівня конкурентоспроможності підприємство можливо отримати лише на основі показників господарської діяльності, які відображають реальний конкурентний стан конкурентоспроможності підприємства.

Таким чином, можливо стверджувати, що запропонована структура системи стратегування щодо управління конкурентоспроможністю промислового підприємства є сукупністю комплексних заходів, які

дозволяють: реорганізувати всю систему управління підприємством; створити у робітників всіх функційних підрозділах стійке прагнення до ефективної діяльності та участі у управлінні забезпеченням конкурентоспроможності підприємства; раціонально використовувати виробничі, організаційні, науково-технічні та інші ресурси підприємства; удосконалити систему управління конкурентоспроможністю підприємства та зміцнити його ринкові позиції в умовах невизначеності.

3.2. Впровадження методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства на основі функції Харрінгтона

Оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства є невід'ємним елементом в системі процесів та дій механізму управління конкурентоспроможністю підприємства, оскільки, за сучасних умов підвищеної невизначеності середовища, визначення власних переваг та недоліків, чітке розуміння своєї конкурентної позиції дозволяють підприємству сформулювати доцільну конкурентну стратегію щодо удосконалення (підтримки) своїх конкурентних переваг.

У дисертаційній роботі для здійснення оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства запропонований методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах на основі функції бажаності Харрінгтона, етапи здійснення якого представлені у розділі 2.3 на рис. 2.9.

Для здійснення процедури оцінки рівня конкурентоспроможності було обрано вісім підприємств електротехнічної промисловості, у яких одним з видів діяльності є виробництво продукції товарної групи (27.12) «Електророзподільна та контрольна апаратура»: ТОВ «Електромеханічний завод "ЕТАЛ", м. Олександрія [23]; ТОВ "ВП "Дебора - Електро", м. Дніпро

[124]; ТОВ "Високовольтний союз - РЗВА", м. Рівне [125]; ТОВ завод низьковольтної апаратури "Лідер електрик", м. Запоріжжя [123]; ЗВП «Неон» УТОГ, м. Запоріжжя [31]; ПРАТ «Плутон», м. Запоріжжя [103]; ТОВ НВП «ВІТАЛ», м. Київ [141]; ПРАТ «ЗАВОД ЕЛОКС», м. Харків [104].

На основі даних фінансової звітності промислових підприємств [134-141], які обрані для аналізу та оцінки рівня конкурентоспроможності, визначимо значення приведенного параметру (x) та значення показників, які характеризують функціональну сферу господарську діяльність підприємства. Результати розрахунків наведені у Додатку Д, таблиця Д.2.

На наступному етапі оцінки рівня конкурентоспроможності розрахуємо функції бажаності за кожним параметром, який обраний для процесу оцінки конкурентоспроможності, та визначимо функції конкурентоспроможності за функціональними сферами господарської діяльності підприємств.

Розрахунок показників функції бажаності Харрінгтона для ТОВ Електромеханічний завод «ЕТАЛ» за функціональними сферами господарювання та узагальнене значення конкурентоспроможності підприємства наведене у Додатку Д, таблиця Д3, та у таблиці 3.1. Аналогічні розрахунки проведені за всіма підприємствами, які досліджуються.

За результатами розрахунків показників конкурентоспроможності ТОВ «Електромеханічний завод "ЕТАЛ" можна відмітити задовільний рівень конкурентоспроможності підприємства протягом 2016-2018 рр., з тенденцією зростанням показника конкурентоспроможності до середнього рівня – $F=0,692$ у 2019 р. і $F=0,633$ у 2020 р. Відмітимо, що протягом періоду дослідження підприємство стабільно покращувало свої показники за всіма функціональними сферами господарювання.

Стабільне зростання виробничо-технічної конкурентоспроможності підприємства $f_{внк}$ є наслідком удосконалення науково-технічної діяльності. У даний час на підприємстві існує спеціалізоване конструкторське бюро та акредитована лабораторія випробувань.

Таблиця 3.1 – Розрахунок значень конкурентоспроможності ТОВ
«Електромеханічний завод "ЕТАЛ", 2016 - 2020 рр.

| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| | f | f | f | f | f |
| 1. Науково-технічна конкурентоспроможність | 0,194 | 0,242 | 0,29 | 0,296 | 0,338 |
| 2. Виробничо-технічна конкурентоспроможність | 0,261 | 0,297 | 0,395 | 0,371 | 0,454 |
| 3. Кадрова конкурентоспроможність | 0,483 | 0,639 | 0,64 | 0,689 | 0,616 |
| 4. Економічна конкурентоспроможність | 0,524 | 0,468 | 0,667 | 0,626 | 0,655 |
| 5. Конкурентоспроможність системи управління | 0,719 | 0,709 | 0,583 | 0,863 | 0,605 |
| 6. Конкурентоспроможність продукції | 0,615 | 0,638 | 0,456 | 0,821 | 0,735 |
| Узагальнена функція бажаності F | 0,534 | 0,558 | 0,501 | 0,692 | 0,633 |

Джерело: складено та розраховане авторкою за [135].

Відмітимо, що суттєвий внесок в максимальне значення показника конкурентоспроможності ТОВ «Електромеханічний завод "ЕТАЛ" у 2019 здійснили показники конкурентоспроможності системи управління f_{cy} – до 0,863 у 2019 р. та показники конкурентоспроможності продукції f_p - до 0,821 у 2019 році.

Якість продукції підприємства забезпечується постійним оновленням технічної бази та технологічною дисципліною. Підприємство має досить стійкі конкурентні позиції у таких сегментах ринку електротехнічної продукції як: «Атомні електростанції», «Металургія» та інші.

Дослідження результатів розрахунків показників конкурентоспроможності "ВП "Дебора - Електро" за період 2016-2020 рр. (табл. 3.2) показує негативну динаміку зміни рівня конкурентоспроможності

даного підприємства. Так, у 2016-2017 р. підприємство мало середній рівень конкурентоспроможності $F=0,633$ у 2016 р. та $F=0,635$ у 2017 р.

Таблиця 3.2 – Розрахунок значень конкурентоспроможності "ВП "Дебора - Електро", 2016-2020 рр.

| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| | f | f | f | f | f |
| 1. Науково-технічна конкурентоспроможність | 0,325 | 0,331 | 0,24 | 0,299 | 0,22 |
| 2. Виробничо-технічна конкурентоспроможність | 0,351 | 0,345 | 0,314 | 0,276 | 0,259 |
| 3. Кадрова конкурентоспроможність | 0,504 | 0,445 | 0,332 | 0,219 | 0,253 |
| 4. Економічна конкурентоспроможність | 0,518 | 0,453 | 0,435 | 0,52 | 0,423 |
| 5. Конкурентоспроможність системи управління | 0,838 | 0,893 | 0,798 | 0,468 | 0,371 |
| 6. Конкурентоспроможність продукції | 0,736 | 0,746 | 0,742 | 0,459 | 0,248 |
| Узагальнена функція бажаності F | 0,633 | 0,635 | 0,576 | 0,414 | 0,297 |

Джерело: складено та розраховане авторкою за [136].

Однак, з 2018 р. можна відслідкувати тенденцію зниження рівня конкурентоспроможності до $F=0,297$ у 2020 р., що вказує на труднощі у здійсненні господарської діяльності підприємства та реалізацію поставлених цілей.

Варто відмітити, що при погіршенні всіх показників конкурентоспроможності функціональних сфер діяльності протягом 2016-2021 рр., дуже суттєво зменшився показник конкурентоспроможності системи управління f_{cy} : з 0,863 у 2016 р. до 0,371 у 2020 р. та показник конкурентоспроможності продукції f_p - з 0,736 у 2016 р. до 0,248 у 2020 р.

Таблиця 3.3 – Розрахунок значень конкурентоспроможності ТОВ

"Високовольтний союз - РЗВА", 2016-2020 рр.

| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| | f | f | f | f | f |
| 1. Науково-технічна конкурентоспроможність | 0,464 | 0,348 | 0,449 | 0,491 | 0,523 |
| 2. Виробничо-технічна конкурентоспроможність | 0,492 | 0,595 | 0,639 | 0,536 | 0,548 |
| 3. Кадрова конкурентоспроможність | 0,522 | 0,496 | 0,46 | 0,461 | 0,463 |
| 4. Економічна конкурентоспроможність | 0,459 | 0,382 | 0,354 | 0,368 | 0,454 |
| 5. Конкурентоспроможність системи управління | 0,918 | 0,823 | 0,572 | 0,657 | 0,948 |
| 6. Конкурентоспроможність продукції | 0,691 | 0,651 | 0,671 | 0,627 | 0,733 |
| Узагальнена функція бажаності F | 0,673 | 0,621 | 0,567 | 0,577 | 0,703 |

Джерело: складено та розраховане авторкою за [137].

Дослідження динаміки змін значень рівня конкурентоспроможності (узагальненої функції бажаності) ТОВ «Високовольтний союз – РЗВА» (табл. 3.3) дозволяє відмітити рівень конкурентоспроможності підприємства вище за середній, що відповідає можливості здійснення ефективної господарської діяльності. Незначне падіння значень показників рівня конкурентоспроможності підприємства з середнього $F=0,677$ у 2016 р до задовільного $F=0,567$ у 2018 р. відображає скорочення науково-інноваційної діяльності підприємства у 2017 р. ($f_{\text{нтк}} = 0,348$), проблеми з кадрами протягом 2018 ($f_k = 0,46$) та 2019 р. ($f_k = 0,461$).

Відновлення ефективній господарської діяльності підприємства у 2020 р. відображено у значенні узагальненого показника конкурентоспроможності підприємства до $F=0,703$. Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства переважно відповідає високому рівню системи управління підприємством $f_{\text{cy}} = 0,948$ та зростанню інноваційності продукції - конкурентоспроможності продукції підприємства $fp = 0,733$ у 2021р..

Дослідження рівня конкурентоспроможності ТОВ ЗНА "Лідер електрик" (табл. 3.4) показало, що підприємство має сильні конкурентні позиції, рівень конкурентоспроможності вище за середній та є одним з лідерів ринка електророзподільної та контрольної апаратури.

Протягом періоду дослідження 2016-2020 рр. показник конкурентоспроможності підприємства мав незначні коливання: від $F=0,707$ у 2016 р. до $F=0,737$ у 2020 р. Відмітимо стабільність високих значень показників конкурентоспроможності функціональних сфер господарювання, які є складовими елементами узагальненого показника конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 3.4 – Розрахунок значень конкурентоспроможності ТОВ ЗНА "Лідер електрик", 2016-2020 рр.

| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| | f | f | f | f | f |
| 1. Науково-технічна конкурентоспроможність | 0,332 | 0,339 | 0,44 | 0,527 | 0,383 |
| 2. Виробничо-технічна конкурентоспроможність | 0,432 | 0,455 | 0,387 | 0,398 | 0,482 |
| 3. Кадрова конкурентоспроможність | 0,691 | 0,747 | 0,771 | 0,768 | 0,783 |
| 4. Економічна конкурентоспроможність | 0,637 | 0,836 | 0,822 | 0,77 | 0,861 |
| 5. Конкурентоспроможність системи управління | 0,864 | 0,814 | 0,671 | 0,877 | 0,806 |
| 6. Конкурентоспроможність продукції | 0,822 | 0,816 | 0,811 | 0,829 | 0,828 |
| Узагальнена функція бажаності F | 0,707 | 0,721 | 0,681 | 0,757 | 0,736 |

Джерело: складено та розраховане авторкою за [138].

Показник конкурентоспроможності продукції f_p має високі значення: від 0,822 у 2016 р. до 0,828 у 2020. Продукція підприємства відповідає

вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2009 системи менеджменту якості, при розробки електроустаткування використовуються високоякісні комплектуючі та матеріали від українських та зарубіжних виробників, таких як: Siemens, Schneider Electric, ABB, Eaton и др.

Підприємство ЗВП «Неон» УТОГ, протягом період дослідження має задовільний рівень конкурентоспроможності (табл. 3.5), з тенденцією покращення своїх конкурентних позицій з $F=0,438$ у 2016 р. до $F=0,549$ у 2020 р., завдяки вдало обраній стратегії інтеграції, що дозволяє підприємству працювати в обраних нішах ринка.

Таблиця 3.5 – Розрахунок значень конкурентоспроможності ЗВП «Неон» УТОГ, 2016-2020 рр.

| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| | f | f | f | f | f |
| 1. Науково-технічна конкурентоспроможність | 0,403 | 0,456 | 0,432 | 0,401 | 0,402 |
| 2. Виробничо-технічна конкурентоспроможність | 0,353 | 0,4 | 0,446 | 0,444 | 0,523 |
| 3. Кадрова конкурентоспроможність | 0,417 | 0,394 | 0,469 | 0,625 | 0,651 |
| 4. Економічна конкурентоспроможність | 0,445 | 0,351 | 0,414 | 0,44 | 0,467 |
| 5. Конкурентоспроможність системи управління | 0,279 | 0,274 | 0,513 | 0,542 | 0,465 |
| 6. Конкурентоспроможність продукції | 0,75 | 0,728 | 0,739 | 0,782 | 0,719 |
| Узагальнена функція бажаності F | 0,438 | 0,432 | 0,549 | 0,581 | 0,549 |

Джерело: складено та розраховане авторкою за [139].

Також, відмітимо покращення показників господарської діяльності у виробничо-технічній сфері (з $f_{\text{ВТК}} = 0,353$ у 2016 р до $f_{\text{ВТК}} = 0,523$ у 2016 р.), забезпечення кадрами (з $f_{\text{к}} = 417$ у 2016 р. до $f_{\text{к}} = 0,651$ у 2020) та системи

управління ($f_{cy} = 0,279$ у 2016 р. до $0,475$ у 2020 р.), які були основою зростання рівня конкурентоспроможності $F=0,549$ у 2020 р..

Таблиця 3.6 - Розрахунок значень конкурентоспроможності ПРАТ "Плутон", 2016-2020 рр.

| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| | f | f | f | f | f |
| 1. Науково-технічна конкурентоспроможність | 0,498 | 0,432 | 0,567 | 0,614 | 0,607 |
| 2. Виробничо-технічна конкурентоспроможність | 0,527 | 0,477 | 0,399 | 0,588 | 0,527 |
| 3. Кадрова конкурентоспроможність | 0,573 | 0,351 | 0,506 | 0,678 | 0,551 |
| 4. Економічна конкурентоспроможність | 0,404 | 0,483 | 0,504 | 0,598 | 0,543 |
| 5. Конкурентоспроможність системи управління | 0,602 | 0,614 | 0,63 | 0,685 | 0,657 |
| 6. Конкурентоспроможність продукції | 0,608 | 0,614 | 0,685 | 0,724 | 0,714 |
| Узагальнена функція бажаності F | 0,566 | 0,540 | 0,592 | 0,674 | 0,638 |

Джерело: складено та розраховане авторкою за [140].

Дослідження господарської діяльності ПРАТ "Плутон" показує, що підприємство має середній рівень конкурентоспроможності (зростання $F=0,566$ у 2016 р. до $F=0,638$ у 2020 р.), та стабільні конкурентні позиції у таких сегментах ринку електротехнічних виробів, як «Метрополітен», «Міський електротранспорт», «Залізниця», «Промисловість та металургія», «Енергетика», завдяки стратегії горизонтальної інтеграції, здійснення успішної інноваційної діяльності (показник рівня науково-технічній конкурентоспроможності $f_{НТК}$ зростав від мінімального значення - $0,498$ у 2016 р. до значення - $0,607$ у 2020 р.), стабільного забезпечення кадрами, високим показникам конкурентоспроможності системи управління ($f_{cy} = 0,602$

у 2016 р. та $f_{cy} = 0,657$ у 2020 р), високому рівню конкурентоспроможності продукції fp - з 0,608 у 2016 р. до 0,714 у 2020 р.

Підприємство ТОВ НВП «Вітал» є виробником щитового обладнання та систем гарантованого електропостачання широкого спектру комплектації. Дослідження показує, що ТОВ НВП «Вітал» (табл. 3.7) мав задовільний рівень конкурентоспроможності протягом 2016 -2020 рр.

Таблиця 3.7 - Розрахунок значень конкурентоспроможності ТОВ НВП «Вітал», 2016-2020 рр.

| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| | f | f | f | f | f |
| 1. Науково-технічна конкурентоспроможність | 0,307 | 0,256 | 0,237 | 0,245 | 0,237 |
| 2. Виробничо-технічна конкурентоспроможність | 0,184 | 0,121 | 0,200 | 0,210 | 0,240 |
| 3. Кадрова конкурентоспроможність | 0,413 | 0,364 | 0,357 | 0,413 | 0,411 |
| 4. Економічна конкурентоспроможність | 0,34 | 0,332 | 0,355 | 0,402 | 0,32 |
| 5. Конкурентоспроможність системи управління | 0,645 | 0,595 | 0,756 | 0,695 | 0,531 |
| 6. Конкурентоспроможність продукції | 0,759 | 0,71 | 0,728 | 0,807 | 0,529 |
| Узагальнена функція бажаності F | 0,531 | 0,479 | 0,504 | 0,525 | 0,405 |

Джерело: складено та розраховане авторкою за [142].

Основними перевагами підприємства є висока якість продукції (низьковольтні комплектні пристрої, які відповідають самим сучасним мировим стандартам) та досконала система збуту продукції, що відображено у значенні конкурентоспроможності продукції fp вище за середній рівень

протягом 2016 – 2019 рр., з незначним зменшенням $f_p = 0,529$ у 2020 р. до задовільного рівня.

Дослідження показників господарської діяльності ПРаТ «Завод Елокс» дозволяють стверджувати, що протягом 2016-2019 рр. підприємство мало задовільний рівень конкурентоспроможності – з незначним покращенням рівня конкурентоспроможності $F=0,526$ у 2020 р.

Таблиця 3.8 - Розрахунок значень конкурентоспроможності ПРаТ «Завод Елокс», 2016-2020 рр.

| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| | f | f | f | f | f |
| 1. Науково-технічна конкурентоспроможність | 0,505 | 0,359 | 0,400 | 0,365 | 0,360 |
| 2. Виробничо-технічна конкурентоспроможність | 0,399 | 0,182 | 0,336 | 0,269 | 0,267 |
| 3. Кадрова конкурентоспроможність | 0,414 | 0,44 | 0,469 | 0,545 | 0,586 |
| 4. Економічна конкурентоспроможність | 0,329 | 0,379 | 0,339 | 0,434 | 0,501 |
| 5. Конкурентоспроможність системи управління | 0,645 | 0,595 | 0,756 | 0,695 | 0,531 |
| 6. Конкурентоспроможність продукції | 0,759 | 0,71 | 0,728 | 0,807 | 0,529 |
| Узагальнена функція бажаності F | 0,472 | 0,408 | 0,485 | 0,418 | 0,526 |

Джерело: складено та розраховане авторкою за [141].

Дослідження тенденцій зміни значення показників конкурентоспроможності функціональних сфер господарювання дозволяють відмітити не стабільне функціонування підприємства протягом періоду дослідження.

Таблиця 3.9 – Підсумкові результати розрахунку інтегрального показника рівня конкурентоспроможності підприємств за 2016-2020 рр.

| Підприємство | Рік | f_{HTK} | f_{BTK} | f_K | f_{EK} | f_{CY} | f_p | F |
|---|------|-----------|-----------|-------|----------|----------|-------|-------|
| Електромеханічний завод «ЕТАЛ» | 2016 | 0,194 | 0,261 | 0,483 | 0,524 | 0,719 | 0,615 | 0,534 |
| | 2017 | 0,242 | 0,297 | 0,639 | 0,468 | 0,709 | 0,638 | 0,558 |
| | 2018 | 0,29 | 0,395 | 0,64 | 0,667 | 0,583 | 0,456 | 0,501 |
| | 2019 | 0,296 | 0,371 | 0,689 | 0,626 | 0,863 | 0,821 | 0,692 |
| | 2020 | 0,338 | 0,454 | 0,616 | 0,655 | 0,605 | 0,735 | 0,604 |
| ТОВ ВП «Дебора - Електро» | 2016 | 0,325 | 0,351 | 0,504 | 0,518 | 0,838 | 0,737 | 0,633 |
| | 2017 | 0,331 | 0,345 | 0,445 | 0,453 | 0,893 | 0,746 | 0,635 |
| | 2018 | 0,24 | 0,314 | 0,332 | 0,435 | 0,798 | 0,742 | 0,576 |
| | 2019 | 0,299 | 0,276 | 0,219 | 0,52 | 0,468 | 0,499 | 0,414 |
| | 2020 | 0,22 | 0,259 | 0,253 | 0,423 | 0,371 | 0,248 | 0,297 |
| ТОВ «Високовольтний союз – РЗВА» | 2016 | 0,464 | 0,492 | 0,522 | 0,459 | 0,838 | 0,736 | 0,673 |
| | 2017 | 0,348 | 0,595 | 0,496 | 0,382 | 0,893 | 0,746 | 0,621 |
| | 2018 | 0,449 | 0,639 | 0,46 | 0,354 | 0,798 | 0,742 | 0,567 |
| | 2019 | 0,491 | 0,536 | 0,461 | 0,368 | 0,468 | 0,459 | 0,577 |
| | 2020 | 0,523 | 0,548 | 0,463 | 0,454 | 0,371 | 0,248 | 0,703 |
| ТОВ завод низьковольтної апаратури "Лідер електрик" | 2016 | 0,332 | 0,432 | 0,691 | 0,637 | 0,918 | 0,691 | 0,707 |
| | 2017 | 0,339 | 0,455 | 0,747 | 0,836 | 0,823 | 0,651 | 0,721 |
| | 2018 | 0,44 | 0,387 | 0,771 | 0,822 | 0,572 | 0,671 | 0,681 |
| | 2019 | 0,527 | 0,398 | 0,768 | 0,77 | 0,657 | 0,627 | 0,757 |
| | 2020 | 0,383 | 0,482 | 0,783 | 0,861 | 0,848 | 0,733 | 0,736 |
| ЗВП «Неон» УТОГ | 2016 | 0,403 | 0,353 | 0,417 | 0,445 | 0,864 | 0,822 | 0,438 |
| | 2017 | 0,456 | 0,401 | 0,394 | 0,351 | 0,814 | 0,816 | 0,432 |
| | 2018 | 0,432 | 0,446 | 0,469 | 0,414 | 0,671 | 0,811 | 0,549 |
| | 2019 | 0,401 | 0,444 | 0,625 | 0,44 | 0,877 | 0,829 | 0,581 |
| | 2020 | 0,402 | 0,523 | 0,651 | 0,467 | 0,806 | 0,828 | 0,549 |
| ПРАТ «Плутон» | 2016 | 0,128 | 0,427 | 0,273 | 0,204 | 0,279 | 0,75 | 0,544 |
| | 2017 | 0,232 | 0,477 | 0,351 | 0,283 | 0,274 | 0,728 | 0,524 |
| | 2018 | 0,167 | 0,399 | 0,506 | 0,404 | 0,513 | 0,739 | 0,591 |
| | 2019 | 0,247 | 0,508 | 0,54 | 0,545 | 0,542 | 0,782 | 0,652 |
| | 2020 | 0,367 | 0,424 | 0,551 | 0,543 | 0,665 | 0,719 | 0,623 |
| ТОВ НВП «Вітал» | 2016 | 0,307 | 0,184 | 0,413 | 0,34 | 0,802 | 0,808 | 0,531 |
| | 2017 | 0,256 | 0,121 | 0,364 | 0,332 | 0,614 | 0,714 | 0,479 |
| | 2018 | 0,237 | 0,02 | 0,357 | 0,355 | 0,83 | 0,717 | 0,504 |
| | 2019 | 0,245 | 0,021 | 0,413 | 0,402 | 0,885 | 0,714 | 0,525 |
| | 2020 | 0,237 | 0,024 | 0,411 | 0,32 | 0,704 | 0,752 | 0,405 |
| ПРАТ «Завод Елокс» | 2016 | 0,505 | 0,399 | 0,414 | 0,329 | 0,645 | 0,759 | 0,472 |
| | 2017 | 0,359 | 0,182 | 0,44 | 0,379 | 0,595 | 0,71 | 0,408 |
| | 2018 | 0,4 | 0,336 | 0,469 | 0,339 | 0,756 | 0,728 | 0,485 |
| | 2019 | 0,365 | 0,269 | 0,545 | 0,434 | 0,695 | 0,807 | 0,418 |
| | 2020 | 0,36 | 0,267 | 0,586 | 0,501 | 0,531 | 0,529 | 0,526 |

Джерело: складено та розраховане автором [136-142].

Так, показник науково-технічної конкурентоспроможності $f_{\text{НТК}}$ зменшився з 0,505 у 2016 р. до 0,360 у 2020 р., що показує проблеми підприємства зі здійсненням інноваційної діяльності.

Подібні тенденції можна відмітити також за іншими функціональними сферами конкурентоспроможності підприємства. Лише кадрова складова $f_{\text{К}}$ у період дослідження має незначну тенденцію зростання – з 0,414 у 2016 р. до 0,586 у 2020 р..

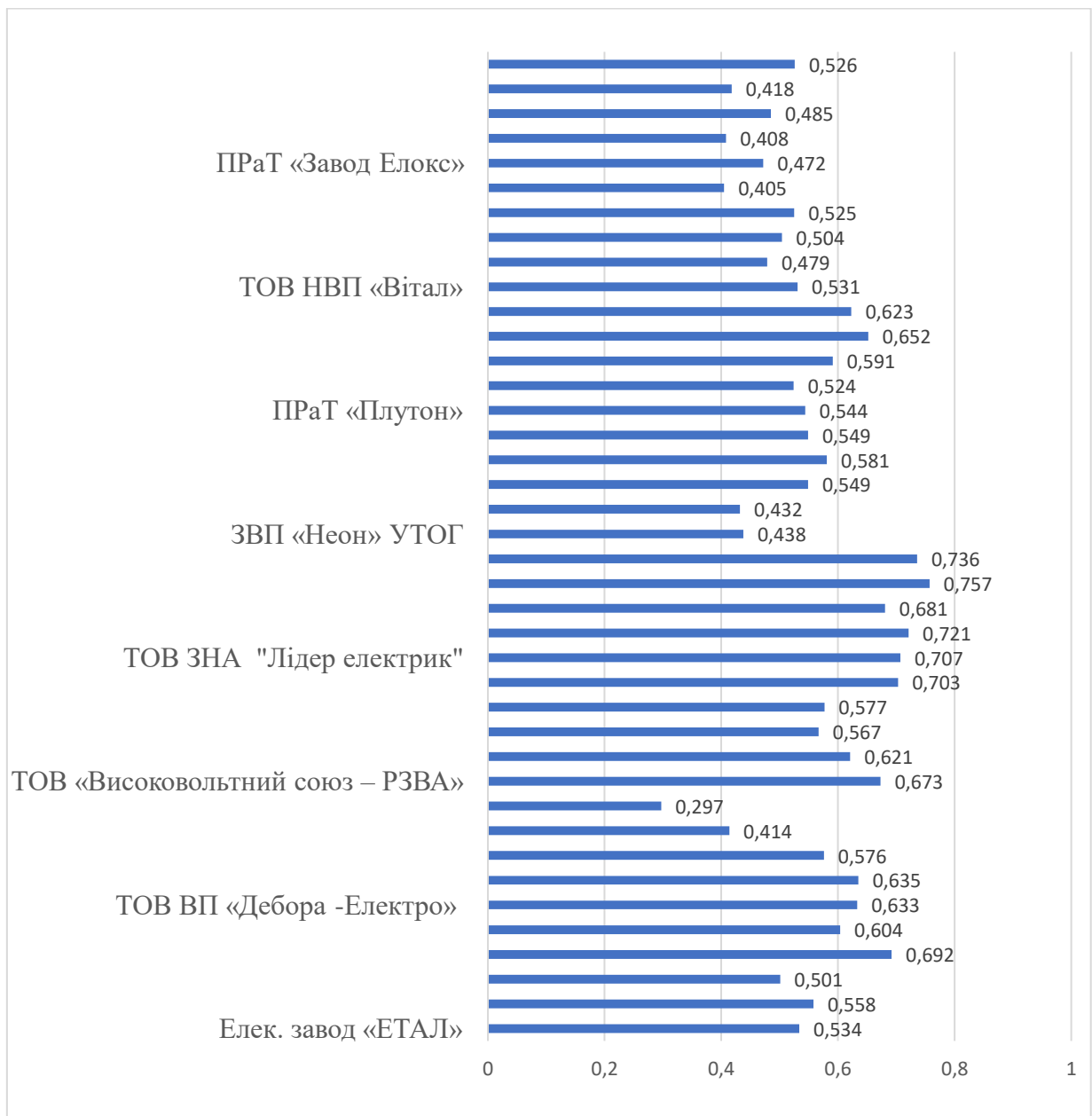


Рисунок 3.2 - Динаміка рівня інтегрального показника конкурентоспроможності підприємств за 2016-2020 рр.

Джерело: побудоване авторкою

В цілому, дослідження зміни рівня конкурентоспроможності за функціональними сферами та рівня узагальненого показника конкурентоспроможності підприємства дозволяють відмітити що підприємство мало труднощі з адаптацією у ринковому середовищі при сучасній трансформації економічних відносин України у напрямку світового висококонкурентного економічного простору.

Підсумкові результати розрахунку інтегрального показника рівня конкурентоспроможності промислових підприємств за 2016-2020 рр. зведемо у таблицю 3.9 та для більш графічної наочності наведемо на рис. 3.2.

Порівняння динаміки змін узагальнених показників рівня конкурентоспроможності підприємства, за якими здійснювалося оцінювання, та показників рівня конкурентоспроможності за їх функціональними сферами господарювання дозволяють відмітити найбільш конкурентоспроможні підприємства: ТОВ «Високовольтний союз – РЗВА», ТОВ завод низьковольтної апаратури «Лідер електрик», ПРАТ «Плутон».

Надалі, оцінимо стійкість рівня конкурентоспроможності підприємств, для яких було розраховано інтегральні показники конкурентоспроможності. Для цього розрахуємо індекси стійкості рівня конкурентоспроможності підприємств (табл. 3.10).

Дослідження індексів стійкості рівня конкурентоспроможності підприємств, які оцінювалися, дозволяє стверджувати, що найкращі показники стійкості (відповідно тому, що оптимальне значення індексу стійкості дорівнює 1) мають такі підприємства, як: ТОВ ЗНА "Лідер електрик" - $i_c = 1,07$; ТОВ «Високовольтний союз – РЗВА» - $i_c = 1,16$; ПРАТ «Плутон» - $i_c = 1,16$; ТОВ НВП «Вітал» - $i_c = 1,18$; ПРАТ «Завод Елокс» - $i_c = 1,2$.

Відмітимо, що середній рівень стійкості конкурентоспроможності відповідає $1,1 \leq i_c \leq 1,2$. Таким чином, ці підприємства мають середній рівень стійкості стану конкурентоспроможності.

Таблиця 3.10 – Результати розрахунку індексів стійкості рівня конкурентоспроможності підприємств

| Підприємства | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | Індекси стійкості (i_c) рівня кон-ті F |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|--|
| Електромеханічний завод «ЕТАЛ» | 0,534 | 0,558 | 0,501 | 0,692 | 0,604 | 1,22 |
| ТОВ ВП «Дебора - Електро» | 0,633 | 0,635 | 0,576 | 0,414 | 0,297 | 1,73 |
| ТОВ «Високовольтний союз – РЗВА» | 0,673 | 0,621 | 0,567 | 0,577 | 0,703 | 1,16 |
| ТОВ ЗНА "Лідер електрик" | 0,707 | 0,721 | 0,681 | 0,757 | 0,736 | 1,07 |
| ЗВП «Неон» УТОГ | 0,438 | 0,432 | 0,549 | 0,581 | 0,549 | 1,29 |
| ПРАТ «Плутон» | 0,544 | 0,524 | 0,591 | 0,652 | 0,623 | 1,16 |
| ТОВ НВП «Вітал» | 0,531 | 0,479 | 0,504 | 0,525 | 0,405 | 1,18 |
| ПРАТ «Завод Елокс» | 0,472 | 0,408 | 0,485 | 0,418 | 0,526 | 1,2 |

Джерело: складено та розраховано авторкою.

У той же час такі підприємства, як - Електромеханічний завод «ЕТАЛ», ЗВП «Неон» УТОГ, ТОВ ВП «Дебора -Електро» мають значення індексу стійкості $i_c > 1, 2$, що відповідає низькому рівню стійкості конкурентоспроможності підприємства.

Таким чином, проведена апробація науково-методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств надає змогу визначити найбільш конкурентоспроможні підприємства: ТОВ «Високовольтний союз – РЗВА», ТОВ завод низьковольтної апаратури «Лідер електрик», ПРАТ «Плутон», які мають також високі значення показників конкурентоспроможності за функціональними сферами господарювання.

3.3. Науково-методичний підхід щодо оцінки ризиків фінансово-господарської діяльності при управлінні конкурентоспроможністю промислового підприємства

Проведені в дисертаційній роботі наукові дослідження підтверджують, що виробництво продукції промислових підприємств електротехнічної галузі супроводжується впливом низки різних факторів ризику [11-13, 57, 87, 90, 91, 93, 101].

Внаслідок цього існує необхідність виокремлення та достовірної оцінки ризиків цих підприємств. Завдання ідентифікації та ймовірнісної оцінки різноманітних ризиків фінансово-господарської діяльності промислових підприємств електротехнічної галузі можна вирішувати шляхом застосування методів економіко-математичного моделювання.

Тобто розробка науково-методичного підходу щодо оцінки ризиків фінансово-господарської діяльності при управлінні конкурентоспроможністю сучасних промислових підприємств електротехнічної галузі є актуальним завданням. За допомогою сучасних методів економіко-математичного моделювання потрібно оцінити потенційні збитки, що виникають внаслідок несприятливого впливу низки факторів ризику. При цьому слід оцінити ці можливі збитки внаслідок різної ймовірності прояву даної кількості факторів ризиків [12-13, 57, 87, 90-91, 93, 101].

Розглянемо процес управління ризиками промислових підприємств електротехнічної галузі та виокремимо особливості, характерні для електротехнічної галузі.

Необхідність підтримки високого рівня конкурентоспроможності продукції та сталого розвитку підприємств електротехнічної галузі підкреслює те, що невизначеність та ризики частіше проявляються на початку виробництва продукції, тоді як зміни виробничого проекту без суттєвого коригування вартості виробничого проекту слід здійснювати на початкових етапах реалізації виробничого проекту, тобто стійкість управління

виробничим проектом, внаслідок цього, має різне значення на різних етапах реалізації проекту [11].

Таким чином, чинники ризику негативно впливають на вартість реалізації виробничого проекту підприємств електротехнічної промисловості, тобто сприяють прояву та реалізації збитків на різних етапах виробничого проекту. Внаслідок цього потрібно вчасно прогнозувати ці збитки та приймати управлінські рішення, з метою їх попередження.

Дисертанткою запропоновано науково-методичний підхід щодо оцінки ризиків фінансово-господарської діяльності при управлінні конкурентоспроможністю сучасних промислових підприємств електротехнічної галузі, що містить економіко-математичну модель формування фінансових втрат, які виникають внаслідок прояву несприятливих факторів ризику [91, 93, 101].

Процедуру реалізації цього проекту слід описати за допомогою економічних параметрів, що змінюються під час реалізації проекту, а саме: вартість проекту, час реалізації проекту тощо.

Динаміку показників реалізації виробничого проекту можна представити системою диференціальних рівнянь, а саме:

$$\begin{cases} \rho_1(t) = \psi_1(t, \rho_1(t), \rho_2(t), \dots, \rho_n(t)) \\ \rho_n(t) = \psi_n(t, \rho_1(t), \rho_2(t), \dots, \rho_n(t)) \end{cases} \quad (3.1)$$

Ризики можна охарактеризувати двома величинами, а саме: ймовірністю виникнення ξ^1 та тяжкістю наслідків ξ^2 .

Звідси,

$$R = R(\xi^1, \xi^2). \quad (3.2)$$

В економіко-математичних моделях зміст вище наведених функцій ризику полягає в корекції значень економічних параметрів промислового

підприємства електротехнічної галузі, проте значення цих функцій є стохастичними. Далі розкриємо, як ризики можуть впливати на вартість реалізації проекту. Цей підхід може бути узагальнений і у разі урахування інших параметрів виробничого проекту (наприклад, часових параметрів).

Виробничий проект пропонуємо позначати P . Для реалізації виробничого проекту P слід реалізувати перелік заходів (операцій, дій тощо) $\{Mi\}$, $i = 1, \dots, N$, де N – кількість заходів під час кожного етапу:

$$M = \begin{cases} M1 \\ M2 \\ Mn \end{cases} \quad (3.3)$$

Передбачено фінансування реалізації кожного заходу в обсязі S (Mi):

$$S = \begin{cases} S(M1) \\ S(M2) \\ S(Mn) \end{cases} \quad (3.4)$$

Вартість реалізації кожного етапу виробничого проекту дозволяє зробити узагальнені оцінки фінансових витрат на реалізацію виробничого проекту, що включає планові значення реалізації етапів:

$$S^0_{\varepsilon 1}, S^0_{\varepsilon 2}, \dots, S^0_{\varepsilon K} \quad (3.5)$$

де K – кількість етапів виробничого проекту та ряд реальних значень $S^1_{\varepsilon 1}, S^1_{\varepsilon 2}, \dots, S^1_{\varepsilon K}$

Кожному етапу відповідатиме перелік заходів, вартість реалізації яких можна описати вектором:

$$S_{\exists 1} = \begin{cases} S_{\exists 1} (M1) \\ S_{\exists 1} (M2) \\ S_{\exists 1} (Mq) \end{cases} \quad (3.6)$$

Під час проведення моніторингу вартості реалізації виробничого проекту розглядатимемо планову та реальну траєкторію зміни вартості виробничого проекту.

Якщо реальні значення вартісного показника перевищують планові слід прийняти певні управлінські рішення, щодо повернення вартості проекту на планову траєкторію.

Зазвичай, зміна вартості виробничого проекту пов'язана з наявністю невизначеності та проявом факторів ризику під час реалізації виробничого проекту.

Під кількісною оцінкою ризику перевищення вартості реалізації виробничого проекту на певному етапі розуміємо математичне очікування різниці реального та планового показника до планового показника:

$$R_S = E \left(\frac{S_{\exists} - S_{\exists}^0}{S_{\exists}^0} \right) \quad (3.7)$$

На аналізованому етапі слід реалізувати Q певних заходів. Рахуємо, що кожен захід можливо охарактеризувати показником S_{\exists}^0 планової вартості реалізації та показником $S_{\exists 1}$, що визначає можливе значення вартості під час реалізації проекту з урахуванням можливого впливу факторів ризику. У цьому випадку рівень ризику підвищення вартості етапу залежить від величини $(S_{\exists 1} - S_{\exists 1}^0)$ для кожного заходу етапу.

Формула оцінки ризику перевищення вартості реалізації етапу проекту, на думку автора, має такий вигляд:

$$R = E \left(\frac{(s_{\mathfrak{A}1} - s_{\mathfrak{A}1}^0) + (s_{\mathfrak{A}2} - s_{\mathfrak{A}2}^0) + \dots + (s_{\mathfrak{A}Q} - s_{\mathfrak{A}Q}^0)}{s_{\mathfrak{A}1}^0 + s_{\mathfrak{A}2}^0 + \dots + s_{\mathfrak{A}Q}^0} \right) \quad (3.8)$$

Також слід враховувати різночасність кожного із заходів етапу, що потребує запровадження вагових коефіцієнтів. Тоді формули для оцінки рівня ризику та визначення вагових коефіцієнтів будуть мати наступний вигляд:

$$R = E \left(\frac{a_1(s_{Q1} - s_{Q1}^0) + a_2(s_{Q2} - s_{Q2}^0) + \dots + a_n(s_{Qn} - s_{Qn}^0)}{a_1 s_{Q1}^0 + a_2 s_{Q2}^0 + \dots + a_n s_{Qn}^0} \right) \quad (3.9)$$

$$a_i = \frac{\max T_i}{T_i}$$

де T_i – час реалізації заходів етапу проекту.

Тобто, вартісні збитки залежать від планової величини вартості етапу виробничого проекту та рівня ризику цього проекту:

$$L_{\mathfrak{A}} = L(R_{\mathfrak{A}}, S_{\mathfrak{A}}^0) \quad (3.10)$$

Згідно з визначенням ризику (3.7), формула для розміру збитків буде мати наступний вигляд:

$$L_{\mathfrak{A}} = R_{\mathfrak{A}} \cdot S_{\mathfrak{A}}^0 \quad (3.11)$$

Управління такими видами ризиків відбувається на низовому рівні, наприклад, при детальному розгляді кожного із заходів етапу виробничого проекту.

Розкриємо економіко-математичну модель аналізу фінансових ризиків етапу виробничого проекту зі створення продукції на підставі ключових компетенцій.

Під час побудови економіко-математичної моделі будемо спиратися на вимоги Міжнародного стандарту ISO 31000. Менеджмент ризику. Керівництво. 2018-02. Risk management – Guidelines 2-е издание 2018-02 та ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011 «Менеджмент риска. Методы оценки риска». [15, 62].

Одним із низки існуючих методів аналізу ризиків є сучасний метод розробки «матриці наслідків та ймовірностей» [5, 14].

Відповідно до нього формування втрат під час реалізації заходів проекту слід представити як систему чинників підвищення вартості реалізації заходу (чинників ризику) та негативних наслідків факторів ризику.

Кожному наслідку відповідає показник фінансових втрат L_j , який відображає обсяг додаткового фінансування виробничого проекту за умови врахування прогнозованого впливу ризикоутворюючих чинників.

Задля удосконалення оцінки негативного впливу ризикоутворюючих чинників введемо в модель показник оцінки розміру впливу ризикоутворюючих чинників формування фінансових втрат.

Цей показник за імовірнісним законом має значення від 0 до 1, для розрахунків цього показника пропонуємо застосовувати дискретний закон розподілу цих показників, згідно якого математичне очікування розміру прояву ризикоутворюючого чинника Fi можна представити таким чином:

$$b(Fi) = \sum_{j=1}^n b^j \cdot p^j \quad (3.12)$$

де p^j – ймовірність прояву ризикоутворюючого чинника Fi з оцінкою розміру впливу на формування збитків b^j ;

j – деяка множина індексів значень дискретного закону розподілу.

Кожен чинник ризику впливає на розмір фінансових збитків, які викликані наслідками, і цей вплив є нерівнозначним.

Тому пропонуємо ввести в дану модель вагові коефіцієнти w_{ij} ризикоутворюючих чинників, що відображають ступінь впливу ризикоутворюючих факторів на формування фінансових втрат, що відповідають наслідкам. За умови наявності цих даних формулу для оцінки додаткового фінансування заходу M у рамках певного етапу можна представити таким чином:

$$L_m = \sum_{j=1}^m L^j \sum_{i=1}^n w_{ij} b_i \quad (3.13)$$

Вагові коефіцієнти w_{ij} , які введені в модель, підлягають встановленню за допомогою «методу визначення матриці наслідків та ймовірностей» [4, 5], складові якої виражають ступінь впливу ризикоутворюючого чинника на розмір фінансових збитків для кожного наслідку (див. табл. 3.11).

Таблиця 3.11 - Матриця наслідків та ймовірностей

| Фактор | Наслідок 1 | Наслідок 2 | ... | Наслідок m |
|----------|------------|------------|-----|------------|
| Фактор 1 | W_{11} | W_{12} | ... | W_{1m} |
| Фактор 2 | W_{21} | W_{22} | ... | W_{2m} |
| ... | ... | ... | ... | ... |
| Фактор 4 | W_{n1} | W_{n2} | ... | W_{nm} |

Джерело: сформовано автором

Для заповнення даних матриць широко використовують, як експертні методи, так і навіть різні регресійні моделі. Зазначимо, що $\sum_{j=1}^n w_{ij} = 1$, $j=1,2,\dots,m$.

Дискретний закон розподілу ймовірності ступеня впливу ризикоутворюючого чинника під час реалізації певного заходу можна визначити за допомогою використання різних методів економічного прогнозування.

Роботу запропонованої автором економіко-математичної моделі зобразимо на прикладі.

Методи оцінки ступеня прояву певних ризикоутворюючих чинників розкриємо на етапі реалізації виробничого проекту.

Потрібно оцінити імовірну міру прояву ризикоутворюючого чинника «Зміну курсу валют». Для такої оцінки слід мати прогнозні значення зміни вартості іноземної валюти, що на державному рівні встановлені фінансовими регуляторами. Ризик під час реалізації проекту полягає у перевищенні реального курсу валюти над прогнозним.

Автор вважає, що дискретний закон розподілу ймовірності для ризикоутворюючого чинника, зображує це перевищення (в % від прогнозу). (таблиця 3.12).

Таблиця 3.12 - Дискретний закон розподілу ймовірності для фактору ризику

| Фактор | 0% | <10% | 10-20% | 20-30% | 30-40% |
|--------------------|-----|------|--------|--------|--------|
| Нормовані значення | 0 | 0,12 | 0,4 | 0,68 | 1 |
| Імовірність | 0,6 | 0,08 | 0,04 | 0,025 | 0,02 |

Джерело: сформоване автором

$$b = 0*0,7 + 0,12*0,08 + 0,40*0,04 + 0,68*0,025 + 1*0,02 = 0,063$$

Прогнозування можливих збитків від реалізації заходів виробничого проекту з випуску електротехнічної продукції сприятиме ефективному обліку ризикоутворюючих чинників та зростанню рівня економічної стійкості під час реалізації виробничого проекту.

Тобто, заходи щодо своєчасного прогнозування та ефективного обліку ймовірності прояву ризикоутворюючих чинників сприятимуть збереженню та підвищенню конкурентних переваг виробничого проекту з випуску електротехнічної продукції.

Облік ризиків під час реалізації виробничого проекту з випуску електротехнічної продукції є одним із сучасних інструментів, що супроводжують процес ефективного використання ключових компетенцій для підвищення рівня конкурентоспроможності промислових підприємств електротехнічної галузі.

Розроблено науково-методичні рекомендації щодо удосконалення управління конкурентоспроможності підприємства електротехнічної промисловості на підставі застосування інструментів управління ризиками.

Рекомендується на підприємствах електротехнічної промисловості впровадження та здійснення інтегрованого управління ризиками. Управління ризиком включає такі елементи системи регулювання ризиків.

1. Розробка інтегрованого плану менеджменту ризику по всій компанії дозволить ефективно та всебічно здійснити управління ризиком по всіх підрозділах підприємства, систем, процесів та методів. Використовувані у багатьох компаніях методи управління та процеси включають елементи управління ризику, а деякі компанії вже запровадили процеси управління для специфічних категорій ризику.

Тому перед розробкою плану компанія має проаналізувати та оцінити ті елементи процесу управління ризиком, які вже застосовуються. Цей огляд повинен відобразити потреби організації в управлінні ризиком та його контекст. Результатом буде структурована оцінка:

- зрілості, характеристик та ефективності існуючого бізнесу, культури та систем управління ризиком;
- ступеня інтеграції та послідовності управління ризиком усередині компанії, у тому числі різних типів ризиків;
- процесів та систем, які планується модифікувати або розширити;
- обмежень, які можуть перешкоджати впровадженню систематичного управління ризиком;
- законодавчих та інших регулюючих вимог;
- обмеженість ресурсів.

План повинен забезпечувати включення управління ризиками у найважливіші методи, практику та бізнес-процеси так, щоб це було доречно, ефективно та надійно. Зокрема, менеджмент ризику слід запровадити у розробку політики, стратегічне планування, управління активами, аудит, екологічний менеджмент, протидію шахрайству, управління інвестиціями тощо. При цьому план може включати певні розділи для специфічних функцій, областей, проектів, дій чи процесів. Фактично цими розділами може бути окремі плани, які мають бути сумісні з політикою управління ризиком у організації загалом.

2. Визначення та документування політики менеджменту ризику. Ця політика включає опис, зокрема, таких моментів, як:

- цілі та пояснення того, як керувати ризиком;
- зв'язки між політикою та стратегічними планами компанії;
- процеси, які використовуються для управління ризиком;
- деталі доступної підтримки та експертизи, щоб надавати допомогу відповідальним особам в управлінні ризиками;
- заяву про те, яким чином характеристики управління ризиком будуть виміряні та подані у звіті;
- зобов'язання щодо періодичного огляду системи управління ризиком;
- зобов'язання вищого керівництва організації щодо політики управління ризиком.

Виокремлено переваги розробки та впровадження на практиці елементів системи регулювання ризиків промислового підприємства, що призводять до істотних вигод та переваг для бізнесу.

1. Більш реалістичний фінансовий аналіз, тому що, наприклад, більше не потрібно досягати консенсусу для кожного параметра, що вводиться у зв'язку з тим, що невизначеність параметрів моделювання вже включена в аналіз і можна визначити вплив більш якісної інформації на фінальне бізнес рішення.

2. Прийняття рішень з урахуванням оцінки ризиків. Можна відзначити взаємозв'язок: з одного боку, стратегія впливає на характер ризиків, з іншого – ризики впливають на вибір стратегії розвитку організації. Рішення також дозволяє сформувати на промисловому підприємстві культуру прийняття рішень, які краще враховують ризики.

Наприклад, якщо працівники будуть обговорювати, які сценарії дадуть дуже високе або дуже низьке значення параметра, що цікавить (а не мінімальне і максимальне значення змінних у моделі), можна дійсно визначити фактори ризику і забезпечити підґрунтя для створення системи управління ризиками.

Формальна ідентифікація ризиків призводить до визначення стратегії від початку проекту або інвестування, оскільки змушує працівників сфокусуватися на зростанні ймовірності та сприятливих можливостях та знизити ймовірність та розмір негативних наслідків.

3. Послідовний підхід до ризику. Підприємства стикаються з широким спектром ризиків та інструментів для управління ними – від фінансових інструментів управління ризиками для курсів цінних паперів, цін на сировину, енергію тощо до страховки, а також стратегічних варіантів вибору, таких як диверсифікація.

Аналіз ризиків надає засоби для порівняння компонентів управління ризиками, гарантуючи наявність комплексного підходу до управління ризиками. Так, підприємство може витратити на певний вид страховки більші суми, ніж покриття відповідних ризиків.

4. Використання ризик-менеджменту як стратегічного інструмента. Систематично виділяючи ризик і керуючи ним, підприємство може отримати конкурентну перевагу, беручись за проекти, які конкуренти визнають надто ризиковими.

Процес мінімізації інтегральних ризиків промислового підприємства до допустимого рівня по суті є складовим елементом загального процесу управління. Розвиток сучасного менеджменту показує, що застосування

разових заходів, окремих від загальної стратегії розвитку підприємства та спрямованих на зниження ризиків, не забезпечує необхідної ефективності. Отже, діяльність з регулювання ризиків повинна мати комплексний характер.

Необхідно розглядати всю сукупність ризиків, що впливають на діяльність підприємства, враховуючи взаємозв'язки між окремими ризиками конкретних бізнес-процесів та застосовуючи адекватні заходи щодо їх мінімізації. Механічне підсумовування коштів, необхідних для нейтралізації окремих видів ризику, призводить до збільшення загальних витрат підприємства, тоді як управління інтегральним ризиком надасть менеджерам можливість знизити суму необхідних коштів для реалізації контрризикових заходів шляхом виявлення взаємозв'язків між окремими видами ризику.

Особливо важливим є той факт, що механізм успішного регулювання інтегрального ризику організації є інструментом усунення конфлікту інтересів її власників та менеджменту. Так, власники організації зацікавлені насамперед у збереженні її стабільного розвитку, мінімального рівня ризику, хай і з втратою прибутковості бізнесу. Менеджмент організації, навпаки, прагне максимізації її прибутковості навіть із суттєвим збільшенням рівня ризику.

Комплексний підхід до оцінки інтегрального ризику за всіма напрямками економічної діяльності забезпечить формування не лише високого ступеня консолідованої виваженої реальної оцінки ризику промислового підприємства, але, в свою чергу, буде дозволяти фокусувати сукупність факторів та умов для оцінки середовища функціонування бізнесу та відповідною основою прийняття своєчасних та правильних стратегічних управлінських рішень. з метою забезпечення економічної безпеки, високого рівня конкурентоспроможності та вирішення інших стратегічних завдань.

Рекомендується на промислових підприємствах електротехнічної галузі використовувати інструменти управління ризиками у поєднанні з компенсаторними заходами, а саме: відмову від певних управлінських рішень, лімітування ризиків; диверсифікацію ризиків; прогнозування ризиків; створення резервів; страхування ризиків; аутсорсинг управління ризиками.

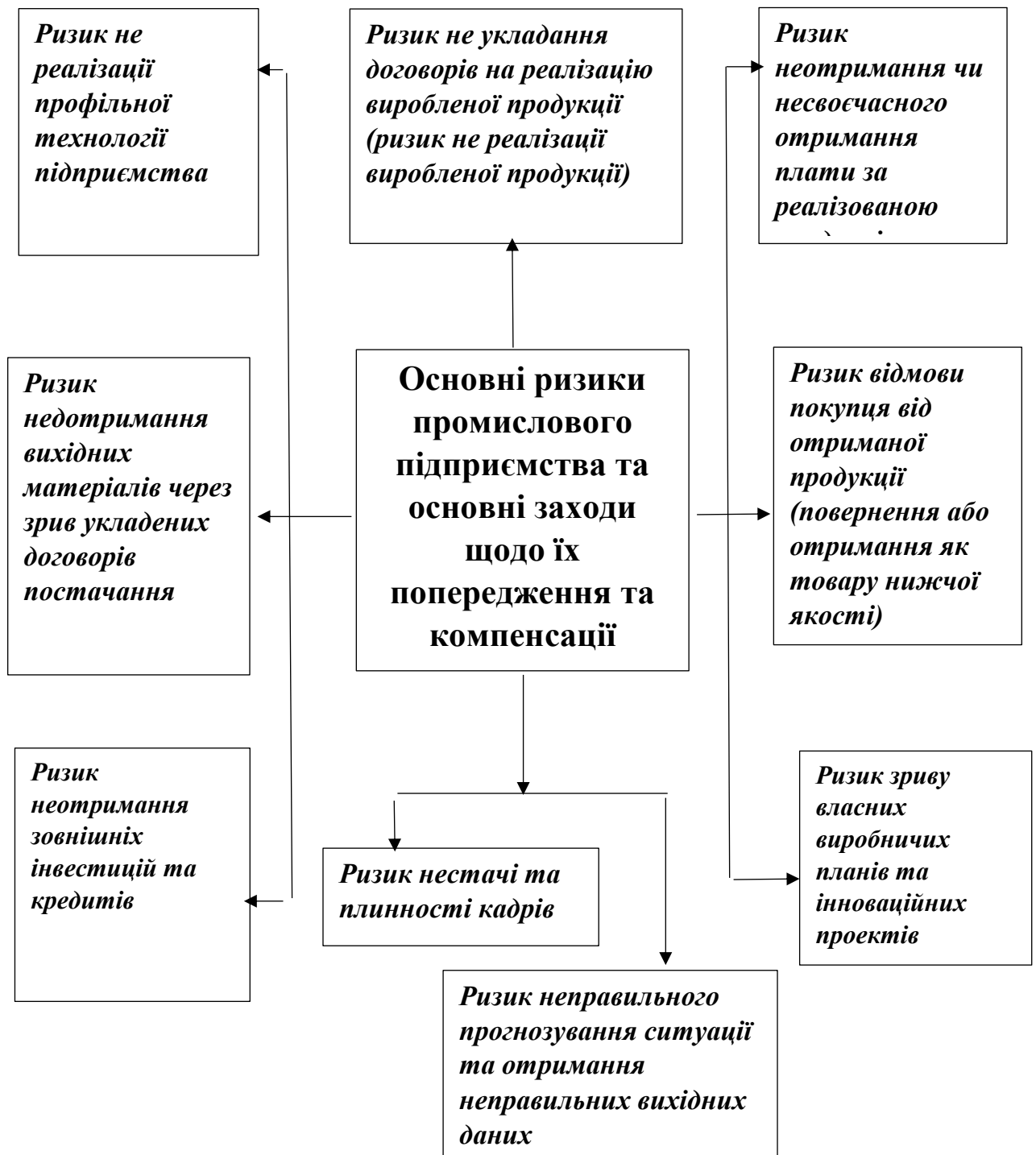


Рисунок 3.2 – Основні ризики промислового підприємства електротехнічної

Джерело: сформовано автором

Виокремлено основні ризики промислового підприємства електротехнічної галузі та запропоновано основні заходи, щодо їх попередження та компенсації (рисунок 3.2).

Ризик не реалізації профільної технології підприємства. Пропонуються до використання такі методи компенсації ризику:

- диверсифікація виробництва шляхом розширення кількості готових до використання технологій та видів продукції, диверсифікація поставок;
- постійний збір та актуалізація інформації про можливих поставщиків. Їх наміри, технології та соціально-економічну ситуацію навколо них;
- встановлення некомерційних зав'язків із реальними та потенційними постачальниками;
- вертикальна інтеграція вниз та об'єднання окремих функцій управління;
- придбання акцій підприємств-постачальників;
- розширення та підтримка особистих контактів з постачальниками;
- підготовка кредитних ліній за необхідності передоплати;
- створення страхового резерву вихідних товарів.

Ризик недотримання вихідних матеріалів через зрив укладених договорів постачання. Пропонуються до використання такі методи компенсації ризику:

- розширення складу постачальників;
- створення фінансових резервів чи організація гарячих кредитних ліній у разі непередбачених витрат;
- прогнозування динаміки цін;
- залучення традиційних постачальників у діяльність підприємства шляхом укладання договорів участі у прибутках чи придбанні акцій;
- створення страхових запасів вихідних матеріалів;
- завчасна розробка системи функціонування підприємства в умовах пошуку альтернативних постачальників.

Ризик неотримання зовнішніх інвестицій та кредитів. Пропонуються до використання такі методи компенсації ризику:

- всебічне інформування потенційних споживачів та інвесторів про переваги продукції та підприємства в цілому;

- забезпечення відповідності законодавству та підтримання позитивного іміджу підприємства.

Ризик не укладання договорів на реалізацію виробленої продукції (ризик не реалізації виробленої продукції). Пропонуються наступні методи компенсації ризику:

- диверсифікація виробництва та структури збуту;
- створення та актуалізація бази даних про можливих споживачів продукції, їх діяльність, наміри, тенденції, соціально-економічний статус та оточення;
- активне використання форм маркетингу;
- вертикальна інтеграція вгору та обмін акціями з традиційними споживачами, придбання їх акцій;
- пошук технологій та методів підвищення якості продукції, розробка довгострокової стратегії виробництва та ознайомлення з нею потенційних споживачів;
- використання виробничих процесів, адаптованих до мінливості ринків.

Ризик нестачі та плинності кадрів. Пропонуються наступні методи компенсації ризику:

- визначення відповідності підготовки прийнятих до компанії співробітників, організаційної культури, системи цінностей підприємства;
- оптимізація чисельності управлінської команди;
- наймання високоосвічених працівників з досвідом праці;
- забезпечення мотивації персоналу.

Ризик неправильного прогнозування ситуації та отримання неправильних вихідних даних. Пропонуються наступні методи компенсації ризику:

- підвищення уваги до стратегічного та тактичного планування;
- створення наскрізної системи збирання та аналізу вихідної інформації;
- розробка та прийняття стратегічних управлінських рішень;
- розподіл коштів з урахуванням стратегічних завдань;

- запрошення професійних консультантів з маркетингу та управління;
- підвищення кваліфікації адміністративно-управлінського персоналу підприємства.

Ризик неотримання чи несвоєчасного отримання плати за реалізованою продукцію. Пропонуються наступні методи компенсації ризику:

- використання заходів вертикальної та діагональної інтеграції, перехресного володіння акціями, страхування угод у незалежних осіб, застав, системного інформування громадськості про підприємства, що традиційно порушують умови договорів.

Ризик відмови покупця від отриманої продукції (повернення або отримання як товару нижчої якості). Пропонуються наступні методи компенсації ризику:

- заходи щодо створення бар'єрів на шляху перенесення попиту на інші види продукції, особливо інших виробників (договори з конкурентами щодо розподілу сфер впливу).

Ризик зриву власних виробничих планів та інноваційних проєктів. Пропонуються наступні методи компенсації ризику:

- проведення НДДР у сфері технології виробництва;
- розробка стратегії технологічної безпеки у складі комплексної техніко-економічної та соціальної стратегії підприємства;
- узгодження соціальної стратегії з цілями та можливостями підприємства;
- забезпечення техніко-економічних ресурсів.

Висновки за розділом 3.

1. На основі дисертаційного дослідження сформовано систему заходів щодо удосконалення управління конкурентоспроможністю промислового підприємства, яка наведена сукупністю програмно-цільових

блоків, що які відображають необхідні дії організаційно-економічних механізму, реалізація яких забезпечує прийняття ефективних управлінських рішень в даній сфері функціональній сфері діяльності.

Система програмно-цільових блоків містить наступні складові: управління кадрами та трудовою мотивацією; забезпечення інформаційно-технологічними ресурсами; менеджмент якості продукції; визначення джерел інвестиційних ресурсів; менеджмент стратегічного розвитку на інноваційних засадах; система фінансового менеджменту; забезпечення управління ризиками; управління логістичною діяльністю та маркетингом.

2. На основі запропоновано у розділі 2.3 науково-методичний підходу до оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств на основі методу багатовимірного аналізу з використанням функції Харрінгтона, впроваджена апробація наведеного методу оцінювання конкурентоспроможності на основі фінансових даних підприємств: ТОВ «Електромеханічний завод "ЕТАЛ", м. Олександрія; ТОВ "ВП "Дебора - Електро", м. Дніпро; ТОВ "Високовольтний союз - РЗВА", м. Рівне; ТОВ завод низьковольтної апаратури "Лідер електрик", м. Запоріжжя; ЗВП «Неон» УТОГ, м. Запоріжжя; ПРАТ «Плутон», м. Запоріжжя; ТОВ НВП «ВІТАЛ», м. Київ; ПРАТ «ЗАВОД ЕЛОКС», м. Харків.

Апробація запропонованого методичного підходу засвідчила, що найбільше значення інтегрального показника конкурентоспроможності вище за середній рівень мають: ТОВ «Високовольтний союз – РЗВА», ТОВ завод низьковольтної апаратури «Лідер електрик», ПРАТ "Плутон", що також підтверджується високими значеннями показників конкурентоспроможності за функціональними сферами господарської діяльності. Також, відзначимо, що суттєвий вплив на підсумкове значення показника конкурентоспроможності підприємств мають показники конкурентоспроможності за такими функціональними сферами як конкурентоспроможність системи управління та конкурентоспроможність продукції

3. Розроблено науково-методичний підхід до кількісної оцінки фінансових ризиків при управлінні конкурентоспроможністю промислового підприємства на основі методу «матриці наслідків та ймовірностей». Обґрунтовано вплив прогнозування ймовірнісних витрат при розробки заходів управління конкурентоспроможністю підприємства на управління рівнем конкурентоспроможності промислового підприємства.

Розроблено науково-методичні рекомендації щодо удосконалення управління конкурентоспроможності підприємства електротехнічної промисловості на підставі застосування інструментів управління ризиками.

Розроблені рекомендації щодо інтегрованого управління ризиками: - розробка інтегрованого плану менеджменту ризику по всій компанії; використання методи управління та процесів, які включають елементи управління ризику; аналіз та оцінка елементи процесу управління ризиком, які вже застосовуються.

Виокремлено переваги розробки та впровадження на практиці елементів системи регулювання ризиків промислового підприємства: більш реалістичний фінансовий аналіз; прийняття рішень з урахуванням оцінки ризиків; послідовний підхід до ризику; використання ризик-менеджменту як стратегічного інструмента.

Запропонований комплексний підхід до оцінки інтегрального ризику сприятиме забезпеченню формування високого ступеня консолідованої виваженої реальної оцінки ризику промислового підприємства, а також, одночасно, буде дозволяти фокусувати сукупність факторів, з урахуванням умов конкурентного процесу, для оцінки середовища функціонування бізнесу та відповідною основою прийняття своєчасних та правильних стратегічних управлінських рішень. з метою забезпечення економічної безпеки, високого рівня конкурентоспроможності та вирішення інших стратегічних завдань промислових підприємств.

Рекомендується на промислових підприємствах електротехнічної галузі використовувати інструменти управління ризиками у поєднанні з

компенсаторними заходами, а саме: відмову від певних управлінських рішень, лімітування ризиків; диверсифікацію ризиків; прогнозування ризиків; створення резервів; страхування ризиків; аутсорсинг управління ризиками.

Запропоновано основні заходи попередження ризиків та їх компенсації відносно ризиків промислових підприємств, які виокремлені у роботі.

Основні матеріали розділу викладено автором у публікаціях [87, 88, 99, 102, 153, 154, 181]

ВИСНОВКИ

1. На підставі генези наукової думки узагальнена періодизація та класифікаційні ознаки еволюційного розвитку економічних теорій конкуренції та конкурентоспроможності з виокремленням чотирьох етапи становлення і розвитку теоретичних концепцій конкурентоспроможності та факторів конкурентоспроможності, які були предметом дослідження в ці періоди. За результатом критичного аналізу методичних підходів до дослідження конкуренції та конкурентоспроможності (на макро-, мезо- і мікрорівнях), виділено підхід дослідження на сучасному етапі еволюційного розвитку економічних теорій конкуренції та конкурентоспроможності як еволюційно – неоінституційний підхід, який має характерні риси та відмінності від класичних концепцій дослідження конкуренції; досліджувані явища і процеси в соціально-економічній системі розглядаються за законами еволюції; рушійні сили і фактори розвитку розглядаються в умовах безперервної зміни ринку та його закономірної довгострокової нерівноваги, а цінові й нецінові методи конкурентної боротьби доповнюються суперництвом недетермінованих рутин на підприємстві.

2. Підсумком вивчення поняттєвого апарату теорії конкуренції і конкурентоспроможності стало виділення найістотніших властивостей категорії конкурентоспроможності підприємства (відносність, обумовленість, динамічність, предметність, інтегральність, атрибутивність, системність, релевантність, емерджентність), було конкретизовано особливості її виникнення, існування та зміни в умовах невизначеності та уточнити поняття «конкурентоспроможність підприємства». конкурентна перевага розглядається в універсальній формі, яка охоплює все різноманіття його конкурентних проявів.

У авторському визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства», на відміну від інших, акцент зроблений акцент на наступних аспектах конкурентоспроможності підприємства: визначається як

конкурентна дія щодо використання загального потенціалу підприємства, який має організаційну природу, відповідно визначається управлінськими факторами; досягнення стійкої конкурентної переваги визначається здібностями підприємства; досягнення конкурентоспроможності зумовлено рівнем розвитку організаційних здібностей підприємства; інтеграцію і реконфігурацію потенціалів і здібностей для використання можливостей, що створюються мінливим середовищем.

3. Визначено основні детермінанти конкурентних переваг промислових підприємств-лідерів світової конкурентоспроможності, серед яких: інституціональне забезпечення господарської діяльності національних виробників; здатність використання конкурентних переваг усіх типів із виділенням головної ролі організаційно-кадрового потенціалу; інноваційність усіх сфер діяльності підприємства; охоплення комплексною системою управління якістю всієї господарської діяльності підприємства.

4. Розроблено компонентну структуру формування механізму управління конкурентоспроможністю промислового підприємства з виокремленням його основних елементів, що є сукупністю суб'єктів, об'єктів, мети, завдань, принципів, функцій, методів та інструментів управління, взаємодія та послідовне використання яких у процесі управління конкурентоспроможністю підприємства забезпечує ефективне прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності.

5. Вивчено стан розвитку вітчизняних підприємств машинобудування, зокрема підприємств електротехнічної промисловості України. Однією з ключових проблем управління забезпеченням конкурентоспроможності промислових підприємств електротехнічної галузі є проблема низької якості інвестиційного попиту, що пов'язано з проблемами залучення інвестицій у необхідному розмірі для модернізації виробництва та здійснення активної інноваційної діяльності підприємств, а також, обумовлено станом внутрішнього попиту на вітчизняну продукцію електротехнічної галузі.

За підсумками дослідження визначені основні тенденції розвитку підприємств електротехнічного вітчизняного: доступ до мирового ринку компонентів, нарощування темпів впровадження цифрових технологій та розвиток альтернативної енергетики, автоматизація технологічних процесів та енергоефективність; прискорення технологічного відставання вітчизняних підприємств від конкурентів світового рівня та невідповідність продукції вимогам світового ринку; посилення конкуренції на внутрішньому ринку та активне засвоєння його іноземними компаніями: зростання обсягу внутрішнього ринку електротехнічних виробів зі стабільним зменшенням попиту на продукцію вітчизняних підприємств та зростанням попиту на імпортовану продукцію; зниження технологічної глибини у виробничій діяльності вітчизняних підприємств та збільшення кількості підприємств зі збірки та випробувань електротехнічних виробів; управлінське відставання та нестачі (відтік) кваліфікованих кадрів.

Визначені сучасні напрями удосконалення управління конкурентоспроможністю підприємств машинобудування на основі реформування та розвитку цільових систем менеджменту з урахуванням міжнародних стандартів; застосування на підприємстві моделей ділової досконалості та узгодженої взаємодії підприємства, що дозволяє господарюючим суб'єктам усіх форм власності оперативно реагувати на зміни у фінансово-економічній сфері в умовах високого рівня невизначеності ринкового середовища.

Основою моделі ділової досконалості є наступні базові принципи досконалості менеджменту: орієнтованість на результат; концентрація зусиль на досягненні задоволеності споживача; лідерство та сталість мети, управління процесами та явищами; розвиток та залученість персоналу; постійне підвищення кваліфікації; іноваційність всіх сфер діяльності підприємства; розвиток партнерства; корпоративна соціальна відповідальність. Принциповою відмінністю моделі EFQM від інших моделей є необхідність

оцінки конкретних результатів діяльності, і також результатів менеджменту та їх співвідношення з можливостями підприємства.

Запропоноване впровадження в управлінську діяльність моделі узгодженої взаємодії, яка дозволяє узгодження інтересів замовника та постачальника виробничої продукції шляхом визначення оптимального обсягу замовлення, який відповідає потребам споживача та виробника.

Також запропоновано в управлінську практику моделі узгодженої ієрархічної взаємодії, яка заснована на виборі алгоритму прийняття координуючих управлінських рішень керівниками вищого рівня при застосуванні управлінської інформації менеджерів більш низького рівня.

6. Запропоновано науково-методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств на основі функції бажаності Харрінгтона. В основі побудови узагальненої функції Харрінгтона лежить ідея перетворення натуральних значень окремих показників у безрозмірну шкалу бажаності, використання якої в сучасних умовах підвищеної невизначеності середовища найбільш доцільно.

Оцінювання конкурентоспроможності промислових підприємств на основі функції бажаності Харрінгтона дозволяє: відстежити зміну рівня конкурентоспроможності промислового підприємства; враховувати вплив всієї сукупності факторів, які здійснюють вплив на підприємство; використовувати різнорозмірну сукупність кількісних і якісних показників, за якими вся необхідна вихідна інформація може бути отримана з даних бухгалтерської та статистичної звітності підприємств.

7. Уточнена система показників (кількісних та якісних) для оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства за функційними сферами господарювання: ($f_{\text{НТК}}$) - науково-технічну; ($f_{\text{ВТК}}$) - виробничо-технологічну; ($f_{\text{К}}$) - кадрову; ($f_{\text{ЕК}}$) - економічну; ($f_{\text{СУ}_i}$) - управлінську; (f_{p_i}) - конкурентоспроможність продукції. Вибір та обґрунтування показників для оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства зроблено з урахуванням особливостей функціонування промислового підприємства та

завдань, що ставляться його системою управління конкурентоспроможності. Запропонована система показників для оцінювання конкурентоспроможності промислового підприємства характеризується: релевантною достовірністю, наявністю зворотного зв'язку, порівнянністю, надійністю, репрезентаційністю, нейтральністю по відношенню до цілей оцінки. Система показників враховує особливості функціонування та завдання, що ставляться системою управління конкурентоспроможності промислового підприємства.

8. Сформовано організаційно-економічні заходи удосконалення управління конкурентоспроможністю промислового підприємства за такими програмно-цільовими блоками: управління кадрами та трудовою мотивацією; забезпечення інформаційно-технологічними ресурсами; менеджмент якості продукції; визначення джерел інвестиційних ресурсів; менеджмент стратегічного розвитку на інноваційних засадах; система фінансового менеджменту; забезпечення управління ризиками; управління логістичною діяльністю та маркетингом.

9. На основі запропоновано у розділі 2.3 науково-методичний підходу до оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств на основі методу багатовимірного аналізу, впроваджена апробація цього методу оцінювання конкурентоспроможності на основі фінансових даних підприємств: ТОВ «Електромеханічний завод "ЕТАЛ", м. Олександрія; ТОВ "ВП "Дебора - Електро", м. Дніпро; ТОВ "Високовольтний союз - РЗВА", м. Рівне; ТОВ завод низьковольтної апаратури "Лідер електрик", м. Запоріжжя; ЗВП «Неон» УТОГ, м. Запоріжжя; ПРАТ «Плутон», м. Запоріжжя; ТОВ НВП «ВІТАЛ», м. Київ; ПРАТ «ЗАВОД ЕЛОКС», м. Харків.

Апробація запропонованого методичного підходу засвідчила, що найбільше значення інтегрального показника конкурентоспроможності вище за середній рівень мають: ТОВ «Високовольтний союз – РЗВА», ТОВ завод низьковольтної апаратури «Лідер електрик», ПРАТ "Плутон".

10. Розроблено науково-методичний підхід до кількісної оцінки фінансових ризиків при управлінні конкурентоспроможністю промислового

підприємства на основі методу «матриці наслідків та ймовірностей». Обґрунтовано вплив прогнозування ймовірнісних витрат при розробки заходів управління конкурентоспроможністю підприємства на управління рівнем конкурентоспроможності промислового підприємства.

11. Розроблено науково-методичні рекомендації щодо удосконалення управління конкурентоспроможності підприємства електротехнічної промисловості на підставі застосування інструментів управління ризиками. Розроблені рекомендації щодо інтегрованого управління ризиками. Виокремлено переваги розробки та впровадження на практиці елементів системи регулювання ризиків промислового підприємства. Запропоновано основні заходи попередження ризиків промислових підприємств, які виокремлені у роботі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амоша А.И. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины. Економіка промисловості. 2012. № 1. С. 23 – 36. URL: http://dspace.nbuiv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/41254/st_57_01.pdf.
2. Аренков И.А., Салихова Я.Ю., Гаврилова М.А. Конкурентный потенциал предприятия: модель и стратегия развития. Проблемы современной экономики. 2011. № 4 (40). С. 120-125.
3. Аналітична система «YouControl» офіційний сайт: URL: <https://youcontrol.com.ua/>
4. Балабанова Л.В., Кривенко А. В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга: монография. Донецк : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2004. 147 с.
5. Беленький П.Ю. Дослідження проблем конкурентоспроможності. Вісник НАН України. 2007. № 5. С. 9-18.
6. Бондаренко А.И. Управление конкурентоспособностью предприятий мясоперерабатывающей промышленности : на примере Приморского края : автореф. дис. ... канд. эконом. наук : 08.00.05. Хабаровск. 2015. – 23 с.
7. Бутко М.П. Архітектоніка конкурентоспроможності регіонів України в контексті євроінтеграції: монографія. Київ, АМУ, 2016. 452 с.
8. Бутко, М. П. Сутність економіки знань та механізми державного впливу на процеси її становлення. Публічне адміністрування: наукові дослідження та розвиток. 2017. №2. С. 7-18
9. Васильева З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка. Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2. С. 83-90.

10. Варнавский В.Г. Глобальная конкурентоспособность обрабатывающей промышленности США. Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 2. С. 34 - 46

11. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія. Київ : КНЕУ, 2004. – 480 с

12. Вітлінський В. В. Кількісне оцінювання ступеня економічного ризику. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2010. № 1 (51)

13. Волинець, Л. М., Хоменко І. О., Халацька І. І., Божок Ю. О., Пенківська К. С. Формування системи управління ризиками в логістичній діяльності підприємств. Вісник НТУ. Серія : "Економічні науки". 2021. Вип. 2 (49). С. 22-31.

14. Галелюк М.М. Система управління конкурентоспроможністю машинобудування підприємства. Вісник економічної науки України. 2008. № 2. С. 15–21.

15. ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011 «Менеджмент риска. Методы оценки риска».

16. Гэлбрейт Д.К. Новое индустриальное общество. Москва : АСТ. 2004. С. 75.

17. Гиреева Г.В. Экономическое поведение предприятий в условиях неопределенности и риска. Вестник Марийского государственного университета. 2011. № 6. С. 188-190. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskoe-povedenie-predpriyatiy-v-usloviyah-neopredelennosti-i-riska>

18. Грецький Р.Л. Теоретичні підходи до визначення природи і сутності конкуренції. Формування ринкових відносин в Україні. 2007. № 12. С. 35-38.

19. Грималюк А.В. Невизначеність та економічний розвиток. Економіка України. 2016. № 9. С. 19–30.
20. Данилишин Б. М. Економіка України: криза розвитку та перспективи модернізації. Київ, 2010. 414 с.
21. Дикань В.Л., Назаренко І. Л. Комплексна методика визначення рівня економічної безпеки, оцінки ризиків та ймовірності банкрутства підприємства: монографія. Харків: УкрДАЗТ. 2011. 142 с.
22. Дикань В.Л. Комплексний підхід до управління стійким розвитком підприємств машинобудування. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. № 49. С. 11–18.
23. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств (теоретичні аспекти) : монографія. Київ : ДАКККіМ. 2006. 160 с.
24. Електромеханічний завод "ЕТАЛ", ТОВ офіційний сайт URL: <http://etal.ua/>
25. Эффективное принятие решений: Пер. с англ. / за ред. Е. Харитонов. Москва : Альпина Бизнес Букс. 2009. 182 с.
26. Ендовицкий Д.А., Любушин Н.П., Бабичева Н.Э. Ресурсоориентированный экономический анализ: теория, методология, практика. Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 38. С. 2 - 8.
27. Зайцева Л. О. Конкурентоспроможність підприємств: теоретичний аспект управління: монографія / Л. О. Зайцева. – Старобільськ :ДЗ ЛНУ імені Т. Шевченка, 2018. – 235 с.
28. Злидень І.М. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства. Економіка: проблеми теорії і практики. 2014. Випуск. 213. Том І. С. 75- 81.

29. Загурський О.М. Теоретико-методологічні підходи до визначення категорії «конкурентоспроможність». Наукові праці НДФІ. 2014. Випуск 3. С. 38–49.
30. Захарова Н. В., Лабудин А. В. Формирование инновационной экономики в Швеции: особенности и перспективы. Управленческое консультирование. 2019. № 10. С. 37–48.
31. ЗВП «Неон» УТОГ офіційний сайт: URL: <http://www.neonzpp.com.ua/>
32. Иванова Е.А. Оценка конкурентоспособности предприятия: учебное пособие. Ростов-на-Дону : Феникс, 2008. 298 с.
33. Ілляшенко, С.М. Управління екологічними ризиками інновацій : монографія, Суми : Університетська книга, 2004. 214 с.
34. Інновації і маркетинг – рушійні сили економічного розвитку: монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2012. 536 с.
35. Каганов В. Ш. Корпоративное обучение как фактор обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур. Современная конкуренция. 2011. № 6 (30). С. 101-108.
36. Касич А.О., Глущенко Д.О. Теоретичні та практичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства. Економіка та держава. 2016. № 11. С. 65—70
37. Кваско, А. В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. Наукові записки. 2017. № 1(54). – С. 111–118.
38. Кириченко О.М., Мігдальський А.В. Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Ефективна економіка. 2017. No 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5428>

39. Коваленко А. И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных целях. Современная конкуренция. 2013 ---. № 6 (30). С. 65 – 79.
40. Колесник Т. М. Аналіз факторів впливу на управління конкурентоспроможністю організації. Бізнес Інформ. 2019. №12. С. 408–414.
41. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового. Одеса: Атлант, 2013. 470 с.
42. Коноплицький В. А., Філіна Г. І. Економічний словник: тлумачне - термінологічний. Київ : КНТ, 2007. 580 с
43. Копитко М. І. Невизначеність як властивість середовища функціонування промислових підприємств. Економічний аналіз. : зб. наук. праць / відп. ред. В. А. Дерій. Т., 2014. Том 17. № 2. С. 61-68.
44. Кобелева Т. О. Електротехнічна галузь України: сучасний стан та перспективи розвитку. Вісник Національного технічного університету „ХПІ”. 2011. № 26. С. 34 –44.
45. Коноплицький В. А., Філіна Г. І. Економічний словник: тлумачнотермінологічний. Київ : КНТ, 2007. 580 с.
46. Концептуальні засади формування фінансово-економічної безпеки: монографія / за заг. ред. С. М. Шкарлета . – Ніжин : ФОП Лук'яненко В.В. ТПК «Орхідея», 2015. – 439 с.
47. Корнев Г. Н., Яковлев В. Б. Феномен неопределенности в исследовании экономических систем: монография. Москва : Нобель Пресс, 2013. 178 с.
48. Кравченко М. О. Аналіз ефективності інноваційної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств. Ефективна економіка. 2016. № 28. С. 23 – 34. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/download/108724/103672>.

49. Кривоконь М.О. Машинобудування України: стан, динаміка та перспективи розвитку з використанням ефективних концепцій антикризового управління. Інтелект XXI. 2016. № 5. С. 182–186.

50. Кузьмін О. Є., Ліпич Л. Г., Мельник О. Г., Товстенюк О. В. Діагностика інвестиційної привабливості підприємств: концепція та інструментарій: монографія. Луцьк: ВежаДрук, 2014. 196 с.

51. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г., Романко О.П. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика: монографія; за заг. ред. Кузьміна О.Є. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. 180 с.

52. Кузьмін О. Є., Подольчак Н. Ю., Беднарська О. Р. Управління ризиками машинобудівних підприємств: планування та мотивування : монографія. Львів : Міські інформаційні системи, 2011. 127 с.

53. Кудров В. Мировая экономика: социально-экономические модели развития: учебное пособие. Москва : Магістр, 2009. – 399 с.

54. Ламбен Ж. –Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менелжмент, ориентированный на рынок / под ред. В.Б. Колчанова. 2-е изд. СПб., 2008. URL: <http://elib.kaznu.kz/app/voyager/books/1542/1529652332807.pdf>

55. Левицька А. О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи до класифікації. Механізм регулювання економіки. 2013. № 4. С. 155–163.

56. Лободзинська Т. П. Стан і проблеми виробництва інноваційної продукції підприємств електротехнічної галузі. Економічний вісник Національного технічного університету України «КПІ. 2013. № 10 . С. 151-160. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/evntukpi_2013_10_27.pdf

57. Лук'янова В. В. Діагностика ризику діяльності підприємства: монографія. Хмельницький : ПП В.В. Ковальський. 2007. 312 с.

58. Любушин Н.П., Бабичева Н.Э., Галушкина А. И., Козлова Л.В. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций. Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 1. С. 3 - 11.
59. Мансуров Р. Е. Об экономической сущности понятий «конкурентоспособность предприятия» и «управление конкурентоспособностью предприятия». Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2 (52). С. 91–94.
60. Маршалл А. Принципы экономической науки. Москва : Прогресс, 1993. 310 с.
61. Милль Дж. С. Основы политической экономии и некоторые аспекты приложения их к социальной философии: пер. с англ. Т. I. Москва : Прогресс, 1980. 495 с.
62. Міжнародний стандарт ISO 31000. Менеджмент ризику. 2018-02 – Руководство Risk management – Guidelines 2-е издание 2018-02.
63. Мировой атлас данных. Экспорт високотехнологичних товарів. URL: <https://knoema.ru/atlas/ranks>
64. Михайленко О.В., Орлова К.Г. Система управління конкурентоспроможністю продукції підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 13 (2). С. 114—117.
65. Мозенбах В.А. Японское «экономическое чудо»; сущность и подходы к пониманию. Известия Саратовского университета. Международные отношения. Саратовск. 2018. Т. 18, вып. 4. С. 495-500.
66. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль: пер. с англ. Москва: Дело, 2003. 360 с
67. Николюк О. М. Еволюція теорій конкурентоспроможності. Вісник Хмельницького нац. ун-ту. 2011. № 3, т. 2. С. 231–238.

68. Николюк О. М. Методологічні принципи управління конкурентоспроможністю підприємств. Вісник ХНУ. 2013. № 3, Т. 3. С. 34–38.
69. Нельсон Р. Р. Эволюционная теория экономических изменений: пер. с англ. Москва : Дело, 2002. 536 с.
70. Новоторов А. В., Брикач Г.Е. Комплексный анализ рыночной деятельности предприятий с использованием имитационной модели совершенной конкуренции. Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 26. С. 2 - 6.
71. Нонака И., Такеучи Х. Компания – создатель знаний. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. Москва : ЗАО «Олимп-бизнес», 2003. 384 с.
72. Норт Д. К., Мартынов К. К., Эдельман Н. В. Понимание процесса экономических изменений. пер. с англ. / науч. ред. А. В. Смирнов. Москва : ГУ-ВШЭ, 2010. 185 с.
73. Носирев О. О. Вплив зовнішніх факторів на фінансові результати машинобудівних підприємств України. Науковий вісник УжНУ. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 10. (2). С. 47–51
74. Паламарчук О.М. Міжнародна конкурентоспроможність України: оцінка проблем та шляхи покращення конкурентних позицій. Економічний вісник університету. 2013. Вип. 20 (1). С. 111–115.
75. Пахомов Ю. М. Основні завдання формування посткризової моделі розвитку економіки України. Економічний часопис-XXI. 2010. № 1–2. С. 3–6.
76. Піддубний І., Піддубна Л. Теорія конкурентоспроможності: сучасний стан і предметно-методологічні аспекти розвитку. Економіка України. 2007. № 8. С. 52–60.

77. Ползунова, Н.Н. Аналитический инструментарий оценивания конкурентоспособности предпринимательских структур, использующих высокие технологии. Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 32 (335). С. 30 – 37.

78. Портер М. Е. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 454 с.

79. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. Москва : Вильямс, 2010. 223 с.

80. Перерва П. Г., Коциски Д., Косенко А. П. Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». 2010. Вип. 62. С. 137-142.

81. Перцовский Н.И. Маркетинг. Краткий толковый словарь основных маркетинговых понятий и современных терминов. Москва : Дашков и К. 2008. 140 с.

82. Плотичина Т.М. Определение конкурентоспособности предприятия. Вестник Тамбовского государственного технического университета. 2010. Т. 16, №1. С. 205-211.

83. Попадюк Т.Г. Конкурентоспособность в новой экономике: вопросы управления. Москва : МГСУ, 2008. 200 с.

84. Прахова Т.С. Понятие и сущность конкурентоспособности: сб. науч. тр. СевКавГТУ. Экономика. 2005. № 2. С. 17—20.

85. Пігуль Н.Г., Пігуль Є.І. Сучасний стан та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України. Економіка і суспільство. 2018. № 15 С. 444-449.

86. Посохов І. М. Порівняльна характеристика моделей корпоративного управління в ринковій економіці: переваги та недоліки. Бізнес Інформ. 2012. № 7. С. 157-159.

87. Посохов І. М., Чепіжко О. В. Оптимізація управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах високоризикового середовища. Стратегія інноваційного розвитку економіки: бізнес, наука, освіта (SIDEС 2017) : зб. пр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 16-20 травня 2017 р. Харків. 2017. С. 75-78.

88. Посохов І. М., Чепіжко О.В. Методологічний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. Економіка та управління: сучасний стан і перспективи розвитку : матеріали 2-ї Міжнар. наук.-практ. конф., м. Одеса, 24-25 листопада 2016 р. Одеса, 2017. С. 94-98.

89. Посохов І. М. Модель корпоративного управління України: становлення, особливості, основні напрямки подальшого розвитку . Вістник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. Харків : НТУ "ХПІ", 2012. № 25. С. 175-183.

90. Посохов І.М. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій: монографія. Харків.: ПВПП «Слово», 2014. 499 с.

91. Посохов І. М. Дослідження державної політики регулювання ризику в країнах ЄС. Економіка. Фінанси. Право. 2016. № 2. С. 8-11.

92. Посохов І. М., Ю. В. Жадан Застосування науково-методичного частотного підходу до комплексної кількісної оцінки фінансово-економічних ризиків підприємств олійно-жирової галузі України. Бізнес Інформ. 2019. №3. С. 255–264.

93. Посохов І. М., Іващенко П. О., Жадан Ю. В. Науково-методичний підхід до обчислення оптимального рівня франшизи страховими компаніями

України, як складова систем управління ризиками промислових підприємств. Проблеми системного підходу в економіці. 2019. № 1(69). С. 19-25.

94. Посохов І. М., Ходирєва О. О. Стрес-тестування як актуальний інструмент ризик- менеджменту сучасної банківської системи України. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. прац. Харків : ХННІ УБС, 2018. Т. 1, № 24. С. 53-61.

95. Посохов І. М., Чепіжко О. В. Актуальність управління конкурентоспроможністю підприємства на засадах процесного підходу. Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця, присвячена 115 річниці від дня народження видатного економіста, Нобелівського лауреата з економіки 1971 року : тези доп., міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 26-28 травня 2016 р. Харків. 2016. С. 190-193.

96. Посохов І. М., Чепіжко О. В. Проблеми управління конкурентоспроможністю підприємств в умовах трансформації економіки України. Актуальні проблеми моделювання та управління соціально-економічними системами в умовах глобалізації : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Дрогобич, 11 травня 2018 р. Дрогобич, 2018. С. 285-288.

97. Посохов І. М., Чепіжко О. В. Сучасні підходи до забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Національна економіка України в умовах європейської інтеграції : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., м. Дніпро, 19-20 жовтня 2017 р. Дніпро, 2017. – С. 546-548.

98. Посохов І. М., Чепіжко О. В. Підходи щодо забезпечення конкурентоспроможності України (на основі світового досвіду). Парадигмальні зрушення в економічній теорії ХХІ ст. : матеріали 3-ї Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 2-3 листопада 2017 р. Київ, 2017. С. 533-537.

99. Посохов І. М., Чепіжко О. В., Ходирєва О. О., Кабиш Г. Ю. Стратегічне управління ризиками на підприємстві / І. М. Посохов, О. О.

Ходирева, О. В. Чепіжко, Г. Ю. Кабиш // Стратегія підприємства: підприємницький контекст : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 16-17 листопада 2017 р. Київ, 2017. С. 46-47.

100. Посохов І. М. Чепіжко О. В. Підходи щодо забезпечення конкурентоспроможності України (на основі світового досвіду) / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // Інноваційний розвиток інформаційного суспільства: економіко-управлінські, правові та соціокультурні аспекти = Innovative development of information society: economic and managerial, legal and sociocultural aspects: зб. матеріалів 6-ї Міжнар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих учених, м. Чернігів, 14 грудня 2017 р. Чернігів, 2017. С. 74-75.

101. Посохов І. М. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій : монографія. Харків : ПВПП "Слово", 2014. – 499 с.

102. Посохов І. М., Чепіжко О.В. Стратегічне управління ризиками на підприємстві. Стратегія підприємства: підприємницький контекст : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 17 листопада 2017 р. Київ, 2017. С. 41-42.

103. ПРАТ "Плутон" офіційний сайт: URL: <http://pluton.pat.ua/>

104. ПРАТ "ЗАВОД ЕЛОКС": URL: <https://elox.com.ua/>

105. Приживара С. В. Управління як специфічний вид діяльності. Державне будівництво. 2012. № 1. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-1/doc/1/07.pdf>.

106. Публічно-приватне партнерство у відносинах держави з міжнародними організаціями та транснаціональними компаніями: моногр. / за ред. Т.І. Єфименко. Київ : НАН України. 2015. 444 с.

107. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь/ Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лазовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА–М, 2005 – 480 с.
108. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Москва : Эксмо. 2007. 960 с.
109. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. Москва : Прогресс. 1986. - С.65-84.
110. Розвиток підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища: управління, реалізація та перспективи: монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. Шарко М.В. – Херсон: ФОП Вишемирський В.С., 2019. – 306 с.
111. Романенко В. Конкурентоспроможність національної економіки: системний підхід. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2012. № 2. С. 21–28.
112. Синюченко М.І. Конкурентоспроможність національної економіки: дослідження ефективності факторів зростання. Бізнес Інформ. 2014. № 7. С. 14–17.
113. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини та природу добробуту націй: пер. з англ. Київ : Port-Royal, 2001. 593 с.
114. Соскін О. Визначення національної економічної моделі України: порівняльний аналіз можливих альтернатив. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 1(103). С. 47–56.
115. Савельева Н.А. Управление конкурентоспособностью фирм. Учебник. Ростов н/Д : Феникс, 2009. – 382 с.
116. Сомова, О. Є. Вартісна оцінка рівня конкурентоспроможності підприємств машинобудування : автореф. дис... на здобуття наук. ступеня канд. екон. Наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Сомова Оксана Євгенівна ; ПВНЗ Європейський ун-т. – К., 2008. С. 17–19.

117. Стадник В. В. Інноваційні чинники в системі ціннісноорієнтованого управління промисловим підприємством. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 9 (171). С. 242–249.

118. Стратегія інноваційного розвитку України на період до 2030 року. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-strategiyi-rozvitku-sferi-innovacijnoyi-diyalnosti-na-period-do-2030-roku>

119. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство: кол. монографія / ред. І. М. Посохова. Харків : НТУ "ХПІ", 2016. 450 с.

120. Тарануха Ю. В. Конкуренція: система и прогресс. Москва : Дело и сервис, 2012. 672 с.

121. Тарасевич В. Ідеологічні доктрини: цивілізаційні аспекти і національний колорит. Економіка України. 2011. № 3. С. 8–13.

122. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2008. 570 с.

123. Теорія і практика діяльності підприємств: монографія в двох томах. / за заг. ред. Л. М. Савчук, Л. М. Бандоріної . Дніпро: Пороги, 2017. Т 2. 456 с.

124. ТОВ ЗНА "Лідер електрик" офіційний сайт: URL: <https://lider.com.ua/ru>

125. ТОВ "ВП "Дебора - Електро" офіційний сайт: URL: <http://debora.com.ua/>

126. ТОВ "Високовольтний союз - РЗВА" офіційний сайт: URL: <http://www.rzva.ua/>

127. Тренди світової економіки. URL: <http://data.trendeconomy.ru/dataviewer/trade/statistics/>

128. Труніна І. М. Дослідження конкурентних переваг суб'єктів підприємницької діяльності в умовах глобалізації. Часопис економічних реформ. 2015. № 3. (19) С. 43-49.

129. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / Клименко С.М. та ін. Київ : КНЕУ, 2018. 520 с.

130. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: Учебное пособие. Москва : Эксмо, 2004. 544с.

131. Фещур Р. В., Лебідь Т. В., Самуляк В. Ю. Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємств. Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. 2010. № 4. С. 27–32

132. Філіпенко А. С. Модель народної економіки для України: основні риси. Економічний часопис-XXI. 2010. № 3–4. С. 3–6.

133. Филипенко О.М. Вплив невизначеності на функціонування бізнесу // Професійний менеджмент в сучасних умовах розвитку ринку : Тези доповіді V науково-практичної конференції з міжнародною участю (14 жовтня 2016 р.). Харків: НФаУ, 2016. С. 258-260.

134. Филосова Т.Г. Конкуренция. Инновации Конкурентоспособность: учеб. пособ. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : ЮНИТИ – ДАНА, 2008. 295 с.

135. Фінансова звітність ТОВ "ЕМЗ «ЕТАЛ": URL: https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/40060636/

136. Фінансова звітність ТОВ "ВП "Дебора - Електро": URL: https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/20297203/

137. Фінансова звітність ТОВ "Високовольтний союз - РЗВА": URL: https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/34704105/

138. Фінансова звітність ТОВ ЗНА "Лідер електрик": URL: https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/35036863/

139. Фінансова звітність ЗВП «Неон» УТОГ: URL: https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/03972608/
140. Фінансова звітність ПРаТ "Плутон": URL: https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/23795568/
141. Фінансова звітність ПРаТ "ЗАВОД ЕЛОКС": URL: https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/14306300/
142. Фінансова звітність ТОВ НВП "ВІТАЛ": URL: https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/34486968/
143. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня: пер. с англ. Москва : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2002. 288 с.
144. Хоменко І.О., Волинець Л.М., Халацька І.І., Божок Ю.О., Пенківська К.С. Формування системи управління ризиками в логістичній діяльності підприємств. Вісник НТУ. К.: НТУ, 2021. Серія «Економічні науки». Випуск 2 (49), 2021. С.22-31.
145. Хоменко І.О., Концева В.В., Бойко Н.В. Методичні аспекти превентивного антикризового управління та оцінювання фінансового стану суб'єктів господарювання . Фінансові дослідження. 2016. № 1 (1). С. 105-117.
146. Хоменко, І. О. Методичні аспекти превентивного антикризового управління та оцінювання фінансового стану суб'єктів господарювання. Фінансові дослідження. 2016. № 1 (1). С. 105-117.
147. Чемберлин Э.Х. Теория монополистической конкуренции: монография. Москва : Директ медиа Паблшинг, 2008. 411 с.
148. Чепіжко О. В. Оцінка ринкового стану та тенденцій розвитку підприємств з виробництва електророзподільної та контрольної апаратури. Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). № 1. С. 98–104.

149. Чепіжко О. В. Сучасний стан та проблеми розвитку електротехнічної промисловості. Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). № 2. С. 104–110.

150. Чепижко Е. В., Посохов И. М. Роль предпринимательского потенциала в обеспечении конкурентоспособности предприятия. Молодежь в науке и предпринимательстве : сб. науч. ст. 7-го междунар. форума молодых ученых. Науч. электрон. текст. изд., Гомель. 2018. С. 124-127. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/36628>.

151. Чепіжко О. В. Формування показників стратегічної конкурентоспроможності підприємства. Фінансово-економічні чинники соціально-економічного розвитку країни та регіонів : матеріали міжнар. наук.-практ. інтернет-конференції, м. Дніпропетровськ, 27-29 березня, 2013 р. Дніпропетровск, 2013 – С. 354-356.

152. Чепіжко О.В. Аналіз методів і моделей оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. Фінансово-економічне та обліково-аналітичне забезпечення підприємницької діяльності: матеріали міжнародної науково-практичної конференції, м. Черкаси, 20-21 апреля, 2016 р. Черкаси, 2016. С. 72-74.

153. Чепіжко О.В. Напрями удосконалення організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства. Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин: матеріали XII міжнар. наук.-практ. конф., м. Умань, 24-25 травня 2018 р. Умань, 2018 . С. 134-135.

154. Чепіжко О. В. Особливості методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств. Економічне зростання та

конкуренентоспроможність національного господарства : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 19-20 жовтня 2018 р. Київ, 2018 – С. 76-79.

155. Чепіжко О.В. Дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку підприємств машинобудування. Сучасні чинники розвитку міжнародних відносин та зовнішньої політики держави: економічні та інституціональні аспекти: матер. міжнар. наук. -практ. Конф., м. Запоріжжя, 27 жовтня 2018 р. Запоріжжя, 2018. С. 118-121.

156. Чепіжко О. В. Проблеми розвитку та формування конкурентоспроможності підприємств транспортного машинобудування. Модернізація економіки: сучасні реалії, прогнозні сценарії та перспективи розвитку: матеріали I міжнар. наук.-практ. конф., 25-26 квітня 2019 р., м. Херсон, 2019. С. 270-273.

157. Чернов С.С. Грани конкурентоспособности: государство, регион, предприятие, товар : / под ред. С.С. Чернова. Новосибирск: СИБПРИНТ, 2008. 186 с.

158. Цюблер Г. Швейцарія – стабільна, конкурентоспроможна країна: досвід для України. Економічний часопис-XXI. 2010. № 1-2. С. 21-25.

159. Шейко І.А. Оцінка ефективності інноваційної діяльності машинобудівних підприємств: автореф. дис. к.е.н.: спец. 08.00.04 / І.А. Шейко ; Нац. техн. ун-т «Харківський політехнічний інститут». – Х., 2013. – 24 с.

160. Шумпетер И. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу. Київ : Києво-Могилянська Академія, 2011. 244 с.

161. Яценко І.В. Управління конкурентними стратегіями та конкурентоспроможністю підприємства. Економіка та управління на транспорті. 2016. Вип. 2. С. 270—274.

162. Яцковий Д.В. Сучасні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 4 (51). С. 183-188.
163. Яшен Хуан. Капіталізм по-китайски. Государство и бизнес. Москва : Альпина Паблішер, 2012. – 375 с.
164. Brandenburger A. M., Nalebuff B. M. Co-opetition. New York: Doubleday, 1996. – 105 p.
165. Dykan V., Ovchynnikova V., Kalicheva N., Korin M. Strategic Knowledge Managment as Means of Ensuring the Competitiveness of Railway Transport Enterprises. SHS Web of Conferences. 2019. Vol. 67 P. 6. DOI: <https://doi.org/10.1051/shsconf/20196701003>
166. Gloor Peter A. Swarm Creativity. Competitive advantage through Collaborative Innovation Networks. New York:Oxford. University Press, 2006. 215 P.
167. Gross domestic spending on R&D / <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>
168. International Monetary Fund (IMF) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/weoselgr.aspx>
169. MacCormac A., Forbath T., Brooks P., Kalaher P. Innovation through global Collaboration: A new source of Competitive Advantage. Wipro Technologies. Harvard Business School. Boston, MA. 2007. August 14. P. 33-51.
170. Moore F. Predators and Prey: A New Ecology of Competition. Harvard Business Review. 1993. № 3. P.75–86.
171. Moore J. F. The Death of Competition. New York : Harper Business, 1996. 297 p.

172. Nölke, A., & Vliegenthart, A. Enlarging the Varieties of Capitalism: The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe. *World Politics*, October 2009. 61(4), 670-702. doi:10.1017/S0043887109990098.

173. Official website of the State Statistics Service of Ukraine / Electronic resource. - Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>

174. Official website of the Ministry of Economy of Ukraine / Electronic resource. - Access mode: <http://www.me.gov.ua/>

175. Official website of the Ministry of Finance of Ukraine / Electronic resource. - Access mode: <https://index.minfin.com.ua/finance/debtgov/>

176. Official website of National Bank of Ukraine / Electronic resource. - Access mode: <http://bank.gov.ua/>

177. Posokhov I. M., Chepizhko E. V. Evolution of theoretical approaches to the competitiveness conception. *Theoretical & Applied Science*. – 2017. – Iss. 04, vol. 48. – P. 177-188.

178. Posokhov I. M., Chepizhko E. V. Main directions for improvement international competitiveness of Ukraine in the context (conditions) of european integration. *The Economics of the XXI Century: Current State and Development Prospects: collective monogr.* London: Sciemcee Publishing, 2018. – P. 374-386.

179. Posokhov I. M., Chepizhko E. V. Modern Condition and Efficiency of the Activities of Engineering Enterprises of Ukraine. / I. M. Posokhov, E.V. Chepizhko // *Emergency of public development: financial and legal aspects: monograph / sci. ed. Yu. V. Pasichnyk*. – Coventry, United Kingdom : Agenda Publishing House, 2019. Pt. 3.7. P. 257-272.

180. Posokhov I.M., Chepizhko E. V. Modern Approaches to Ensuring the Competitiveness of Railway Transport in the Context of the European Integration. *International Journal of Engineering & Technology*, Vol 7, No 4.3 (2018): Special Issue 3, Pages: 497-501.

181. Posokhov I.M., Chepizhko E. V. Management of Enterprise Competitiveness Based on the Evolutionary- Institutional Approach. Smart Technologies and Innovations in Design for Control of Technological Processes and Objects: Economy and Production, Springer Nature Switzerland AG, (2020): FarEastCon 2018, SIST 139, pp. 1–9, 2020

182. Posokhov I. M., Chepizko E. V. Analyses of the current state and prospect of development of mechanical engineering enterprises. Innovative potential of socio-economic systems: the challenges of global world: Conference Proceedings, December 28th, 2018. Lisbon, Portugal: Baltija. PP. 61-63.

183. Posokhov I. M., Chepizhko E. V. Research nature and concepts "competitive enterprise". Science and Technology. – 2016. – № 3. – P. 154-168.

184. Risk management of industrial enterprises: theory and methodology: Monograph / I. Posokhov, O. Chepizhko and others. Kharkiv : Publishing House I. Ivanchenka, 2020. 175 p. URL: https://www.scipedia.com/public/Posokhov_et_al_2020a

185. Sachs J.D Press Releses – WEF / J.D.Sachs. URL: <http://www.weforum.org>

186. Social Progress Index (SPI). URL: <https://www.socialprogressindex.com/>

Schneider B.R. Comparing Capitalisms: Liberal, Coordinated, Network and Hierarchical Varieties. Evanston, IL : Northwestern University. 2008.

187. Statistical Yearbook of World Energy «Enerdata - 2019». URL: <https://yearbook.enerdata.ru/electricity/electricity-domestic-consumption-data.htm>

188. Treacy M. Customer Intimacy and Other Value Disciplines. Harvard Business Review. 1993. № 1. P. 84–93.

189. Teece D. J., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Managemen. Strategic Management Journal. 1997. Vol. 18. № 7. P. 509–533.

190. The Corruption Perceptions Index 2017. URL: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017.

191. The Heritage Foundation & the Wall Street Journal. URL: <http://www.heritage.org/index/about>

192. The Legatum Prosperity Index 2017. URL: <http://www.prosperity.com/rankings>

193. The official site of WEF - 2020. The Global Competitiveness Report 2018–2019: Full Data Edition is published by the World Economic Forum within the framework of The Global Competitiveness and Benchmarking Network. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2018-19.pdf

194. The official site of WEF - 2021. The Global Competitiveness Report 2019–2020: Full Data Edition is published by the World Economic Forum within the framework of The Global Competitiveness and Benchmarking Network. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2019-20.pdf

195. The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). OECD Science, Technology and R&D Statistics. URL: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/data/oecd-science-technology-and-r-d-statistics_strd-data-en

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1 – Використання економічних теорій (концепцій), ідей у вирішенні проблеми конкурентоспроможності підприємства

| Роки | Назва теорії, роботи | Автори | Використання у вирішенні проблеми конкурентоспроможності підприємства | Фактори конкурентоспроможності |
|------------------------------------|---|------------|---|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| I етап (1776 – 1870-ті рр.) | | | | |
| 1776 г. | Теорія абсолютної конкурентної переваги | А. Сміт | Підвищення конкурентоспроможності на основі зміцнення та розширення ринкових позицій, використання низьких цін, підвищення продуктивності виробництва за рахунок розподілу праці та кооперації [16] | Продуктивність праці. Виробництво продукції за нижчими, ніж у конкурентів, цінами. Масштаби виробництва, |
| 1817 г. | Теорія відносної конкурентної переваги | Д. Рікардо | Для досягнення конкурентоспроможності підприємству необхідно спеціалізуватись на виробництві продукції з низькими витратами [14]. | економія під час використання основних засобів виробництва. |
| 1838 г. | «Дослідження математичних принципів теорії багатства» | А. Курно | Досягнення максимального рівня конкурентоспроможності підприємства відбувається за рахунок максимального охоплення ринку зі збільшенням попиту завдяки встановленню низьких цін продукції [3] | Ефективна організація управління підприємством. |

Продовження таблиці А.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--|----------------------------------|-------------|---|---|
| 1848 г. | "Принципи політичної економії" | Дж. Мілль | Збільшення рівня конкурентоспроможності відбувається за рахунок збільшення масштабів виробництва: чим більше обсяг виробництва продукції, тим нижче ціна на одиницю продукції підприємства. Також, вчений вважає ще одним важливим фактором конкурентоспроможності ефективну організацію управління підприємством [9] | |
| II етап (1890-ті – 1940-ті рр.) | | | | |
| 1890–1891 рр. | Теорія рівноваги фірми та галузі | А. Маршал | Для досягнення конкурентоспроможності необхідно більш ефективно відносно конкурентів використання коштів та факторів виробництва, що дає можливість мінімізувати витрати та отримати в результаті цього максимальний прибуток [8]. | Ефективне використання засобів та факторів виробництва. Здатність управлінського |
| 1912 р. | Теорія ефективної конкуренції | Й. Шумпетер | Досягнення конкурентоспроможності обумовлено здатністю підприємства адаптувати свою діяльність до динамічних змін зовнішнього середовища. Здатність підприємства до конкуренції вчений пов'язує із правильністю прийняття управлінських рішень щодо вибору видів діяльності, впровадженням інновації [24] | персоналу адекватно реагувати на зміни зовнішнього середовища, прогнозувати їх та |

| | | | | |
|--|--|----------------------------|---|---|
| 1933 р. | Теорія недосконалої та монополістичної конкуренції | Дж. Робінсон, Е. Чемберлен | Визначена роль нецінових факторів у формуванні конкурентних переваг підприємства. Досягнення конкурентоспроможності підприємства шляхом диференціації продукції на основі виділення унікальних характеристик самого продукту та умов його продажу [15, 23]. | приймати правильні управлінські рішення. Здатність управлінського персоналу впроваджувати |
| 1936 р. | «Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей» | Дж. М. Кейнс | Обґрунтовано значення впливу державного регулювання ринкової економіки як чинника конкурентоспроможності підприємства [5]. | інновації. Цінова диференціація Диференціація на основі нецінових |
| 1939 р. | «Стоимость и капитал», 1939 г | Дж. Хікс | Обґрунтовано управління конкурентоспроможністю підприємства за допомогою методів цінової конкуренції та визначення оптимального розміру зменшення ціни на одиницю продукції при збільшенні ринкового попиту [20]. | характеристик продукції підприємства та умов її просування. Ефективне державне регулювання ринкової економіки. |
| III етап (1940–ті – 1990 -ті рр.) | | | | |
| Серед. XX в. | Теорія ефективної конкуренції | Дж. Стіглер | Обґрунтовано принцип виживання та принцип мінімального масштабу ефективності виробництва як умови успішного функціонування компаній. Успіх підприємства у конкурентній боротьбі залежить від | Управлінський персонал, якій має систему знань і умінь та має здібність приймати |

| | | | | |
|-------------------------|------------------------------------|-----------------------|---|---|
| | | | інтеграції в тій чи іншій галузі та володіння актуальною економічною інформацією [3]. | компетентні групові рішення. Здатність розвивати внутрішній організаційний потенціал фірми. |
| 1967 р. | Теорія індустріального суспільства | Д. К. Гелбрейт | Конкурентоспроможність підприємства залежить від здатності використовувати його управлінський потенціал, від управлінського персоналу, який володіє системою знань та умінь, спеціальними знаннями, здібностями або досвідом групового прийняття рішень [1]. | Вибір правильної стратегії діяльності підприємства. Здатність розвивати інноваційний потенціал підприємства. |
| 1982 р. | Теорія конкурентної еволюції | Г. Нельсон, С. Уінтер | Конкурентоспроможність підприємства залежить від здатності розвивати його інноваційний потенціал [10]. | Здатність підприємства передбачати конфігурацію ринку у майбутньому. |
| 1990-ті рр. | Теорія конкурентних переваг | М. Портер | Високий рівень конкурентоспроможності підприємство досягає при реалізації однієї з трьох альтернативних стратегій: 1) абсолютне лідерство у витратах; 2) диференціація продукту; 3) фокусування на окремій групі покупців, чи видах продукції, чи географічному сегменті ринку [12] . | Вміння використовувати цінні, виняткові та неповторні ресурси фірми. |
| 80-ті - 90-ті рр. ХХ в. | Теорія конкурентної раціональності | П. Діксон | Високий рівень конкурентоспроможності підприємства досягається за рахунок здатності розвивати його внутрішній організаційний потенціал [2]. | |

Продовження таблиці А.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|--|---|--|---|
| IV етап (90-ті рр. XX в - XI в.) | | | | |
| 1990-ті рр. | Теорія управління знаннями | К. Віг, П. Сенге, И. Нонакі и Х. Такеуті, Т.Давенпорт и Л. Прусак | Знання – основа для створення конкурентоспроможних продуктів та послуг; управління знаннями - технологія, що дозволяє організаціям займати вигідну конкурентну позицію [11]. | Система управління спеціальними знаннями та вміннями. Здатність підприємства будувати |
| 1996 р. | Концепція «ко — еволюції» | Дж. Ф. Мур | Високий рівень конкурентоспроможності підприємства досягається шляхом формування об'єднань суб'єктів, які співпрацюють [28]. | взаємовідносини з конкурентним оточенням як системою суб'єктів, що співпрацюють. |
| 1996 р. | Теорія со - конкуренції | А.М. Бранденбург, Б. Дж. Нейлбафф | Високий рівень конкурентоспроможності підприємства – поєднання суперництво із співпрацею [25]. | Здатність підприємства поєднувати чисте суперництво з співробітництвом. |
| 1997 р. | Модель «проривних інноваційних технологій» | К. Крістенсен | Високий рівень конкурентоспроможності підприємства досягається за рахунок створення та впровадження кардинально нових товарів (послуг) [6]. | Здатність підприємства створювати та впроваджувати принципово нові товари (послуги). |
| 2005 р. | Концепція «стратегії блакитного океану» | У. Чан Кім, Рене Моборн | Високий рівень конкурентоспроможності підприємства досягається за рахунок створення нових ринків та нових ринкових ніш на основі впровадження інновацій у виробництво чи організацію бізнесу [22]. | |

| | | | | |
|----------------------|--|---------------------------------------|--|--|
| 2006– 2007 рр. | Теория «конкурентних переван на основі взаємодії» | Г. Глур, Э. Ланк, А. Мак Кормак | Інноваційний розвиток на основі співробітництва є пріоритетним джерелом конкурентних переваг в умовах глобалізації. Впроваджено поняття «мережі інноваційної взаємодії» як джерела інноваційних конкурентних переваг [26, 27]. | Здатність підприємства створювати нові ринки, ринкові ніші на основі впровадження інновацій. |
|----------------------|--|---------------------------------------|--|--|

Джерело: розроблено автором за [16, 60,61, 67, 69, 71, 78, 79, 108, 109, 113, 120, 145, 147, 160, 164-166, 169-172, 177]

Таблиця А.2 - Загальні положення традиційних та сучасних підходів концепцій конкуренції

| Положення | Поведінкова (А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Мілль, А. Маршалл, К. Маркс, М. Портер) | Структурна (Ф. Еджуорт, А. Курно, Дж. Робінсон, Э. Чемберлен, К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю) | Функціональна (Й. Шумпетер, Ф. фон Хайек, І. Кірцнер) | Еволюційно- інституційна (Р. Нельсон, С. Вінтер, П. Діксон, Ф. Мур, А. М. Бранденбургер, Б. Дж. Неілбафф) |
|-------------------------|---|--|--|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Напрямок дослідження | Виявлення поведінкових особливостей ринкових агентів | Умови конкурентної боротьби | Роль конкуренції в економіці | Здатність конкуренції забезпечувати виживання і відтворення фірм, найбільш пристосованих до еволюціонуванні у ринковому середовищі. |
| 2. Сутність конкуренції | Суперництво: завоювання переваг | Ступінь свободи у прийнятті рішень: визначається параметрами ринкової структури. | Суперництво за інновації і переваги, одержувані від їх практичного використання. | Процес пошуку, відбору і закріплення «вірних» поведінкових стратегій. |
| 3. Об'єкт конкуренції | Рідкісне благо: ресурси, гроші споживачів | Ринковий попит: боротьба за збільшення частки ринку | Підприємницькі ідеї: нова технологія, новий продукт, нова організація | Інноваційна діяльність, пошук найкращих рішень через інновації, імітації або копіювання (новий продукт, нова технологія, новий тип організації) |

| | | | | |
|------------------------|---|---|--|---|
| | | | | бізнесу, новий тип сировини, новий ринок) |
| 4. Область конкуренції | Сфера обміну: товарні ринки, ресурсні ринки | Сфера обміну: товарні ринки, ресурсні ринки | Інноваційна діяльність: комерціалізація нововведень | Інноваційна діяльність: через взаємозв'язок використання рутин і інновацій (здатність фірм правильно визначати інвестиційну стратегію (інновація або імітація)) |
| 5. Спосіб конкуренції | Ціновий: краще відповідати вимоги ринку | Ціновий: надання споживчої цінності за нижчою ціною | Ціновий і неціновий | Ціновий і неціновий, доповнюється конкуренцією рутин |
| 6. Функція конкуренції | Допомогти зрозуміти ринкові сигнали: орієнтація на виробництво більш цінного продукту | Допомогти зрозуміти ринкові сигнали: вибір технології, вибір обсягу випуску (розміру фірми) | Породжувати стимули до перетворень: поширення знань, виявлення кращих, винагороду переможців | Триєдність функцій: - відтворювальна (виживають і розвиваються фірми, найбільш пристосовані до динаміки ринкових змін); - регулююча (передача інформації та нововведень); - селективна (пошук кращих рішень в умовах невизначеності і мінливості). |

| | | | | |
|---------------------|---|--|---|--|
| 7. Роль конкуренції | Економічне регулювання: приведення структури виробництва у відповідність зі структурою попиту | Сприяє встановленню рівноваги: регулювання попиту і пропозиції | Генератор ринкових змін: технічний прогрес, узгодження дій в умовах ринкової невизначеності і недосконалості знання | Підтримка еволюційного процесу заснованого на інноваціях |
|---------------------|---|--|---|--|

Джерело: систематизовано та доповнено автором за [16,120,121, 177]

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1 - Визначення терміну «конкурентоспроможність підприємства» вченими-економістами

| Автор | Визначення терміну «конкурентоспроможність підприємства» |
|---|---|
| Грецькій Р. Л. | «... чинник чи комбінація чинників, які сприяють більш успішної діяльності організації відносно конкурентів у конкурентному середовищі, яке не може бути легко повторена конкурентами». |
| Прахова Т.С. | «... здатність до конкуренції з аналогічними об'єктами на конкретному ринку, з використанням конкурентних переваг для досягнення поставленої мети». |
| Ламбен Ж.-Ж., Чумпітас Р., Шулінг І | «... здатність задовольняти потреби споживачів краще, ніж конкуренти». |
| Васильєва З.А. | «.... здатність задовольняти потреби (вирішувати проблеми) споживачів на основі виробництва товарів та послуг, які перевершують конкурентів за необхідним набором параметрів». |
| Старовойтов М.К., Фомін Б.Ф. | «... загальна міра інтересу та довіри до послуг підприємства на фондовому, фінансовому та трудовому ринках, з головними визначальними чинниками: виступають вартість підприємства, технічна оснащеність робочих місць, концепція управління, управлінські технології, організаційна система, людський капітал, стратегічний маркетинг, технічна, інвестиційна та інноваційна політики». |
| Іванова Є.А. | «... необхідна умова забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції, що є в сучасних умовах важливим напрямом діяльності підприємства, орієнтованого на завоювання як внутрішнього, так і зовнішнього ринку шляхом створення продукції, яка відповідає вимогам споживачів та світовим стандартам у конкретних сегментах ринку у певний період часу». |
| European management forum | «... це реальна та потенційна можливості фірм, у існуючих для них умовах, проектувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими та неціновими характеристиками у комплексі більш привабливі для споживача, ніж товари конкурента». |

| | |
|------------------------------------|---|
| Портер М. | «... можливість більш ефективно, з якою фірми на місцях використовують потужності для виробництва товарів та послуг». |
| Перцовській Н.І. | «... можливість ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку, вміння ефективно використовувати свій фінансовий, виробничий, науково-технічний та трудовий потенціал». |
| Бондаренко А. І. | «... здатність до завоювання та стійкого утримування необхідної позиції на конкурентному ринку за допомогою виробництва продукції, яка затребувана на ринку, досягнення більш високої продуктивності праці та нижчої, ніж у конкурентів, собівартості продукції, а також формування позитивного іміджу (бренду) та позитивної ділової репутації». |
| Лебедева О. Т., Філіппова Т. Ю. | «... характеристика можливості та динаміки адаптації виробника до мінливих умов ринкового середовища». |
| Рубін Ю.Б. | «... здатність застосовувати сукупний конкурентний потенціал для боротьби із суперниками та досягнення конкурентних переваг». |
| Золотогоров В.Г. | «... володіння підприємством переваг (економічних, технічних, організаційних) перед конкурентами, які забезпечують зниження витрат, підвищення якості, можливість оновлення, розширення виробництва, стійку частку ринку і, отже, можливість отримувати вищі доходи». |
| Ю. Я Єленева | «... сукупність властивостей та характеристик маркетингових, виробничо-технічних, фінансово-економічних та організаційних бізнес-процесів, що дозволяють забезпечити ефективність функціонування підприємства на ринках товарів, капіталів та праці при різних змінах зовнішнього та внутрішнього середовища». |
| П.Ю. Беленькій | «... здатність забезпечити високий рівень життя населення та можливість реалізувати існуючий у регіоні економічний потенціал (фінансовий, виробничий, інноваційний, ресурсе - сировинний та інше)». |
| Плотіцина Т.М. | «... перевага підприємства на обраних сегментах ринку над конкурентами в даний момент часу, яка оцінена суб'єктами зовнішнього середовища, досягнута без шкоди для середовища функціонування, та визначається конкурентоспроможністю його |

| | |
|--------------|---|
| | окремих товарів та рівнем конкурентного потенціалу, що характеризує здатність у майбутньому розробляти, виготовляти, збувати та обслуговувати товари, які переважають аналоги за якістю та ціною». |
| Кузьмін О.Є. | «... конкурентні переваги конкретного підприємства над іншими за сукупністю параметрів (економічних, фінансових, виробничих, ринкові, кадрових, товарних тощо), що певним чином між собою поєднані та формують пріоритетну унікальність та закріплення позицій на певному ринку у конкретний проміжок часу при визначеному впливу середовища функціонування». |

Джерело: складено автором за [4-6, 9,18, 27,29, 32, 35, 39, 41, 51, 54, 59, 76, 157, 183]

Таблиця Б.2 - Визначення терміну «управління конкурентоспроможністю підприємства»

| Автор | Визначення |
|-----------------------------------|--|
| М. М. Галелюка | Конкретна функція менеджменту, що реалізується через здійснення загальних функцій для підтримання та підвищення конкурентоспроможності підприємства та його товарів, що є складниками єдиної системи. |
| О.А. Гавриш | Система заходів, що спричиняють позитивний вплив на рівень конкурентоспроможності підприємства задля приведення його до бажаного стану і утримання конкурентних позицій в перспективі |
| О.І. Драган | Система цілеспрямованих управлінських дій, які забезпечують фінансову стійкість, вибір стратегії розвитку підприємства та досягнення його конкурентоспроможності та конкурентоспроможності продукції, що випускається на вітчизняному та міжнародному ринках |
| Л.В. Балабанова | Сукупність управлінських дій, спрямованих на дослідження діяльності активних і потенційних конкурентів, їх сильних і слабких сторін, а також розроблення конкурентних стратегій, що забезпечують формування й підтримку довгострокових конкурентних переваг. |
| Кузьмін О.Є., Горбаль Н.І. | Виконання загальних функцій управління, які визначають політику у сфері створення і реалізації конкурентоспроможних товарів, цілі й відповідальність у даній сфері діяльності суб'єкта господарювання, що реалізуються за допомогою таких засобів, як планування конкурентоспроможності, оперативне управління нею, її забезпечення й підвищення в рамках певної системи конкурентоспроможності. |
| Герашенко І.О., Шмадченко О.О. | Виконання загальних функцій управління, тобто планування, організація, мотивація, контроль, які визначають стратегію і політику у сфері створення й реалізації конкурентоспроможних товарів, цілі й відповідальність у даній сфері діяльності суб'єкта господарювання, що реалізуються |

| | |
|-------------------------------|--|
| | за допомогою таких засобів, як планування конкурентоспроможності, оперативне управління нею, її забезпечення й підвищення в рамках певної системи конкурентоспроможності |
| І.О. Піддубний, А.І. Піддубна | Напрямок менеджменту, спрямований на формування, розвиток і реалізацію конкурентних переваг і забезпечення життєдіяльності цього суб'єкта економічної діяльності. |
| Р. Є. Мансуров | Діяльність, спрямована на формування ряду управлінських рішень, які, відповідно, повинні бути спрямовані на протистояння можливим зовнішнім впливам для досягнення лідерства відповідно до поставлених стратегічних завдань. |

Джерело: складено автором за [4, 6, 23,36, 52, 59, 76]

ДОДАТОК В

Таблиця В.1. - Порівняння західноєвропейських соціально-економічних моделей

| Сфера господарських відносин | Англосаксонська модель | Континентальне-європейська модель | | |
|--|---|--|--|--|
| | | Центрально – європейська модель | Середземноморська (південно-європейська) модель | Скандинавська (північно-європейська) модель |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Країни | США, Великобританія, Австралія, Канада, Сінгапур, Гонконг | Німеччина, Австрія, Бельгія, Нідерланди, Франція, Швейцарія | Італія, Іспанія, Португалія, Греція | Данія, Ісландія, Норвегія, Фінляндія, Швеція |
| Механізм координації | Ринки з недосконалою конкуренцією | Неринкові форми координації - внутрішньо-і міжфірмові мережі, національні та секторальні асоціації | | |
| Корпоративне управління (КУ), структура фірми, інтеграція в ділові асоціації | Акціонерна модель управління, заснована на використанні зовнішніх ринкових механізмів контролю в інтересах міноритарних акціонерів (приватних і інституційних) в умовах розпорошеної власності. | Переважає німецька модель КУ з домінуючою роллю банків і страхових компаній в прийнятті корпор. рішень, перехресне володіння акціями. Управління в інтересах великих акціонерів і «зацікавлених груп». | Панує сімейна модель КУ. Капітал концентрується і розподіляється по сімейним каналам. Управління та контроль встановлюється за допомогою пірамідальної (верт.) структури самої групи в поєднанні зі структурою перехресного володіння акціями. | Поряд з німецькою моделлю КУ використовується також акціонерна (Швейцарія) і сімейна модель корпоративного управління. |

Продовження таблиці В.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-------------------|---|--|---|---|
| | <p>Переважають конгломерати, спрямовані на концентрацію виробництва в одному секторі; висока диференціація між підрозділами фірми. Низька ступінь інтеграції в ділові асоціації. Фондовий ринок є основним інструментом контролю над менеджментом корпорації.</p> | <p>В умовах концентрації акціонерного капіталу. Ієрархія фірм, орієнтація на специфічний продукт. Високий ступінь інтеграції в професійні бізнес-асоціації та ділові мережі.</p> | <p>Ієрархія фірм, орієнтовані на специфічний продукт. Високий ступінь інтеграції в бізнес-асоціації та ділові мережі.</p> | <p>Конгломерати, спрямовані на диверсифікацію виробництва в декількох секторах. Високий ступінь інтеграції в бізнес-асоціації та ділові мережі.</p> |
| Фінансова система | <p>Провідна роль фондового ринку у фінансуванні підприємств (60% вартості акцій належить приватним фондам на ринку), фінансування активної інноваційної діяльності (через емісію акцій) і венчурного бізнесу.</p> | <p>Провідна роль банків у фінансуванні підприємств. Довгостроковий і стабільний характер фінансування.</p> | | |
| | | <p>Банківський капітал пов'язаний з виробництвом, потужні фінансово-промислові групи, представники банків контролюють діяльність фінансованих компаній.</p> | <p>Банківський капітал тісно пов'язаний з виробництвом, потужні фінансово-промислові групи. Банки контролюють діяльність фінансованих компаній.</p> | <p>Банківський капітал тісно пов'язаний з виробництвом, потужні фінансово-промислові групи, до наглядових рад яких входять представники банків, контролюючи діяльність фінансованих компаній.</p> |

Продовження таблиці В.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--|--|--|--|--|
| Міжфірмові відносини та конкурентне середовище | Автономність фірми, орієнтація на разові угоди. Зріле високо конкурентне середовище, державна антимонопольна політика, конкуренція за ціною і якістю, держава не втручається в ринкові відносини, ринок відкритий. Галузева структура диференційована. | Формування довгострокових відносин між різними компаніями та інвестиційними структурами, високий рівень між фірмової кооперації. Помірний рівень цінової конкуренція, високий за якістю і неціновими характеристиках. Державне регулювання ринку, помірний захист від зовнішніх конкурентів і інвесторів. Галузева структура диференційована. | Помірний рівень цінової конкуренція, високий за якістю і неціновими характеристиках. Державне регулювання, помірний захист від зовнішніх конкурентів і інвесторів. Галузева структура диференційована. | Помірний рівень цінової конкуренція, високий за якістю і неціновими характеристиках. Державне регулювання ринку, помірний захист від зовнішніх конкурентів і інвесторів. Галузева структура диференційована. |
| Виробничі відносини та організація праці | Жорсткий внутрішній і гнучкий зовнішній ринки праці, децентралізація і індивідуалізація трудових відносин; слабкі профспілки. | Гнучкий внутрішній і жорсткий зовнішній ринки праці. Розвинені інститути регулювання ринку праці довгостроковий найм. | Жорсткий внутрішній і зовнішній ринки праці. Термінові трудові контракти. Високий рівень безробіття. | Гнучкий внутрішній і жорсткий зовн. ринки праці, Розвинені інститути регулювання ринку праці, довгостр. найм. |

Продовження таблиці В.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--------------------------------------|--|--|---|---|
| Освіта і професійна підготовка (ОПП) | Загальні навички, отримані в рамках формальної освіти. Особисті інвестиції індивідів в ОПП. Високо конкурентна система вищої освіти, слаборозвинена система спеціального проф. освіти. Пріоритет мають універсальні (мобільні) знання. | Високий рівень держ. фінансування прив. фірм, їх асоціацій, самого індивіда. Однорідність середньої освіти; високорозвинену систему спеціальної профпідготовки, поглиб. спеціалізацію в конкретній сфері. Знання та навички як суспільно корпоративний і приватний капітал. Пріоритет мають спеціальні знання. | Незначний рівень фінансування державою початкової та середньої освіти. Низький рівень системи вищої освіти і профпідготовки. Знання та навички розглядаються як суспільно - корпоративний і мережевий капітал. Пріоритет універсальних (мобільних) знань. | Високий рівень фінансування державою ОПП. Акцент на якості початкової та середньої освіти; високий рівень профпідготовки і перепідготовки; безперервна освіта. Знання та навички розглядаються як суспільно - корпоративний і приватний капітал; акцент на спеціальних знаннях. |
| Соціальна політика | Мінімальний рівень держ. підтримки соц. захисту, допомога має адресну спрям. Розвинена система приватного страхування. | Диференційована державна підтримка, в залежності від галузі, трудового стажу та інше. Соціальний захист як механізм інвестицій в людський капітал. | Мінімальний уровень государственной поддержки. Единая касса с покрытием всех рисков для всего населения. | Значні держ. інвестиції в соціал. та проф. групи на основі універсалізму. Забезпечення максимально можливого соціальної рівності. |

Продовження таблиці В.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-----------|--|--|---|---|
| Інновації | Радикальні інновації. Технологічні, продуктові, інновації, спрямовані на швидкий результат. Орієнтація на ринки нових продуктів (ІТ, біотехнології, фармація). | Організац., інкрементальні інновації в сферах, що поєднують високу спеціал. проф. навичок з соц. затребуваністю. Інновація як акумуляція знань, спрям. на задоволення суспільних потреб. | Організаційні, інкрементальні інновації спрямовані на підвищення якості продукції в секторах не потребують значних капіталовкладень, в секторах громадської інфраструктури. | Організ., інкрементальні інновації в сферах які не потребують значних фінансових ресурсів (ІТ, сфера послуг). Інновація як акумуляція знань, спрямована на задоволення суспільних потреб. |

Джерело: складено автором за [10, 30, 53, 61, 114, 178]

ДОДАТОК Г

Таблиця Г1 – Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства

| Критерій | Група методів | Методи |
|--|--|---|
| За характером показників інформаційного забезпечення | Методи з використанням кількісної інформації | Диференційований метод, інтегральні методи, метод різниць, метод балів, метод профілів, метод багатокутнику конкурентоспроможності, таксонометричний метод та інші. |
| | Методи з використанням якісної інформації | Моделі оцінки конкурентних сил, моделі стратегічного аналізу (SWOT-аналіз, STEP-аналіз), матричні методи (матриця BCG, матриця GE/McKinsey, матриця ADL/LC та інші), евристичні методи. |
| | Методи з використанням змішаної інформації | Параметричний або аналоговий метод, метод побудови багатокутника конкурентоспроможності, багатокритеріальні методи оцінки якості та оптимізації, інші |
| За рівнем охоплення складових функціонування підприємства | Елементні | Матричні методи І. Ансоффа, БКГ, АДЛ, М. Портера, Дж. Сейнера, А. Томпсона, Дж. Стрікланда; Методи засновані на теорії мультиплікатора, тощо. |
| | Часткові | Методи, які базуються на теорії рівноваги підприємства та галузі; багатокритеріальні матричні методи; методи які базуються на теорії ефективної конкуренції. |
| | Комплексні | Методи, засновані на аналізі порівняльних переваг; методи, що базуються на порівнянні з еталоном; таксономічний метод; метод радару тощо. |
| За засобом здійснення оцінки та формою представлення результатів | Матричні | Матриця BCG, матриця GE/McKinsey, матриця Shell/DPM, матриця Hofer/Schendel, матриця STEP, матриця SPACE, метод PIMS, матриця Ансоффа |
| | Графічні | Метод багатокутних профілів, метод радару, метод побудови багатокутнику конкурентоспроможності, метод конкурентних переваг і стратегій Ж.-Ж. Ламбена, метод складання карти стратегічних груп |

| | | |
|---|---|---|
| | Розрахунково-аналітичні (специфічні, комплексні, змішані) | Базується на оцінці конкурентоспроможності продукції, теорії рівноваги фірми та галузі (диференційований метод, інтегральний метод, за обсягами продажу) та інші |
| | | Базується на теорії ефективної конкуренції, метод рангів, метод балів, метод порівнянь, оцінка на основі споживчої вартості, методи експертної оцінки |
| | Комбіновані | Методи багатовимірного аналізу, багатокритеріальні методи оцінки якості та оптимізації |
| За рівнем охоплення складових функціонування підприємства | Елементні | Матричні методи І. Ансоффа, БКГ, АДЛ, М. Портера, Дж. Сейнера, А. Томпсона, Дж. Стрікланда; Методи засновані на теорії мультиплікатора, тощо. |
| | Часткові | Методи, які базуються на теорії рівноваги підприємства та галузі; багатокритеріальні матричні методи; методи які базуються на теорії ефективної конкуренції. |
| За рівнем ухвалення рішення | Комплексні | Методи, засновані на аналізі порівняльних переваг; методи, що базуються на порівнянні з еталоном; таксономічний метод; метод радара тощо. |
| | Стратегічні | Модель БКГ, метод Мак Кінсі, модель Shell/DPM, STEP – аналіз, SPACE – аналіз, тощо |
| Залежно від конкретизованої мети оцінки | Тактичні | Методи інтегральної оцінки; методи, засновані на аналізі конкурентних переваг; методи, засновані на теорії ефективної конкуренції; методи на основі оцінки конкурентоспроможності продукції, тощо |
| | Однокомпонентні (інтегральні) | Методи інтегральної оцінки, методи, які базуються на теорії якості товару, тощо |
| | Багатоконпонентні | Матричні методи, методи багатокритеріальної оптимізації, матричні методи, методи, які базуються на аналізі порівняльних переваг |

Джерело: складено автором за [27, 28, 32, 37, 41, 64, 77, 82, 115]

ДОДАТОК Д

Таблиця Д.1 – Показники індикатори конкурентних переваг промислового підприємства

| | Найменування | | Найменування |
|---|--|--------------------------------|--|
| 1. Науково-технічні | Наукоємність продукції | 2. Виробничо-технічні | Кількість бракованої продукції, % |
| | Питома вага робітників, які зайняті НІОКР у загальній кількості робітників підприємства | | Коефіцієнт зносу обладнання Середній термін використання обладнання |
| 3. Економічна сфера забезпечення | Рівень технологічної відсталості підприємства | 4. Кадрове забезпечення | Обсяг інвестицій у основний капітал у розрахунку на 1-го робітника |
| | Рівень іноваційності продукту | | Рівень спеціалізації Рівень сертифікації виробництва Участь у регіональній системі кооперації |
| 3. Економічна сфера забезпечення | Наявність у галузі потенційних інновацій | 4. Кадрове забезпечення | Коефіцієнт стабільності кадрів Плинність кадрів |
| | Частка доданої вартості | | Частка робітників з вищою освітою |
| 3. Економічна сфера забезпечення | Продуктивність праці | 4. Кадрове забезпечення | Середній рівень заробітної плати Рівень кадрового забезпечення |
| | Матеріалоемність продукції | | Частка робітників, які підвищили кваліфікацію |
| 3. Економічна сфера забезпечення | Коефіцієнт оборотності капіталу | 4. Кадрове забезпечення | |
| | Витрати на 1 грн. | | |
| 3. Економічна сфера забезпечення | Фондовіддача | 4. Кадрове забезпечення | |
| | Продуктивність праці | | |
| 3. Економічна сфера забезпечення | Енергоемність продукції | 4. Кадрове забезпечення | |
| | Коефіцієнт використання виробничої потужності | | |
| 3. Економічна сфера забезпечення | Витрати на 1 грн. тов.. продукції | 4. Кадрове забезпечення | |
| | | | |

| | | | |
|------------------------------|--|--|--|
| 5. Система управління | Коефіцієнт фінансової стійкості Коефіцієнт поточної ліквідності Коефіцієнт автономії Рентабельність активів Рентабельність господарської діяльності Можливість швидкого залучення інвестицій Залучення держзамовлень Частка простроченої кредитній заборгованості | 6. Показники конкурентоспроможності продукції | Частка ринку Частка експорту у загальному обсягу реалізованої продукції Наявність сертифікації продукції за міжнародними стандартами Питома вага вартості імпортних комплектуючих у загальному обсягу виробництва |
|------------------------------|--|--|--|

Джерело: сформовано автором

Таблиця Д.2 - Значення показателів, характеризуючих функціональні області конкурентоспособності промислових підприємств

| Показники | Значення приведенного параметру (x) | | | | | |
|--|-------------------------------------|---------------|-----------------|------------------|------------------|----------------|
| | 0,000 | 0,200 | 0,370 | 0,630 | 0,800 | 1,000 |
| | -2,500 | -0,480 | 0,010 | 0,770 | 1,500 | 5,000 |
| 1. Науково - технічна | | | | | | |
| Наукоємність продукції | 1,5 | 1,89 | 2,6 | 2,83 | 3,03 | 4 |
| Питома вага робітників, які зайняті НДДКР у заг. кільк. робітників | 0,000 | 4,670 | 5,330 | 6,400 | 7,330 | 12,000 |
| Рівень технологічного відставання підприємства | 0 | 33,06 | 39,66 | 47,49 | 52,15 | 85 |
| Рівень інноваційності продукту | Ні | Ні | 5-50% виробу | 50-80% виробу | 80-95% виробу | 100% |
| Наявність у галузі продуктів аналогів | Ні | Дуже низка | Низька | Середнє | Високе | Дуже високе |
| 2. Виробничо – технічна | | | | | | |
| Кількість бракованої продукції в % | 10 | 6,91 | 6,47 | 5,73 | 5,11 | 2 |
| Коефіцієнт зносу обладнання | 0,8 | 0,53 | 0,49 | 0,43 | 0,37 | 0,1 |
| Середній термін використання обладнання | 25 | 44,33 | 47,07 | 51,67 | 55,55 | 75 |
| Обсяг інвестицій у основний капітал (на 1-го робітника) | 65500 | 252761 | 279330 | 323598 | 361479 | 550000 |
| Рівень спеціалізації | 0,407 | 0,575 | 0,6 | 0,639 | 0,673 | 0,842 |

Продовження табл. Д.2

| | | | | | | |
|---|-----------|-----------------|---------|-----------|---------|-----------------|
| Рівень сертифікації виробництва | 0 | 0,39 | 0,44 | 0,53 | 0,61 | 1 |
| Участь у регіональній системі кооперації | Ні | Дуже низкая | Низкая | Середня | Висока | Дуже висока |
| 3. Кадрове забезпечення | | | | | | |
| Плинність кадрів | 15 | 12,29 | 11,91 | 11,27 | 10,72 | 8 |
| Коефіцієнт стабільності кадрів | 0,000 | 0,390 | 0,440 | 0,530 | 0,610 | 1,000 |
| Частка робітників з вищою освітою | 20 | 41,28 | 44,19 | 49,3 | 53,63 | 75 |
| Частка робітників, які підвищили кваліфікацію | 0 | 0,077 | 0,088 | 0,107 | 0,122 | 0,2 |
| Середній рівень заробітної платні | 6000 | 7500 | 10000 | 12500 | 18500 | 20000 |
| Рівень кадрового забезпечення підприємства | відсутній | Дуже низький | Низький | Достатній | Високий | Дуже високий |
| 4. Економічна | | | | | | |
| Матеріаломісткість продукції | 80,000 | 68,330 | 66,670 | 64,000 | 61,670 | 50,000 |
| Енергомісткість продукції | 25 | 17,27 | 16,17 | 14,33 | 12,78 | 5 |
| Фондовіддача | 0,89 | 3,97 | 4,41 | 5,15 | 5,77 | 8,87 |
| Продуктивність праці | 117,89 | 153,86 | 171,92 | 203,64 | 230,43 | 363,15 |
| Коефіцієнт оборотності капіталу | 0,35 | 2,77 | 3,1 | 3,68 | 4,17 | 6,6 |

Продовження таблиці Д. 2

| | | | | | | |
|--|--------|-------------|--------|----------|--------|-------------|
| Витрати на 1 грн. продукції | 98 | 84,53 | 83,44 | 80,4 | 77,84 | 65 |
| Частка доданої вартості | 28 | 34,57 | 35,5 | 37,07 | 38,39 | 45 |
| Коефіцієнт використання виробничої потужності | 45 | 56,6 | 58,24 | 61 | 63,33 | 75 |
| 5. Система управління | | | | | | |
| Рентабельність господарської діяльності | 10 | 21,6 | 23,24 | 26,00 | 28,33 | 40 |
| Рентабельність активів | 0,05 | 0,147 | 0,161 | 0,183 | 0,206 | 0,300 |
| Коефіцієнт поточній ліквідності | 0,900 | 1,328 | 1,390 | 1,49 | 1,57 | 2,000 |
| Коефіцієнт фінансової стійкості | 0,6 | 1,102 | 1,172 | 1,293 | 1,395 | 1,9 |
| Коефіцієнт автономії | 0,400 | 0,560 | 0,580 | 0,620 | 0,65 | 0,800 |
| Можливість швидкого залучення інвестицій | Ні | Дуже низька | Низька | Достатня | Висока | Дуже висока |
| Частка простроченої кредиторської заборгованості | 15,000 | 9,170 | 8,330 | 7,000 | 5,830 | 0,000 |
| Залучення держзамовлень | Ні | Дуже низьке | Низьке | Достотне | Високе | Дуже високе |
| 6. Показники конкурентоспроможності продукції | | | | | | |
| Наявність сертифікації за міжнародними стандартами | Ні | Ні | Ні | Ні | Ні | Так |

Продовження табл. Д.2

| | | | | | | |
|--|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Частка експорту у загальному обсягу реалізованої продукції | 80 | 51,01 | 46,90 | 44,95 | 34,18 | 5 |
| Частка ринку | 5,000 | 16,670 | 18,330 | 21,000 | 23,330 | 35,000 |
| Питома вага вартості імпортних комплектуючих у загальному обсягу виробництва | 0 | 19,34 | 21,99 | 26,64 | 30,56 | 50 |

Джерело: складено автором

Таблиця Д.3 – Розрахунок функції бажаності Харрінгтона для ТОВ Електромеханічний завод «ЕТАЛ» за функціональними сферами господарювання

| Показники | Значення приведенного параметру (x) та функції бажаності (f) | | | | | | | | | |
|---|--|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
| | 2016 | | 2017 | | 2018 | | 2019 | | 2020 | |
| | (x) | (f) | (x) | (f) | (x) | (f) | (x) | (f) | (x) | (f) |
| 1. Науково - технічна | | | | | | | | | | |
| Наукоємність продукції | -1,939 | 0,001 | -1,592 | 0,007 | -2,808 | 0,000 | -3,180 | 0,000 | -3,751 | 0,000 |
| Коефіцієнт оновлення товарного асортименту | -4,825 | 0,000 | -4,232 | 0,000 | -2,749 | 0,000 | -2,541 | 0,000 | -2,409 | 0,000 |
| Питома вага робітників, які зайняті НДДКР | -2,010 | 0,000 | -0,236 | 0,282 | 0,591 | 0,575 | 0,705 | 0,610 | 0,674 | 0,601 |
| Рівень технологічної відсталості підприємства | -4,284 | 0,000 | -4,338 | 0,000 | -4,303 | 0,000 | -4,333 | 0,000 | -4,336 | 0,000 |
| Рівень іновативності продукту | x | 0,370 | x | 0,370 | x | 0,370 | x | 0,370 | x | 0,630 |
| Наявність у галузі продуктів аналогів | x | 0,800 | x | 0,800 | x | 0,800 | x | 0,800 | x | 0,800 |
| Ітого $f_{нтк}$ | -- | 0,194 | -- | 0,242 | -- | 0,291 | -- | 0,296 | -- | 0,338 |
| 2. Виробничо – технічна | | | | | | | | | | |
| Кількість бракованої продукції, % | 6,716 | 0,999 | 6,662 | 0,999 | 6,568 | 0,999 | 6,593 | 0,999 | 6,417 | 0,998 |

Продовження табл. Д.3

| | | | | | | | | | | |
|---|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
| Коефіцієнт зносу обладнання | -0,339 | 0,246 | -0,120 | 0,324 | -0,345 | 0,244 | -0,121 | 0,323 | -0,022 | 0,360 |
| Середній термін використання обладнання | -1,538 | 0,010 | -0,206 | 0,293 | 1,277 | 0,757 | -0,929 | 0,080 | -1,643 | 0,824 |
| Обсяг інвестицій у основний капітал (на 1-го робітника) | -4,754 | 0,000 | -4,473 | 0,000 | -4,144 | 0,000 | -4,443 | 0,000 | -5,082 | 0,333 |
| Рівень спеціалізації | -5,975 | 0,000 | -5,656 | 0,000 | -5,121 | 0,000 | -5,097 | 0,000 | 6,854 | 0,999 |
| Рівень сертифікації виробництва | -3,748 | 0,000 | -3,234 | 0,000 | -2,890 | 0,000 | -2,146 | 0,000 | -2,129 | 0,000 |
| Участь у регіональній системі кооперації | x | 0,370 | x | 0,370 | x | 0,370 | x | 0,370 | x | 0,37 |
| Ітого функція бажаності | -- | 0,261 | -- | 0,297 | -- | 0,395 | -- | 0,371 | -- | 0,454 |
| 3. Кадрове забезпечення | | | | | | | | | | |
| Плнність кадрів | 0,443 | 0,526 | 9,648 | 1,000 | 10,291 | 1,000 | 12,243 | 1,000 | 11,956 | 1,000 |
| Коефіцієнт стабільності кадрів | 2,130 | 0,888 | 2,400 | 0,913 | 2,670 | 0,933 | 2,496 | 0,921 | 2,311 | 0,906 |
| Частка робітників з вищою освітою | -1,596 | 0,007 | -0,657 | 0,145 | -0,184 | 0,301 | 0,709 | 0,611 | 1,469 | 0,794 |
| Частка робітників, які були на навчанні | -3,518 | 0,000 | -3,419 | 0,000 | -3,236 | 0,000 | -3,079 | 0,000 | -0,555 | 0,175 |
| Середній рівень винагороди | 1,824 | 0,851 | 4,941 | 0,993 | 3,982 | 0,982 | 4,135 | 0,984 | 3,812 | 0,978 |

Продовження табл. Д.3

| | | | | | | | | | | |
|---|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
| Рівень кадрового забезпечення | X | 0,630 | X | 0,630 | x | 0,630 | x | 0,630 | x | 0,630 |
| Ітого функція бажаності | -- | 0,483 | -- | 0,639 | -- | 0,640 | -- | 0,689 | -- | 0,616 |
| 4. Економічна | | | | | | | | | | |
| Матеріалоемність продукції | 6,932 | 0,999 | 6,187 | 0,998 | 4,928 | 0,993 | 4,004 | 0,982 | 4,292 | 0,986 |
| Енергоемність продукції | 5,959 | 0,997 | 5,795 | 0,997 | 5,526 | 0,996 | 5,613 | 0,996 | 5,592 | 0,996 |
| Фондовіддача | -2,603 | 0,000 | -2,493 | 0,000 | -2,083 | 0,000 | 0,887 | 0,662 | 2,727 | 0,937 |
| Продуктивність праці | -2,579 | 0,000 | -2,298 | 0,000 | -1,832 | 0,002 | -1,458 | 0,014 | -0,146 | 0,314 |
| Коефіцієнт оборотності капіталу | -1,767 | 0,003 | -1,540 | 0,009 | -0,848 | 0,097 | -1,639 | 0,006 | 1,387 | 0,779 |
| Витрати на 1 грн. продукції | 1,269 | 0,755 | -0,338 | 0,246 | 18,250 | 1,000 | 1,699 | 0,833 | 6,328 | 0,998 |
| Частка доданої вартості | 4,776 | 0,992 | 5,082 | 0,994 | 7,403 | 0,999 | 5,792 | 0,997 | 6,294 | 0,998 |
| Коефіцієнт використання виробничої потужності | 4,271 | 0,984 | 3,809 | 0,977 | 3,171 | 0,959 | 1,275 | 0,756 | 1,024 | 0,698 |
| Ітого функція бажаності | -- | 0,524 | -- | 0,468 | -- | 0,667 | -- | 0,626 | -- | 0,855 |
| 5. Система управління | | | | | | | | | | |
| Рентабельність господарської діяльності | -1,855 | 0,002 | -2,052 | 0,000 | 3,396 | 0,967 | 0,074 | 0,395 | 6,483 | 0,998 |

Продовження табл. Д.3

| | | | | | | | | | | |
|--|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
| Рентабельність активів | -2,218 | 0,000 | -4,329 | 0,000 | -5,413 | 0,000 | -1,084 | 0,052 | -0,815 | 0,104 |
| Коефіцієнт поточній ліквідності | 0,028 | 0,378 | -0,218 | 0,288 | -0,627 | 0,154 | -6,654 | 0,000 | -6,600 | 0,000 |
| Коефіцієнт фінансової стійкості | 1,534 | 0,806 | 1,129 | 0,724 | 1,129 | 0,724 | 0,850 | 0,652 | 1,996 | 0,837 |
| Коефіцієнт автономії | -2,570 | 0,000 | -2,790 | 0,000 | -3,340 | 0,000 | -2,900 | 0,000 | -2,9 | 0,000 |
| Можливість швидкого залучення інвестицій | x | 0,800 | x | 0,800 | x | 0,800 | x | 0,800 | x | 0,800 |
| Частка простроченої кредитної заборгованості | 3,319 | 0,964 | 4,345 | 0,987 | 4,956 | 0,997 | 3,616 | 0,973 | 2,977 | 0,950 |
| Ітого функція бажаності | -- | 0,719 | -- | 0,709 | -- | 0,583 | -- | 0,863 | -- | 0,606 |
| 6. Показники конкурентоспроможності продукції | | | | | | | | | | |
| Наявність сертифікації за міжнародними стандартами | x | 1,000 | x | 1,000 | x | 1,000 | x | 1,000 | x | 1,000 |
| Частка експорту у загальному обсягу реалізованої продукції | 3,635 | 0,974 | 4,376 | 0,988 | 5,018 | 0,993 | 5,364 | 0,995 | 5,488 | 0,996 |
| Частка ринку | -1,872 | 0,002 | -1,385 | 0,018 | -0,565 | 0,112 | 0,059 | 0,390 | 0,061 | 0,390 |

Продовження таблиці Д.3

| | | | | | | | | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Питома вага вартості імпортованих комплектуючих у загальному обсязі виробництва | 0,331 | 0,488 | 0,507 | 0,548 | 1,918 | 0,463 | 2,267 | 0,902 | 3,107 | 0,956 |
| Ітого частна функція бажаності | -- | 0,615 | -- | 0,638 | -- | 0,456 | -- | 0,821 | -- | 0,835 |

Джерело: складено автором

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
НТМЕЦ «Екосистема»
вул. Академіка Павлова буд. 44-А, м. Харків, Україна, 61068
тел./факс +38 (057) 738-33-27, e-mail: ekosistema@gmail.com

№ 5
«23» 05 2021 р.

ДОВІДКА
про практичне використання результатів дисертаційного дослідження
отриманих у дисертаційній роботі
ЧЕПІЖКО ОЛЕНИ ВОЛОДИМИРІВНИ
на тему «Управління конкурентоспроможністю промислового
підприємства в умовах невизначеності»

Науково-методичні результати дисертації Чепіжко Олени Володимирівни на тему «Управління конкурентоспроможністю промислового підприємства в умовах невизначеності» впроваджено у діяльність НТМЕЦ «Екосистема».

Запропоноване Чепіжко О.В. застосування методичного підходу щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства, в основі якого лежить використання функції бажаності, дозволяє, з урахуванням всієї сукупності кількісних та якісних факторів, отримати комплексну оцінку рівня конкурентоспроможності підприємства в умовах невизначеності.

Також, у діяльність підприємства впроваджені науково-практичні рекомендації щодо удосконалення організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю промислового підприємства в умовах невизначеності при плануванні заходів управління забезпеченням конкурентоспроможності підприємства.

Запропоновані рекомендації сприятимуть ефективному розвитку підприємства та підтверджують наукові розробки автора та завершеність дисертаційного дослідження.

Довідка видана за місцем вимог без фінансових зобов'язань підприємства перед автором.

Директор науково-технічного
медико-екологічного центру «Екосистема»,
кандидат технічних наук, доцент



Летюк О.І.

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
 НОВОКРАМАТОРСЬКИЙ
 МАШИНОБУДІВНИЙ
 ЗАВОД
 ПрАТ «НКМЗ»



ЧАСТНОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
 НОВОКРАМАТОРСКИЙ
 МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ
 ЗАВОД
 ЧАО «НКМЗ»

вул. Орджонікідзе 5, м. Краматорськ, Донецька область, 84305, Україна, тел. +38 (06264) 7-88-00,
 факс +38 (06264) 7-22-49, телетайп 330171, e-mail: ztm@nkmz.donetsk.ua, www.nkmz.com, код ЄДРПОУ 05763599

11.05.2015 № 132/15

На № _____

від _____

ДОВІДКА

про використання результатів дисертаційного дослідження
 на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Чепіжко Олени Володимирівни

на тему: «Управління конкурентоспроможністю промислових підприємств
 в умовах невизначеності»

Науково-методичні результати дисертації Чепіжко Олени Володимирівни на тему «Управління конкурентоспроможністю промислового підприємства в умовах невизначеності» заплановані до використання на ПрАТ «НКМЗ» при підготовці заходів з забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Впровадження в діяльність підприємства науково-методичного підходу щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства, в основі якого лежить використання функції Е. Харрінгтона, дозволить отримати динамічну оцінку та дослідити зміну рівня конкурентоспроможності підприємства.

Застосування системи показників, які запропоновані до використання у дисертаційній роботі Чепіжко О. В. при здійсненні оцінки конкурентоспроможності підприємства, дозволить отримати комплексний показник рівня конкурентоспроможності підприємства та приймати оперативні управлінські рішення щодо заходів підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах невизначеності.

Довідка видана за місцем вимог без фінансових зобов'язань підприємством перед автором.

Заступник генерального директора
 з персоналу та режиму



В.Є.Брижниченко

19 000428

*

ЗАПОРІЗЬКЕ ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО

«Неон» УТОГбул. Східна, м. Запоріжжя, Україна, 69083
тел./факс (061) 289-43-30 e-mail: neonzppl@gmail.com№ 707

« 14 » 05 2021 р.

ДОВІДКА

про використання результатів дисертаційного дослідження
ЧЕПІЖКО ОЛЕНИ ВОЛОДИМИРІВНИ
на тему: «Управління конкурентоспроможністю промислового підприємства
в умовах невизначеності»

Науково-методичні результати дисертації Чепіжко Олени Володимирівни впроваджено в діяльність Запорізького виробничого підприємства «Неон» УТОГ. За результатами проведених досліджень обґрунтовані та визначені напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах невизначеності.

Науково-практичні рекомендації щодо удосконалення організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю промислового підприємства в умовах невизначеності були враховані у діяльності підприємства при удосконаленні управління забезпеченням конкурентоспроможності підприємства.

Довідка видана за місцем вимог без фінансових зобов'язань підприємством перед автором.


Директор ЗВП «Неон» УТОГ




Куцов В.Д.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної
роботи НТУ «ХПІ»

 Руслан МИГУЩЕНКО

 травня 2021 р.

АКТ

Про впровадження в навчальний процес результатів дисертаційного дослідження
аспірантів кафедри «Менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних
економічних відносин»
ЧЕПІЖКО Олени Володимирівни

У період з 5 квітня 2021 року по 7 квітня 2021 року комісія у складі завідуючого кафедри «Менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин» д. е. н., проф. Перерви П.Г. та членів комісії д. е. н., доцента Кобелевої Т. О. і к. е. н. доц. Гуцан О. М. провела роботу по визначенню результатів використання науково-методичних положень дисертаційного дослідження ЧЕПІЖКО Олени Володимирівни в навчальному процесі при підготовці фахівців в Національному технічному університеті «Харківський політехнічний інститут».

В результаті встановлене наступне:

1. Основні положення дослідження О.В.ЧЕПІЖКО успішно використовуються при викладанні дисциплін «Конкурентоспроможність підприємства», «Економічний потенціал підприємства» та «Економічна ефективність інноваційних і інвестиційних процесів» при підготовці фахівців економічного та менеджерського профілю в Навчально-науковому інституті економіки, менеджменту і міжнародного бізнесу.

2. Практичні положення дисертаційних здобутків О.В.ЧЕПІЖКО також використовуються студентами різних інститутів НТУ «ХПІ» при виконанні дипломних та курсових робіт.

Голова комісії



Петро ПЕРЕРВА

Члени комісії



Тетяна КОБЕЛЄВА



Олександр ГУЦАН

ДОДАТОК 3

Список публікацій здобувача,
в яких опубліковані основні наукові результати дисертації
**Статті у наукових виданнях, що включені до міжнародних
наукометричних баз.**

3. Posokhov I.M., **Chepizhko E.V.** Modern Approaches to Ensuring the Competitiveness of Railway Transport in the Context of the European Integration. *International Journal of Engineering & Technology*. 2018. Vol. 7, No 4.3, Special Issue 3, Pp. 497-501. DOI: 10.14419/ijet.v7i4.3.19923. – 0,68/034 друк. арк. (особистий внесок: проведений аналіз динаміки зміни попиту на продукцію машинобудування на внутрішньому ринку України) (Міжнародна індексація: Scopus).
<https://www.sciencepubco.com/index.php/ijet/article/view/19923>
4. Posokhov I.M., Chepizhko E.V., V. A. Haevskaya Management of Enterprise Competitiveness Based on the Evolutionary - Institutional Approach. *Smart Technologies and Innovations in Design for Control of Technological Processes and Objects: Economy and Production*, Springer Nature Switzerland AG, 2020: FarEastCon 2018, SIST 139. Pp. 1–9. – 1,15/0,57 друк. арк. (особистий внесок: обґрунтовано управління конкурентоспроможністю підприємства з урахуванням динамічних здібностей) (Міжнародна індексація: [Web of Science](https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-18553-4_9)).
https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-18553-4_9

Статті у наукових фахових виданнях України

3. Чепіжко О. В. Оцінка ринкового стану та тенденцій розвитку підприємств з виробництва електророзподільної та контрольної апаратури. *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки)*. № 1. С. 98–104. – 1,3 друк. арк.

4. Чепіжко О. В. Сучасний стан та проблеми розвитку електротехнічної промисловості. *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки)*. № 2. С. 104–110. – 1,3 друк. арк.

Публікації у зарубіжних наукових виданнях

5. Posokhov I.M., **Chepizhko E.V.** Research nature and concepts "competitive enterprise". *Science and Technology*. 2016. № 3. Pp. 154-168. – 1,3/0,65 друк. арк. (особистий внесок: уточнено визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства»).

6. Posokhov I.M., **Chepizhko E.V.** Evolution of theoretical approaches to the competitiveness conception. *Theoretical & Applied Science*. London, 2017. Iss. 04, vol. 48. Pp. 177-188. – 1,7/0,85 друк. арк. (особистий внесок: узагальнена періодизація еволюційного розвитку теорій конкуренції і конкурентоспроможності).

7. Posokhov I., **Chepizhko E.** Main directions for improvement international competitiveness of Ukraine in the context (conditions) of european integration. *The Economics of the XXI Century: Current State and Development Prospects* : collective monogr. London : Sciemcee Publishing, 2018. Pp. 374-386. – 1,4/0,7 друк. арк. (особистий внесок: проаналізовано конкурентоспроможність підприємств різних соціально-економічних моделей).

8. **Чепижко Е. В.**, Посохов И. М. Роль підприємницького потенціала в забезпеченні конкурентоспособності підприємства. *Молодець в науке и підприємствстві* : сб. науч. ст. 7-го Междунар. форума молодых ученых. Гомель, 2018. С. 124-127. – 0,7/0,36 друк. арк. (особистий внесок: обґрунтовано місце підприємницького потенціалу в механізмі забезпечення конкурентоспроможності підприємства на основі управління економічним потенціалом).

9. Posokhov I.M., **Chepizhko E.V.** Modern Condition and Efficiency of the Activities of Engineering Enterprises of Ukraine. *Emergency of public development: financial and legal aspects* : monograph / sci. ed. Yu. V. Pasichnyk. Coventry, United

Kingdom : Agenda Publishing House, 2019. Pt. 3.7. Pp. 257-272. – 0,6/0,3 друк. арк. (*особистий внесок: запропоновано заходи забезпечення конкурентоспроможності підприємств машинобудування*).

Публікації за матеріалами конференцій:

10. Чепіжко О. В. Формування показників стратегічної конкурентоспроможності підприємства. *Фінансово-економічні чинники соціально-економічного розвитку країни та регіонів* : матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 27-29 березня, 2013 р. Дніпропетровск : ДДФА, 2013. С. 354-356. – 0,22/0,11 друк. арк.

11. Чепіжко О. В. Аналіз методів і моделей оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. *Фінансово-економічне та обліково-аналітичне забезпечення підприємницької діяльності* : матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 20-21 квітня, 2016 р. Черкаси : СУЕМ, 2016. С. 72-74. – 0,22/0,11 друк. арк.

12. Посохов І. В., **Чепіжко О. В.** Актуальність управління конкурентоспроможністю підприємства на засадах процесного підходу. *Економічний розвиток і спадок Семена Кузнеця* : збірник тез за матеріалами міжнародної науково-практичної конференції (26-28 травня 2016 р.). Харків : ХНЕУ ім. Семена Кузнеця, 2016. С. 190–193. – 0,3/0,15 друк. арк. (*особистий внесок: виокремлено основні процеси управління конкурентоспроможністю підприємства*).

13. Посохов І. В., **Чепіжко О. В.** Методичний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. *Економіка та управління: сучасний стан і перспективи розвитку* : матеріали 2-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 24-25 листопада 2016 р. / гол. ред. І. А. Педько. Одеса : ОДАБА, 2016. С. 94-98. – 0,3/0,15 друк. арк. (*особистий внесок: запропоновано науково-методологічний підхід до управління конкурентоспроможністю промислового підприємства*).

14. Посохов І. В., **Чепіжко О. В.** Підходи щодо забезпечення конкурентоспроможності України (на основі світового досвіду).

Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст. : матеріали 3-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 2-3 листопада 2017 р. Київ : КНУ, 2017. С. 533-537. – 0,3/0,15 друк. арк. (особистий внесок: виокремлено основні фактори впливу на забезпечення конкурентоспроможності підприємств країн-лідерів світової конкурентоспроможності).

15. Посохов І. М., Ходирева О. О., **Чепіжко О. В.**, Кабиш Г. Ю. Стратегічне управління ризиками на підприємстві. *Стратегія підприємства: підприємницький контекст* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 16-17 листопада 2017 р. Київ : КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2017. С. 46-47. – 0,15/0,05 друк. арк. (особистий внесок: визначено карту ризиків підприємства).

16. Управление организационно-экономическим механизмом конкурентоспособности предприятия (на основе мирового опыта). Міжнародна транспортна інфраструктура, індустріальні центри та корпоративна логістика : матеріали тринадцятої Міжнар. наук.-практ. конф., 8-10 червня 2017 р. Харків : УкрДУЗТ, 2017. С. 235-238. - 0,15/0,075 друк. арк. (особистий внесок: визначено особливості формування організаційно-економічного механізму підприємства на основі світового досвіду).

17. Оптимізація управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах високоризикового середовища / І. М. Посохов [та ін.]. *Стратегія інноваційного розвитку економіки: бізнес, наука, освіта (SIDEC 2017)* : зб. пр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 16-20 травня 2017 р. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. С. 75-78. – 0,15/0,037 друк. арк. (особистий внесок: запропоновано використання оптимізаційної методології бюджетування для забезпечення зниження ризиків при забезпеченні конкурентоспроможності підприємства).

18. Посохов І. В., **Чепіжко О. В.** Сучасні підходи до забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. *Національна економіка України в умовах європейської інтеграції* : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 19-20 жовтня 2017 р. Дніпро : НМетАУ, 2017. С. 546-548. – 0,23/0,11 друк. арк. (особистий внесок: визначені стратегічні напрямки використання і нарощування конкурентних переваг українських підприємств).

19. Посохов І. В., **Чепіжко О. В.** Підходи щодо забезпечення конкурентоспроможності України (на основі світового досвіду). *Інноваційний розвиток інформаційного суспільства: економіко-управлінські, правові та соціокультурні аспекти = Innovative development of information society: economic and managerial, legal and sociocultural aspects* : зб. матеріалів 6-ї Міжнар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих учених, 14 грудня 2017 р. Чернігів : ЧНТУ, 2017. С. 74-75. – 0,15/0,075 друк. арк. (особистий внесок: визначено напрямки найбільш ефективного засобу збереження та розвитку внутрішнього ринку продукції промислових підприємств).

20. Посохов І. В., **Чепіжко О. В.** Проблеми управління конкурентоспроможністю підприємств в умовах трансформації економіки України. *Актуальні проблеми моделювання та управління соціально-економічними системами в умовах глобалізації* : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 11 травня 2018 р. Дрогобич : РВВ ДДПУ ім. І. Франка, 2018. С. 285-288. – 0,3/0,15 друк. арк. (особистий внесок: запропоновано удосконалення системи управління конкурентоспроможністю промислового підприємства шляхом застосування моделей ділової досконалості).

21. Чепіжко О. В. Напрями удосконалення організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства. *Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин* : матеріали XII міжнар. наук.-практ. конф., 24-25 травня 2018 р. Умань : УНУС, 2018. С. 134-135 - 0,15 друк. арк.

22. Чепіжко О. В. Особливості методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств. Економічне зростання та конкурентоспроможність національного господарства: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 19-20 жовтня 2018 р. Київ : ТНУ ім. Вернадського, 2018. С. 76-79. – 0,23 друк. арк.

23. Posokhov I.M., **Chepizko E.V.** Analyses of the current state and prospect of development of mechanical engineering enterprises. *Innovative potential of socio-economic systems: the challenges of global word* : Conference Proceedings,

December 28th, 2018. Lisbon, Portugal: Baltija. Pp. 61-63. – 0,23/0,11 друк. арк.
(особистий внесок: запропоновано заходи удосконалення забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства).

24. Чепіжко О. В. Дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку підприємств машинобудування. *Сучасні чинники розвитку міжнародних відносин та зовнішньої політики держави: економічні та інституціональні аспекти* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 27 жовтня 2018 р. Запоріжжя : ЗДІА, 2018. С. 118-121. – 0,3 друк. арк.

25. Чепіжко О. В. Проблеми розвитку та формування конкурентоспроможності підприємств транспортного машинобудування. *Модернізація економіки: сучасні реалії, прогностичні сценарії та перспективи розвитку* : матеріали I міжнар. наук.-практ. конф., 25-26 квітня 2019 р. Херсон : ХНТУ, 2019. С. 270- 273. – 0,3 друк. арк.