

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ (за видами економічної діяльності)

УДК 65.011: 338.242.2

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИМІРЮВАННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

**В. Л. Корінєв, доктор економічних наук. Р. І. Жовновач, кандидат економічних наук.
Класичний приватний університет**

© Корінєв В. Л., 2013.

© Жовновач Р. І., 2013

Стаття отримана редакцією 17.09.2013 р.

Вступ. Невизначеність та динамічні зміни ринкового середовища вимагають від суб'єкта господарювання якісного управління своєю діяльністю та підвищення його спроможності до формування конкурентних позицій у такому середовищі й утримання конкурентного потенціалу. Саме тому на особливу увагу заслуговує такий різновид управлінської діяльності, як оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства, спрямована на встановлення й вивчення внутрішнього стану підприємства, виявлення проблем його ефективного функціонування й розвитку, а також формування шляхів їхнього розв'язання, що обумовлює необхідність виділення оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства в самостійну ділянку аналітичної роботи, результати якої повинні враховуватися при прийнятті важливих управлінських рішень.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Питання формування й управління конкурентним потенціалом організації розглянуто у численних роботах українських і зарубіжних учених, серед яких: В. Адамик, Л. Балабанова, Т. Вербицька, А. Воронкова, І. Краснокутська, І. Репіна, О. Смагач, О. Федонін, Н. Чухрай, З. Шершньова та інші. У працях цих економістів досліджено питання формування конкурентного потенціалу, його складових, таких як ринковий потенціал, стратегічний потенціал, маркетинговий потенціал, виробничий та економічний потенціал тощо. Також необхідно відзначити, що конкурентний потенціал не є новою економічною категорією, не існує і єдиного розуміння цього поняття в сучасній літературі, хоча певний теоретичний фундамент для конкурентного потенціалу щодо суміжних понять уже закладено давно, існує тенденція до швидкого розвитку і актуальності питання. Крім того, на сьогодні не існує загальноприйнятої методики визначення рівня

конкурентоспроможності потенціалу підприємств. Розроблення такої методики є складним через необхідність урахування специфіки діяльності підприємств окремих галузей; особливих вимог до оцінювання, що впливають із цієї специфіки; обмежений доступ до інформації підприємств-конкурентів та рівень менеджерів, які зобов'язані оцінювати конкурентоспроможність своєї компанії як підгрунтя ефективного управління нею.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування об'єктивного методу вимірювання конкурентоспроможності підприємства за показниками, що кількісно відображаються в обліковій і звітній документації підприємства, та простого у використанні на будь-якому рівні менеджменту.

Основний матеріал і результати. В економічній літературі наведено різні підходи до визначення змісту, сутності, структури та методології оцінювання й конкурентоспроможного потенціалу підприємства.

Відповідно до словникових визначень, термін «потенціал» походить від латинського «potential» – міцність, сила. В етимологічному словнику російської мови відзначається походження слова як запозиченого в XIX ст. із французької мови, де «potentiel» узято з латинської «potentialis», похідного «potens» – «здатний», «спроможний», буквально – «здатний бути» [1]. Згодом застосування цього слова розширилося до більш загального тлумачення як «наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення чогось» [2, с. 467] та продовжило своє поширення й вживання в багатьох галузях знань (зокрема, економіки) та на різних рівнях (держави, підприємства, окремої людини). Так, у «Великому тлумачному словникові української мови» потенціал розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов [3, с.902].

Характеризуючи приналежність потенціалу відповідно до підприємства, С.В. Мочерний [4, с.13 – 15] в «Економічній енциклопедії» пропонує розглядати його як наявні в економічному суб'єкті ресурси (їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети). Цікавою є думка щодо визначення поняття «потенціал підприємства» О. С. Федоніна, І. М. Репіна та О. І. Олексюк [5, с. 11], що полягає в «інтегральному відображенні поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси».

Вітчизняні дослідники [6 – 15] розглядають конкурентоспроможність як характеристику потенціалу підприємства, виокремлюючи конкурентоспроможність потенціалу підприємства. Необхідно зазначити, що між дослідниками цієї проблеми йде дискусія щодо того, як правильно сформулювати: «конкурентоспроможний потенціал підприємства» чи «конкурентоспроможність потенціалу підприємства» або «потенціал конкурентоспроможності підприємства». З наведених в таблиці 1 визначень можна зробити висновок, що автори практично прирівнюють ці поняття.

Таблиця 1. Трансформація визначень «конкурентний потенціал підприємства» та «конкурентоспроможність потенціалу підприємства»

Автор визначення	Літературне джерело	Визначення
1	2	3
Конкурентний потенціал підприємства		
Балабанова Л. В. та Балабаниць А. В.	[6, с. 8].	Сукупність наявних конкурентних переваг і маркетингових можливостей фірми, що мають здатність при сприятливому маркетинговому кліматі трансформуватися в конкурентні переваги підприємства, забезпечуючи йому стійку конкурентну позицію на ринку.
Воронкова А. Е.	[7, с. 15].	Потенційна можливість зберігати і збільшувати конкурентоспроможність підприємства в довгостроковому періоді.

1	2	3
Дубенко О. О.	[8, с. 6 – 7]	Сукупність взаємозалежних і взаємообумовлених потенціалів: виробничого, фінансового, інноваційного та маркетингового, які дозволяють підприємству отримувати прибуток, достатній для відтворення елементів виробництва, удосконалення процесу виробництва, підтримки і поліпшення якості продукції, стимулювання виробництва в умовах постійних змін конкурентного середовища.
Бабіна О. Є.	[9, с. 24]	Внутрішні й зовнішні конкурентні можливості фірми, які дозволяють підприємству вести ефективну конкурентну боротьбу на ринку шляхом оптимального використання матеріальних і нематеріальних ресурсів.
Забелін П. В. і Моїсєєва Н. К.	[10, с. 26]	Потенційна можливість (поточні передумови) зберігати та збільшувати конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.
Конкурентний потенціал підприємства		
Фасх'єв Х. А.	[11, с. 53]	Реальна і потенційна здатність компанії розробляти, виготовляти, збувати й обслуговувати в конкретних сегментах ринку конкурентні вироби.
Кирчата І. М.	[12, с. 7]	Систематизований комплекс взаємоузгоджених можливостей і ресурсів внутрішнього середовища підприємства, який забезпечує отримання конкурентних переваг в умовах змінюваного зовнішнього середовища й обмежених ресурсів, сприяє досягненню поставлених конкурентних цілей та при раціональному використанні забезпечує підприємству високий конкурентний статус.
Конкурентоспроможність потенціалу підприємства		
Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І.	[5, с. 53]	Комплексна порівняльна характеристика, яка відображає рівень переважання сукупності показників оцінки можливостей підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу стосовно сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів.
Краснокутська Н. С.	[13, с. 42]	Комплексна порівняльна характеристика потенціалу, яка відбиває ступінь переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв'язків між ними, що визначають ефективність потенціалу на певному ринку в певний проміжок часу щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів.
Салавеліс Д. Є.	[14, с. 282]	Економічна категорія, яка надає порівняльну характеристику та відображає рівень переваги результативних показників оцінки стану системи його ресурсів і можливостей відносно аналогічних показників конкурентних підприємств на ринку.
Шершньова З. Е.	[15, с. 57]	Результат функціонування конкурентоспроможної організації, здатність їх створити, виготовити та забезпечити необхідний рівень споживання у замовників, наявний потенціал, уміння його ефективно використовувати та розвивати.

На думку авторів, конкурентний потенціал підприємства може бути визначено як частину загального потенціалу, яка характеризує можливості підприємства розробляти, виготовляти, реалізовувати протягом передбачуваних термінів часу необхідну кількість виробів, що можуть бути затребувані ринком і які у свою чергу дозволяють надалі отримувати необхідні результати, що гарантовано забезпечують його виживання та розвиток, а також підтверджують його спроможність займати активну позицію на конкурентному ринку в динамічних умовах зовнішнього та внутрішнього середовища. Конкурентоспроможність потенціалу запропонува-

но розглядати як порівняльну характеристику, яка відображає рівень спроможності підприємства займати активну позицію на ринку.

О. С. Федонін виділив чотири основні особливості конкурентоспроможності потенціалу підприємства [14, с. 53]:

1. Конкурентоспроможність не є іманентною якістю підприємства (тобто його внутрішньою, природною якістю). Вона може бути виявлена й оцінена тільки за наявності конкурентів (реальних або потенційних).

2. Це поняття є відносним, тобто воно має різний рівень стосовно різних конкурентів.

3. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства визначається продуктивністю використання залучених до процесу виробництва ресурсів.

4. Рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства залежить від рівня конкурентоспроможності його складових, а також від загальної конкурентоспроможності галузі та країни.

Для визначення рівня конкурентоспроможного потенціалу підприємства запропоновано застосування комплексного підходу та багатовимірного аналізу на основі врахування факторів формування конкурентоспроможності підприємства, які дозволяють за сукупністю індивідуальних показників отримати інтегральний показник.

Призначення рекомендованої методики оцінювання конкурентоспроможності підприємства реалізується у виявленні наявних ресурсів підприємства, оцінюванні ефективності використання потенціалу конкурентоспроможності, розрахунку конкурентоспроможності продукції підприємства та встановленні рівня його конкурентоспроможності відносно підприємств, які функціонують в одній галузі й належать до однієї продуктової групи.

Реалізацію зазначеної методики оцінювання конкурентоспроможності машинобудівного підприємства пропонуємо здійснювати у декілька етапів (рис. 1).

Перші два етапи пов'язані із встановленням мети та формуванням завдань оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства відповідно до суб'єктів оцінювання згідно з їх інтересами.

Зважаючи на те, що конкурентоспроможність підприємства може бути встановлена внаслідок порівняння умов, ресурсів і результатів діяльності цього підприємства з певною групою інших підприємств, які працюють у межах певного сегмента ринку, необхідною умовою інтегрального оцінювання рівня конкурентоспроможного потенціалу підприємства є формування та встановлення переліку підприємств-конкурентів (III етап), які повинні відповідати таким ознакам:

1. Єдиний ринок діяльності або його певний сегмент.

2. Відповідність асортиментної структури обороту, ширина та глибина асортименту товарів та послуг, що пропонуються.

3. Зіставлення фаз життєвого циклу підприємства й основних стратегічних цілей розвитку.

4. Застосування однакових каналів розповсюдження товарів.

5. Наявність доступу та рівність можливостей щодо формування ресурсного потенціалу підприємства.

Перші дві ознаки є визначальними для початку конкурентної взаємодії. Невідповідність підприємств за трьома іншими ознаками допускає їх конкуренцію, але визначає нерівність стартових умов конкурентної боротьби.

Збір інформації про діяльність підприємств-конкурентів та формування інформаційної бази для інтегрального оцінювання рівня конкурентоспроможного потенціалу підприємства, що передбачено четвертим етапом, може бути здійснено кількома шляхами:

1) шляхом отримання об'єктивної кількісної інформації про основні результати господарсько-фінансової діяльності підприємств-конкурентів. Джерелом її отримання можуть бути форми бухгалтерської, статистичної або податкової звітності; кон'юнктурні дослідження ринку, виконані відповідними маркетинговими фірмами; матеріали галузевої та спеціальної преси; спеціально замовлені дослідження;

2) шляхом збору якісної інформації про діяльність підприємств-конкурентів, стратегію та тактику їх діяльності. Така інформація може бути отримана шляхом проведення соціологічних опитувань, вибіркового спостереження, залучення експертів тощо.

Неповнота, а іноді й відсутність доступу до інформації про діяльність фірм-конкурентів

нерідко обумовлює необ'єктивну оптимістичну оцінку стосовно переваги підприємства над його конкурентами.

Повнота збору інформації та значна кількість використаних джерел є запорукою об'єктивності висновків, які будуть отримані на стадії її обробки.

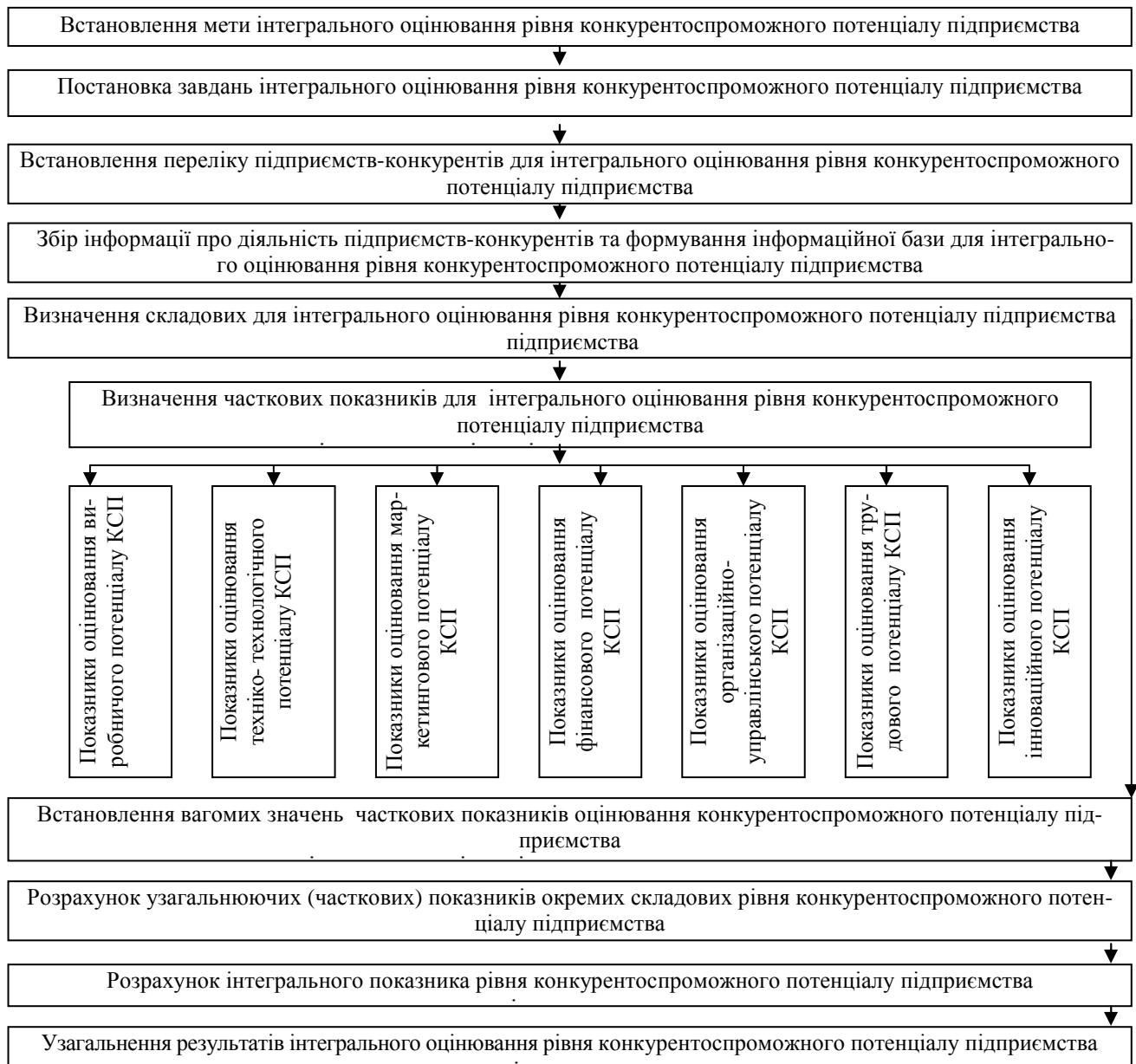


Рис. 1. Етапи інтегрального оцінювання конкурентоспроможного потенціалу підприємства

V етап – визначення складових для інтегрального оцінювання рівня конкурентоспроможного потенціалу підприємства. Виходячи з теоретичних основ оцінювання конкурентоспроможності підприємства, з урахуванням наявної інформації формується перелік основних критеріїв та показників оцінювання конкурентоспроможності. При цьому можуть використовуватися як кількісні, так і якісні показники. Система кількісних показників застосовується для оцінювання конкурентоспроможного потенціалу підприємства. Якісні показники використовуються в процесі оцінювання у вигляді опису або у вигляді бальної оцінки якості, отриманої на основі експертного зіставлення фактичного стану з найкращим.

У рамках наведеної нами методики інтегральне оцінювання конкурентоспроможного потенціалу підприємства рекомендовано здійснювати за такими напрямками: виробничим, тех-

ніко-технологічним, маркетинговим, фінансовим, організаційно-управлінським, трудовим та інноваційним.

При цьому визначення часткових показників для інтегрального оцінювання рівня конкурентоспроможного потенціалу підприємства відповідно до визначених складових (VIII етап) як головних компонент, що здійснюють найбільший вплив на відповідні види потенціалу, запропоновано здійснювати за допомогою статистичних методів аналізу в такій послідовності:

- 1) попередня обробка вихідних даних, вивчення сукупності коефіцієнтів із метою оцінювання однорідності вихідних даних, відсічення аномальних спостережень;
- 2) кореляційний аналіз коефіцієнтів, статистичний аналіз взаємозв'язків коефіцієнтів, усунення дублювання інформації;
- 3) реалізація методу головних компонент, зниження розмірності задач, отримання узагальнюючих характеристик видів потенціалів.

Реалізація шостого етапу передбачає оцінювання конкурентоспроможного потенціалу підприємства за визначеними складовими. З урахуванням вищезазначеного інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможного потенціалу підприємства можна подати у вигляді функції, що залежить від таких змінних:

$$K_1 = v_1 P + v_2 TT + v_3 M + v_4 F + v_5 O + v_6 L + v_7 I, \quad (1)$$

де P – частковий показник виробничого потенціалу підприємства;

TT – частковий показник техніко-технологічного потенціалу підприємства;

M – частковий показник маркетингового потенціалу підприємства;

F – частковий показник фінансового потенціалу підприємства;

O – частковий показник організаційного потенціалу підприємства;

L – частковий показник трудового потенціалу підприємства;

I – частковий показник інноваційного потенціалу підприємства;

$v_1, v_2, v_3, v_4, v_5, v_6, v_7$ – показник значущості (питома вага) часткових показників конкурентоспроможного потенціалу підприємства.

Узагальнюючи методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможного потенціалу підприємства та враховуючи фактори його формування, пропонуємо таку систему показників (табл. 2).

Таблиця 2. Система показників для оцінювання конкурентоспроможного потенціалу підприємства

Назви груп показників	Складові групи показників конкурентоспроможного потенціалу
1	2
Показники оцінювання виробничого потенціалу конкурентоспроможності підприємства	Коефіцієнт зміни обсягу виробництва продукції
	Темпи зростання обсягу продукції на одного працівника
	Коефіцієнт оборотності виробничих запасів
	Коефіцієнт витрат на виробництво на одиницю продукції
	Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей
	Коефіцієнт оновлення основних засобів
	Матеріалоємність виробництва
	Коефіцієнт фондівдачі
Показники оцінювання техніко-технологічного потенціалу конкурентоспроможності	Коефіцієнт придатності обладнання
	Показник граничного терміну експлуатації обладнання
	Коефіцієнт якості обладнання
	Трудомісткість виробництва одиниці продукції
	Коефіцієнт використання сировини і матеріалів
	Коефіцієнт механізації праці
	Коефіцієнт механізації виробництва
	Частка продукції, виготовлена за допомогою автоматизованих засобів праці
	Фондоозброєність праці
	Енергоозброєність праці
	Рівень витрат на заходи щодо охорони навколишнього середовища
	Коефіцієнт дотримання норм шкідливих викидів у природне середовище
	Рівень штрафів за порушення екологічних вимог

1	2
Показники оцінювання маркетингового потенціалу конкурентоспроможності підприємства	Частка підприємства на ринку
	Індекс реалізації продукції
	Обсяг товарообороту на 1 грн. витрат на збут
	Коефіцієнт динаміки замовлень
	Коефіцієнт співвідношення попиту та пропозиції
	Коефіцієнт затовареності готовою продукцією
	Коефіцієнт оборотності готової продукції та товарів;
	Коефіцієнт підготовки до продажу продукції
	Коефіцієнт рентабельності продажу
Показники оцінювання фінансового потенціалу конкурентоспроможності підприємства	Коефіцієнт ефективності засобів стимулювання збуту
	Коефіцієнт абсолютної ліквідності
	Коефіцієнт швидкої ліквідності
	Коефіцієнт поточної ліквідності
	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)
	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами
	Коефіцієнт фінансової стійкості
	Коефіцієнт оборотності оборотних коштів
	Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності
	Коефіцієнт чистої рентабельності підприємства
Показники оцінювання організаційно-управлінського потенціалу конкурентоспроможності підприємства	Коефіцієнт виконання обсягів управлінських робіт
	Продуктивність праці
	Рентабельність витрат на управління
	Коефіцієнт співвідношення між темпами зростання обсягу виробництва і витратами на управління
	Частка управлінців у загальній кількості працівників
Показники оцінювання трудового потенціалу конкурентоспроможності підприємства	Коефіцієнт якості виконання управлінських робіт
	Коефіцієнт постійності кадрів
	Рентабельність персоналу
	Коефіцієнт ефективності системи стимулювання праці
	Частка фонду оплати праці в собівартості продукції
	Питома вага працівників із вищою освітою, що відповідає сфері діяльності, %
	Коефіцієнт підвищення кваліфікації
Коефіцієнт професійності кадрів	
Показники оцінювання інноваційного потенціалу конкурентоспроможності підприємства	Рівень витрат на НДДКР
	Періодичність упровадження інновацій
	Рентабельність інноваційної діяльності
	Коефіцієнт оновлення портфеля продукції
	Рівень досвідченості працівників служби НДДКР

Висновки та перспективи подальших досліджень. Запропонована методика оцінювання конкурентоспроможного потенціалу підприємства на основі інтегрального показника характеризує результати функціонування господарюючого суб'єкта на ринку із врахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення конкурентоспроможності підприємства. Вона містить оптимальний перелік показників, які дозволяють об'єктивно вимірювати складові конкурентоспроможності підприємства, встановити динаміку і взаємозв'язок загальних та індивідуальних тенденцій його розвитку. Крім того, запропоновану систему показників доцільно використовувати для прогнозування розвитку конкурентоспроможності підприємств, конкурентоспроможного потенціалу підприємств або служб чи окремих підрозділів, усього асортименту та окремих видів продукції. У той же час наведена методика підвищує науково-теоретичну обґрунтованість прийняття управлінських рішень стосовно перспектив формування конкурентних переваг підприємства і може бути корисною для подальшого вдосконалення організації його діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Этимологический словарь русского языка / под ред. Н. М. Шаинского. – М., 1994. – 588 с.
2. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / за ред. Р. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна фундація, ТзОВ «Книгодрук», 2000. – 704 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К.: Ірпінськ: ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.

4. Економічна енциклопедія: у трьох томах. – Т. 3 / [Редкол.: С. В. Мочерний (відп. _н._.) та _н.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
5. Федонін, О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О.І. Олексюк. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.
6. Балабанова, Л. В. Маркетинговий аудит в системі сбыта: моногр. / Л. В. Балабанова, А. В. Балабаниц. – Донецьк: ДонГУЭТ, 2006. – С.188.
7. Воронкова, А. Концепція управління конкурентним потенціалом підприємства / А. Воронкова // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 14 – 17.
8. Дубенко, О. О. Вимір і оцінка конкурентоспроможності підприємств плодоовочевої консервної промисловості [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.07.01 / О. О. Дубенко; [НАН України; Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень]. – Одеса, 2005. – 19 с.
9. Бабіна, О. Є. Потенціал як системна економічна категорія / О. Є. Бабіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011 – № 36. – С. 23 – 26.
10. Забелин, П. В. Основы стратегического управления / П. В. Забелин, И. К. Моисеева. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1998. – 195 с.
11. Фасхиев, Х. А. Как измерить конкурентоспособность предприятия? / Х. А. Фасхиев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – №4 (36). – С. 53 – 69.
12. Кирчата, І. М. Оцінка конкурентного потенціалу в системі управління конкурентоспроможністю підприємства [Текст]: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / І. М. Кирчата; [Приазовський держ. технічний ун-т]. – Маріуполь, 2007. – 20 с.
13. Краснокутська, Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навч. літ-ри, 2005. – 352 с.
14. Салавеліс, Д. Є. До питання визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства [Ел. р.] / Д. Є. Салавеліс // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – Т. 3. – С.282 – 283. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_6_3/282-283.pdf.
15. Шершньова, З. Є. Стратегічне управління: навч. посібник / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.

УДК 65.011: 338.242.2

Корінєв Валентин Леонідович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу та міжнародної економіки. **Жовновач Руслана Іванівна**, кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу і економічної кібернетики, Кіровоградський національний технічний університет. **Удосконалення методичних підходів до вимірювання рівня конкурентоспроможного потенціалу підприємства.** Розкрито економічний зміст поняття «конкурентоспроможний потенціал підприємства». Розроблено алгоритм та методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможного потенціалу підприємства. Запропоновано методику інтегрального оцінювання конкурентоспроможного потенціалу підприємства за критеріальним підходом, яка дозволяє оцінювати власний потенціал підприємства порівняно з конкурентами.

Ключові слова: потенціал, конкурентоспроможний потенціал підприємства, рівень конкурентоспроможного потенціалу, інтегральне оцінювання.

УДК 65.011: 338.242.2

Коринев Валентин Леонидович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой маркетинга и международной экономики. **Жовновач Руслана Ивановна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и экономической кибернетики, Кировоградский национальный технический университет. **Усовершенствование методических подходов к измерению уровня конкурентоспособного потенциала предприятия.** Раскрыто экономическое содержание понятия «конкурентный потенциал предприятия». Разработаны алгоритм и методические подходы к оценке конкурентоспособного потенциала предприятия. Предложена методика интегральной оценки конкурентоспособного потенциала предприятия на основе критерийного подхода, которая позволяет оценивать свой собственный потенциал предприятия по сравнению с конкурентами.

Ключевые слова: потенциал, конкурентоспособный потенциал предприятия, уровень конкурентоспособного потенциала, интегральная оценка.

UDC 65.011: 338.242.2

Korinyev Valentyn, doctor of science in economics, professor, head of marketing and international economics department, Classic private university, Zaporozhia, Ukraine. **Zhovnovach Ruslana**, Ph.D. in economics, associate professor of the department of marketing and economic cybernetics, Kirovograd National Technical University, Ukraine. **Improvement of methodical approaches to the measurement of the level of enterprise's competitive potential.** In the article economic content of the notion “competitive potential” has been revealed. The mechanism and technical approaches to evaluation of competitive potential of an enterprise have been analyzed. The methodology of integrated evaluation of competitive potential of an enterprise according to criteria approach which allows to evaluate your own competitive potential in comparison with your competitors has been suggested.

Keywords: potential, competitive potential of an enterprise, level of competitive potential, integral estimate.