

УДК 331.101.262

І. П. МОЙСЕЄНКО

Львівський інститут МАУП

ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 1(17), с. 6–10

Розглядаються еволюція методів оцінювання конкурентоспроможності та сучасні критерії оцінювання конкурентних переваг на основі елементів інтелектуального капіталу підприємства і ключових компетенцій. Запропонований метод оцінювання конкурентоспроможності інтелектуального потенціалу поєднує критеріальні та експертні методи, дані про внутрішнє та зовнішнє середовища підприємства.

В умовах постіндустріального суспільства особливого значення набувають внутрішні інтелектуальні ресурси підприємства, які формують конкурентні переваги та забезпечують конкурентоспроможність підприємства. До внутрішніх факторів, що визначають конкурентоспроможність підприємства, належать елементи його інтелектуального потенціалу [1].

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства можна визначити як комплексну порівняльну характеристику 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 [2].

Ресурсна концепція, яка передбачає визначення та оцінювання елементної бази інтелектуального капіталу підприємства, розглядає інтелектуальний потенціал підприємства як сукупність його інтелектуальних активів [3].

Проблематика інтелектуальних активів розглядається різними напрямками економічної науки. Розвиваючи теорію конкурентних переваг і концепцію ключової компетенції в контексті ресурсної теорії фірми, дослідники теорії управління пропонують визначити ключову компетенцію як взаємопов'язаний набір навичок, здібностей і технологій, який утворює унікальність компанії у певній галузі або сфері та може застосовуватись у багатьох видах бізнесу і галузях [4].

При розгляді реального оцінювання потенціалу розвитку підприємства і прийняття управлінських рішень, спрямованих на формування, примноження й покращення використання потенціалу підприємства, застосовують економічні та соціальні критерії оцінювання [2; 6].

Таким чином, проблема оцінювання конкурентоспроможності інтелектуальних активів та їх потенціалу полягає в ідентифікації елементів оцінювання та у визначенні критеріїв оцінювання.

У 80-х роках ХХ ст. М. Портер сформулював нові підходи до оцінювання конкурентних сил і

конкурентних переваг та запропонував оцінювати конкурентоспроможність за такими напрямками порівняння:

- нові конкуренти поза галуззю;
- споживачі продукту;
- постачальники підприємства;
- товари-замінники;
- конкуренти всередині галузі.

Крім цього, М. Портер сформулював принципово новий підхід до визначення об'єкта конкурентної боротьби, тобто ввів поняття ланцюга формування цінностей для споживача. Практично це передбачало поділ діяльності на бізнес-процеси.

Трохи пізніше, на початку 90-х років, почалось активне формування інформаційної економіки. Принципово змінились об'єкти конкурентної боротьби (товари і послуги), шляхи їх виходу на ринок, виникли нові інформаційні та управлінські технології. Внаслідок цього виникли нові підходи до оцінювання конкурентних переваг і формування стратегій.

Були сформульовані принципи конкурентної боротьби інформаційної економіки, які передбачали визначення: "ключових компетенцій" виробника, базової функціональності продукту і стратегічної архітектури виробника в якості об'єктів конкуренції (принципи Г. Хемела і К. Прахалада) [7].

Наступні дослідження з питань конкуренції довели необхідність доповнення принципів Г. Хемела і К. Прахалада новими: принципом якісного виробництва, лідерства з продукту, близькості до споживачів.

Еволюція поглядів на конкурентоспроможність пов'язана з появою нових умов конкуренції в епоху глобалізації економік та інформатизації суспільного життя, що привело до появи такого поняття, як "бізнес-екосистема" (Джеймс Ф. Мур). Стратегії розвитку в бізнес-екосистемі передбачали використання таких принципів, як кооперація, співпраця з постачальниками і споживачами, обмін досвідом з виробниками, відмова від непримирної конкуренції.

Критерії оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства відображають сучасне розуміння об'єктів конкуренції, розробки стратегій діяльності та використання внутрішніх можливостей підприємства, що входять в його інтелектуальний потенціал.

У нашому дослідженні використовуємо сучасні підходи до оцінювання конкурентоспромож-

ності підприємства та розроблення методики оцінювання інтелектуального потенціалу на основі ресурсного методу аналізу.

У загальному вигляді процес оцінювання конкурентоспроможності інтелектуального потенціалу підприємства складається з наступних етапів:

- 1) визначення мети оцінювання конкурентоспроможності (обґрунтування потреб у зовнішніх інвестиційних ресурсах, виявлення резервів економічного зростання, інші цілі поточного управління);
- 2) вибір групи підприємств-конкурентів з урахуванням можливостей отримання первинної інформації необхідної для оцінювання конкурентоспроможності;
- 3) визначення груп ключових показників конкурентоспроможності, які підлягають оцінюванню (групування доцільно здійснювати за складовими потенціалу підприємства: показники маркетингового потенціалу, виробничого, фінансового, інноваційного, кадрового, організаційної структури управління та ін.);
- 4) розрахунок одиничних, групових та інтегральних показників конкурентоспроможності для кожного підприємства;
- 5) обґрунтування висновку про рівень конкурентоспроможності об'єкта оцінювання та розробка заходів, спрямованих на поліпшення або утримання конкурентних позицій.

Комплексний характер поняття конкурентоспроможності потенціалу зумовлює необхідність обґрунтування системи індикаторів (критеріїв), які можуть розглядатися як ключові показники конкурентоспроможності та охоплюють найважливіші аспекти якості та ефективності використання потенціалу підприємства.

Для оцінювання конкурентоспроможності потенціалу інтелектуальних ресурсів підприємства можуть бути використані відомі в економічній теорії методи дослідження потенціалів [2; 6].

Метод набору конкурентоспроможних елементів забезпечує поетапне дослідження конкурентоспроможності потенціалу підприємства починаючи з порівняльного оцінювання найвагоміших складових: конкурентоспроможність продукції, конкурентоспроможність системи управління, конкурентоспроможність техніко-технологічної бази та ін.

Різні співвідношення доходів і ресурсів (капіталу, праці, часу) при порівнянні з аналогічними

стандартами, які визначаються критеріально-експертним способом, дають можливість оцінити конкурентоспроможність потенціалу підприємства. Така оцінка формується на підставі використання низки показників і стандартів (нормативів, еталонів), за умови досягнення яких підприємство стає конкурентоспроможним. Існує безліч методів розробки таких стандартів. Серед них переважають експертні (бальні) методи оцінювання. Стандарти конкурентоспроможності інтелектуального потенціалу підприємства можна поділити на дві групи показників: економічні та соціальні [2; 6].

Зазначимо, що конкурентоспроможність потенціалу підприємства оцінюється щонайменше за п'ятьма економічними стандартами: за ефек-

тивністю використання матеріальних та інформаційних ресурсів, економічного простору, часу, технології, за рівнем доходів. Виходячи з цих індикаторів можна вибрати належну методику оцінювання.

Сучасні підходи до оцінювання ефективності діяльності підприємств передбачають врахування не тільки фінансових показників, а й параметрів розвитку персоналу та бізнес-процесів на основі методик BSC [9]. З використанням цих методик можна ідентифікувати такі елементи інтелектуального потенціалу підприємства, як управлінські компетенції та конкурентні переваги, а також визначити алгоритм їх експертного оцінювання.

Конкурентні переваги та управлінські компетенції, які їх визначають, подано в табл. 1.

Таблиця 1

Конкурентні переваги і ключові компетенції, які їх визначають

Конкурентні переваги	Управлінські компетенції
Мінімізація витрат	Знання методів мінімізації собівартості
Диференціація виробництва	Аналітичні розрахунки з управління витратами
Концентрація зусиль на боротьбі за споживачів	Знання про потреби споживача
Поділ діяльності на бізнес-процеси	Мотивація персоналу
Визначення ключових компетенцій виробника	Самореалізація персоналу
Стратегічна архітектура виробника	Готовність персоналу до інновацій
Базові функціональності продукту	Навички кооперації
Якісне виробництво	Наявність аналітичних розрахунків з фінансів
Лідерство з продукту	Наявність аналітичних розрахунків з маркетингу
Орієнтація на споживачів	Наявність аналітичних розрахунків з комунікацій
Кооперація	Комунікативність персоналу
Співпраця з постачальниками і споживачами	Самоорганізованість персоналу
Обмін досвідом з виробниками	Лідерські навички
Відмова від непримиренної конкуренції	Синергетичні стратегії
Ключові компетенції продаж	Організація продаж
Ефективне використання інтелектуальних активів	Система управління знаннями

Для врахування внутрішніх характеристик функціонування підприємства і визначення його конкурентних переваг на основі управлінських компетенцій пропонується наступний алгоритм методу оцінювання конкурентоспроможності інтелектуального потенціалу підприємства.

1. Формується перелік індикаторів, які є базовими при визначенні конкурентоспроможності ключових компетенцій, що оцінюються.

Такими індикаторами зазвичай є показники і характеристики інтелектуального потенціалу підприємства, наприклад, кількісні показники оцінки управлінських компетенцій (табл. 2).

Кількісні показники оцінки управлінських компетенцій

Найменування групи показників	Одиничні показники групи
Показники використання часу	Перетворення знань і формування нових знань
	Ріст/відновлення зовнішньої структури формування ринкових активів
	Час обслуговування внутрішньої структури
	Підвищення рівня компетентності
	Час, витрачений на навчання та одержання нових знань
Показники виконання функціональних обов'язків	Класифікація посадових функцій і тайм-менеджмент їх виконання
	Класифікація видів діяльності за різними напрямками діяльності (визначення бізнес-процесів)
Показники управління персоналом	Ріст/відновлення персоналу
	Витрати на навчання й одержання нових знань
	Система оцінювання персоналу в балах
	Зміни рівня компетентності
	Обсяг прибутку на кожного управлінця

Наведені показники можуть бути змінені та доповнені залежно від особливостей оцінюваних підприємств. Крім того, можливе їх групування за структурними елементами потенціалу. У цьому разі спочатку дається кількісна оцінка індивідуальним показникам, що входять до складу групи, а потім обчислюються інтегральні групові показники. На їх основі, залежно від методу оцінювання конкурентоспроможності, можна розраховувати загальний показник конкурентоспроможності потенціалу підприємства або шляхом порівняння з показниками підприємств-конкурентів давати пряму оцінку рівня конкурентоспроможності за кожним напрямком.

2. Конкурентоспроможність управління оцінюється на основі кількісних параметрів одним із методів, описаних у праці [8].

3. Досліджуються внутрішні характеристики і зв'язки за допомогою якісних показників оцінки управління та інтелектуальних активів підприємства на основі методів регресійного і кореляційного аналізу, а також механізмів нечіткої логіки. При цьому можливі такі цілі аналізу: визначення управлінських компетенцій і характеристик елементів інтелектуального капіталу підприємства, що формують конкурентні переваги; визначення ключових компетенцій для підтримки конкурентних переваг.

Таким чином, сформувати в сучасних умовах повну інформацію про стан активів і пасивів підприємства практично неможливо без наявності

інформації про інтелектуальні активи та ефективне їх використання.

Еволюція поглядів на конкурентоспроможність пов'язана з появою нових умов конкуренції в економіці знань. Узагальнення теорії та практики оцінювання конкурентоспроможності підприємства дало змогу навести типологію методів оцінювання конкурентоспроможності, еволюцію методів оцінювання конкурентоспроможності та критерії оцінювання конкурентоспроможності потенціалу.

Метод набору конкурентоспроможних елементів забезпечує поетапне дослідження конкурентоспроможності потенціалу підприємства. На цьому твердженні ґрунтується запропонований метод оцінювання конкурентоспроможності інтелектуального потенціалу підприємства. Цей метод поєднує критеріальні методи (що мають за інформаційну базу кількісні значення ключових показників) та експертні методи (що використовують дані фахівців). Алгоритм методу поєднує дані про внутрішню та зовнішню середовища підприємства та відображає поелементний склад і характеристики інтелектуального потенціалу підприємства. Отже, можна стверджувати, що цей метод містить системні характеристики конкурентоспроможності підприємства.



Література

1. Абрамов В. Л. Эффективность использования интеллектуальных ресурсов как показатель конкурентных преимуществ фирмы. — <http://www.koism.rags.ru/science/actions/intell/01.doc>
2. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посіб. — К.: ЦНУ, 2005. — 352 с.
3. Мойсеєнко І. П. Формування інтелектуального потенціалу підприємства // Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні: 36. ст. / За ред. В. Є. Швеця. — Л.: Інтереко, 2005. — С. 117–122.
4. Мойсеєнко І. П. Ключові компетенції у трансформаційному управлінні // Збірник науково-технічних праць (Львів). — 2005. — Вип. 15.2. — С. 233–239.
5. Прахалад К. К., Хэмел Г. Стержневые компетенции корпорации // Стратегический процесс: Пер. с англ. / Под ред. Ю. Н. Каптуревского. — СПб.: Питер, 2001. — С. 112–123.
6. Релін І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління // Вісн. Української академії державного управління при Президенті України. — 1998. — № 2.
7. Федонін О. С., Релін І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2004. — 312 с.
8. Юринець О. В. Сучасні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку (Львів). — 2004. — № 517. — С. 178–184.
9. www.SCORECARD.ru

Розглянута еволюція методів оцінювання конкурентоспроможності та сучасні критерії оцінювання конкурентних переваг на основі елементів інтелектуального капіталу підприємства та ключових компетенцій. Запропонований метод оцінювання конкурентоспроможності інтелектуального потенціалу поєднує критеріальні та експертні методи, дані про внутрішнє та зовнішнє середовища підприємства.

Рассмотрена эволюция методов оценивания конкурентоспособности и современные критерии оценивания конкурентных преимуществ на основе элементов интеллектуального капитала предприятия и ключевых компетенций. Предложенный метод оценивания конкурентоспособности интеллектуального потенциала совмещает критериальные и экспертные методы оценивания, данные о внешней и внутренней среде предприятия.

The evolution of competitiveness evaluation methods & modern criteria of competitiveness advantages on the basis of elements of intellectual enterprises capital & key competences is described. The suggested method of competitiveness of intellectual potential is offered, which combines criteria & expert methods, data about inner & other surroundings of the enterprise.

Надійшла 7 червня 2007 р.