

УДК 338.567

Кір'ян О.І.

**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК
ФУНДАМЕНТ ПРИБУТКОВОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА**

*Українська інженерно-педагогічна академія,
Харків, вул. Університетська, 16, 61003*

UDK 338.567

Kiryan O.I.

**COMPETITIVENESS AS A FOUNDATION
ENTERPRISE'S PROFITABILITY**

*Ukrainian engineering-pedagogical Academy,
Kharkov, street Universitetskaya, 16, 61003*

Анотація. В роботі розглянуто загальні поняття потенціалу, конкурентоспроможності підприємства. Визначено їх відмінності та вплив на прибутковість підприємства.

Ключові слова: потенціал підприємства,

конкурентоспроможність, показник діяльності, прибутковість

Annotation. The paper presents the General concept of potential and competitiveness of enterprises. Defined by their differences and impact on the profitability of the enterprise.

Key words: potential, competitiveness, performance, profitability

В умовах, коли в суспільстві в цілому та в економіці проходять постійні змін. які все більше прискорюються, більшість власників підприємств, інвесторів та (при умові раціональної організації системи стимулювання) працівників зацікавлені в їх прибутковій діяльності та подальшому стабільному динамічному розвитку. Для цього сучасні науковці розглядають комплекс та окремі економічні категорії, роблячи наголос на значущості кожної з них та на впливі стану однієї економічної категорії на показники іншої [1, 2, 3, 4]. Але, на наш погляд, окремі показники потребують більш зрозумілого розподілу, а саме, визначення, яка з категорій є первинною, а яка –

вторинною при комплексній економічній оцінці життєдіяльності та послідовному аналізі показників діяльності підприємств. Це є тим більш важливим при дефіциті часу на здійснення глобальних аналітичних дій, на розрахунок значної кількості показників та формування різнобічних висновків.

Однією з таких груп економічних елементів, що здійснюють суттєвий вплив на прибутковість, вважаємо за необхідне розглянути поняття «потенціал підприємства» та «конкурентоспроможність підприємства». На наш погляд, ці два елементи досить схожі – в обох випадках здійснюється досить повний аналіз показників діяльності підприємства, використовують наступні види аналізу: фінансово-економічний, динамічний, параметричний, системи управління, соціально-психологічний, маркетинговий, стратегічний. Але у випадку оцінки потенціалу підприємства здійснюється акцент на оцінюванні стану його складових, їх взаємозв'язку, на динаміці розвитку показників, можливості покращення ситуації з узагальненим потенціалом підприємства за рахунок

окремих показників, тощо. При оцінці конкурентоспроможності аналогічна оцінка здійснюється не тільки для самого підприємства, але й стосовно інших учасників ринку у вигляді визначення аналогічних показників результативності діяльності підприємств-конкурентів (виробників аналогічних товарів та послуг); у вигляді кількісної оцінки потенційних можливостей споживачів; у вигляді прогнозованої оцінки зміни напрямків попиту та пропозиції на ринку.

Зв'язок понять «конкурентоспроможність підприємства» та «потенціал підприємства», який окремі керівники пов'язують з основою прибутковості практичної діяльності, можна визначити наступним чином: характеристика конкурентоспроможності – це оцінка потенціалу підприємства в порівнянні з наявними та прогнозованими можливостями його конкурентів та споживачів. По-друге, можна визначити поняття «конкурентоспроможність підприємства» умовно поглинаючим поняття «потенціал підприємства» з огляду на їх вплив на

прибутковість підприємства. Виходячи з цього, вважаємо за необхідне в подальшому розглядати вплив на прибутковість підприємства саме конкурентоспроможності.

Аналіз літературних джерел довів, що більшість показників конкурентоспроможності є або якісними, або відносними, мають значні умови для сумнівів та уточнень, бо дають лише відносну характеристику стану і можуть бути змістовно змінені за бажанням дослідника, як і в оцінці потенціалу підприємства. Серед них існує значна частка показників, що безпосередньо характеризують прибутковість діяльності підприємства, але вони не забезпечують зворотного вислову: якщо конкурентоспроможне підприємство майже завжди є прибутковим, то прибуткове підприємство не завжди буде конкурентоспроможним. Тому можна визначитись, що конкурентоспроможність говорить в тому числі й про наявність прибуткової діяльності достатній проміжок часу, раціональне використання наявного потенціалу підприємства.

В групі якісних показників слід, на наш погляд, в першу чергу визначити достатньо довгостроковий період присутності підприємства на ринку з пропозиціями конкурентоздатного товару та наявність окремої ніші, що дозволяє досить довго виготовляти та реалізовувати продукцію та послуги, забезпечуючи відносну стабільність розвитку, можливість отримувати певні (планові) обсяги прибутку. При відсутності останнього жодне підприємство в ринкових умовах не зможе довго існувати, тобто чим довше вік існування, тим більше підприємство стабільне та потенційно прибуткове.

Це підтримується й такими показниками як імідж підприємства, його інноваційна політика, зміст корпоративної культури, рівень соціальної захищеності персоналу, тощо. Всі вони можливі при наявності прибутковості діяльності певний період часу та характеризують її обов'язкову присутність, але при достатньо довгому періоді існування самі підтримують та забезпечують прибутковість діяльності (в період складностей, особливо фінансових, працівники та

партнери довіряють підприємству, відтерміновуючи свої вимоги, тим самим надаючи час на виправлення становища без додаткових витрат). Інвестиційна привабливість підприємства говорить не тільки про наявну, але про потенційно очікувану прибутковість діяльності за певних умов господарювання.

В цілому можна зазначити, що конкурентоспроможне підприємство завжди є або має змогу бути прибутковим, і забезпечення високих показників конкурентоздатності майже завжди викличе наявність високих прибутків діяльності підприємства.

Література:

1. Амосов О. Ю. Формування потенціалу підприємства: організаційний та управлінський аспект // Бізнес Інформ. – 2012. – №12. – С. 337–340.
2. Арєф'єва О. В. Управління економічною стійкістю підприємств : монографія / О. В. Арєф'єва, Д. М.

Городинська. – Київ : Вид-во Європейського університету, 2011. – 230 с.

3. Воронкова А.Э. Поддержка конкурентоспособного потенциала предприятия: [монография] / А.Э.Воронкова, В.П.Пономарев, Г.И.Дибнис – К.: Техника, 2000. – 152 с.
4. Отенко И.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия. Научное издание / И.П.Отенко – Харьков: Изд.ХНЭУ, 2004. – 216 с.

Статтю відправлено: 07.02.2014 г.

© Кір'ян О.І.