

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

капіталу й економічного зростання у процесі здійснення реформ. Навпаки, лібералізація в цьому плані збільшує вірогідність спадів в економіці та рецесії. Про це переконливо свідчить сучасна світова фінансова криза, що вибухнула влітку 2008 р. Сьогодні ми все більше переконуємося, що фінансові ринки істотно відрізняються від ринків звичайних товарів і послуг. Для них надзвичайно важливим є збір необхідної інформації й достовірна оцінка проектів для забезпечення руху фондів та їх найбільш ефективного використання.

f. Непереконливо є рекомендація Консенсусу про прямі іноземні інвестиції у процесі економічної реформи, які характеризуються як постійно ефективні. Практика проведених реформ у різних країнах стверджує і зворотне, особливо в тих, де непривабливий інвестиційний клімат.

g. Роль держави у здійсненні реформ у поданих «Вашингтонським Консенсусом» рекомендаціях зведена до прийняття лише певного законодавства, активної підтримки охорони здоров'я та освіти, інфраструктури й охорони власності. Головне, щоб держава у процесі реформ швидше припинила своє втручання в економіку.

Зазначені недоліки у формуванні рекомендацій щодо реформування економіки є найбільш суперечливими. Накопичений сьогодні у світі досвід здійснення економічних реформ і наукові дослідження переконливо показують, що методологічні підходи до їх здійснення мають докорінно відрізнятись від рекомендацій «Вашингтонського Консенсусу». При цьому необхідно мати чітке визначення типу реформ, які здійснюються в тій чи іншій країні.

У процесі управління реформою з боку держави та менеджменту бізнесу дуже важливо визначити й вибудувати проміжні ланки, які б плавню поєднували діючі інститути в економіці з більш ефективними і перспективними.

Російський академік В. Полтерович у зв'язку із цим зазначає: «Стратегія проміжних інститутів передбачає поступову і цілеспрямовану трансформацію наявного інституту з тим, щоб у результаті отримати його ефективну форму. Ідея сукупності проміжних інститутів – проміжного інституційного середовища лежить в основі китайського плану переходу до ринкової економіки, що виявився дуже успішним» [1].

Логіка такого важливого висновку стверджує необхідність перехідного періоду у створенні нового інституційного середовища, що забезпечить більш успішне функціонування економіки. Однак, як показує аналіз практики реформ у різних країнах, ця логіка часто порушується. Нерідко ухвалюються закони, коли вводяться нові інституційні структури й одночасно скасовують старі. При цьому колишній інститут втрачає свою силу, а новий буде перебувати у стадії становлення і його вплив не буде адекватним вимогам економічної реформи. Такий «рішучий» підхід у створенні нового інституційного середовища призводить до великих втрат у процесі здійснення реформ.

Висновки та пропозиції. Враховуючи вищевикладене, необхідно підкреслити особливу роль методологічного підходу у визначенні темпів проведення реформування економіки. Час, послідовність і темпи реформи мають відповідати завданням розвитку реформи, а не її адміністрування.

Кожна економічна реформа має спиратися як на сучасні наукові основи, так і на широке альтернативний досвід розвитку економік різних рівнів. Менш за все їх здійснення пов'язане з радикалізмом, який стверджує відмову від розгляду різних варіантів. Радикалізм не в змозі йти до пошуку компромісних рішень, без яких, як правило, не пройшла жодна успішна реформа.

На шляху негативних для реформи явищ повинні встати оперативні прийняті законодавчі акти держави та органів місцевого самоврядування, продумана податкова політика, активна позиція судової системи та засобів масової інформації щодо захисту реформи. Важливою умовою успішної протидії процесу перерозподілу є системна аналітика змісту реформи, прозорість здійснюваних реформ.

Таким чином, сучасна економічна думка приділяє велику увагу проблемам реформування світової і національних економік, націлених на вдосконалення їх функціонування в умовах процесів суспільного розвитку що постійно ускладнюються, подолання виникаючих кризових явищ у світовому господарському комплексі. Наукова думка зосереджена як на функціональних засадах розвитку економіки, так і на узагальненні практичних проблем її функціонування в умовах світової економічної кон'юнктури, яка постійно ускладнюється. Важливе місце в цьому займають ідеї «Вашингтонського Консенсусу», які викликали активну дискусію вчених-економістів про шляхи розвитку сучасної економіки. Підсумком зазначеної дискусії стали висновки про необхідність проведення своєчасних реформ в економіці з урахуванням характеру змішаної економіки, ролі держави в її розвитку в умовах ринку, всебічності продуманості та підготовки здійснення всього процесу реформування, його гласності та підтримки в суспільстві. Наукові напрацювання реформування сучасної економіки істотні. Вони є основою для досягнення повного осмислення її справжнього стану і перспектив розвитку з урахуванням особливостей національних господарських комплексів і активного процесу глобалізації.

Список джерел:

- Полтерович В.М. / В.М. Полтерович. К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ // Экономическая наука современной России. – №1.(28). – 2005. – С.7-24.
- Стиглиц Дж. / Дж. Стиглиц. Многообразные инструменты шире цели движения к поствашингтонскому консенсусу. – М.: Вопросы экономики. – Вып.8. – С.4-34.
- Родрик Д. / Д. Родрик. Реформа торговой политики как институциональная реформа // Журнал экономической литературы. – М., 1996. – С.9-41.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ФОРМУВАННЯ ЙОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Жнакіна Е.Г., к.е.н., доцент кафедри фундаментальних економічних дисциплін факультету психології, економіки та управління
Державного вищого навчального закладу Донбаського державного педагогічного університету (Україна)

Жнакіна Е.Г. Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства шляхом формування його інноваційного потенціалу.

Стратегічним орієнтиром структурної перебудови економіки країни є становлення конкурентоспроможних промислових підприємств, здатних забезпечити рівноправне партнерство у світовому економічному співтоваристві. В статті визначено поняття «конкурентоспроможність підприємства», «інноваційний потенціал підприємства». Досліджено систему факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства. Проаналізовано фінансово-господарську діяльність підприємства. Здійснено оцінку маркетингового середовища підприємства. Запропоновано економіко-математична модель оцінки конкурентоспроможності підприємства. Визначено напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, інновації, інноваційний потенціал.

Жнакіна Э.Г. Направления повышения конкурентоспособности предприятия путем формирования его инновационного потенциала.

Стратегическим ориентиром структурной перестройки экономики страны является становление конкурентоспособных промышленных предприятий, способных обеспечить равноправное партнерство в мировом экономическом сообществе. В статье определены понятия «конкурентоспособность предприятия», «инновационный потенциал предприятия». Исследована система факторов, которые влияют на конкурентоспособность предприятия. Проанализирована финансово-хозяйственная деятельность предприятия. Выполнена оценка маркетинговой среды предприятия. Предложена экономико-математическая модель оценки конкурентоспособности предприятия. Определены направления повышения конкурентоспособности предприятия.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, инновации, инновационный потенциал.

Zhnakina E.G. Directions of increasing competitiveness of enterprise through the formation of its innovation potential

A strategic guide of the restructuring economy of the country is the the establishment of competitive industrial enterprises, able to ensure the equal partnership of the international community. The article defines the concept of «enterprise competitiveness», «innovation potential of the enterprise». The research of the system of factors influencing the competitiveness of enterprise is carried out. The analysis has been done as far as the financial-economic activity of the enterprise is concerned. The assessment of marketing environment enterprise is provided. The economic and mathematical model for the estimate of the international enterprise's competitiveness has undergone further investigation. There were offered the ways to improve the enterprise's competitiveness.

Key words: competition, competitiveness, innovations, innovative potential.

Постановка проблеми. Стратегічним орієнтиром структурної перебудови економіки країни, основою її зміцнення є становлення конкурентоспроможних промислових підприємств, здатних забезпечити рівноправне партнерство у світовому економічному співтоваристві. Нестабільність зовнішнього середовища вимагає від підприємств мобільності, гнучкості, високої готовності задовольняти мінливі потреби ринку, своєчасного й адекватного реагування на зміни ринкової ситуації. Здатність швидко пристосовуватися до різноманітних стохастичних змін зовнішнього середовища стала ключовим чинником підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств, що дає підставу вважати проблему оцінювання та забезпечення високого рівня їх конкурентоспроможності найважливішою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки конкурентоспроможності підприємств, розробки методології управління конкурентними перевагами присвячено роботи зарубіжних і вітчизняних учених-економістів, серед яких В. Андріанов, Г. Ансофф, Л. Антоюк, С. Вінтер, М. Дряхлов, Ф. Еджуорт, Б. Йонсон, Ф. Котлер, А. Курно, Р. Нельсон, М. Пешкова, М. Портер, Дж. Робінсон, А. Романов, С. Светульников, Н. Симеонова, Б. Скотт, Н. Слепцова, А. Сміт, А. Томпсон, Р. Фатхутдінов, Ф. Хайек, В. Хартманн, Е. Чемберлін, К. Штайльман, Й. Шумпетер, А. Юданов.

Потребують подальшого дослідження підходи до визначення інтегрованого показника конкурентоспроможності промислового підприємства, проведення аналізу теорії та практики оцінювання конкурентоспроможності, методичних рекомендацій щодо вибору та розрахунку його окремих локальних оцінних показників. Все це й обумовило вибір теми наукової роботи, мету та завдання дослідження.

Метою статті є розробка теоретико-методологічних основ конкурентоспроможності підприємства та рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства ПрАТ «Глини Донбасу» в умовах перехідної економіки України.

Результати дослідження. Поняття «конкурентоспроможність» є одним з базових у ринковій економіці. Визначення рівня конкурентоспроможності може стосуватися як товару чи послуги, що виробляються, домогосподарств, окремої фірми або галузі, так і національної економіки в цілому.

Конкуренція існує на всіх рівнях економічної системи. Готовність суб'єктів економіки до конкурентної боротьби, ефективність їх господарювання залежать від пізнання природи конкуренції, визначення форм її вияву, розуміння методів конкурентної боротьби.

На основі теорії конкурентної ціни А. Сміт сформулював поняття конкуренції як суперництва, що підвищує ціни (зі скороченням пропозиції) і знижує їх (з її надлишком) [8].

Учені Ф. Еджуорт, А. Курно, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін та інші систематизують умови конкурентної боротьби, що дозволяє виділити різні типи ринку або конкуренції [4].

На початку 80-х років ХХ ст. ученими С. Вінтером і Р. Нельсоном розроблено еволюційну концепцію у теорії конкуренції [4]. Згідно з концепцією стратегія – це сукупність зобов'язань, які бере на себе фірма, що визначають і уточнюють її цілі та способи їх досягнення.

За думкою Й. Шумпетера, задача підприємця в тому, щоб здійснювати реалізацію нововведень, вести боротьбу з рутиною, не робити того, що роблять інші. Тоді він перемаже в конкурентній боротьбі, витиснувши з ринку тих підприємців, які користуються застарілими технологіями або випускають продукцію, що не користується попитом [10].

Щоб вибрати бажану конкурентну позицію в бізнесі, потрібно почати з оцінки галузі, до якої належить підприємство. Його прибутковість є найважливішим показником привабливості галузі. Найвідомішою моделлю оцінки привабливості галузі є модель п'яти сил конкуренції М. Портера, що передбачає існування сил, які формують структуру галузі, а саме [1]:

- 1) суперництво між конкуруючими продавцями однієї галузі;
- 2) спроби компаній з інших галузей залучити покупців даної галузі на бік своїх товарів-замінників;
- 3) потенціал входження у галузі нових фірм;
- 4) ринкова сила і контроль за умовами угоди з боку постачальників ресурсів;
- 5) ринкова сила і контроль за умовами угоди з боку покупців продукції.

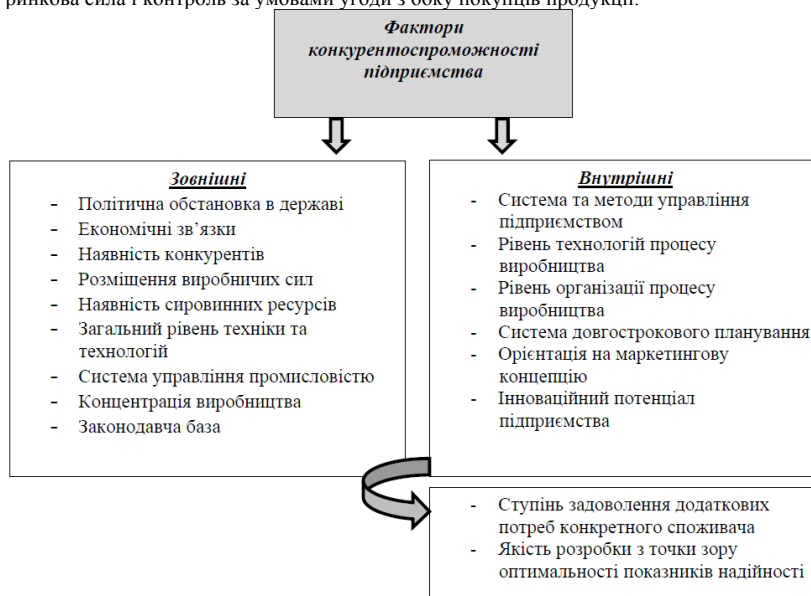


Рис. 1. Система факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства

Ф. Хайек називав конкуренцію «процедурою відкриття» і вважав, що тільки «процедура» конкуренції «відкриває», які ресурси й у

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

якій кількості необхідно використовувати, що, скільки, де і кому продавати [4].

В. Андріанов визначає конкурентоспроможність як багатопланову економічну категорію, яку можна розглядати на декількох рівнях, а саме: конкурентоспроможність продукції, підприємств, галузей, регіонів, країни в цілому, між якими існує взаємозв'язок, адже конкурентоспроможність країни і галузі залежить від здатності конкретних виробників випускати конкурентоспроможну продукцію [5].

Нижчим рівнем конкурентоспроможності як системи є конкурентоспроможність продукції, яку характеризують такі фактори: якість продукції, собівартість виробництва та реалізації, ціна, рентабельність, тривалість та умови зберігання, транспортування, споживчий попит, способи збуту виробленої продукції. Отже, конкурують виробники продукції, які створюють конкурентні переваги за рахунок досягнення оптимального співвідношення ціни і якості продукції.

На основі узагальнення існуючих трактувань конкурентоспроможності підприємства в працях зарубіжних та вітчизняних учених у роботі запропоновано визначати дане поняття як здатність підприємства конкурувати з іншими підприємствами через реалізацію виробничого, трудового, фінансового, інформаційного та інноваційного потенціалів.

Рівень конкурентоспроможності підприємств в остаточному підсумку визначає рівень конкурентоспроможності економіки держави, оскільки безпосередньо бере участь у конкурентній боротьбі на внутрішніх і зовнішніх ринках. В умовах спаду виробництва проблема підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства стає особливо актуальною.

Аналіз конкурентоспроможності підприємства на ринку допускає з'ясування факторів, що впливають на відношення покупців до фірми та її продукції і як результат – зміна частки ринку фірми. Усі фактори конкурентоспроможності можна умовно розділити на зовнішні й внутрішні (рис. 1).

На рівень конкурентоспроможності підприємства найважливіший вплив мають науково-технічний рівень і ступінь удосконалення технології виробництва, використання новітніх винаходів, впровадження сучасних засобів автоматизації виробництва.

Посилення визначень двох понять «потенціал» та «інновації» дає нам можливість трактувати інноваційний потенціал підприємства як сукупність науково-технічних, організаційних, економічних, соціальних ресурсів, а також можливостей їх ефективного використання, результатом чого є створення інновацій з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

ПрАТ «Глини Донбасу» спеціалізується на видобутку і поставках високоякісних глин, що залягають у Донецькій області. Продукція підприємства користується попитом та реалізується як на територіях України, так і за її межами. В 2004 р. інвестовано будівництво нової лінії з виробництва керамічних композитів.

Впровадження на підприємстві системи управління якістю підвищило рівень конкурентоспроможності продукції, як на внутрішньому ринку, так і за кордоном. Глина, що тепер добувається, і вироблені з неї керамічні суміші відповідають світовим стандартам, це зводить до мінімуму витрати по сертифікації продукції при здійсненні експортних операцій.

Виробнича потужність підприємства в 2012 році склала - 965239 тис. т., що представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Обсяг виробництва основних видів продукції				
№з/п	Вид продукції	У натуральній формі, тис. т	У грошовій формі, тис. грн.	У % до всієї виробленої продукції
1	Добування глини	965239	279172,00	82,46
2	Композит	15005	45919,00	13,56

У таблиці 2 представлені обсяги продажу глини за сортами у 2010-2012 рр. Згідно з приведеними даними існує дві тенденції для підприємства: утримання своїх ринкових позицій і поступове розширення ринків збуту. Основне зростання відбулося за рахунок збільшення продажів глини сорту DBK-0, який в основному поставляється на ринок Італії і Польщі. Так само збільшилися продажі нового сорту DBY-4.

Таблиця 2

Обсяги продажу глини за сортами у 2010-2012 рр.				
Сорт глини	2010 рік	2011 рік	2012 рік	
DBK-0	94075	234621	301084	
DBK-1	119438	193953	318131	
DBK-2	117885	280386	212206	
DBY-4	98271	117266	133817	

Основними конкурентами підприємства є: ПАТ «ВЕСКО»; ВАТ «Дружківське рудоуправління»; ВАТ «Часов-Ярський комбінат вогнетривких виробів»; ЗАТ «Керампром».

На підставі даних бухгалтерського балансу підприємства і звіту про фінансові результати в таблиці 3 представлено основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства за 2011-2012 роки.

У результаті аналізу встановлено, що у 2012 році порівняно з 2011 роком на підприємстві ПрАТ «Глини Донбасу» відбувалося зростання показників виручки від реалізації продукції з 269368,0 до 338570,0 тис. грн. (на 25,7%), собівартості реалізації продукції на 33754,0 тис. грн., що склало 29,6%, наслідком чого було зменшення чистого прибутку – на 8,5%.

Таблиця 3

Основні показники фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Глини Донбасу»				
Показники, тис. грн.	Роки		Відхилення	
	2011	2012	2011/2012	%
Виручка	269368,0	338570,0	69202,0	25,7
Собівартість	114152,0	147906,0	33754,0	29,6
Необоротні активи	87131,0	95731,0	8600,0	9,9
Оборотні активи	158403,0	168401,0	9998,0	6,3
Запаси	40216,0	50253,0	10037,0	25,0
Грошові кошти	10367,0	11976,0	1609,0	15,5
Чистий прибуток	39659,0	36299,0	-3360,0	-8,5

У результаті аналізу розрахованих показників ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності визначено, що фінансування діяльності ПрАТ «Глини Донбасу» протягом звітного року здійснювалось за рахунок надходжень від реалізації. Підприємство має достатньо ресурсів, які можна використати на погашення поточних зобов'язань, на поширення своєї діяльності. Грошових коштів достатньо для погашення короткострокової заборгованості. Товариство забезпечене власними оборотними коштами. Для фінансування поточної діяльності використовується власний капітал. ПрАТ «Глини Донбасу» має високу маневреність власного капіталу. Товариство платоспроможне, незалежне від залучених коштів, фінансовий стан підприємства стійкий. Обсяг робочого капіталу оптимально забезпечує поточні виробничі потреби підприємства.

Важливим етапом при розробці ефективної стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства, є стратегічний аналіз,

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

який повинен дати реальну оцінку власних ресурсів і можливостей стосовно стану (потребам) зовнішнього середовища, в якому працює фірма.

Проведений SWOT-аналіз показав, що компанія, використовуючи свої конкурентні переваги і потенційні можливості, має підвищувати свою конкурентоспроможність, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Таблиця 4

Конкурентна позиція ПрАТ «Глини Донбасу» на основних географічних сегментах

Географічний сегмент	Частка ринку по відношенню до основного конкурента	Обсяг ринку, т	Темп росту ринку, %
Італія	0,73	1 903 673	12
Іспанія	1,06	486 339	9
Португалія	4,25	19 489	5
Польща	4,67	310 230	18
Інші країни	0,3	680 270	16

Оцінка ступеня привабливості бізнесу зазвичай здійснюється за двома напрямками: привабливість ринку або галузі, до якої належить даний вид бізнесу, і сила його позицій на даному ринку або в даній галузі. У табл. 4 представлені дані, необхідні для побудови матриці БКГ. Основним конкурентом компанії ПрАТ «Глини Донбасу» є ПАТ «Веско». Ця компанія займає лідируючі позиції на італійському ринку і має можливість оперувати високими цінами на глину і ефективно впливати на свої витрати.

Згідно з отриманими даними будується матриця БКГ для стратегічних господарських підрозділів, представлених у вигляді географічних сегментів (рис. 2).

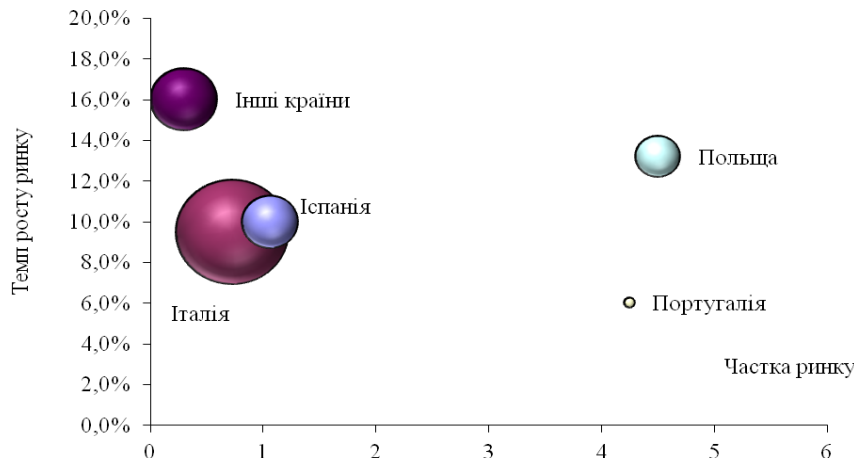


Рис. 2. Матриця БКГ для ПрАТ «Глини Донбасу»

Для детальнішого розуміння ситуації, що склалася в компанії, і для достовірного визначення позиції кожного виду бізнесу підприємства проведемо побудову і аналіз матриці БКГ за продуктовими напрямками діяльності. На підставі даних таблиці 5 побудуємо матрицю БКГ, що представлено на рис. 3.

Таблиця 5

Конкурентна позиція ПрАТ «Глини Донбасу» за продуктовими напрямками діяльності

Марка глини	Частка на ринку	Обсяги ринку, тон	Темп росту, ринку %
DBK-0	1,20	348 000	12,50%
DBK-2	0,80	98 000	0,72%
DBY-4	0,58	102 000	17,00%
DBK-1	0,83	1 800 000	8,67%

Аналізуючи позиції кожного сорту глини на полі матриці можна зробити висновок, марка глини DBK-1 практично повністю потрапляє в квадрант «собаки», оскільки основним ринком збуту продукції є Італія. Компанії слід при розробці стратегії зовнішньоекономічної діяльності звернути увагу на отриманий результат. Найбільш оптимальною стратегічною альтернативою для компанії в даному випадку з'явилася поступове згортання діяльності і перехід на вигідніші сорти глини, оскільки подальші інвестиції в DBK-1 можуть принести тільки збитки. Але зважаючи на той факт, що на сорт DBK-1 припадає близько 33% реалізації, необхідно провести детальний аналіз інвестиційної привабливості даного сегменту.

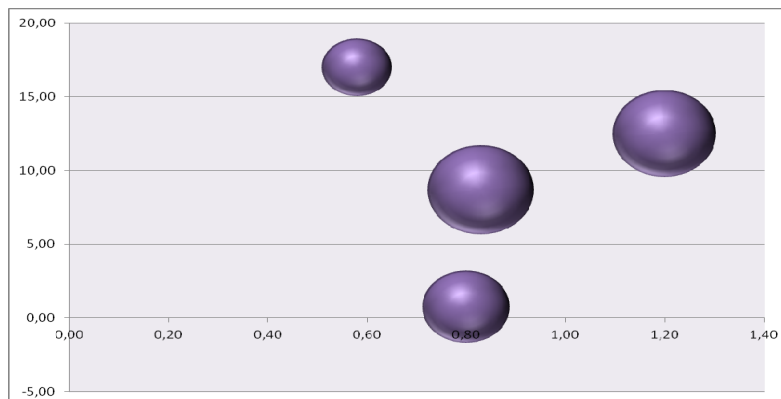


Рис. 3. Матриця БКГ для продуктивних СГП

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Найпривабливішими для компанії є глина класу DBK-0. На матриці вона займає квадрант «зірки» і характеризуються високими темпами зростання ринку і вигідною ринковою позицією. Марка глини реалізується в основному на польському ринку. Напрямом стратегії, що рекомендується, може бути залучення додаткових інвестицій з метою збільшення частки свого бізнесу на ринку.

Відносно сорту DBK-2 компанії необхідно ухвалити рішення про згортання діяльності даної стратегічної одиниці, оскільки ринок характеризується низьким темпом зростання і недостатньою конкурентною позицією на ринку. Очевидно, що даний сорт був спробою проникнення на новий ринок, але результат опинився не на користь подальшого розширення даного напрямку бізнесу.

Особливе місце компанії слід приділити такій стратегічній одиниці як DBY-4, оскільки сегмент представляє перспективний напрям розвитку бізнесу. Для глини класу DBY-4 підприємству слід вибрати стратегію закріплення поточних позицій на ринку і поступове збільшення частки ринку.

Складність процесів, які відбуваються на сучасних промислових підприємствах, не дає можливості оцінити наслідки реалізації інноваційної стратегії без використання сучасного апарату економіко-математичного моделювання.

Побудова імітаційної моделі дає можливість проведення сценарного аналізу, а також визначення найбільш перспективних напрямків реалізації інноваційних проектів на підприємстві ПрАТ «Глини Донбасу», спрямованих на підвищення його конкурентоспроможності на зовнішньому і внутрішньому ринках.

В основі оцінки конкурентоспроможності підприємства конкурентні переваги, які, в свою чергу, виражаються в співвідношенні чинників виробництва. У короткочасній перспективі конкурентоспроможність товару на ринку може бути досягнута за рахунок цінних чинників, тоді як у стратегічній перспективі напрямками підвищення конкурентоспроможності є довіра споживачів, орієнтація на клієнта та запровадження нових якостей продукту за рахунок інноваційних змін.

Доведено, що на конкурентоспроможність підприємства ПрАТ «Глини Донбасу» будуть впливати зміни на стадіях виробництва і збуту, показники фінансового стану підприємства й підвищення якості продукції за рахунок використання його інноваційного потенціалу. Запропоновано формулу нормативної оцінки конкурентоспроможності підприємства, яка є результатом причинно-наслідкових зв'язків між основними показниками діяльності підприємства:

$$KC_i = \tau_1^1 \cdot h_{1i} + \tau_2^1 \cdot h_{2i} + \tau_3^1 \cdot h_{3i} + \tau_4^1 h_{4i},$$

де h_{1i} – значення критерію ефективності виробничої діяльності i -го підприємства; h_{2i} – значення критерію ефективності організації збуту і просування товару на ринку i -го підприємства; h_{3i} – значення критерію якості продукції i -го підприємства; h_{4i} – значення критерію ефективності впровадження інновацій за напрямками підвищення ефективності використання матеріалів, устаткування, праці i -го підприємства; τ_j^1 ($j = \overline{1,4}$) – коефіцієнти вагомості критеріїв, що задаються експертним шляхом.

Розроблена економіко-математична модель оцінки конкурентоспроможності підприємства дає можливість урахувати вплив інноваційного потенціалу підприємства на формування його конкурентоспроможності.

З використанням даної моделі визначено, що на формування конкурентоспроможності підприємства ПрАТ «Глини Донбасу» впливають такі фактори як ефективність виробництва та організації збуту, конкурентоспроможність продукції, науково-технологічні, виробничі та соціальні інновації.

Висновки. Для підвищення конкурентоспроможності підприємства ПрАТ «Глини Донбасу» запропоновано такі заходи:

1. Удосконалення існуючих напрямів бізнесу за рахунок постачання продукції, що повністю відповідає потребам замовників за допомогою об'єднання зусиль всіх підрозділів та застосування загальних стандартів.
2. Сфокусоване географічне розширення.
3. Розвиток персоналу для покращення конкурентних позицій ПрАТ «Глини Донбасу».
4. Інвестування в інновації, що є життєво необхідним для надання продукції високої якості та невід'ємною частиною ефективного виходу на ринок.

1. Запропоновані стратегії дозволять компанії закріпити позиції існуючих одиниць бізнесу на міжнародному ринку і створять можливості для подальшого розширення продуктового портфеля за рахунок нових ринкових сегментів.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Воронкова А.Е. Конкурентоспроможність підприємства: механізм управління та діагностика // Економіка промисловості. – 2009. - №3. – С. 133-137.
2. Воронкова А.Е. Оцінювання конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку із використанням економіко-математичної моделі // Донецький нац. тех. ун-т. Наукові праці. Вип. 39-1. – 2011. – С. 251-257.
3. Гарачук Ю.О. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок управління конкурентоспроможністю // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №2.
4. Економічна енциклопедія: у 3т. – Т.2 / Редкол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 848с.
5. Кухарук А.Д. Класифікація та аналіз методів оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. - №7-8 (122-123). – С. 136-140.
6. Семенова Т.В. Напрями підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства // Актуальні проблеми управління зовнішньоекономічною діяльністю. – 2011. – С. 82-90.
7. Соколова Л.В., Верясова Г.М., Соколов О.Є. Досвід оцінювання конкурентоспроможності підприємства: теорія і графічна підтримка // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №12. – С. 289-302.
8. Татар М.С. Особливості концептуального визначення категорії конкуренції та конкурентоспроможності // Економіка та держава. – 2012. - №1. – С. 61-64.
9. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312с.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455с.