

УДК 338.24.01

## Методический подход к оценке стратегической конкурентоспособности промышленного предприятия

В.В. Дорофеева

Филиал Байкальского государственного университета в Братске, ул. К. Маркса 14, Братск, Россия  
d310574@yandex.ru

Статья поступила 18.11.2018, принята 16.12.2018

*Представлена обобщающая характеристика категории «конкурентоспособность», уточнены признаки конкурентоспособного предприятия. На основе рассмотрения дискуссионных положений о содержании стратегической конкурентоспособности изложена авторская позиция, основанная на конкретизированных признаках перспективности, продолжительности и потенциала развития предприятия. Определены содержательные императивы стратегической конкурентоспособности. Предложен методический подход к оценке стратегической конкурентоспособности, основанный на учете периода функционирования действующего предприятия, достигнутого уровня конкурентоспособности и степени реализации предприятием целевых параметров развития. Такой формализованный подход опирается на расчет коэффициентов конкурентного опыта, а также достигнутой и динамической конкурентоспособности промышленного предприятия. Автор доказывает, что на основе матричного позиционирования составляющих стратегической конкурентоспособности субъекта хозяйствования можно получить выводы, пригодные для разработки управленческих решений в условиях высококонкурентной внешней среды.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность; промышленное предприятие; стратегия; стратегическая конкурентоспособность; стратегический период.

## Methodical approach to the assessment of the strategic competitiveness of an industrial enterprise

V.V. Dorofeeva

Bratsk Branch of the Baikal State University; 14, Karl Marx St., Bratsk, Russia  
d310574@yandex.ru

Received 18.11.2018, accepted 16.12.2018

*The article presents a generalizing characteristic of the category "competitiveness" and clarifies the characteristics of a competitive enterprise. On the basis of consideration of the discussion of the provisions on the content of strategic competitiveness, the author's position is stated. It is based on concretized signs of prospects, duration and development potential of the enterprise. The substantive imperatives of strategic competitiveness of an enterprise are defined. A methodical approach to the assessment of strategic competitiveness, based on the period of operation of the existing enterprise, the achieved level of competitiveness and the degree to which the enterprise implements the target development parameters, is proposed. Such a formalized approach grounds on the calculation of the coefficients of competitive experience, as well as on the achieved and dynamic competitiveness of the enterprise. The author argues that on the basis of the matrix positioning of the components of the strategic competitiveness of a business entity, conclusions can be drawn that are suitable for developing management decisions in a highly competitive external environment.*

**Keywords:** competitiveness; industrial enterprise; strategy; strategic competitiveness; strategic period.

**Введение.** Современные исследования конкурентной среды охватывают широкий спектр проблем взаимоотношений хозяйствующих субъектов, которые с разной интенсивностью отстаивают собственные конкурентные интересы. Определяющей целевой характеристикой и сравнительным аналитическим признаком указанных субъектов является их конкурентоспособность. Данное понятие применяется для ха-

рактеристики конкурентных возможностей национальных экономик, отраслей, отдельных предприятий и продуктов их производства. Разнообразие объектов конкурентоспособности обуславливает различное смысловое наполнение конкурентоспособности, а учитывая большое количество синонимичных терминов — конкурентная позиция, конкурентный статус, конкурентное положение и др., — делает его по-

нимание многоформатным, с признаками выраженной индивидуальности.

Научная литература отражает множество попыток определения сути конкурентоспособности, ее детерминант, временных и качественно дифференцированных форм проявления. Значимость данных проблем подтверждается широкой полемикой, к которой присоединились такие известные исследователи, как П. Дойль, Д. Эбел, Н. Пирси, М. Портер, Дж. Дэй, Д. Сондерс, Г. Хуле, Р. Фатхутдинов и многие другие, исследовавшие теоретические истоки и прикладные аспекты формирования конкурентоспособности. Осознание сложности и многогранности такого понятия, как конкурентоспособность предприятия, обусловило появление его потенциального, текущего, перспективного, достигнутого форматов, характеризующих конкурентные возможности предприятий с разных временных позиций. В последнее время в научных публикациях стало использоваться понятие стратегической конкурентоспособности, которое, как правило, отождествляют с перспективными параметрами развития предприятия, что значительно сужает его смысловое наполнение. Стратегическая конкурентоспособность является не только отражением конкурентных возможностей субъекта хозяйствования в будущем, но и характеристикой способностей предприятия, которые должны обеспечить его конкурентоспособность в перспективе.

С прикладных позиций актуальность обеспечения стратегической конкурентоспособности обусловлена растущей непредсказуемостью изменений внешней организационной среды и исключительной необходимостью реализации определенных конкурентных стратегий, которые должны способствовать устойчивому конкурентному развитию предприятия в долгосрочной перспективе.

Учитывая определенную актуальность обозначенной проблемы, задачей данного исследования является выяснение сущностных признаков стратегической конкурентоспособности, показателей и методов ее оценки. Реализация данной задачи будет способствовать созданию теоретико-методологического базиса использования стратегического формата конкурентоспособности промышленного предприятия в аналитических и управленческих целях.

**Методология исследования.** При обосновании категориального аппарата использовались методы научного обобщения, абстракции, аналогии и синтеза. Методологической базой для определения предпосылок оценки стратегической конкурентоспособности предприятий слу-

жили методы сравнительного и системного анализа, дедукции, матричного позиционирования.

**Результаты исследования.** Выяснение сути стратегической конкурентоспособности предприятия должно опираться на понимание базового понятия – конкурентоспособности субъекта хозяйствования. Не ставя целью анализ дискуссии по данному вопросу, отметим лишь основные ее положения, которые не требуют дальнейшего обсуждения.

Не подвергается сомнению обоснованность позиции М. Портера о сути конкурентоспособности, которая отражает «свойство субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там конкурирующими субъектами» [2, с.23]. Из этого можно сделать вывод, что основным признаком конкурентоспособности предприятия является его производственная деятельность на определенном рынке. Будет правильным и производное утверждение – наличие способности предприятий к конкуренции сохраняет их присутствие на рынке.

Конкурентоспособность субъекта рынка неразрывно связана с системой его конкурентных преимуществ. Она является следствием реализации имеющихся преимуществ, но не составляет их арифметическую сумму. Это новая качественная характеристика организации, обеспечивающая ее конкурентный успех, основой которой служит комплекс положительных отличий, достаточных для противостояния негативному влиянию внешней среды для реализации определенных конкурентных целей. Отметим, что конкурентоспособность – это не только результат реализованных конкурентных преимуществ, но и следствие конкурентных просчетов в деятельности субъекта конкуренции. Поэтому предметом исследования должна быть конкурентоспособность в различных форматах ее проявления, в том числе и потенциальная.

Не менее важным признаком конкурентоспособности является ее относительность как по отношению к конкурентам, так и к фактору времени. Первое утверждение следует из невозможности обособленной от конкурентов способности предприятия к конкуренции. Конкурентоспособными становятся те предприятия, которые выдерживают конкурентное влияние соперников и реализуют свою способность к удовлетворению потребностей потребителей.

Временная относительность конкурентоспособности означает, что достигнутый в определенный промежуток времени уровень конкурентоспособности предприятия не может рассматриваться как имманентная долгосрочная характеристика его рыночной позиции [7, с. 302].

В данном контексте заслуживает внимания мнение З.Е. Шершнева и С.В. Оборской о том, что «конкурентоспособность организации не является ее постоянной характеристикой, она определяет способность вести успешную конкурентную борьбу, противостоять в определенный период основным конкурентам. С изменениями во внешней и внутренней среде изменяются также сравнительные конкурентные преимущества относительно других предприятий отрасли» [5, с.71].

Необходимо также добавить, что изменение конкурентоспособности может происходить не только под влиянием управленческих действий данного предприятия (обоснованных или ошибочных), но и быть следствием соответствующей деятельности конкурентов. Поэтому конкурентоспособность предприятия характеризуется высоким уровнем изменчивости, что требует формирования потенциала ее поддержания в неблагоприятных условиях среды.

Как правило, наличие возможностей устойчивого развития промышленного предприятия в динамичной среде в течение значительного периода времени связывают с его стратегическими возможностями, объединенными понятием стратегической конкурентоспособности.

В научной литературе стратегическую конкурентоспособность в основном связывают с перспективным характером конкурентного положения субъекта рынка при почти полном отсутствии попыток идентифицировать другие ее смысловые характеристики. Лишь некоторые ученые присоединились к изучению сущности и выяснению признаков терминологического выделения понятия стратегической конкурентоспособности предприятия.

Так, Р. Фатхутдинов отмечает, что стратегическая конкурентоспособность — это «потенциальная способность объекта или субъекта управления конкурировать в будущем на конкретных рынках, которая обеспечивается снижением проявления стратегических неконкурентоспособных факторов и усилением проявления стратегических эксклюзивных конкурентных преимуществ объекта (субъекта) на основе проведения комплексной стратегической диагностики объекта или субъекта, параметров рынка и конкурентов, разработки стратегии» [4, с.34]. Ученый концентрирует внимание на перспективном и потенциальном формате стратегической конкурентоспособности, подчеркивая принадлежность ее носителя к конкретному конкурентному рынку. Стратегическая конкурентоспособность имеет смысл аналитического применения только по отношению к рынку, где реализует свои конкурентные интересы данное предприятие, а ее уровень оп-

ределяется в сравнении его конкурентного положения с основными конкурентами.

А.С. Шпанко указывает на «каузальную связь стратегической конкурентоспособности с ключевыми возможностями развития» предприятия. Однако автор существенно сужает смысловое наполнение данного термина, отождествляя стратегическую конкурентоспособность с выделенным «признаком субъекта рынка, который демонстрирует наличие у него ключевых возможностей развития, полученных путем быстрой адаптации внутренней среды функционирования к изменениям внешней среды и достижение на основе этого конкурентных целей» [6, с.48].

Действительно, достичь стратегической конкурентоспособности можно только благодаря реализации определяющих, «ключевых» конкурентных преимуществ. Но это скорее условие обеспечения стратегической конкурентоспособности, но отнюдь не ее смысловая характеристика.

В монографии российских ученых В.Е. Рохчина, А.Н. Ветровой и А.В. Полянского стратегическая конкурентоспособность определяется как «многоуровневая экономическая категория и объект управления, характеризующий способность объектов и субъектов конкурентоспособности в течение длительного времени сохранять и (или) усиливать свои позиции на глобальных, мультинациональных и локальных рынках» [3, с. 58]. Исследователи обоснованно указывают на необходимость отдельного изучения объекта управления и экономической категории, когда речь идет о таком сложном экономическом явлении, которое одновременно может рассматриваться как элемент научной теории и управленческой системы. Но вряд ли целесообразно считать стратегическую конкурентоспособность отдельной экономической категорией при наличии всеми признанной категории конкурентоспособности. Ее стратегический формат является уточняющим признаком, указывающим на определенные характеристики общей системы экономических отношений, возникающих между участниками совместного конкурентного рынка.

Подчеркнем также обоснованное требование общности рынка исследуемых предприятий. Конкурентоспособность становится объектом прикладного анализа, когда она отражает результативность конкурентных усилий субъектов, являющихся участниками совместного конкурентного рынка. Позиция авторов по дифференциации стратегической конкурентоспособности предприятия на «глобальных, мультинациональных и локальных рынках» является неоднозначной, поскольку субъектами глобальных рынков выступают преимущественно транснациональные компании. Малые предприятия

нельзя считать участниками глобальных или мультинациональных рынков, но их стратегическая конкурентоспособность как характеристика потенциальной перспективной способности сохранить свое присутствие на рынке имеет право на существование.

Итак, стратегическую конкурентоспособность ученые связывают с перспективными, долгосрочными и потенциальными признаками конкурентных возможностей субъекта, которые должны обеспечить его будущее присутствие на рынке. Это не вызывает возражений, но требует уточнения, дополнения и системного обобщения для углубленного восприятия сущности стратегической конкурентоспособности предприятия.

Перспективный характер стратегической конкурентоспособности как главный ее признак имеет как минимум две формы фиксации:

- имеющуюся, характеризующуюся способностью предприятия к конкуренции за счет конкурентных преимуществ, которые сохраняются в стратегической перспективе;

- будущую, которую может достичь предприятие в перспективе за счет приобретения и реализации новых конкурентных преимуществ, соответствующих изменяющимся условиям среды.

В первом случае стратегический характер конкурентоспособности предприятия будет признанным в случае владения им конкурентными преимуществами, которые не потеряют свою силу в стратегической перспективе. Разумеется, указанное обстоятельство свидетельствует о вероятном характере стратегической конкурентоспособности, несмотря на возможные изменения организационной среды в будущем, но такое предприятие обладает реальным потенциалом сохранения своего присутствия на рынке.

Во втором случае предприятие может рассчитывать на конкурентный статус в перспективе при условии приобретения новых конкурентных преимуществ. Это путь для субъектов, конкурентные преимущества которых не имеют перспектив в будущем. Вероятность достижения стратегической конкурентоспособности такого предприятия существенно ниже и зависит от возможностей корпоративного менеджмента по обновлению существующих преимуществ, которые в перспективе должны обеспечить предприятию конкурентоспособность в течение длительного времени.

Таким образом, свидетельством стратегической конкурентоспособности предприятия будет его деятельность на рынке в стратегической перспективе, что, разумеется, нельзя подтвердить в текущем периоде. Поэтому вероятностный характер стратегической конкурентоспособности является ее имманентным признаком, который

имеет дифференцированный уровень в зависимости от внешних и внутренних организационных условий хозяйствования [1, с. 102].

Перспективный характер стратегической конкурентоспособности приобретает в случае детерминации, т. е. определения продолжительности периода, в течение которого данное предприятие должно обеспечить свою конкурентоспособность.

В научной литературе в основном руководствуются понятием «стратегичности», исходя из экспертного определения его продолжительности, или ограничиваются качественными характеристиками вроде «долгосрочный», «длительный». Вместе с этим, период, который можно назвать стратегическим, является дифференцированным признаком, зависит от факторов, влияющих на формирование и деятельность субъектов определенного типа в определенной сфере деятельности. Он не может быть персонализированным, но усматривается определенный уровень групповой индивидуализации.

Продолжительность стратегического периода зависит от отрасли экономики и масштаба деятельности предприятия. Логика такого предположения заключается в объективной разнице продолжительности периода, претендующего быть стратегическим, например, для сталелитейных предприятий и предприятий торговли; небольших розничных предприятий с ограниченным ассортиментом товаров и гипермаркетов, которые реализуют десятки тысяч наименований товаров и имеют большое количество постоянных клиентов. Каждое из указанных предприятий имеет свой формат стратегического периода. Его продолжительность для сталелитейного предприятия определяется годами и десятилетиями, поскольку только за это время могут произойти значительные (стратегические) изменения в технологии, организации производства, трансформации конкурентной среды, которые влияют на его конкурентоспособность. Конкурентоспособность небольших предприятий достаточно динамична, учитывая быстрые изменения во внутренней организационной среде и нестабильность их конкурентных рынков, где представлены такие же предприятия с ситуативными конкурентными возможностями.

Итак, стратегическим периодом следует считать время, в течение которого могут произойти изменения в конкурентной среде, способные повлиять на существование предприятия данного типа. Если исключить форс-мажорные, непредсказуемые, события, то основным фактором влияния на сохранение конкурентоспособности предприятия является появление новых конкурентов, способных вытеснить предприятие дан-

ного типа с рынка. Поэтому продолжительность стратегического периода конкретного субъекта рынка находится в пределах времени на создание и начало производственной деятельности подобного предприятия и средним временем функционирования предприятий подобного типа на данном рынке. Стратегический период служит мерилем времени, за которое может измениться состав основных конкурентов и, как следствие, характер конкурентных отношений на рынке. За этот период конкурентный рынок может трансформироваться настолько, что угрозы существованию многих действующих на нем предприятий станут вполне реальными.

Определение стратегического периода необходимо не только для того, чтобы знать время, в течение которого, вероятно, предприятие сохранит свою конкурентоспособность. Его продолжительность должна учитываться при выяснении целесообразности ретроспективного анализа достигнутой конкурентоспособности, что должно предшествовать оценке уровня стратегической конкурентоспособности.

Большинство исследователей стратегической конкурентоспособности отмечают ее потенциальный характер, связывая его с неиспользованными резервами, которые должны обеспечить конкурентное положение предприятия в будущем. Это довольно спорный тезис, поскольку имеющиеся резервы не всегда будут использованы в перспективе, а их текущее присутствие может быть свидетельством неспособности менеджмента к реализации корпоративных возможностей развития. При таких обстоятельствах вряд ли можно говорить о сохранении конкурентоспособности в будущем, когда вызовы внешней среды будут только усиливать требования к качеству управленческих решений.

Потенциальный характер стратегической конкурентоспособности является производной от вероятностной перспективы сохранения конкурентоспособности предприятия и должен подкрепляться комплексом конкурентных преимуществ, имеющих потенциал сохранения в стратегической перспективе. Поэтому основным признаком потенциала конкурентоспособности следует считать наличие у предприятия устойчивых конкурентных преимуществ. Но существует проблема сложности идентификации и количественной интерпретации возможных результатов реализации указанных преимуществ.

Таким образом, стратегическая конкурентоспособность отражает вероятностную перспективную способность субъекта хозяйствования сохранять комплекс конкурентных преимуществ (потенциал конкурентоспособности), что обеспечивает его конкурентоспособность в стратегиче-

ском периоде. Она имеет относительный характер, а, следовательно, является объектом оценки с дифференцированным уровнем, который определяется:

- глубиной перспективы сохранения конкурентоспособности на основе имеющихся конкурентных преимуществ, которая измеряется в единицах времени;

- степенью устойчивости конкурентных преимуществ к негативным изменениям среды, которая является качественной характеристикой и отражает потенциал сохранения конкурентоспособности.

В отличие от достигнутой конкурентоспособности, которая является характеристикой прошлой деятельности предприятия, ее стратегический формат ориентирован на перспективный период, в течение которого субъект способен выдерживать конкуренцию на рынке. Увеличение этого периода является свидетельством роста стратегической конкурентоспособности предприятия.

Степень устойчивости преимуществ предприятия является качественным признаком конкурентоспособности, которая определяет потенциал ее защищенности от возможных изменений внешнего окружения. Увеличение степени устойчивости предприятия повышает вероятность сохранения конкурентоспособности в стратегической перспективе.

Следует подчеркнуть, что приведенные признаки стратегической конкурентоспособности нельзя рассматривать обособленно друг от друга, поскольку они не являются самодостаточными. Так, увеличение глубины перспективы сохранения конкурентоспособности требует соответствующего роста степени устойчивости предприятия к негативным изменениям среды, а рост уровня устойчивости имеющихся преимуществ не всегда обеспечивает стратегическую конкурентоспособность объекта по причине возможных конкурентных сдвигов.

Попытка охарактеризовать стратегическую конкурентоспособность на основе одного из рассмотренных признаков приведет к тому, что полученные результаты не будут достаточными для принятия управленческих решений по следующим причинам:

- знание глубины перспективы сохранения конкурентоспособности не учитывает конкурентного потенциала по противодействию возможным внешним изменениям, которые могут существенно уменьшить период реального сохранения конкурентоспособности;

- наличие информации о степени устойчивости предприятия к негативным изменениям среды не дает представления о периоде, в тече-

ние которого указанная устойчивость будет обеспечена.

Глубина стратегической перспективы сохранения конкурентоспособности — это дифференцированный временной период, в течение которого предприятие, вероятно, обеспечит рентабельность реализации продукции. Он определяется на основе экстраполяции основных показателей достигнутой конкурентоспособности — объема и рентабельности деятельности. Получение корректного прогноза по данным показателям на максимальную перспективу свидетельствует о сохранении предприятием конкурентоспособности. Данное требование касается каждого из показателей конкурентоспособности, поскольку отсутствие реализации готовой продукции, а также убыточная деятельность предприятия являются неоспоримыми признаками его неконкурентоспособности.

Данный метод оценки глубины перспективы сохранения конкурентоспособности пригоден для применения в относительно стабильных условиях среды. Непредсказуемые внешние изменения могут негативно повлиять на динамику показателей конкурентоспособности и сделают невозможным применение экстраполяции. При таких условиях определение параметров периода сохранения конкурентоспособности возможно только методом экспертной оценки.

Количественная оценка потенциала сохранения конкурентоспособности связана со сложностями, обусловленными отсутствием прямых параметрических характеристик устойчивости конкурентных преимуществ предприятия. Применение экспертного метода усложнит организационную процедуру и не обеспечит объективность оценки стратегической конкурентоспособности предприятия. Уровень доверия к полученным результатам вряд ли удовлетворит серьезного исследователя, поскольку такая оценка будет преимущественно интуитивной, учитывая сложность предмета изучения.

Решение данной проблемы может быть осуществлено на основе идентификации опосредованных признаков потенциала стратегической конкурентоспособности, которые имеют соответствующие параметры измерения. К ним можно отнести:

- период функционирования действующего предприятия, что является свидетельством его конкурентоспособности за это время;
- достигнутый уровень конкурентоспособности на момент последней оценки;
- реализацию предприятием целевых параметров развития в текущем периоде, проявляющаяся в ретроспективной динамике достигну-

той конкурентоспособности (динамическая конкурентоспособность).

Достигнутый уровень конкурентоспособности является дифференцированной характеристикой способности предприятия к достижению конкретного результата. Предприятия с высокой достигнутой конкурентоспособностью имеют значительно более высокий потенциал сохранения присутствия на рынке в стратегической перспективе. Эти предприятия имеют резерв снижения конкурентоспособности без ее потери, если внешние изменения и внутренние возможности станут неблагоприятными.

Значительный период функционирования предприятия в условиях негативной динамики конкурентоспособности является признаком возможной ее потери в перспективе. Положительная же динамика конкурентоспособности в течение незначительного периода не гарантирует сохранения данной тенденции в стратегической перспективе.

Поэтому количественное измерение потенциала стратегической конкурентоспособности (ПСК) целесообразно осуществлять интегральным методом с использованием коэффициентов конкурентного опыта ( $K_{ко}$ ), достигнутой ( $K_{д}$ ) и динамической ( $K_{дн}$ ) конкурентоспособности предприятия:

$$ПСК = \sqrt[3]{K_{ко} \cdot K_{д} \cdot K_{дн}}$$

Базой сравнения при расчете коэффициента конкурентного опыта должна быть продолжительность стратегического периода в годах ( $T_{сп}$ ), определенная для субъектов данного рынка:

$$K_{ко} = T_{ф} : T_{сп},$$

где  $T_{ф}$  — период функционирования исследуемого предприятия, лет.

Рост значения данного показателя свидетельствует о накопленном опыте обеспечения конкурентоспособности и характеризует управленческий потенциал адекватного реагирования на конкурентные вызовы рынка.

Коэффициент достигнутой конкурентоспособности определяется по данным отчетного года деятельности предприятия:

$$K_{д} = \sqrt[3]{V_{п} : V_{ср} \cdot R_{п} : R_{ср}},$$

где  $V_{п}$  — объем производства предприятия;  $V_{ср}$  — средний объем производства предприятий на рынке;  $R_{п}$  — рентабельность деятельности предприятия;  $R_{ср}$  — средняя рентабельность деятельности предприятий на рынке.

Характер ретроспективной динамики конкурентоспособности (динамической конкурентоспособности) определяется за время, соответ-

вующее продолжительности стратегического периода:

$$K_{дн} = \sqrt{I_{vп} : I_{vср} \cdot I_{рп} : I_{рср}}$$

где  $I_{vп}$  и  $I_{рп}$  – индексы соответственно объема производства и рентабельности предприятия;  $I_{vср}$ ,  $I_{рср}$  – средние значения индексов объема производства и рентабельности предприятий на рынке.

Высокий уровень потенциала стратегической конкурентоспособности соответствует следующему условию:

$$ПСК > 1.$$

Данный метод позволяет рассчитать параметры потенциала стратегической конкурентоспособности предприятия, которые можно использовать при дифференциации исследуемых предприятий и их группировке по определенным признакам.

В целях получения возможности принятия управленческих решений целесообразно представить качественную характеристику конфигурации составляющих потенциала стратегической

конкурентоспособности и выяснить обстоятельства, обусловившие получения того или иного результата (табл. 1).

Исследование полученных вариантов конфигурации позволяет представить качественную характеристику потенциала стратегической конкурентоспособности предприятия. Особое внимание следует обратить на прогнозные характеристики ПСК, которые позволяют заранее принять управленческие решения для исправления ситуации.

Осуществленная оценка была предоставлена исходя из одинаковой значимости опыта работы ( $K_{ко}$ ) и достигнутого уровня конкурентоспособности ( $K_{д}$ ). При предсказании существенных изменений во внешней среде значимость опыта может быть снижена, а оценка ПСК уточняется.

Содержательные выводы можно получить при сочетании характеристик потенциала и глубины перспективы сохранения конкурентоспособности, определенной методом экстраполяции показателей конкурентоспособности предприятия (табл. 2).

Таблица 1

Конфигурация составляющих потенциала стратегической конкурентоспособности предприятия и их оценка

$K_{ко,в}$ – высокий; н – низкий	$K_{д,в}$ – высокий; н – низкий	$K_{дн,в}$ – высокий; н – низкий	Оценка ПСК
$K_{ко^в}$	$K_{ко^в}K_{д^в}$	$K_{ко^в}K_{д^в}K_{дн^в}$	Сверхвысокая
		$K_{ко^в}K_{д^в}K_{дн^н}$	Высокая с негативным прогнозом
	$K_{ко^в}K_{д^н}$	$K_{ко^в}K_{д^н}K_{дн^в}$	Средняя с позитивным прогнозом
		$K_{ко^в}K_{д^н}K_{дн^н}$	Средняя с негативным прогнозом
$K_{ко^н}$	$K_{ко^н}K_{д^в}$	$K_{ко^н}K_{д^в}K_{дн^в}$	Средняя с позитивным прогнозом
		$K_{ко^н}K_{д^в}K_{дн^н}$	Средняя с негативным прогнозом
	$K_{ко^н}K_{д^н}$	$K_{дко^н}K_{д^н}K_{дн^в}$	Низкая с позитивным прогнозом
		$K_{дн^н}K_{ко^н}K_{д^н}$	Сверхнизкая

Таблица 2

Аналитические оценки вариантов соотношения потенциала и периода стратегической конкурентоспособности предприятия

Потенциал стратегической конкурентоспособности	Глубина стратегической перспективы сохранения конкурентоспособности	Аналитические выводы
$K_{ко^в}K_{д^в}K_{дн^в}$	неограниченная	Стратегически конкурентоспособное предприятие с неограниченным периодом сохранения конкурентоспособности
$K_{ко^в}K_{д^в}K_{дн^н}$	отсутствует	Быстрое снижение конкурентоспособности зрелого предприятия, грозящее его существованию

Потенциал стратегической конкурентоспособности	Глубина стратегической перспективы сохранения конкурентоспособности	Аналитические выводы
	ограничена	Быстрое снижение конкурентоспособности зрелого предприятия, требующее упреждающих управленческих действий
Кко <sup>в</sup> Кд <sup>н</sup> Кдн <sup>в</sup>	неограниченная	Стратегически конкурентоспособное предприятие с активно растущей конкурентоспособностью
Кко <sup>в</sup> Кд <sup>н</sup> Кдн <sup>н</sup>	отсутствует	Опыт предприятия не обеспечил его стратегической конкурентоспособности
	ограничена	Снижение конкурентоспособности, представляющее угрозу в стратегической перспективе
Кко <sup>н</sup> Кд <sup>в</sup> Кдн <sup>в</sup>	неограниченная	Молодое успешное предприятие со сверхактивным конкурентным развитием
Кко <sup>н</sup> Кд <sup>в</sup> Кдн <sup>н</sup>	отсутствует	Молодое, достигшее высокой конкурентоспособности предприятие, находящееся в процессе свертывания своей деятельности
	ограничена	Молодое, достигшее высокой конкурентоспособности предприятие, ощущающее стратегические угрозы

**Выводы.** Стратегическая конкурентоспособность отражает вероятностную перспективную способность предприятия сохранять комплекс конкурентных преимуществ (потенциал конкурентоспособности), что обеспечит его конкурентоспособность в стратегическом периоде.

Стратегическим периодом следует считать время, в течение которого могут произойти изменения в конкурентной среде, способные повлиять на существование предприятия данного типа.

Стратегическая конкурентоспособность определяется глубиной перспективы сохранения конкурентоспособности и степени устойчивости конкурентных преимуществ, отражает потенциал сохранения конкурентоспособности.

Потенциал стратегической конкурентоспособности характеризуется продолжительностью времени функционирования действующего предприятия, достигнутым и динамическим уровнем конкурентоспособности. Его количественное измерение целесообразно осуществлять интегральным методом.

Для получения возможности принятия управленческих решений необходимо представить качественную характеристику конфигурации составляющих стратегической конкурентоспособности методом многомерного матричного позиционирования.

Предложенный подход позволяет перевести в плоскость аналитической конкретики качественные характеристики стратегической конкурентоспособности предприятия и оценить перспективу ее сохранения в течение определенного стратегического периода.

#### Литература

1. Дубницкий В.И., Овчаренко О.В. Инновационно-маркетинговое развитие предприятия инновационно-рыночной ориентации: базовые принципы и аспекты моделирования // Маркетинг и менеджмент инноваций. 2015. № 2. С. 97-107.
2. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2006. 806 с.
3. Рохчин В.Е., Ветрова Е.Н., Полянский А.В. Управление стратегической конкурентоспособностью промышленного предприятия на основе развития его потенциала / под ред. А.Е. Карлика. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. 262 с.
4. Фатхутдинов Р. Стратегическая конкурентоспособность и экономика России // Общество и экономика. 2003. № 1. С. 31-43.
5. Шершнева З.Е., Оборская С.В. Стратегическое управление: навч. посібник. Киев: КНЭУ, 1999. 384 с.
6. Шпанко А. О сущности понятия "стратегическая конкурентоспособность" // Экономика Украины. 2007. № 6. С. 45-49.
7. Якубенко Ю.Л. Оценка уровня конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия // Экономика и предпринимательство. 2013. № 5. С. 300-313.