

Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики

Государственная организация высшего профессионального образования
«Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»

На правах рукописи



Салита Светлана Викторовна

**ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ
ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(по отраслям сферы деятельности, в т.ч. экономика предпринимательства)

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
доктора экономических наук

Донецк - 2019

Работа выполнена в ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

Научный консультант: доктор экономических наук, доцент
Ангелина Ирина Альбертовна

Официальные оппоненты: **Безрукова Татьяна Львовна**,
доктор экономических наук, профессор,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Воронежская государственная лесотехническая академия», заведующий кафедрой экономики и финансов

Половян Алексей Владимирович,
доктор экономических наук, доцент,
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет», и.о. заведующего кафедрой менеджмента

Петрушевский Юрий Люцианович,
доктор экономических наук, профессор,
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», заведующий кафедрой учета и аудита

Ведущая организация: Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования Луганской Народной Республики «**Донбасский государственный технический университет**»

Защита состоится 25 «июня» 2019 года в 11⁰⁰ часов на заседании диссертационного совета Д 01.004.01 при ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» по адресу: 283050, г. Донецк, ул. Щорса, 31, ауд. 1222, тел: +38(062) 337-41-57, e-mail: dissovet@donnuet.education.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке ГО ВПО Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского по адресу: 283017, г. Донецк, б. Шевченко, 30 (<http://library.donnuet.education>).

Автореферат разослан «24» мая 2019 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета Д 01.004.01
к.э.н., доцент



А.Н. Германчук

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы. Активное развитие социально-экономических отношений приводит к необходимости постоянного и систематического поиска путей повышения конкурентоспособности и формирования конкурентных преимуществ на уровне, как национальной экономики, так и отдельных субъектов предпринимательства. Именно конкурентные преимущества, сформированные предприятием, подчеркивают его уникальность в конкурентной среде, являются залогом его конкурентоспособности и получения максимальных экономических результатов.

В современных условиях предпринимательства каждому хозяйствующему субъекту необходимо развивать собственные ключевые способности, которые в сочетании с ресурсами становятся основой стратегии предприятия и обеспечивают ему формирование конкурентных преимуществ. Стратегия предприятия, которая разрабатывается с учетом уникальных ключевых способностей, позволяет более эффективно формировать и использовать свои конкурентные преимущества для того, чтобы своевременно реагировать на угрозы и возможности, возникающие во внешней среде.

Формирование конкурентных преимуществ предприятий является основной предпосылкой обеспечения эффективности их деятельности, направлением преодоления кризисных ситуаций, в которых находится значительное количество отечественных субъектов хозяйствования различных отраслей и форм собственности. При этом решение данной проблемы должно рассматриваться с позиций совершенствования теории и методологии формирования конкурентных преимуществ в контексте использования ключевых способностей предприятия.

Связь работы с научными программами, планами, темами. Диссертация подготовлена в соответствии с планами научно-исследовательской работы: кафедры туризма ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» при выполнении хоздоговорной темы: «Разработка маркетинговых стратегий для повышения конкурентных преимуществ предприятия» (договор № 01хт/2019) – автором разработаны рекомендации по развитию конкурентных преимуществ на основе оценки ключевых способностей предприятия; кафедры маркетинга ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный университет имени Владимира Даля» при выполнении госбюджетной темы: «Формирование стратегии развития предприятий на основе маркетинговой концепции в постиндустриальной экономике» (БЭК-7-17) – автором разработан и адаптирован матричный подход к моделированию конкурентных преимуществ предприятий.

Степень разработанности проблемы. Развитию теории и методологии стратегического планирования поведения предприятия в конкурентной среде посвящены труды Д. Аакера, И. Ансоффа, М. Армстронга, М. Беста, К. Боумена, Р.М. Гранта, П. Друкера, Ф. Котлера, Р. Линча, М.Х. Мескона, Г. Минцберга, М. Портера, Д. Тисса, А.А. Томпсона, Р.А. Фатхутдинова, Г. Хамела и др.

Значительный вклад в решение проблем развития отечественных субъектов предпринимательства, формирования конкурентных преимуществ и повышения конкурентоспособности внесли такие ученые-экономисты, как: Е.М. Азарян, Г.Л. Азоева, С.Б. Алексеев, И.А. Ангелина, А.А. Бакунов, Л.В. Балабанова, Т.Л. Безрукова, Г.Я. Беляков, Е.В. Вартанова, И.Р. Бузько, М.Е. Воловик, И.М. Злыдень, О.А. Зимовина, Ю.С. Ключева, О.Г. Малярчук, Л.А. Омелянович, Ю.Л. Петрушевский, Ф.Е. Поклонский, А.В. Половян, В.Ю. Припотень и др.

Теоретико-методологические основы формирования ключевых способностей предприятий развивали Д.Ю. Гончаров, С.О. Кондратов, Е.М. Коростелева, В.И. Насырова, С.А. Рекиянов, И.А. Ханыков.

Отмечая ценность и значимость результатов, полученных учёными, следует подчеркнуть, что работ, посвященных теоретическому обоснованию и созданию методологии развития ключевых способностей предприятия, формирующих его конкурентные преимущества, в настоящее время недостаточно.

Детальный анализ научных трудов по исследуемой проблематике показывает, что с научной точки зрения, в рамках отдельно взятой предметной области (в данном случае – ключевых способностей), вопрос формирования конкурентных преимуществ предприятий является нерешенным, предопределяя тем самым актуальность темы исследования, которая вызвана необходимостью изучения теоретических основ формирования конкурентных преимуществ предприятия; разработки концептуального базиса диагностики его ключевых способностей; создания методологии разработки конкурентной стратегии предприятия и совершенствования научно-методологических рекомендаций по формированию его конкурентных преимуществ.

Цель и задачи исследования. Цель диссертационной работы заключается в комплексном решении проблемы разработки теории и методологии формирования конкурентных преимуществ предприятий на основе развития их ключевых способностей.

Для достижения цели были поставлены и решены следующие задачи, имеющие теоретическое и практическое значение, а именно:

I. Теоретически обосновать процесс формирования конкурентных преимуществ предприятий:

1) исследовать теорию, эволюцию и логику формирования конкурентных преимуществ предприятий;

2) сформировать структуру терминологической системы исследования конкурентных преимуществ предприятий на основе развития их ключевых способностей;

3) разработать концепцию формирования конкурентных преимуществ предприятий на основе развития их ключевых способностей.

II. Разработать концептуальный базис, включающих как теоретический, так и методологический блоки, направленные на диагностику ключевых способностей предприятий в контексте формирования его конкурентных преимуществ:

1) идентифицировать доминанты ключевых способностей предприятий и усовершенствовать их типологию, ориентированную на количественную и качественную оценку;

2) разработать и адаптировать предметно-функциональную модель формирования ключевых способностей предприятий;

3) разработать концепцию диагностики ключевых способностей предприятий как основы его конкурентных преимуществ.

III. Провести диагностику ключевых способностей предприятий региона, как с позиций теории, так и методологии их формирования:

1) оценить уровень развития ключевых способностей предприятий с учетом формирования конкурентных преимуществ на основе системы параметров и критериев, учитывающих их значимость для предприятий;

2) проанализировать практику формирования конкурентных преимуществ предприятий Донецкой и Луганской Народных Республик;

3) оценить ключевые способности предприятий региона на основе расчета интегрального показателя и проанализировать варианты их эффективной конфигурации;

IV. Разработать методологию формирования конкурентной стратегии предприятий на основе развития их ключевых способностей:

1) обосновать и усовершенствовать методический инструментарий идентификации ключевых способностей как стратегического актива при разработке конкурентной стратегии;

2) адаптировать матричный подход к моделированию конкурентных преимуществ предприятий;

3) предложить научно-методический алгоритм разработки конкурентной стратегии предприятий на основе развития их ключевых способностей.

V. Разработать научно-методологические рекомендации по формированию конкурентных преимуществ предприятий на основе развития их ключевых способностей:

1) сформировать структуру конфигурации способностей предприятий на основе стратегических направлений развития их ключевых способностей;

2) разработать механизм развития ключевых способностей персонала как основы формирования конкурентных преимуществ предприятий;

3) конкретизировать этапы инновационного процесса на предприятиях, направленные на создание и развитие инновационных способностей.

Объектом исследования является процесс формирования конкурентных преимуществ предприятий на основе развития их ключевых способностей.

Предметом исследования являются теоретические, методологические и прикладные положения формирования конкурентных преимуществ предприятий на основе развития их ключевых способностей.

Диссертация выполнена в соответствии с паспортом специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям сферы деятельности, в т.ч.: экономика предпринимательства), в части п.8.9. «Методология, теория обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур. Формы современной конкуренции и их

влияние на содержание предпринимательской деятельности. Адаптация стратегии предпринимательских структур к условиям конкурентной рыночной среды»; п. 8.12 «Стратегическое планирование и прогнозирование в предпринимательской деятельности».

Научная новизна полученных результатов заключается в комплексном решении научной проблемы формирования конкурентных преимуществ предприятий на основе развития их ключевых способностей. Наиболее значимые результаты исследования, содержащие научную новизну, характеризуются следующими положениями:

впервые:

разработана концепция формирования конкурентных преимуществ предприятий, структурная основа которой включает теоретический, методологический и практический блоки, позволяющие обосновать стратегические направления формирования и развития ключевых способностей предприятия, реализовать механизм развития ключевых способностей персонала, оптимизировать инновационные способности предприятий;

разработана концепция диагностики ключевых способностей предприятий, которая предполагает единство и последовательность теоретического и практического базисов, направленных на идентификацию ключевых способностей предприятий и проведение их количественной и качественной оценки, а также дают возможность научно обоснованно сформировать соответствующий методический инструментарий;

усовершенствовано:

методический инструментарий идентификации ключевых способностей предприятий как стратегического актива при разработке конкурентной стратегии, который, в отличие от существующих, базируется на результатах VRIO-анализа и учитывает значения интегрального показателя стратегичности ресурсов, реализация которого позволяет сопоставлять значимость различных групп ресурсов для достижения стратегических целей развития предприятий;

матричный подход к моделированию конкурентных преимуществ предприятий, позволяющий выявить стратегически сильные способности, формирующие их конкурентные преимущества, а также стратегически слабые способности, ослабляющие их конкурентную позицию, реализация которого, в отличие от существующих, дает возможность оценки ключевых способностей и конкурентной позиции предприятий;

научно-методический алгоритм формирования конкурентной стратегии предприятий на основе развития их ключевых способностей, который, в отличие от существующих, позволяет определить основные направления конкурентной стратегии, интерпретировать альтернативные варианты стратегии развития в зависимости от конфигурации ключевых способностей, усиливающих или ослабляющих конкурентную позицию;

методический подход к диагностике уровня развития ключевых способностей предприятий с учетом формирования конкурентных преимуществ, который отличается от существующих методов системной параметризацией элементов, учитывающих их значимость для предприятий;

типология ключевых способностей предприятий, целевая направленность которой, в отличие от существующих, позволяет раскрыть подходы к определению разных типов их ключевых способностей по критериальным признакам, установить их взаимосвязь и взаимообусловленность, определить сферы формирования конкурентных преимуществ предприятий, что приведет к более комплексной и результативной их диагностике;

структура конфигурации способностей предприятий, которая, в отличие от существующих, учитывает приоритеты их деятельности и позволяет разработать стратегические направления формирования и развития их ключевых способностей;

получили дальнейшее развитие:

понятийно-категориальный аппарат: *конкурентные преимущества предприятия* (способность предприятия создавать более высокую узнаваемую потребительскую ценность по сравнению с конкурентами, возникающую в результате динамичного развития ключевых способностей предприятия, определяющую его уникальность в конкурентной среде и измеряющуюся более высоким уровнем дохода); *устойчивые конкурентные преимущества* (уникальное сочетание способностей и ресурсов предприятия, создающих потребительскую ценность товаров и услуг и определяющих его уникальность в конкурентной среде); *ключевые способности* (уникальная совокупность бизнес-процессов и бизнес-атрибутов (знаний, опыта и организационных связей), которые в сочетании с ресурсами и технологиями позволяют предприятию сформировать конкурентные преимущества); *доминанты ключевых способностей* (значимые, ключевые характеристики способностей и компетенций предприятия, которые выступают основой формирования его конкурентных преимуществ);

научное обоснование терминологического содержания дефиниций категории «ключевые способности предприятия» и результатов полилингвистического синонимического анализа её составляющих, что позволило идентифицировать доминанты ключевых способностей;

критерии классификации видов конкурентных преимуществ предприятий, что дало возможность обосновать их направленность через призму ключевых способностей на создание высокой потребительской ценности, узнаваемой потребителем, что, в конечном итоге, создает уникальность предприятия в конкурентной среде и обеспечивает ему преимущество перед конкурентами;

динамическая модель оценки эффективности формирования конкурентных преимуществ, которую отличает адаптация положения DEA, позволяющая комплексно подойти к разработке стратегии на основе количественной интерпретации конкурентных преимуществ и оценке их влияния на финансовые результаты деятельности предприятий;

этапы инновационного процесса на предприятиях, отличающиеся унифицированными шаблонами действий персонала, что позволяет предопределить ряд мероприятий по управлению знаниями в инновационных

процессах, способствующих развитию инновационных способностей предприятий.

Теоретическая и практическая значимость работы. Теоретическое значение полученных результатов определяется актуальностью цели и задач исследования, достигнутым уровнем разработанности изучаемой проблемы, научной новизной и заключается в научном решении проблемы формирования конкурентных преимуществ предприятий на основе развития их ключевых способностей. Разработанные рекомендации по формированию конкурентных преимуществ предприятий могут стать основой для дальнейших исследований в сфере экономики.

Практическая значимость полученных результатов состоит в том, что предложенные научные идеи, научно-методические подходы и выводы могут быть использованы для решения актуальных проблем управления конкурентоспособностью и формирования конкурентных преимуществ предприятий на основе развития их ключевых способностей.

Наиболее важное практическое значение имеют следующие научно-прикладные разработки и рекомендации: механизм формирования конкурентных преимуществ на основе ключевых способностей персонала; методический инструментарий идентификации ключевых способностей как стратегического актива при разработке конкурентной стратегии; матричный подход к моделированию конкурентных преимуществ предприятий; научно-методический алгоритм формирования конкурентной стратегии предприятий на основе развития их ключевых способностей.

Предложения и рекомендации, разработанные в диссертации, одобрили и внедрили в деятельность Министерства промышленности и торговли ЛНР (г. Луганск, справка № 283/2 от 12.12.2018 г.); Министерство труда и социальной политики ЛНР (г. Луганск, справка № 22/1146 от 25.02.2019 г.); ГП «Лутугинский научно-производственный валковый комбинат» (г. Луганск, справка № 100/7 от 21.01.2019 г.); ООО «Научно-производственное предприятие» «ПРОМЭНЕРГОМАШ» (г. Луганск, справка № 038-01 от 26.12.2018 г.); ООО «Подземный транспорт» (г. Луганск, справка № 020/5 от 18.12.2018 г.), Ресторан «Какаду» (г. Донецк, справка № 17/1 от 17.01.2019 г.).

Материалы научного исследования используются в учебном процессе при подготовке учебно-методических комплексов по дисциплинам: «Инвестиции», «Корпоративные финансы (продвинутый уровень)», «Социальная ответственность», «Финансовое планирование и прогнозирование», «Оценка стоимости бизнеса» в ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный университет имени Владимира Даля» (г. Луганск, справка №108-115-187/29 от 29.01.2019).

Методология и методы исследования. Теоретическую и методологическую основу исследования составили научные труды отечественных и зарубежных ученых по современным проблемам формирования конкурентоспособности и конкурентных преимуществ предприятий. В ходе исследования были использованы материалы научно-

практических конференций и семинаров по теме диссертационной работы, а также материалы специальной, общеэкономической научной литературы и периодических изданий. Информационной базой послужили статистические данные министерств Донецкой и Луганской Народных Республик, результаты маркетинговых исследований, научные источники, информация периодических печатных, справочных и информационных изданий, экспертные оценки, информация ряда официальных корпоративных сайтов, результаты опросов руководителей, менеджеров различных уровней управления и ведущих специалистов предприятий Донецкой и Луганской Народных Республик.

Для достижения поставленной цели и решения соответствующих задач использован следующий арсенал общенаучных и специальных методов: анализа и синтеза, сравнения, индукции и дедукции – для исследования понятийного аппарата; ресурсного подхода – для обоснования взаимосвязи между способностями и ресурсами предприятия; сравнительного анализа и анкетирования – для изучения особенностей ключевых способностей и конкурентных преимуществ отечественных предприятий; формально-логический – для формирования структуры конфигурации способностей предприятий; метод анализа иерархий – для проведения оценки и диагностики уровня развития ключевых способностей предприятий с учетом формирования конкурентных преимуществ предприятий региона; системного подхода – при разработке соответствующих концептуальных подходов; моделирования – для разработки и адаптации матриц конкурентных преимуществ предприятия; графический метод – для наглядного отражения отдельных результатов исследования. Обработка данных осуществлена с использованием пакета EXCEL для Windows и специального программного обеспечения для DEA.

Положения, выносимые на защиту. По результатам исследования на защиту выносятся следующие основные положения:

1. Концепция формирования конкурентных преимуществ предприятий.
2. Концепция диагностики ключевых способностей предприятий.
3. Методический инструментарий идентификации ключевых способностей предприятий как стратегического актива при разработке их конкурентной стратегии.
4. Матричный подход к моделированию конкурентных преимуществ предприятий.
5. Научно-методический алгоритм формирования конкурентной стратегии предприятий.
6. Методический подход к диагностике уровня развития ключевых способностей предприятий с учетом формирования их конкурентных преимуществ.
7. Научное обоснование терминологического содержания дефиниций категории «ключевые способности предприятия».
8. Классификационные критерии и виды конкурентных преимуществ предприятий.
9. Типология ключевых способностей предприятий.

10. Динамическая модель оценки эффективности формирования конкурентных преимуществ предприятия.

11. Структура конфигурации способностей предприятий.

12. Этапы инновационного процесса на предприятиях.

13. Понятийно-категориальный аппарат: конкурентные преимущества предприятия, доминанты ключевых способностей, ключевые способности, устойчивые конкурентные преимущества.

Степень достоверности и апробация результатов. Диссертация представляет собой самостоятельное научное исследование.

Основные результаты диссертационной работы обсуждались и получили высокую оценку на 21 конференции различного уровня: «Сучасний стан та перспективи розвитку економіки України» (г. Львов, 2013 г.); «Актуальні проблеми теорії і практики менеджменту» (г. Симферополь, 2013 г.); «Інноваційні економічні механізми для розвитку підприємств, регіонів, країн» (г. Днепропетровск, 2013 г.); «Современное общество и наука: социально-экономические проблемы в исследованиях преподавателей вуза» (г. Волгоград, 2015 г.); «Экономика непризнанных республик: проблемы функционирования и перспективы развития» (г. Ростов-на-Дону, 2015 г.); «Экономика и финансы: теория и практика» (г. Луганск, 2016 г.); «Актуальные тренды регионального и местного развития» (г. Самара, 2016 г.); «International scientific review of the problems and prospects of modern science and education» (г. Нью-Йорк, 2016 г.); «European research: innovation in science, education and technology» (г. Лондон, 2016 г.); «Экономика и общество: проблемы и перспективы развития в условиях неопределённости» (г. Челябинск, 2016 г.); «Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности» (г. Донецк, 2016 г.); «Россия в глобальной экономике: вызовы и институты развития» (г. Ростов-на-Дону, 2016 г.); «Экономика и управление в XXI веке» (г. Новосибирск, 2017 г.); «Современные экономика и управление: глобальные вызовы и перспективы» (г. Челябинск, 2017 г.); «Глобальные тенденции и национальные вызовы научно-технологического развития в условиях инновационной экономики» (г. Ставрополь, 2018 г.); «Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации» (г. Пенза, 2018 г.); «Научные разработки: евразийский регион» (г. Москва, 2018 г.); «Экономика и менеджмент: реалии современного развития» (г. Луганск, 2018 г.); «Scientific research of the SCO countries: synergy and integration» (г. Пекин, 2018 г.); «Научные разработки: евразийский регион» (г. Москва, 2018 г.); «Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности» (г. Донецк, 2019).

Публикации. Основные положения диссертационной работы изложены в 49 научных публикациях, в том числе: 1 авторская и 5 коллективных монографий, 17 статей в научных специализированных изданиях, 5 статей в изданиях, включенных в международные наукометрические базы и 21 тезис докладов. Общий объем публикаций автора составляет 37,8 печ. л.

Структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, пяти разделов, содержащих 15 подразделов, заключения, списка литературы,

содержащего 304 наименования, и приложений (объемом 66 страниц). Общий объем диссертации составляет 414 страниц.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Во **введении** обоснована актуальность темы диссертационной работы, определена степень ее разработанности, сформулированы цель и задачи исследования; представлены объект, предмет, методология и методы исследования; раскрыты научная новизна, теоретическое и практическое значение полученных результатов; изложены основные положения, выносимые на защиту, результаты апробации; количество публикаций, общий объем и структура диссертационной работы.

В первом разделе **«Теоретические основы формирования конкурентных преимуществ предприятий»** исследованы сущность, эволюция и логика формирования конкурентных преимуществ предприятий. Разработана структура терминологической системы исследования конкурентных преимуществ предприятий на основе их ключевых способностей, которая базируется на интерпретации положений ресурсного подхода; а также концепция формирования конкурентных преимуществ предприятий на основе их ключевых способностей.

В результате исследования теоретических основ конкурентных преимуществ предприятий установлено, что они основаны на гармоничном и рациональном сочетании уникальных ресурсов и возможностей, представляющих потребительскую ценность, которые крайне ограничены и трудно воспроизводимы (повторяющиеся).

Обоснованно, что конкурентные преимущества, сформированные предприятиями, служат базисом их конкурентной стратегии и конкурентного поведения, обуславливают их уникальность в конкурентной среде и являются залогом эффективного формирования и поддержки желаемой конкурентной позиции предприятий на целевых рынках.

Интерпретация результатов исследования эволюции и логики формирования научных подходов к созданию конкурентных преимуществ предприятий позволила прийти к выводу, что некоторые из этих подходов потеряли актуальность в условиях конкуренции XXI века. Это касается, в частности, отдельных проблем стратегического менеджмента предприятия, связанных с формированием его конкурентных преимуществ (определение сравнительной важности внутренних и внешних источников конкурентных преимуществ, обоснование классификации последних).

Предложена классификация видов конкурентных преимуществ предприятий по шести критериям: среда функционирования, сфера формирования, источники формирования и возможность имитации, продолжительность действия, место формирования, вид эффекта от реализации преимущества (таблица 1).

Таблица 1 – Критерии классификации видов конкурентных преимуществ предприятий

Критерий классификации	Виды конкурентных преимуществ
По отношению к среде функционирования	1. Внешние. 2. Внутренние.
По отношению к сфере формирования	1. Поставок. 2. НИОКР 3. Производства. 4. Реализации. 5. Сервиса и эксплуатации.
По источникам формирования и возможности имитации	1. Базового уровня. 2. Среднего уровня. 3. Высшего уровня.
По продолжительности действия	1. Стратегические. 2. Тактические.
По месту формирования	1. На рабочем месте. 2. В отдельном структурном подразделении. 3. На предприятии в целом.
По видам эффекта от реализации конкурентного преимущества	1. Научно-технический. 2. Экономический. 3. Социальный. 4. Экологический.

Установлено, что мультидисциплинарный характер предметной области формирования конкурентных преимуществ предприятий в целом и в контексте развития ключевых способностей в частности осложняет решение научных и практических задач в исследуемой проблематике. В связи с этим, а также на основании изучения этапов формирования терминосистем сформирована структура терминологической системы исследования конкурентных преимуществ предприятия на основе его ключевых способностей, которая включает два последовательных, взаимосвязанных и взаимообусловленных блока: ключевые способности и конкурентные преимущества (рисунок 1).

Доказана прямая связь ключевых способностей предприятия с формированием его конкурентных преимуществ, заключающаяся в том, что ключевые способности являются их главным источником и обязательным условием успешной деятельности.

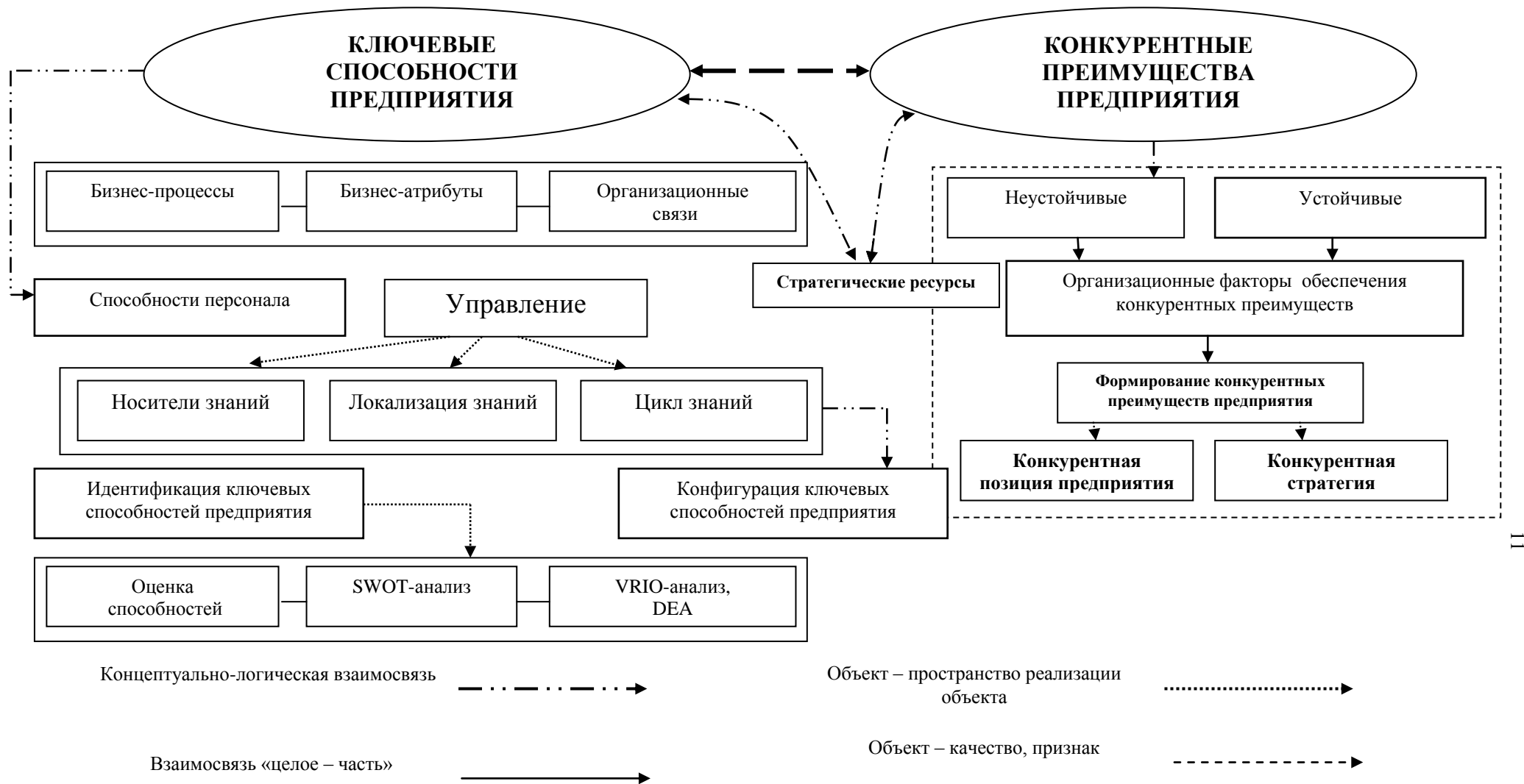


Рисунок 1 – Структура терминологической системы исследования конкурентных преимуществ предприятия на основе его ключевых способностей

Логика разработанной структуры терминологической системы исследования конкурентных преимуществ предприятия на основе его ключевых способностей актуализировала необходимость разработки концепции формирования конкурентных преимуществ предприятия на основе его ключевых способностей, значение которой заключается в следующем: а) в теоретической плоскости: в разработке основ и обосновании необходимости формирования конкурентных преимуществ предприятия на основе его ключевых способностей; б) в практической плоскости: в адаптации инструментального обеспечения диагностики ключевых способностей предприятия, определении фундаментальных направлений конкурентных преимуществ предприятия на основе развития его ключевых способностей, а также в разработке конкурентной стратегии предприятия, базирующейся на развитии ключевых способностей предприятия.

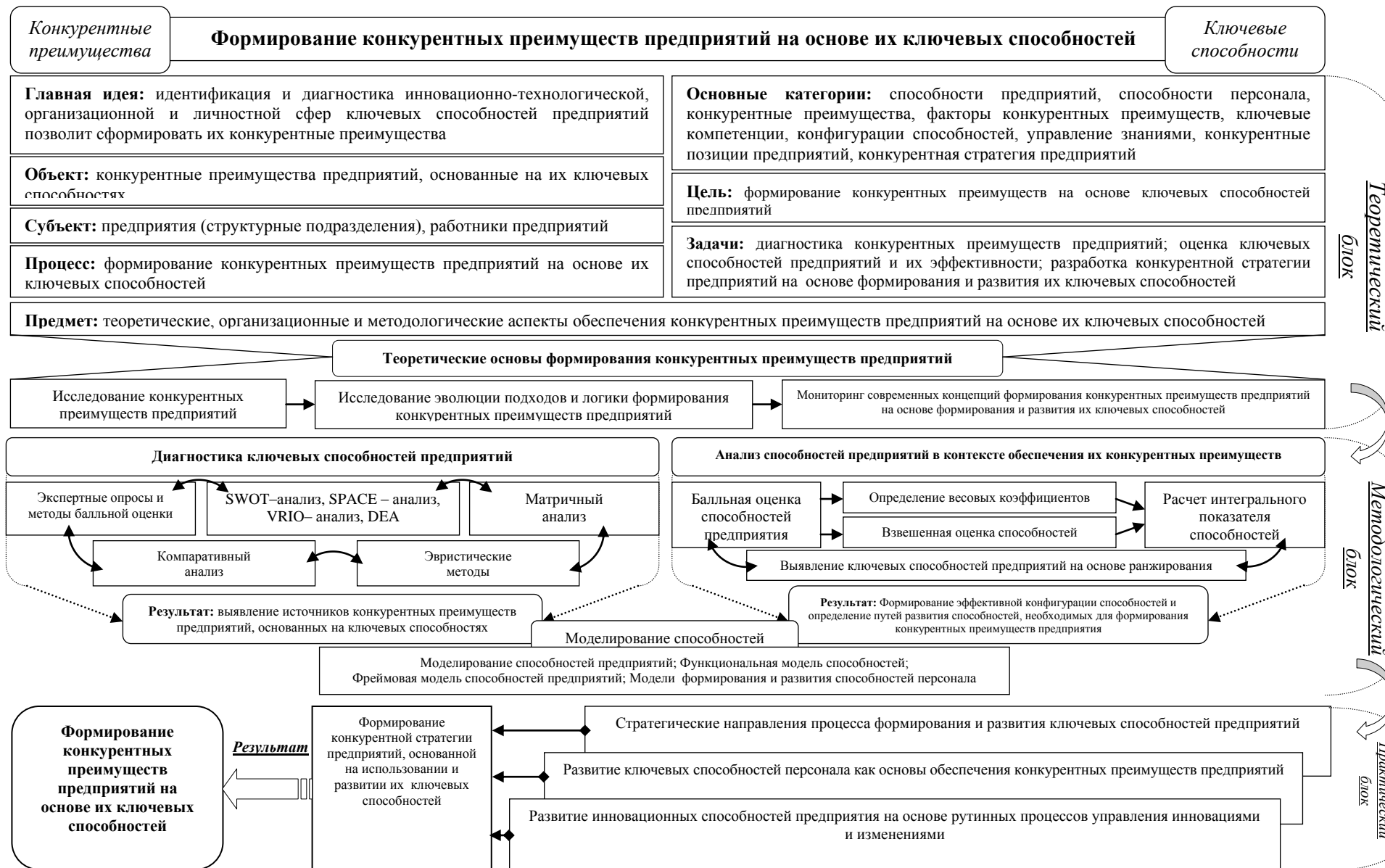
Обоснована логика взаимосвязи блоков терминологической системы, на базе которой разработана концепция формирования конкурентных преимуществ предприятий на основе их ключевых способностей. Идея концепции заключается в том, что именно эти способности определяют уникальность предприятия в конкурентной среде и выступают фундаментом его конкурентных преимуществ (рисунок 2).

Разработанная концепция структурно есть совокупность трёх блоков – теоретического, методологического и практического. Первый блок представляет собой теоретическое обоснование концепции в рамках исследования, а именно посвящен последовательному определению объекта, предмета, субъекта, процесса, основных категорий, целей и задач формирования конкурентных преимуществ предприятий на основе их ключевых способностей.

С целью совершенствования направлений формирования конкурентных преимуществ предприятий в рамках второго (методологического) блока концепции актуализирована необходимость диагностики и анализа ключевых способностей предприятий, результаты которых позволяют обоснованно их моделировать.

В рамках практического (третьего) блока концепции формируется конкурентная стратегия предприятий, основанная на использовании и развитии их ключевых способностей.

Средством взаимосвязи трех блоков концепции являются сформулированные рабочие гипотезы, которые конкретизируют пути подтверждения основной идеи (достижения цели) диссертационной работы.



Теоретический блок

Методологический блок

Практический блок

Рисунок 2 – Концепция формирования конкурентных преимуществ предприятий на основе их ключевых способностей

Во втором разделе **«Концептуальный базис диагностики конкурентных преимуществ предприятий»** идентифицированы доминанты ключевых способностей предприятий и исследовано их значение для оценки их конкурентных преимуществ, усовершенствована типология ключевых способностей, ориентированная на их количественную и качественную оценку, создана и адаптирована предметно-функциональная модель формирования ключевых способностей предприятий и разработан концептуальный подход к диагностике ключевых способностей предприятий.

Исследование дефиниций категории «способности предприятия» и выделение их доминант в понимании ряда ученых позволили установить, что в специальной экономической литературе данная категория зачастую отождествляется с категориями «динамические способности», «отличительные способности», «ключевые способности», «комбинаторные способности». Это вызвало необходимость проведения полилингвистического синонимического анализа, результаты которого дали возможность четко выделить дефиницию «способности предприятия» в синонимическом ряду:

к синонимам первого уровня относятся: способности, возможности, компетенции, потенциал (характеризует способность действовать); отношения, склонности (характеризуют определенные связи между элементами возможностей), средства, вместимость, необходимые средства (ресурсы, необходимые для преобразования);

синонимы второго уровня характеризуют составляющие возможностей, такие как: знания, навыки, талант, сноровка, мастерство, know-how, то есть качества, необходимые для преобразования потенциальных возможностей в реальную основу конкурентных преимуществ предприятия, а также ресурсную составляющую такого преобразования (ресурсы, обслуживание, поставки, мощность) и его последствия (доход, прибыль, капитал).

Доказано, что ключевые способности предприятия во многом обусловлены имеющимися у него ресурсами, количество и качество которых определяют как потребительские свойства производимых товаров, работ и оказываемых услуг, так и способности разрабатывать конкурентную стратегию, поведение, политику формирования цен, продвижения и распределения, а следовательно, формирует конкурентные преимущества предприятия. Отсюда возникает необходимость использования ресурсной теории в процессе формирования конкурентных преимуществ. Логика рассуждений в данном направлении позволила обосновать дефиницию ключевых способностей предприятия как уникальной совокупности бизнес-процессов и бизнес-атрибутов (знаний, опыта и организационных связей), которые в сочетании с ресурсами и технологиями дают возможность предприятию формировать конкурентные преимущества на целевых рынках.

В результате полилингвистического синонимического анализа терминологического содержания категории «ключевые способности предприятия» и ее составляющих идентифицированы доминанты ключевых способностей: устойчивость (ключевые способности лежат в основе устойчивых конкурентных преимуществ), уникальность (ключевые

способности воплощаются в новых товарах, работах, услугах с новыми потребительскими свойствами), открытость (ключевые способности открывают доступ к потенциально новым рынкам). Идентификация доминант ключевых способностей предприятий предопределила необходимость типологизации, направленной на их взаимосвязь и взаимообусловленность в рамках выделенных критериальных признаков. Диагностика ключевых способностей предприятий на основе предложенной типологии (рисунок 3) может осуществляться по различным направлениям, которые в настоящий момент являются приоритетными для предприятия (например, творческий потенциал персонала и способность к стратегическим изменениям).



Рисунок 3 – Типология ключевых способностей предприятий

В ходе исследования акцентировано внимание на том, что в усовершенствованной типологии ключевых способностей предприятий особое место занимает творческий потенциал персонала, поскольку именно он является носителем инновационных знаний на предприятии, дает возможность аккумулировать и преобразовывать, использовать имеющиеся знания, опыт и создавать источники конкурентного преимущества. Эти процессы обеспечивают циркуляцию знаний на предприятии (поиск, извлечение, аккумулирование, преобразование, распространение, контекстуальное использование), что является принципиально важным для конфигурации и реконфигурации ключевых способностей предприятия для их диагностики с целью формирования конкурентных преимуществ.

Установлено, что формирование конкурентных преимуществ предприятия на основе развития его ключевых способностей происходит благодаря идентификации как доминант, так и бизнес-атрибутов, консолидация и реконфигурация которых позволяет развивать ключевые способности предприятия и трансформировать их в конкурентные преимущества (рисунок 4).

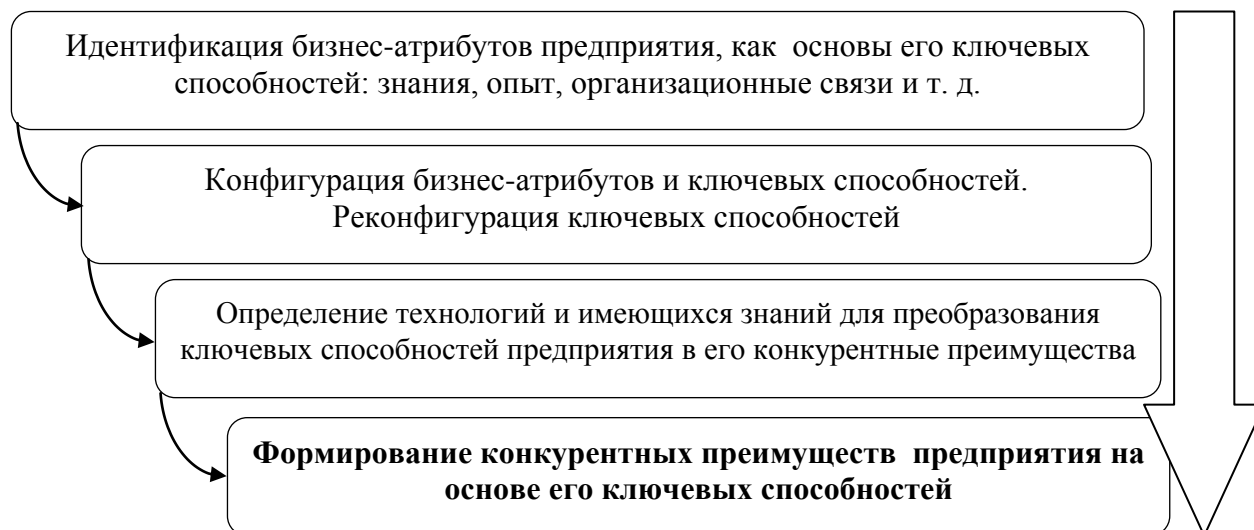


Рисунок 4 – Этапы формирования конкурентных преимуществ предприятия на основе его ключевых способностей

Исследование особенностей процесса формирования ключевых способностей предприятий было положено в основу разработки и адаптации предметно-функциональной модели этого процесса как необходимого условия формирования конкурентных преимуществ предприятий. Данная модель демонстрирует элементы, уровни и процессы формирования ключевых способностей предприятий, целью которых является создание их устойчивых конкурентных преимуществ (рисунок 5).

Полиуровневая структура предметной области исследования, которая нашла свое отражение в разработанной модели, позволила обеспечить ее целостность и единство терминологических связей между блоками. В целях конкретизации и структуризации указанной модели разработана фреймовая модель ключевых способностей, в которой систематизированы основные категории, характерные особенности, функции, методы и инструменты развития ключевых способностей предприятия в контексте формирования его конкурентных преимуществ. Интеграция основополагающих дефиниций категорий диагностики ключевых способностей предприятия и её принципов (комплексность, обеспеченность, сопоставимость, информационная достаточность) в плоскости разработанной концепции позволила обеспечить её целевую направленность – идентификацию ключевых способностей и проведение их количественной и качественной оценки (рисунок 6).

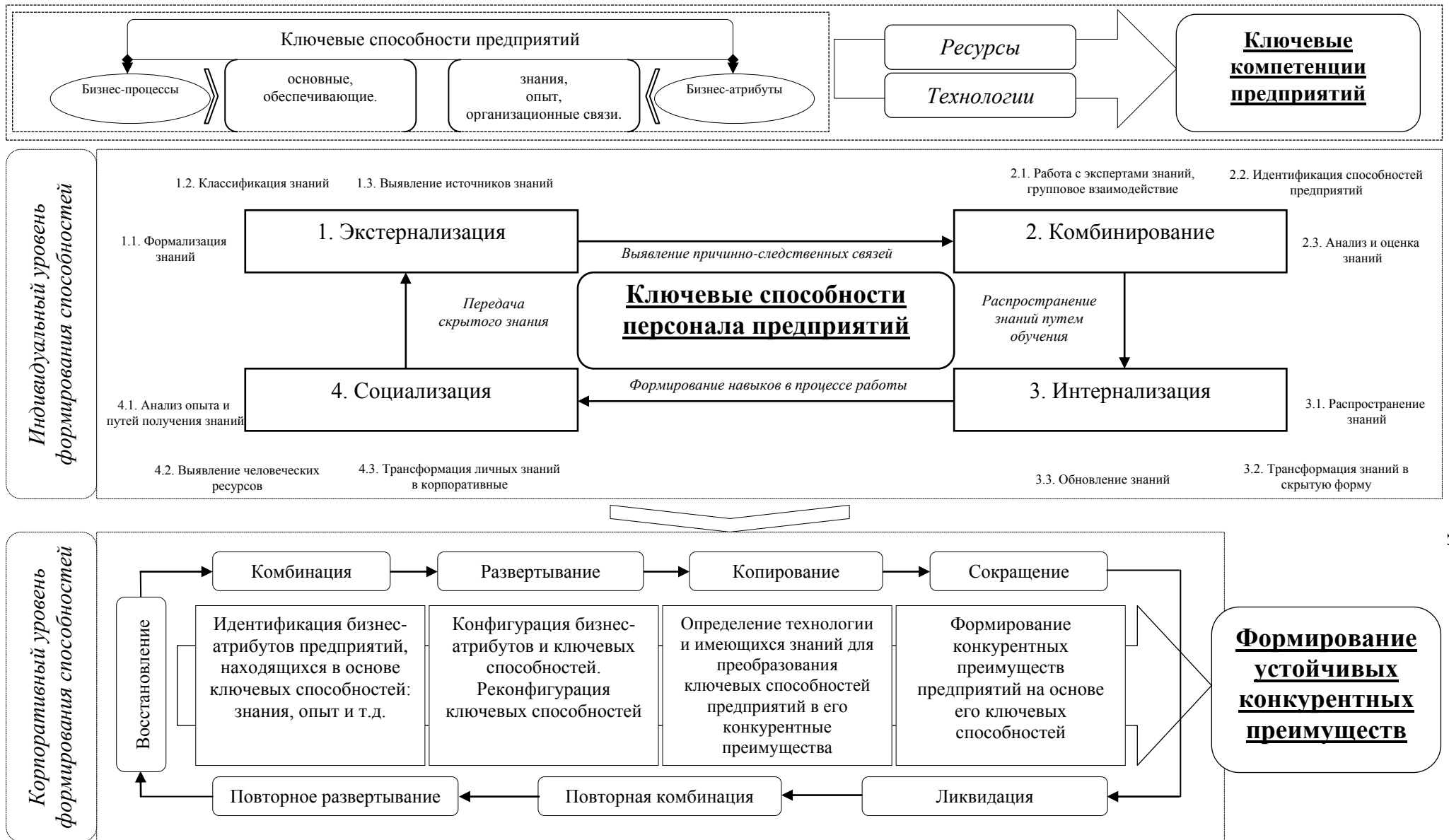


Рисунок 5 – Предметно-функциональная модель формирования ключевых способностей предприятий в контексте формирования их конкурентных преимуществ



Рисунок 6 – Концепция диагностики ключевых способностей предприятий как основы формирования их конкурентных преимуществ

В третьем разделе «**Диагностика состояния конкурентных преимуществ предприятий**» проведен мониторинг состояния конкурентных преимуществ предприятий на основе сбалансированной системы показателей; проанализирована практика формирования конкурентных преимуществ предприятий с применением DEA; осуществлена оценка эффективности формирования и использования конкурентных преимуществ.

Доказано, что анализ ключевых способностей предприятия является частью стратегического анализа его конкурентных преимуществ. В частности, анализ источников возникновения ключевых способностей предприятия продемонстрировал разнообразие этих источников, к которым относятся различные активы знаний, а также подходы к их измерению. Использование концепции цикла знаний позволило внести ясность в разнообразие понятий и концепций такого анализа и упорядочить процесс их идентификации.

С целью разработки научно-методических рекомендаций изучен процесс формирования и использования конкурентных преимуществ на предприятиях Донецкой и Луганской Народных Республик посредством анкетирования. В анкетировании приняли участие 25 предприятий (527 респондентов), которые были сгруппированы в 3 кластера: тяжелая промышленность, легкая промышленность, торговля и сервис. В качестве респондентов выступили руководители предприятий и их заместители (15,5 %), начальники структурных подразделений (68,5 %), ведущие работники (16 %). Оценка конкурентных преимуществ предприятия на основе сбалансированной системы показателей на предприятиях Донецкой и Луганской Народных Республик была проведена по данным анкетного опроса и методом анализа иерархий (таблица 2). Использование пяти уровней оценки с шагом 0,2 позволило оценить состояние конкурентных преимуществ как «очень низкое» (до 0,2), «низкое» (от 0,2 до 0,4), «среднее» (от 0,4 до 0,6), «достаточное» (от 0,6 до 0,8), «высокое» (более 0,8).

Таблица 2 – Уровень конкурентных преимуществ на основе сбалансированной системы показателей на исследуемых предприятиях

Предприятие	Уровень конкурентных преимуществ (метод анализа иерархий)	Уровень конкурентных преимуществ (анкетный опрос)
ПАО «Лугансктепловоз»	0,20 (20 %) <i>низкий</i>	0,21 (21 %) <i>низкий</i>
ООО «Луганский завод трубопроводной арматуры «МАРШАЛ»	0,45 (45 %) <i>средний</i>	0,42 (42 %) <i>средний</i>
ГП «Лутугинский научно-производственный валковый комбинат»	0,27 (27 %) <i>низкий</i>	0,30 (30 %) <i>низкий</i>
ООО «Торговый дом «Стахановмаш»	0,25 (25 %) <i>низкий</i>	0,23 (23 %) <i>низкий</i>
ООО «Завод Прогресс 2000»	0,21 (21 %) <i>низкий</i>	0,25 (25 %) <i>низкий</i>
ООО «Артемиды»	0,56 (56 %) <i>средний</i>	0,51 (51 %) <i>средний</i>
ООО «Компания «Росмен»	0,29 (29 %) <i>низкий</i>	0,25 (25 %) <i>низкий</i>
ООО «Золотой колос»	0,50 (50 %) <i>средний</i>	0,52 (52 %) <i>средний</i>

Продолжение таблицы 2

Предприятие	Уровень конкурентных преимуществ (метод анализа иерархий)	Уровень конкурентных преимуществ (анкетный опрос)
ООО «Торговый дом «Продукты Донбасса»	0,36 (36 %) <i>низкий</i>	0,36 (36 %) <i>низкий</i>
ЧП «Водолей»	0,19 (19 %) <i>очень низкий</i>	0,17 (17 %) <i>очень низкий</i>
ООО «Галактика»	0,51 (51 %) <i>средний</i>	0,48 (48 %) <i>средний</i>
ООО «Юз Авто Дон»	0,60 (60 %) <i>достаточный</i>	0,61 (61 %) <i>достаточный</i>
ООО «Свет Востока»	0,67 (67 %) <i>достаточный</i>	0,66 (66 %) <i>достаточный</i>
ООО «Омега»	0,58 (58 %) <i>средний</i>	0,58 (58 %) <i>средний</i>
ООО «Омега плюс»	0,53 (53 %) <i>средний</i>	0,49 (49 %) <i>средний</i>
Отель «Атлас»	0,74 (74 %) <i>достаточный</i>	0,77 (77 %) <i>достаточный</i>
Отель «Шахтар Плаза»	0,55 (55 %) <i>средний</i>	0,53 (53 %) <i>средний</i>
Гостиница «Шафран»	0,42 (42 %) <i>средний</i>	0,45 (45 %) <i>средний</i>
Отель «Доминик»	0,69 (69 %) <i>достаточный</i>	0,64 (64 %) <i>достаточный</i>
Отель «Централь»	0,51 (51 %) <i>средний</i>	0,46 (46 %) <i>средний</i>
Ресторан «Какаду»	0,81 (81 %) <i>высокий</i>	0,79 (79 %) <i>достаточный</i>
Ресторан «Маринад»	0,51 (51 %) <i>средний</i>	0,55 (55 %) <i>средний</i>
Ресторан «KING LIFE»	0,50 (50 %) <i>средний</i>	0,44 (44 %) <i>средний</i>
Ресторан «Аркадия»	0,39 (39 %) <i>низкий</i>	0,38 (38 %) <i>низкий</i>
Ресторан-поместье «Гуляй-хата»	0,25 (25 %) <i>низкий</i>	0,21 (21 %) <i>низкий</i>

Результаты оценки показали, что большинство исследуемых предприятий имеет средний и низкий уровень конкурентных преимуществ, что предопределило необходимость анализа эффективности их использования.

В ходе исследования установлено, что поскольку большинство ученых ассоциируют рыночную позицию предприятия с его рыночной долей на целевом рынке, то под эффективностью использования конкурентных преимуществ предприятия следует понимать соотношение результативности его деятельности, выражающееся в увеличении его выручки от реализации продукции вследствие роста рыночной доли на целевых рынках и финансовых ресурсов, потраченных на формирование конкурентных преимуществ, позволивших увеличить рыночную долю. Показатель эффективности является относительным и характеризует количество результатов деятельности, приходящихся на единицу затрат.

Основой решения задачи оценки эффективности формирования и использования конкурентных преимуществ предприятий является разработка алгоритма расчета интегрального показателя (рисунок 7).

Проведен анализ практики формирования конкурентных преимуществ предприятий с применением DEA, результаты которого позволили определить эффективность такой практики. Однако DEA-анализ сопряжен с необходимостью использования достаточно объемной информативной базы и соответственно с большим количеством погрешностей.

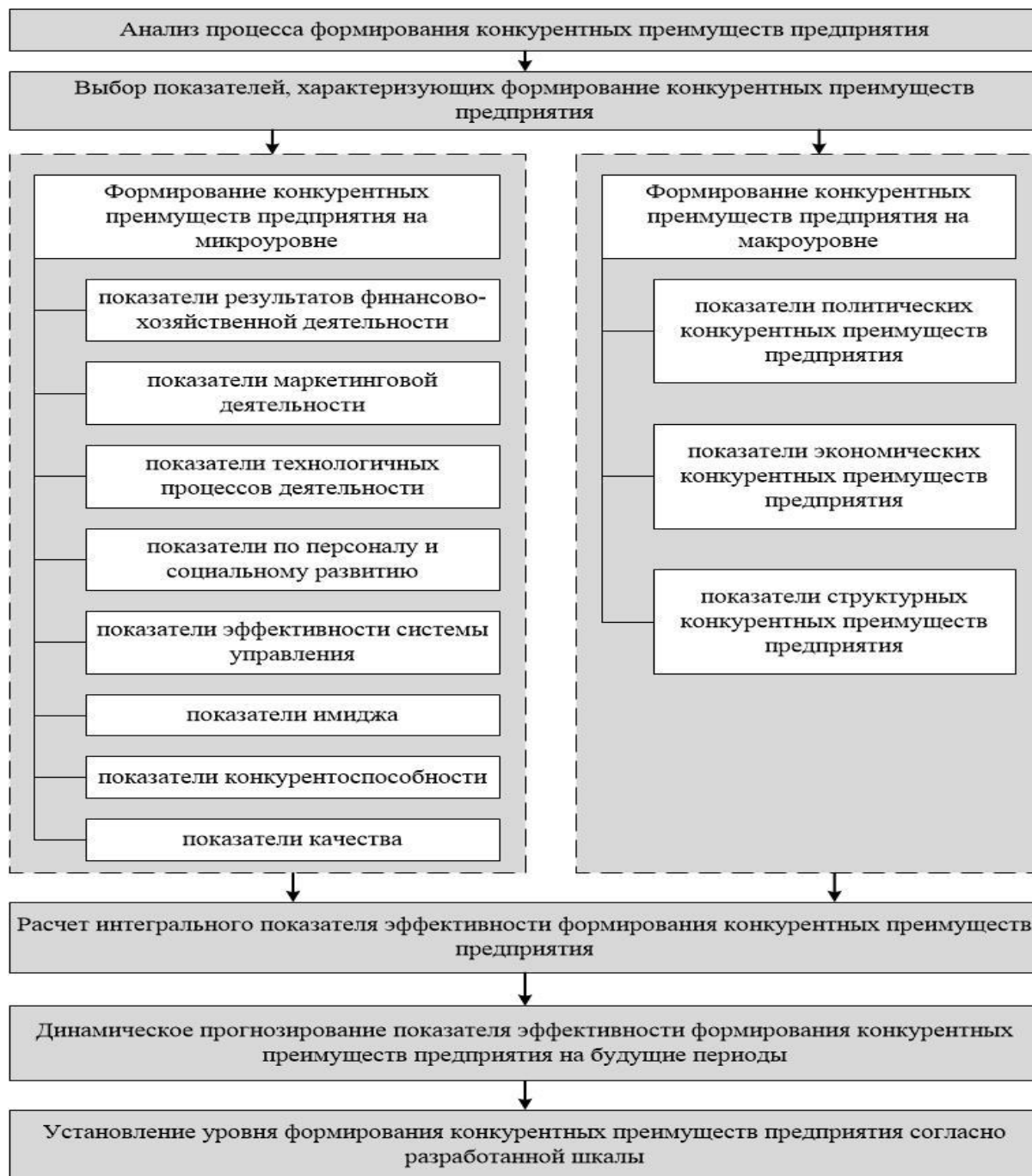


Рисунок 7 – Алгоритм расчета интегрального показателя оценки эффективности формирования и использования конкурентных преимуществ предприятий

Вышесказанное обусловило необходимость нивелирования выявленных недостатков в предложенной динамической модели оценки эффективности формирования и использования конкурентных преимуществ предприятия.

На рисунке 8 отображено сравнение показателей эффективности формирования и использования конкурентных преимуществ предприятий, полученных с помощью DEA-анализа и динамического метода оценки.

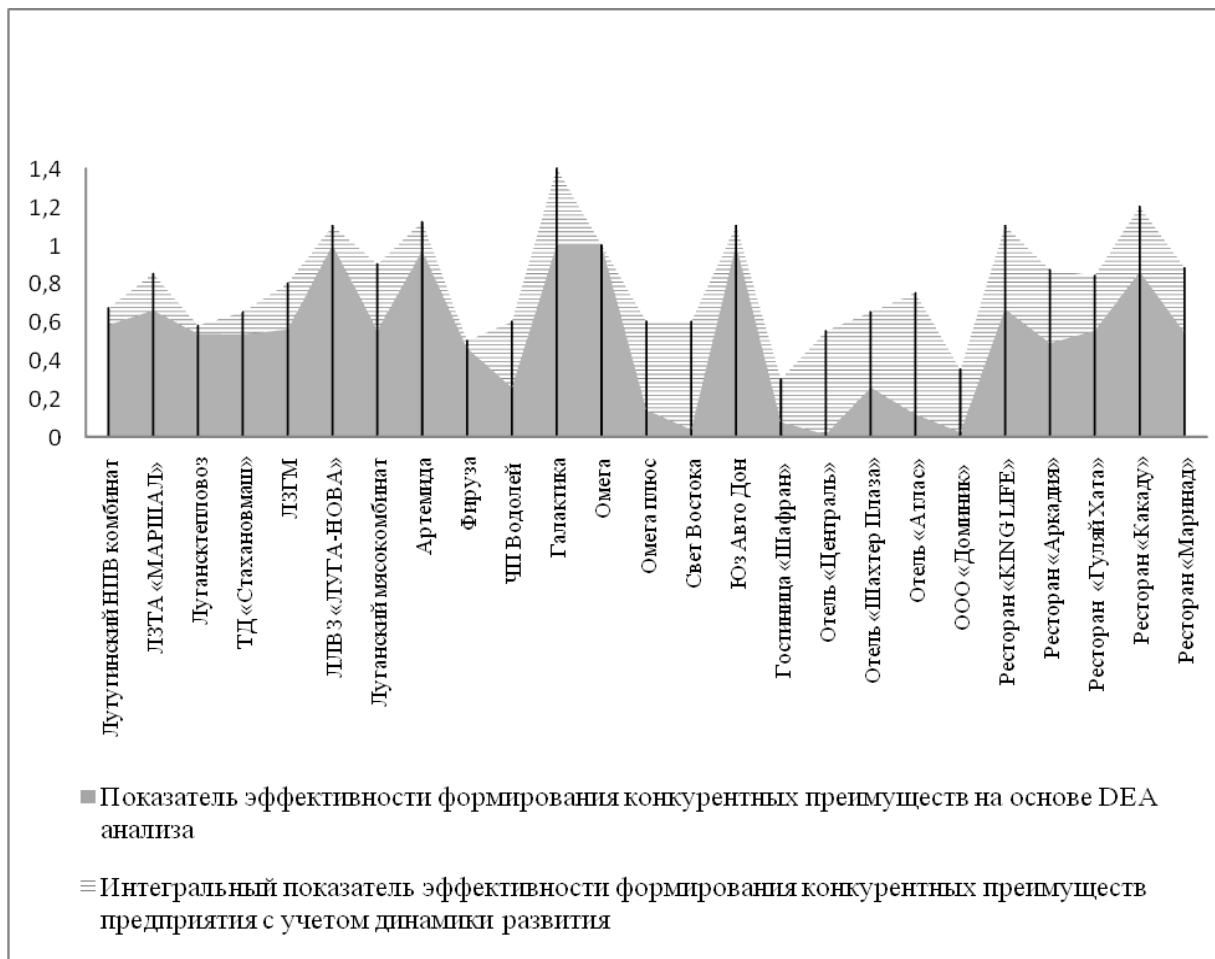


Рисунок 8 – Показатели эффективности формирования и использования конкурентных преимуществ предприятий, полученные с помощью DEA-анализа и динамического метода оценки

В результате исследований была разработана динамическая модель оценки эффективности формирования и использования конкурентных преимуществ предприятий, в которой объединены подходы к прогнозированию их конкурентоспособности на основе оценки показателей, характеризующих весь спектр деятельности, что позволяет рассмотреть происходящие процессы в рамках конкретного предприятия, а также рыночную ситуацию в динамике.

В четвертом разделе **«Методология разработки стратегии предприятий на основе их ключевых конкурентных преимуществ»** обоснован и усовершенствован методический инструментарий идентификации ключевых способностей как стратегического актива при разработке конкурентной стратегии, адаптирован матричный подход к моделированию конкурентных преимуществ предприятия, предложен научно-методический алгоритм формирования конкурентной стратегии предприятия на основе развития его ключевых способностей.

Установлено, что методическим инструментарием идентификации ключевых способностей выступает VRIO-анализ (таблица 3).

Таблица 3 – Система измерителей стратегических ресурсов предприятия с использованием VRIO-анализа

Группы ресурсов	Параметры VRIO-анализа стратегических ресурсов			
	Устойчивость	Уникальность	Сложность имитации	Долгосрочность
Материальные	Доступность ресурсов в течение производственного цикла, развитость производственной инфраструктуры	Наличие уникальных производственных комплексов, уровень специализации оборудования	Зависимость от источников сырья (приближенность к сырьевой базе и складам готовой продукции, развитость инфраструктуры сбыта продукции (железнодорожная, автомобильная)	Потенциал использования материальных ресурсов, доля в создании потребительской ценности
Нематериальные	Степень новизны используемых технологий, соответствие стандартам качества продукции, доля инновационных технологий в структуре технологий производственного процесса	Наличие патентов, прав на разработку ресурсов, производственных секретов, ноу-хау, разрешительных документов, лицензий, проектно- геолого-экономической экспертизы	Наличие клиентских баз данных, опыт управленческого персонала	Наличие долгосрочных интеллектуальных активов, создающих конкурентные преимущества (клиентские базы, ноу-хау, уникальный опыт персонала и т.д.), существование систем информационной безопасности
Человеческие	Сформированность, слаженность и устойчивость трудового коллектива, уровень текучести кадров и мотивации персонала	Уровень квалификации производственного персонала предприятия	Наличие программ обучения и стажировки	Уровень компетентности персонала предприятия и возможности ее постоянного развития
Финансовые	Наличие и достаточность собственных оборотных активов, доступ к долгосрочным источникам финансирования предприятия, инвестиционные программы и проекты	Структура капитала (коэффициент финансовой независимости, коэффициент защищенности кредиторов)	Кредитная история предприятия (уплата процентов за пользование кредитом, фактическое погашение задолженности)	Наличие долгосрочных источников финансирования, инвестиционных программ и проектов, надежных бизнес-партнеров

В ходе исследования осуществлена оценка стратегичности ресурсов предприятий на основе показателя среднеквадратического отклонения (R_{ij}), который рассчитывается по формуле:

$$R_{ij} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (1 - x_{ij})^2}{n}}, \quad (1)$$

где R_{ij} – среднеквадратическое отклонение оценки i -го ресурса от эталонной;

x_i – индивидуальные значения признака.

Сравнить значимость различных групп ресурсов при реализации стратегических целей развития исследуемых предприятий за счет конкурентных стратегий позволил интегральный показатель стратегичности ресурсов (S_r). Расчет этого показателя осуществлялся по формуле:

$$S_r = (r_m * r_f + r_f * r_l + r_l * r_{int} + r_{int} * r_m) / 2, \quad (2)$$

где S_r – интегральный показатель стратегичности ресурсов;

r_m, r_f, r_l, r_{int} – ресурсы (материальные, финансовые, трудовые, нематериальные).

Результаты оценки интегрального показателя (таблица 4), свидетельствуют о том, что большинство предприятий имеют низкий уровень стратегичности ресурсов.

Таблица 4 –Уровень стратегичности ресурсов предприятий

Предприятие	S_r	Уровень стратегичности ресурсов
ПАО «Лугансктепловоз»	0,529	Низкий
ООО «Луганский завод трубопроводной арматуры «МАРШАЛ»	0,58	Ниже среднего
ООО «Завод Прогресс 2000»	0,55	Низкий
ООО «Торговый дом «Стахановмаш»	0,53	Низкий
ГП «Лутугинский научно-производственный валковый комбинат»	0,50	Низкий
ООО «Артемида»	0,571	Ниже среднего
ООО «Компания «Росмен»	0,45	Низкий
ООО «Золотой колос»	0,58	Ниже среднего
ООО «Торговый дом «Продукты Донбасса»	0,56	Низкий
ЧП «Водолей»	0,41	Низкий
ООО «Галактика»	0,495	Низкий
ООО «Омегаплюс»	0,59	Ниже среднего
ООО «Свет Востока»	0,71	Средний
ООО «Омега»	0,58	Ниже среднего
ООО «Юз Авто Дон»	0,76	Средний

Продолжение таблицы 4

Предприятие	S_r	Уровень стратегичности ресурсов
Отель «Атлас»	0,77	Средний
Отель «Шахтар Плаза»	0,58	Ниже среднего
Отель «Централь»	0,58	Ниже среднего
Отель «Доминик»	0,69	Средний
Гостиница «Шафран»	0,59	Ниже среднего
Ресторан «Какаду»	0,859	Высокий
Ресторан-поместье «Гуляй-хата»	0,55	Низкий
Ресторан «KING LIFE»	0,64	Ниже среднего
Ресторан «Аркадия»	0,48	Низкий
Ресторан «Маринад»	0,66	Ниже среднего

Обосновано, что из десяти школ стратегий, описанных в литературе по стратегическому менеджменту, авторский подход к разработке стратегий формирования конкурентных преимуществ наиболее близок школе дизайна, предусматривающей при создании стратегии разработку отличительных компетенций (которые по содержанию близки предложенным автором ключевым способностям), а также школе позиционирования, в которой развита генерическая стратегия дифференциации М. Портера за счет создания уникальных ключевых способностей предприятия.

Установлено, что развитие ключевых способностей при конкурентном позиционировании предприятия должно основываться на их матричном моделировании. Такой подход позволяет максимально учесть результаты оценки уровня стратегичности ресурсов и ключевых способностей, влияющих на формирование конкурентных преимуществ предприятий, а также определить их конкурентную позицию, основанную на ключевых способностях.

Выявленные и систематизированные в ходе исследования ключевые способности, отражающие сильные и слабые стороны конкурентной позиции, использованы для построения матрицы способностей (рисунок 9). Положение способностей в матрице обуславливается их количественной оценкой и рейтингом важности для предприятия. Так, в правом нижнем квадранте матрицы размещены способности, которые, по результатам оценки, являются стратегически важными для предприятия и формируют его конкурентные преимущества; в левом нижнем – способности, которые получили недостаточное развитие и формируют конкурентные «слабости» предприятия; в правом верхнем – способности предприятия, которые имеют высокую оценку, однако они не признаны важными для дальнейшего развития предприятия; в левом верхнем – способности, которые не являются стратегически значимыми для предприятия, так как, по оценкам экспертов, являются недостаточно важными и получили низкую оценку.



Рисунок 9 – Матрица способностей, характеризующих конкурентные преимущества предприятия

Разработанный методический инструментарий идентификации ключевых способностей как стратегического актива, а также результаты матричного моделирования ключевых способностей в контексте конкурентного позиционирования были положены в основу научно-методического алгоритма формирования конкурентной стратегии предприятий на основе развития их ключевых способностей (рисунок 10).

Ключевое отличие разработанного алгоритма заключается в том, что его реализация не только предполагает формирование конкурентных преимуществ на основе существующих у предприятия ключевых способностей, но и дает возможность их дальнейшего развития (рисунок 11).

В пятом разделе **«Научно-методические рекомендации по формированию конкурентных преимуществ предприятий»** сформирована структура конфигураций способностей предприятия с учетом стратегических направлений развития его ключевых способностей, разработан механизм развития ключевых способностей персонала как основы создания конкурентных преимуществ, конкретизированы этапы инновационного процесса на предприятии.

На основе стратегических направлений формирования и развития ключевых способностей предприятий разработана структура конфигурации их способностей (таблица 5).

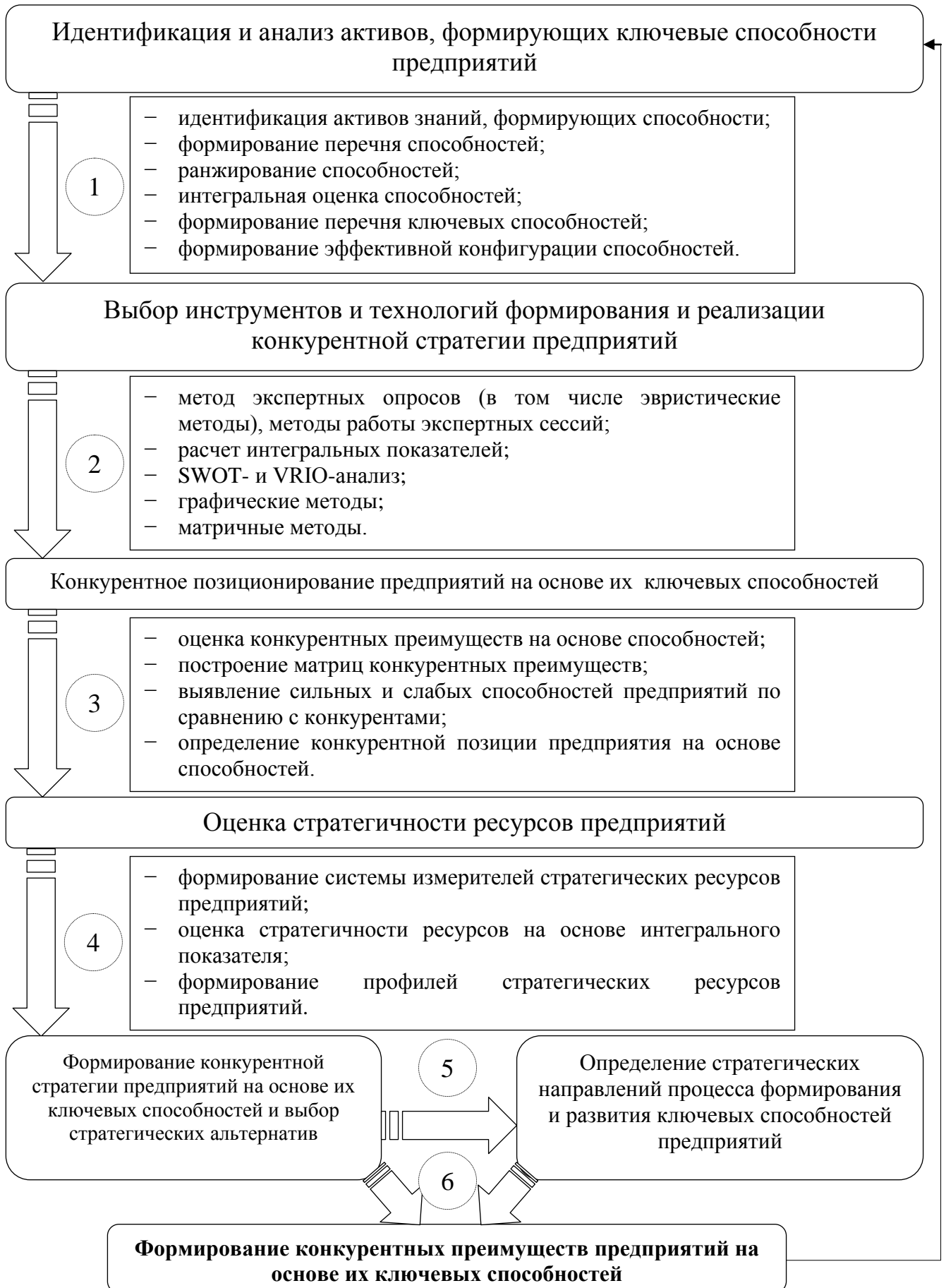


Рисунок 10 – Научно-методический алгоритм формирования конкурентной стратегии предприятий на основе развития их ключевых способностей

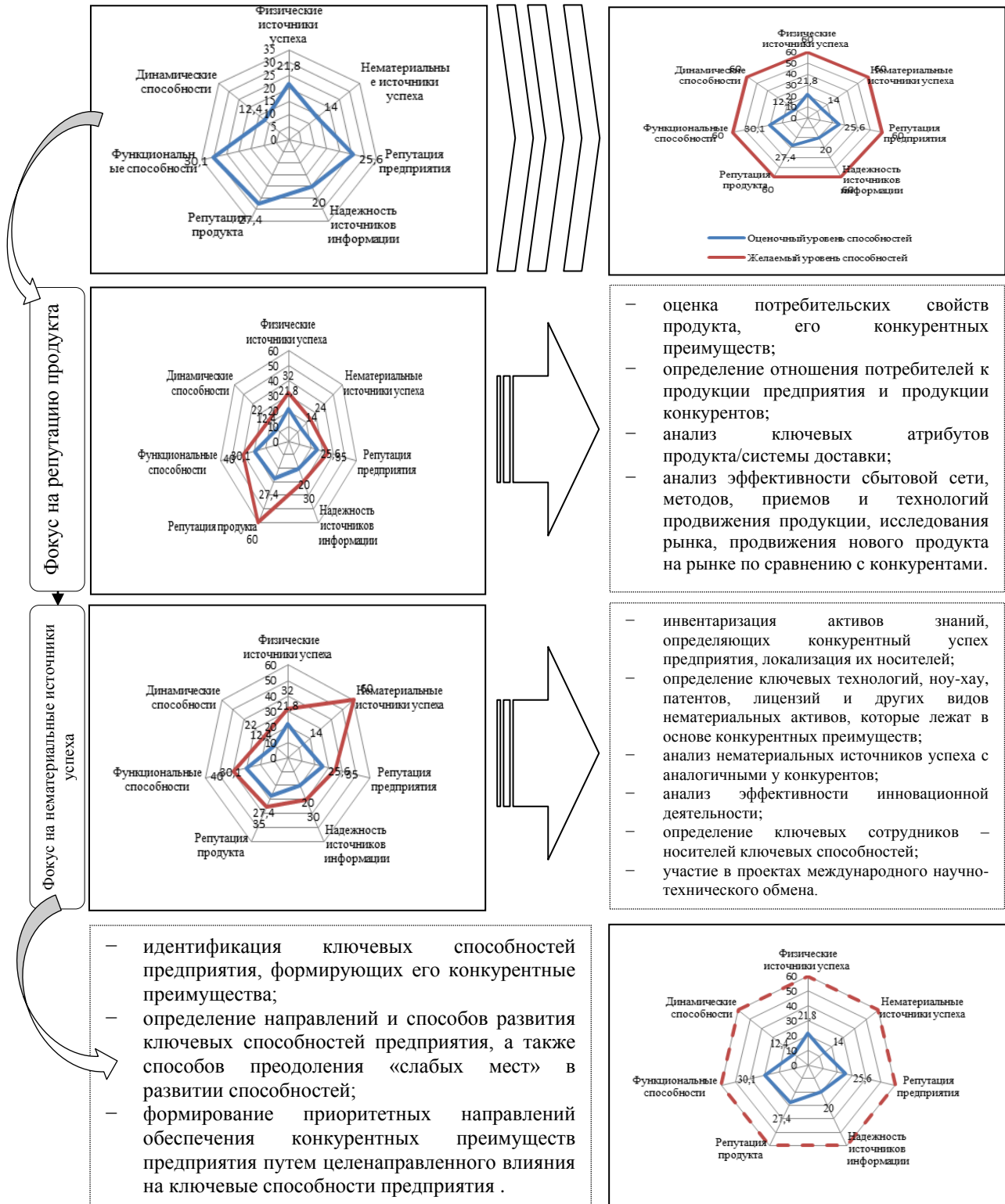


Рисунок 11 – Детализация научно-методического алгоритма формирования конкурентной стратегии предприятия на основе развития его ключевых способностей

Логика дальнейшего исследования и анализ показали, что способности, отражающие процессы формирования и развития персонала, имеют особое значение для деятельности предприятий в выделенных кластерах и нуждаются в активном развитии. Установлено, что способности, связанные с персоналом, не получили развития на исследуемых предприятиях.

Таблица 5 – Структура конфигурации способностей предприятий на основе стратегических направлений их формирования и развития

Стратегические направления формирования и развития ключевых способностей предприятий	Способности и их конфигурация
I. Процессы управления инновациями и изменениями (C_r)	1. Рутинные способности предприятия и способности к организации инновационных процессов на основе стратегического предвидения и бизнес-интуиции ($Cr-C_{sf}$).
II. Бизнес-интуиция и стратегическое предвидение, необходимые для создания новых бизнес-моделей (C_{sf})	2. Рутинные способности предприятия и способности к организации инновационных процессов на основе инвестиционных способностей ($Cr-C_{inv}$).
III. Механизмы принятия инвестиционных решений, позволяющих определить новые рынки и технологии (C_{inv})	3. Рутинные способности предприятия и способности к организации инновационных процессов на основе способностей управления транзакциями ($Cr-C_t$).
IV. Способности управления транзакциями (C_t)	4. Обеспечение инновационных способностей и способностей к изменениям на основе бизнес-интуиции и стратегического предвидения ($C_{sf}-Cr$).
	5. Способности к инвестиционному обеспечению развития бизнес-интуиции и стратегического предвидения ($C_{sf}-C_{inv}$).
	6. Способности к бизнес-интуиции и стратегическому предвидению на основе управления транзакциями ($C_{sf}-C_t$).
	7. Инвестиционно-инновационные способности и способности к изменениям ($C_{inv}-Cr$).
	8. Способности к инвестиционному обеспечению управления транзакциями ($C_{inv}-C_t$).
	9. Способности оркестровки и управления транзакциями на основе инновационных процессов (C_t-Cr).
	10. Способности оркестровки и управления транзакциями (C_t) на основе бизнес-интуиции и стратегического предвидения ($C_t - C_{sf}$).
	11. Способности оркестровки и управления транзакциями на основе развития инвестиционных способностей ($C_t - C_{inv}$).
	12. Обеспечение инновационно-инвестиционных способностей на основе стратегического предвидения и бизнес-интуиции ($Cr- C_{inv} - C_{sf}$).
	13. Инвестиционное обеспечение управления транзакциями на основе стратегического предвидения и бизнес-интуиции ($C_{inv}- C_t - C_{sf}$).
	14. Инвестиционное обеспечение инновационных процессов и процессов изменений на основе стратегического предвидения и бизнес-интуиции ($C_{inv}- C_t - Cr - C_{sf}$).
	15. Формирование и развитие других мета-способностей (способности, генерирующие другие способности)... ($C_{inv}- C_t - Cr - C_{sf}- C_i - C_j- C...$)

С учетом вышесказанного, результаты исследования направлений развития способностей персонала были использованы как базовые при разработке механизма формирования конкурентных преимуществ на основе ключевых способностей персонала (рисунок 12).



Рисунок 12 – Механизм формирования конкурентных преимуществ на основе ключевых способностей персонала

Теоретический базис предложенного механизма включает его цель, задачи, объект, предмет, субъект. Итогом формирования теоретического базиса механизма является модель способностей персонала предприятия (рисунок 13), рассматриваемая через призму направлений её реализации в рамках практического базиса.

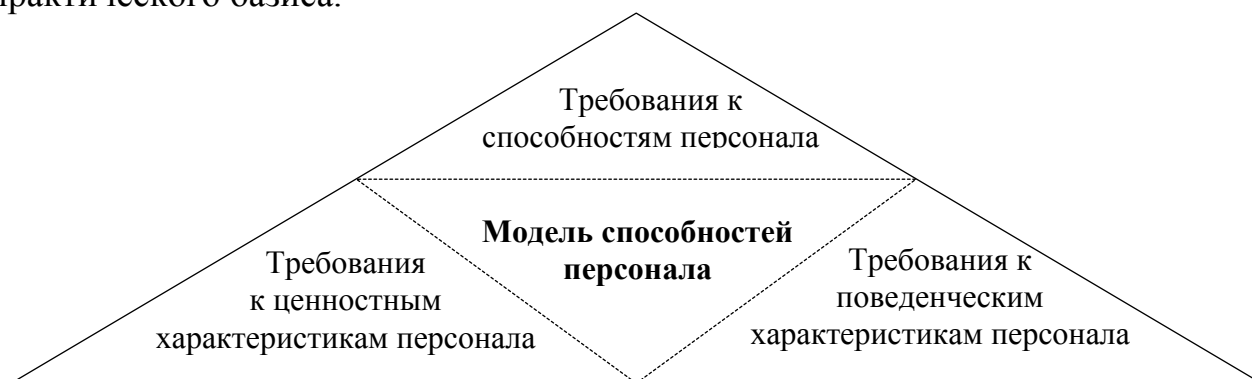


Рисунок 13 – Модель способностей персонала предприятия

Разработанная модель способностей персонала предполагает формирование информации о знаниях, профессиональном уровне, навыках межличностного общения, поведенческих и социокультурных характеристиках персонала, необходимых для успешной работы в должности. Модель способностей персонала структурно включает три блока: 1) требования к способностям, которые содержат 23 ключевые способности в порядке их значимости для определенной должности; 2) требования к ценностным характеристикам персонала, отражающие существующие факторы мотивации; 3) требования к поведенческим характеристикам сотрудников.

При рассмотрении инновационного процесса как последовательности разработки, внедрения и коммерциализации новых решений, продуктов и услуг в ходе исследования определены его этапы: генерация, внедрение и развитие. С учетом предложенной классификации инновационных процессов проанализирована деятельность исследуемых предприятий, что позволило выявить унифицированные шаблоны инновационных процессов на основе управления знаниями (таблица 6). Данные шаблоны сформированы на основе синтеза эмпирических данных различных инновационных проектов.

Установлено, что формирование инновационных способностей предприятия происходит в контексте его стратегической природы, которую определяют стратегическая архитектура предприятия, линия поведения и процессы. Взаимосвязь рутины предприятия с основными факторами его стратегической природы позволила разработать элементную структуру формирования инновационных способностей предприятия (рисунок 14).

Таблица 6 – Унифицированные шаблоны инновационных процессов на основе управления знаниями на исследуемых предприятиях (фрагмент)

Этап инновационного процесса	Унифицированный шаблон действий	Мероприятия по управлению знаниями в сфере инновационных процессов
Инновация радикального продукта		
<u>Генерация</u>	Поиск	Установление общей тенденции развития через регулярные контакты с потребителями; анализ доступных информационных ресурсов; участие в научно-практических конференциях, семинарах, выставках и т.д.; распределение ответственности среди персонала.
	Восприятие	Предоставление выявленных тенденций и другой полученной информации в виде, необходимом для восприятия (таблицы, аналитические записки и т.д.).
	Рассмотрение	Представление идеи ведущим специалистам для обсуждения.
<u>Внедрение</u>	Контекстуализация	Интеграция новой идеи в этапы инновационного процесса; демонстрация необходимости изменения мышления; первичные разработки на основе компьютерных технологий для определения масштабов инновационных изменений.
	Применение	Анализ потребностей потребителей (ключевая процедура управления знаниями в инновационных процессах); определение экономической целесообразности новых технологических решений.
<u>Развитие</u>	Оценка	Измерение уровня удовлетворенности потребителей.
	Поддержка	Разработка инновации и диверсификация возможностей.
	Реинновации	Создание подразделения обучения персонала и программного обеспечения инновационного процесса.



Рисунок 14 – Элементная структура модели формирования и развития инновационных способностей предприятия

Апробация предложенных научно-методических рекомендаций по формированию конкурентных преимуществ предприятий и результаты интегральной оценки динамики их эффективности (рисунок 15) позволили подтвердить основную гипотезу исследования относительно теории и методологии формирования конкурентных преимуществ предприятий на основе развития их ключевых способностей.

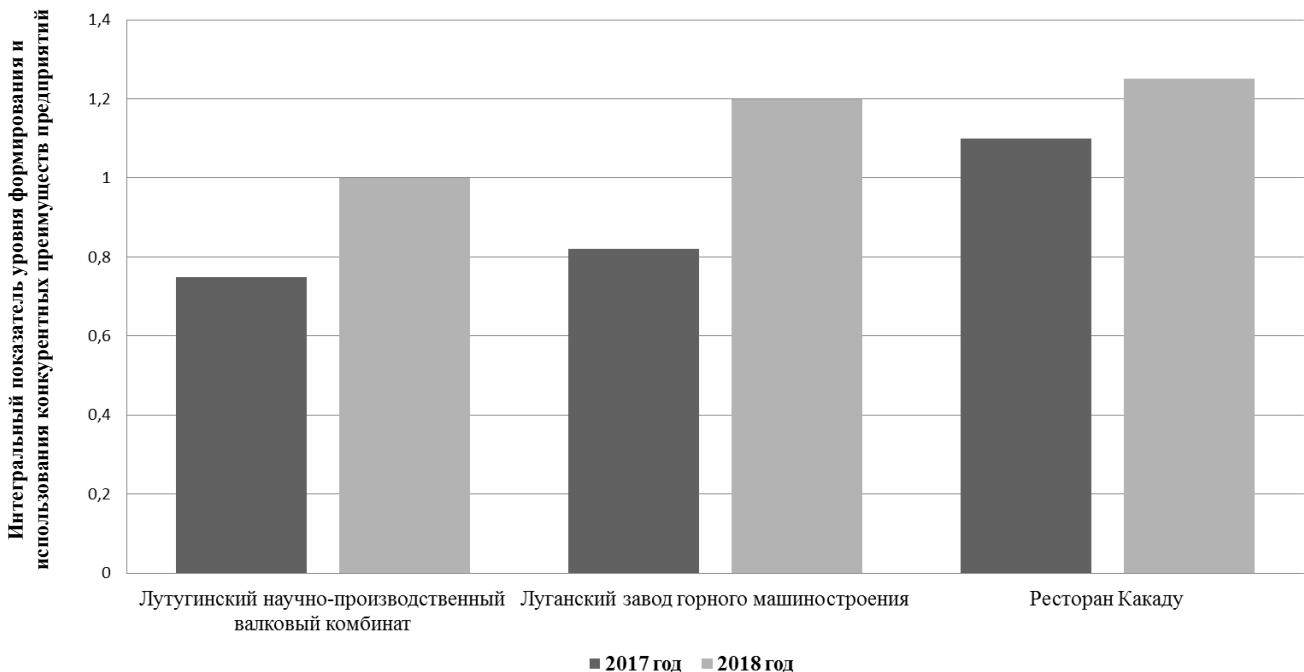


Рисунок 15 – Результаты практического внедрения разработанного научно-методического алгоритма формирования конкурентной стратегии предприятий на основе развития их ключевых способностей (фрагмент)

Результаты интегральной оценки формирования и использования конкурентных преимуществ предприятий свидетельствуют об эффективности разработанных практических рекомендаций, что подтверждается справками об их внедрении. Экономический эффект от внедрения в практическую деятельность предприятий Донецкой и Луганской Народных Республик разработанного научно-методического алгоритма формирования их конкурентной стратегии на основе развития ключевых способностей составил более 26 %. При этом траектория среднеотраслевого показателя эффективности формирования и использования конкурентных преимуществ для предприятий тяжелой промышленности составила 19,31 %, легкой промышленности – 24,16 %, торговли – 33,65 %, сервиса – 27,11 %.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Комплексное решение проблемы разработки теории и методологии формирования конкурентных преимуществ предприятий на основе развития их ключевых способностей позволило сформулировать следующие выводы.

1. Исследованы теоретические основы конкурентных преимуществ предприятий, с учетом их ключевых способностей, что позволило выделить их такие характерные черты, как устойчивость, уникальность, защищенность от имитации конкурентов. Обоснована направленность этих конкурентных преимуществ на создание высокой потребительской ценности, узнаваемой потребителем, что в итоге определяет уникальность предприятия в конкурентной среде и обеспечивает ему преимущество над конкурентами.

2. Сформирована структура терминологической системы исследования конкурентных преимуществ предприятия на основе его ключевых способностей посредством выделения в ней двух последовательных, взаимосвязанных и взаимообусловленных блоков: ключевых способностей и конкурентных преимуществ. Это позволило подтвердить и реализовать главную идею исследования, которая заключается в том, что ключевые способности предприятия определяют его уникальность в конкурентной среде и выступают основной методологии формирования конкурентных преимуществ.

3. Разработана концепция формирования конкурентных преимуществ предприятий на основе их ключевых способностей (структурно состоящая из трёх блоков: теоретического, методологического и практического), которой предшествовал критический анализ сущности, отличительных признаков и этапов формирования терминотерминологических систем. Взаимосвязь и взаимообусловленность главной идеи исследования с её ключевыми гипотезами реализуются посредством предложенной концепции, позволяющей предприятиями разработать эффективную конкурентную стратегию, основанную на использовании и развитии его ключевых способностей.

4. Проанализировано терминологическое содержание дефиниций категории «ключевые способности предприятия» и проведен полилингвистический синонимический анализ её составляющих, что позволило идентифицировать доминанты ключевых способностей предприятия от уникальности до

устойчивости, интерпретация которых была положена в основу разработки методологии формирования конкурентных преимуществ.

Разработана типология ключевых способностей предприятий (в основу которой была положена сформированная их дефиниция) как уникальной совокупности бизнес-процессов и бизнес-атрибутов (знаний, опыта и организационных связей), что в сочетании с ресурсами и технологиями позволяет предприятию сформировать конкурентные преимущества. Реализация типологии даст возможность раскрыть подходы к определению разных типов ключевых способностей предприятия по различным критериальным признакам, установить их взаимосвязь и взаимообусловленность, а также сферы формирования конкурентных преимуществ предприятия, что позволяет осуществить более эффективную их диагностику на основе предложенной методологии.

5. Разработана предметно-функциональная модель развития ключевых способностей предприятий, основанная на: систематизации теоретических научных подходов к определению роли и места способностей предприятий в формировании конкурентных преимуществ; исследовании подходов к моделированию способностей и компетенций, повышающих потенциал конкурентоспособности предприятий и предопределяющих методологию формирования их конкурентных преимуществ; результатах анализа моделей ключевых способностей предприятий и их взаимосвязи с конкурентными преимуществами. Полиуровневая структура модели обеспечивает ее целостность и единство терминологических связей между блоками, а конкретизация и структуризация посредством разработки фреймовой модели позволяет определить места локализации и способы развития ключевых способностей, их носителей и элементы взаимодействия в системе их формирования, а также выявить основные организационные связи, оказывающие влияние на развитие ключевых способностей предприятия с целью формирования его конкурентных преимуществ.

6. Разработана концепция диагностики ключевых способностей предприятий как основы формирования их конкурентных преимуществ. Логика взаимосвязи теоретического и практического базисов в концепции раскрывает цель диагностики, задачи, объекты, субъекты, принципы и доминанты ключевых способностей и детализирует её целевую направленность – идентификацию ключевых способностей и проведение их количественной и качественной оценки. Это позволило выделить основные этапы и методический инструментарий диагностики ключевых способностей предприятий в контексте формирования их конкурентных преимуществ.

7. Сформирована система параметров и критериев, которая положена в основу анкетирования (с применением метода анализа иерархий) при проведении оценки состояния конкурентных преимуществ на базе сбалансированной системы показателей на предприятиях Донецкой и Луганской Народных Республик, что послужило основой для разработки научно-методологических рекомендаций по формированию конкурентных преимуществ предприятий.

8. На основе организации заседаний экспертных сессий на исследуемых предприятиях проанализированы их ключевые способности, что дало возможность изучить практику формирования конкурентных преимуществ и определить степень их формализации, распространенности в отраслях.

Получила дальнейшее развитие динамическая модель оценки эффективности формирования конкурентных преимуществ, базирующаяся на методологии DEA, интерпретация которых позволит предприятиям комплексно подойти к разработке конкурентной стратегии на основе количественной оценки конкурентных преимуществ и оценке их экономических последствий для деятельности.

9. Обобщение информации относительно подходов, методов и методологии анализа способностей предприятий дало возможность разработать процедуру анализа способностей в контексте обеспечения его конкурентных преимуществ, которая включает идентификацию и первичный анализ способностей, формирование их перечня, оценку их по уровню кодификации и диффузии, картографическое представление способностей предприятий в пространстве цикла знаний, их балльную и интегральную оценку, ранжирование, формирование их эффективной конфигурации и определение путей дальнейшего развития, необходимых для обеспечения конкурентных преимуществ предприятий.

10. Разработан методологический инструментарий идентификации ключевых способностей как стратегического актива при разработке конкурентной стратегии, реализация которого базируется на положениях VRIO-анализа, предполагающего выбор перечня индикаторов стратегических ресурсов предприятия, позволяющих осуществить выбор и сравнение конфигурации стратегических ресурсов, формирующих конкурентные преимущества. В основу таких индикаторов положены сущностные характеристики доминант ключевых способностей предприятий, а именно: устойчивость, уникальность, долгосрочность, сложность имитации. Завершающим этапом реализации методического инструментария идентификации ключевых способностей является расчёт интегрального показателя стратегичности ресурсов, позволяющего сравнить значимость различных групп ресурсов при реализации стратегических целей развития предприятий.

11. На основе интерпретации теории и методологии матричного моделирования в плоскости формирования конкурентных преимуществ построены матрицы ключевых способностей предприятий, применение которых позволяет выявить стратегически сильные способности, формирующие конкурентные преимущества предприятий, а также стратегически слабые способности, ослабляющие их конкурентную позицию. Апробация таких матриц на предприятиях позволила не только оценить их ключевые способности, но и детально исследовать их конкурентную позицию.

12. Разработан научно-методологический алгоритм формирования конкурентной стратегии предприятий на основе развития их ключевых способностей, который направлен на формирование конкурентных преимуществ и представляет собой последовательность управленческих

влияний на стратегически сильные и стратегически слабые ключевые способности предприятий. Данный алгоритм детализирован и адаптирован под сформированные направления конкурентных стратегий ряда предприятий (машиностроения, пищевой промышленности, торговли и сервиса), а также предопределить альтернативные варианты их развития.

13. Определены стратегические направления формирования и развития ключевых способностей предприятия на основе их конфигурации и реконфигурации, что позволило разработать структуру конфигурации способностей предприятий. Практическая реализация стратегических направлений формирования и развития ключевых способностей на исследуемых предприятиях, в рамках выделенных кластеров, позволила обосновать логику конфигурации их способностей, имеющих первоочередное значение для методологии формирования конкурентных преимуществ.

14. Разработан механизм формирования конкурентных преимуществ на основе ключевых способностей персонала, включающий теоретический и практический базисы, взаимосвязь между которыми обеспечивается посредством иерархической модели способностей персонала предприятия. Реализация механизма позволяет достичь организационных целей в сфере HR-менеджмента, обеспечить высокие стандарты развития человеческих ресурсов и развить методологию формирования конкурентных преимуществ предприятий за счет использования знаний, талантов и способностей персонала.

15. Сформированы этапы инновационного процесса на предприятии, через призму которых унифицированы шаблоны действий персонала, основанные на сформированной элементной структуре модели развития инновационных способностей предприятия и иерархической структуре рутинных процессов управления инновациями и изменениями. Это позволило разработать ряд мероприятий по управлению знаниями в инновационных процессах, способствующих развитию инновационных способностей предприятия в рамках методологии формирования их конкурентных преимуществ.

СПИСОК ОПУБЛИКОВАННЫХ РАБОТ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

Монографии

1. Салита, С.В. Теоретические и прикладные аспекты маркетинга и менеджмента / Н.А. Куценко, С.В. Салита // Использование инструментов маркетинга для защиты товаропроизводителей: монография / [под ред. Т.С. Максимовой]. – Луганск: Издательство «Ноулидж», 2015. – Гл. 5.2. – С. 206-232.

Личный вклад: исследованы особенности формирования конкурентных преимуществ предприятия, основанные на его ключевых способностях в разрезе маркетингового менеджмента

2. Салита, С.В. Инновационные технологии маркетинг-менеджмента / Н.А. Куценко, С.В. Салита // Основные направления механизма защиты и поддержки отечественных производителей: монография / [под ред. Т.С. Максимовой]. –

Луганск: Издательство «Ноулидж», 2016. – Гл. 6.3. – С. 282-291.

Личный вклад: проанализирована сущность устойчивых конкурентных преимуществ с позиций теории и практики формирования.

3. Современные тенденции развития информационно-коммуникационного обеспечения инновационной деятельности предприятий машиностроительного комплекса: монография / [коллектив авт.: С.В. Салита, Р.В. Ободец, В.В. Долгих]. – Луганск: Издательство «Ноулидж», 2018. – 264 с.

Личный вклад: разработаны концептуальные основы инновационной деятельности предприятий.

4. Теоретико-методические подходы по совершенствованию инновационной деятельности предприятий машиностроительного комплекса на основе информационно-коммуникационных технологий: монография / [коллектив авт.: С.В. Захаров, С.В. Салита, В.В. Долгих, Р.В. Ободец, С.Н. Петров]. – Новочеркасск: Лик, 2018. – 224 с.

Личный вклад: разработаны и обоснованы стратегические направления инновационной деятельности предприятий

5. Салита, С.В. Концептуальный базис диагностики ключевых способностей предприятия как основа его конкурентных преимуществ / С.В. Салита // Теоретические и методологические аспекты развития современной науки выпуск №2: коллективная монография / [под ред. А.В. Демидова]. – Москва: НИЦ МИСИ, 2019. – С. 5-55.— Режим доступа:<http://conference-nicmisi.ru/kollektivnyye-monografii.html>

Личный вклад: разработана концепция диагностики ключевых способностей предприятия для формирования конкурентных преимуществ.

6. Салита, С.В. Формирование конкурентных преимуществ предприятий: проблемы теории и практики: монография / С.В. Салита. – Донецк: ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского, 2018. – 385 с.

Статьи в рецензируемых научных изданиях

7. Салита, С.В. Генезис підходів до формування конкурентних переваг підприємства / О.В. Вартанова, С.В. Салита // Культура народів Причорномор'я. –2013. –№ 263. Т. 2. –С. 81–85.

Личный вклад: определены принципиальные подходы к созданию конкурентных преимуществ предприятия на основе исследования генезиса формирования конкурентных преимуществ предприятия.

8. Салита, С.В. Пріоритети фінансового аналізу діяльності підприємств в умовах фінансової кризи / С.В. Салита // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2014. –№ 8(215). –С. 164-171.

9. Салита, С.В. Ключевые способности предприятия как основа формирования устойчивых конкурентных преимуществ / С.В. Салита // Сборник научных работ серии «Финансы, учет, аудит». – 2017. – № 8. – С. 46-55.

10. Салита, С.В. Принципиальные подходы к идентификации ключевых способностей предприятия / С.В. Салита // Сборник научных работ серии «Финансы, учет, аудит». –2017. – № 7. – С. 32-39.

11. Салита, С.В. Методические подходы к формированию

терминосистемы исследования ключевых способностей предприятия в контексте обеспечения его конкурентоспособности / С.В. Салита // Менеджер. – 2018. – № 1(83). – С. 195-200.

12. Салита, С.В. Формирование ключевых способностей предприятия на основе анализа стратегических ресурсов / И.А. Ангелина, С.В. Салита // Торговля и рынок. – 2017. – № 4(44), т. 2. – С. 124-133.

Личный вклад: разработаны этапы конкурентных позиций ключевых способностей предприятия.

13. Салита, С.В. Конкурентное позиционирование предприятия на основе ключевых способностей / С.В.Салита // Торговля и рынок. – 2018. - №1(45). – С. 156-170.

14. Салита, С.В. Современные теории обеспечения конкурентных преимуществ предприятия / С.В. Салита // Торговля и рынок. – 2018. - № 2(46). – С. 136-143.

15. Салита, С.В. Концептуальный подход к обеспечению конкурентных преимуществ предприятия на основе его ключевых способностей / И.А. Ангелина, С.В. Салита // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2018. – № 12(103). – С. 17-22. – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_36492147_84455392.pdf.

Личный вклад: разработан концептуальный подход к обеспечению конкурентных преимуществ предприятия.

16. Салита, С.В. Оценка конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности: методические аспекты / И.А. Ангелина, С.В. Салита // Вестник Института экономических исследований. – 2018. – № 4(12). – С. 34-41.

Личный вклад: усовершенствован методический подход к комплексной оценке конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности.

17. Салита, С.В. Научно-методический алгоритм формирования конкурентной стратегии предприятия на основе развития его ключевых способностей / И.А. Ангелина, С.В. Салита // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2018. – Том 8. – № 12А. – С. 517-528.

Личный вклад: разработана модель формирования ключевых способностей предприятия.

18. Салита, С.В. Кластерный подход в повышении конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности / И.А. Ангелина, С.В. Салита // Вестник ДонНУ. Сер. В. Экономика и право. – 2018. – № 3. – С. 13-22.

Личный вклад: разработан авторский методический подход, в котором предложено оценивать эффективность функционирования предприятий пищевой промышленности в составе кластера.

19. Салита, С.В. Конфигурация способностей предприятия на основе стратегических направлений их формирования и развития / С.В. Салита // Торговля и рынок. – 2018. - №3(47), т.2 – С. 125-132.

20. Салита, С.В. Формирование и развитие инновационных способностей предприятия / С.В. Салита // Торговля и рынок. – 2018. – № 4(48). – С. 146-153.

21. Салита, С.В. Интегральная оценка эффективности формирования конкурентных преимуществ предприятия / И.А. Ангелина, С.В. Салита // Вестник ДонНУ. Сер. В. Экономика и право. – 2018. – № 4. – С. 3-10.

Личный вклад: разработан алгоритм реализации динамической модели оценки эффективности формирования конкурентных преимуществ.

22. Салита, С.В. Механизм формирования конкурентных преимуществ на основе ключевых способностей предприятия / С.В. Салита // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2019. – № 1(46) – с. 257-261. – Режим доступа: <http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/146/article-146-2318.pdf>.

23. Салита, С.В. Модели формирования ключевых способностей предприятия в контексте обеспечения его конкурентных преимуществ / И.А. Ангелина, С.В. Салита // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2019. – Том 9. – № 3А. – С. 517-528.

Личный вклад: разработана предметно-функциональная модель формирования ключевых способностей предприятия в контексте обеспечения его конкурентных преимуществ.

Статьи в научных изданиях, включенных в международные наукометрические базы

24. Салита, С.В. Способности предприятия: сущность и отличительные черты / Е.В. Вартанова, С.В. Салита // Современные фундаментальные и прикладные исследования. – 2013. – № 3(10). – Кисловодск: «УЦ "МАГИСТР»». – С. 62-66. (РИНЦ)

Личный вклад: дано авторское определение способностям предприятия и определены их отличительные черты.

25. Салита, С.В. Модель формирования ключевых способностей предприятия / С.В. Салита // Современные фундаментальные и прикладные исследования. – 2018. – № 2(29). – Кисловодск: «УЦ "МАГИСТР»». – С. 45-49. (РИНЦ).

26. Салита, С.В. Типизация ключевых способностей предприятия / Н.Д. Свиридова, С.В. Салита // Bulletin of Science and Practice. Scientific journal (Бюллетень науки и практики). – 2017. – №12(25). – С. 285-292 (РИНЦ).

Личный вклад: исследованы виды способностей предприятия в зависимости от характеристик предметной области.

27. Салита, С.В. Управление конкурентоспособностью как фактор инновационного развития предприятия / С.В. Салита // Вестник Луганского национального университета имени Владимира Даля. – 2017. – № 1 (3). Ч. 1. – С. 187-189 (РИНЦ).

28. Салита, С.В. Концептуальные подходы к диагностике ключевых способностей промышленного предприятия / С.В. Салита // Вестник Луганского национального университета имени Владимира Даля. – 2018. – № 2(8). Ч. 2. – С. 116-121. (РИНЦ).

Труды апробационного характера

29. Саліта, С.В. Роль знань у постіндустріальному суспільстві / С.В. Саліта // Сучасний стан та перспективи розвитку економіки України: матер. XXVIII Міжнар. наук.-практ. конф., 2-3 серп. 2013 р., м. Львів. – Львів : НО "Economics", 2013. – С. 89-91.

30. Саліта, С.В. Спроможності підприємства: термінологічний зміст та ознаки / С.В. Саліта // Актуальні проблеми теорії і практики менеджменту: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. з економіки, 16-17 серп. 2013 р., м. Сімферополь. – Сімферополь: НО "Economics", 2013. –С. 38-41.

31. Саліта, С.В. Організаційні чинники формування конкурентних переваг підприємства / С.В. Саліта // Інноваційні економічні механізми для розвитку підприємств, регіонів, країн: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 13-14 вересня 2013 р. – Дніпропетровськ: Видавничий дім "Гельветика", 2013. –С. 105-108.

32. Салита, С.В. Способности предприятия: сущность и отличительные черты / С.В. Салита // Современное общество и наука: социально-экономические проблемы в исследованиях преподавателей вуза: матер. Междунар. науч.-практ. конф., 27 февр. 2015 г., г. Волгоград. – Волгоград: ФЕНИКС, 2015 г. – С. 230-236.

33. Салита, С.В. Проблемы и перспективы развития системы налогообложения Луганской Народной Республики / С.В. Салита // Экономика непризнанных республик: проблемы функционирования и перспективы развития: матер. I Междунар. науч.-практ. конф., 3-4 июля, 2015 г., г. Ростов-на-Дону – г. Ростов-на-Дону: Издательство Южного федерального университета, 2015. – С. 69-77.

34. Салита, С.В. Организационные факторы конкурентных преимуществ предприятия / С.В. Салита // Экономика и финансы: теория и практика: матер. II Междунар. науч.-практ. конф., 10 марта 2016 г., г. Луганск. – Луганск: ЛГУ им. В. Даля, 2016. – С. 390-394.

35. Салита, С.В. Роль финансов в формировании конкурентных преимуществ предприятия / С.В. Салита // Актуальные тренды регионального и местного развития: сб. стат. по матер. III(XI) Междунар. науч.-практ. конф., 22 марта 2016 г., г. Самара. – Самара: САГМУ, 2016. – С. 62-68.

36. Салита, С.В. Концепции формирования конкурентных преимуществ предприятия/ С.В. Салита // Internationals scientific review, march, 2016, NewYork. – NewYork. USA. – №3 (33). – P. 85-87. – Режим доступа: <http://scientific-conference.com/images/PDF/2016/13/International-scientific-review-3-13.pdf>.

37. Салита, С.В. Факторы, определяющие конкурентоспособность предприятия / С.В. Салита, Н.А. Куценко // European research, july 28-29, 2016, London. – London, UnitedKingdom. – № 7(18). –P. 33-35.

Личный вклад: обоснована классификация факторов, определяющих конкурентоспособность предприятия.

38. Салита, С.В. Формирование финансового механизма устойчивого развития предприятия / С.В. Салита // Экономика и общество: проблемы и перспективы развития в условиях неопределённости: матер. XX Междунар.

науч.-практ. конф., 21-22 апр. 2016 г., г. Челябинск – Челябинск: Челябинский филиал Фин. университета, 2016. – С. 116-119.

39. Салита, С.В. Методика комплексной оценки конкурентоспособности предприятия / С.В. Салита, Н.А. Куценко // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности: матер. V Междунар. науч.-практ. Интернет-конфе., 29 февр. 2016 г., г. Донецк. – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2016. – С. 190-194.

Личный вклад: разработана методика комплексной оценки конкурентоспособности предприятия.

40. Салита, С.В. Выявление тенденций в развитии хозяйственных связей регионов / С.В. Салита // Россия в глобальной экономике: вызовы и институты развития: матер. III Междунар. политэкономического конгресса и VI Междунар. науч.-практ. конф., 26–28 мая 2016 г., г. Ростов-на-Дону – Ростов-на-Дону: Изд-во Южного федерального университета, 2016. – С.433-438.

41. Салита, С.В. Подходы к формированию системы корпоративной социальной ответственности в организациях / С.В. Салита, Н.А. Куценко// Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития: матер. XXXV Междунар. науч.-практ. конф., 24 февраля, 21 марта 2017 г., г. Новосибирск. – Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2017. – С. 24-28.

Личный вклад: сформулированы элементы формирования системы социальной ответственности.

42. Салита, С.В. Определение факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия / С.В. Салита // Актуальные проблемы управления в различных сферах общества: матер. науч.-практ. конф., 25 января 2017 г., г. Челябинск. – Челябинск: АНОО «Уральский финансово-юридический университет», 2017. – С. 15-17.

43. Салита, С.В. Формирование конкурентоспособности машиностроительных предприятий ЛНР и ДНР / С.В. Салита // Глобальные тенденции и национальные вызовы научно-технологического развития в условиях инновационной экономики: сб. науч. тр. по матер. Междунар. науч.-практ. конф., 26-27 февр. 2018 г., г. Ставрополь. – Ставрополь, СтГау. – С. 68-71.

44. Салита, С.В. Идентификация активов знаний, формирующих ключевые способности предприятия / С.В. Салита // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: сб. стат. по матер. XX Междунар. науч.-практ. конф., 25 сент. 2018 г., г. Пенза. – Пенза: МЦНС «Наука и просвещение». – С.118-126.

45. Салита, С.В. Стратегические направления процесса формирования и развития ключевых способностей предприятия / С.В. Салита // Научные разработки: евразийский регион: матер. Междунар. науч. конф. теоретических и прикладных разработок, 27 нояб. 2018 г., г. Москва. – Москва: Изд-во Инфинити, 2018. – С. 37-43.

46. Салита, С.В. Классификация способностей предприятия, формирующих его конкурентные преимущества / С.В. Салита // Экономика и менеджмент: реалии современного развития: матер. науч.-практ. конф., 12 дек.

2018 г., г. Луганск / отв. ред. Тисунова В.Н. – Луганск: Изд-во ЛНУ им В. Даля, 2018. – С. 128-130.

47. Салита, С.В. Обеспечение конкурентных преимуществ предприятия на основе развития способностей персонала / И.А. Ангелина, С.В. Салита // International Conference «Scientific research of the SCO countries: synergy and integration», december 12, 2018. – Beijing. PRS, Minzu University of China. - P. 19-27.

Личный вклад: предложены способы влияния на развитие способностей персонала предприятия.

48. Салита, С.В. Необходимость обеспечения конкурентных преимуществ промышленных предприятий Луганской Народной Республики в трансформационном периоде / С.В. Салита, Н.А. Куценко // Научные разработки: евразийский регион: матер. Междунар. науч. конф. теоретических и прикладных разработок, 18 дек. 2018 г., г. Москва. – Москва: Изд-во Инфинити, 2018. – С. 8-13.

Личный вклад: проведен анализ конкурентной среды промышленных предприятий Луганской Народной Республики.

49. Салита, С.В. К вопросу о доминантах ключевых способностей предприятия / С.В. Салита // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности: матер. VIII Междунар. науч.-практ. интернет-конф., 27 февр. 2019 г., г. Донецк. – Донецк : ДонНУЭТ, 2019. – С. 58-61.

АННОТАЦИЯ

Салита С.В. Теория и методология формирования конкурентных преимуществ предприятий. – На правах рукописи.

Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям сферы деятельности, в т.ч. экономика предпринимательства). – Государственная организация высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», Донецкая Народная Республика, 2019.

В диссертационной работе исследованы теоретические положения и разработаны методологические рекомендации по формированию конкурентных преимуществ предприятий.

Сформирована структура терминологической системы исследования конкурентных преимуществ предприятия на основе его ключевых способностей, которую отличает взаимосвязь и взаимообусловленность её структурных элементов, включающих ключевые способности предприятия и конкурентные преимущества, что дает возможность расширить соответствующую предметную область, создавая тем самым основу для разработки концептуальных подходов в исследуемой проблематике.

Разработана концепция формирования конкурентных преимуществ предприятий с учетом их ключевых способностей, структурная основа которой,

в отличие от существующих, включает теоретический, методологический и практический блоки, позволяющие обосновать стратегические направления процесса формирования и развития ключевых способностей предприятий, развить ключевые способности персонала, оптимизировать инновационные способности предприятий на основе рутинных процессов управления инновациями.

Разработана и адаптирована предметно-функциональная модель формирования ключевых способностей предприятий, которая отличается целостностью и единством терминологических связей между блоками, позволяет определить места локализации ключевых способностей, их носителей, способы формирования ключевых способностей, элементы взаимодействия в системе их формирования, а также выявить основные организационные связи, оказывающие влияние на развитие ключевых способностей предприятия с целью формирования его конкурентных преимуществ.

Разработана концепция диагностики ключевых способностей предприятий, отличающаяся последовательностью теоретического и практического базисов, реализация которых направлена на идентификацию ключевых способностей и проведение их количественной и качественной оценки, позволяющих сформировать соответствующий методический инструментарий.

Разработан механизм формирования конкурентных преимуществ на основе ключевых способностей персонала, в основу которого, в отличие от существующих, положена иерархическая модель способностей персонала предприятия. Данный механизм дает возможности достичь организационных целей в сфере HR-менеджмента, обеспечить формирование конкурентных преимуществ за счет использования знаний, талантов и способностей персонала.

Усовершенствована типология ключевых способностей предприятий, целевая направленность которой, в отличие от существующих, позволяет раскрыть подходы к определению разных типов ключевых способностей предприятий по различными критериальным признакам, установить их взаимосвязь и взаимообусловленность, определить сферы формирования конкурентных преимуществ предприятий, что приводит к более комплексной и эффективной их диагностике.

Обоснован методический инструментарий идентификации ключевых способностей как стратегического актива при разработке конкурентной стратегии, который, в отличие от существующих, базируется на результатах VRIO-анализа и учитывает значения интегрального показателя стратегичности ресурсов, реализация которого позволяет сопоставлять значимость различных групп ресурсов при достижении стратегических целей развития предприятий.

Предложен матричный подход к моделированию конкурентных преимуществ предприятий, реализация которого, в отличие от существующих, предоставляет возможность оценки их ключевых способностей и конкурентной позиции, позволяет выявить стратегически сильные способности,

формирующие конкурентные преимущества предприятий, а также стратегически слабые способности, ослабляющие конкурентную позицию предприятий.

Разработан научно-методический алгоритм формирования конкурентной стратегии предприятий на основе развития его ключевых способностей, который, в отличие от существующих, позволяет определить главные направления конкурентной стратегии предприятий, интерпретировать альтернативные варианты стратегии его развития в зависимости от конфигурации ключевых способностей, усиливающих и ослабляющих конкурентную позицию.

Предложена структура конфигурации способностей предприятий, которая, в отличие от существующих, учитывает приоритеты их деятельности и обеспечивает формирование стратегических направлений развития ключевых способностей предприятий.

Сформированы этапы инновационного процесса на предприятии, которые отличают унифицированные шаблоны действий персонала, что позволяет предопределить ряд мероприятий по управлению знаниями в инновационных процессах, способствующих развитию инновационных способностей предприятия.

Получил дальнейшее развитие понятийно-категориальный аппарат: конкурентные преимущества предприятия, устойчивые конкурентные преимущества, ключевые способности, доминанты ключевых способностей.

Предложено научное обоснование терминологического содержания дефиниций категории «ключевые способности предприятия» и результатов полилингвистического синонимического анализа её составляющих, что позволило идентифицировать доминанты ключевых способностей;

Определены классификационные критерии конкурентных преимуществ предприятий и обоснована их направленность через призму ключевых способностей на создание высокой потребительской ценности, узнаваемой потребителем, что в итоге создает уникальность предприятия в конкурентной среде и обеспечивает ему преимущество над конкурентами.

Сформирован методический подход к диагностике уровня развития ключевых способностей предприятий с учетом формирования конкурентных преимуществ, который отличается от существующих методов системной параметризацией элементов, учитывающих их значимость для предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, ключевые способности персонала.

ABSTRACT

Salita S.V. Theory and methodology of enterprises competitive advantages formation. - Manuscript.

Dissertation of doctor degree in economics on specialty 08.00.05 - Economics and management of a national economy (according to fields of activity including economics of enterprise). - State establishment of higher professional education "Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky", Donetsk People's Republic, 2019.

The thesis has investigated theoretical positions and has developed methodological recommendations on the enterprise competitive advantages formation.

The structure of the terminological system for studying the enterprise competitive advantages has been formed on the basis of its key capabilities, which are distinguished by the interconnection and interdependence of its structural elements, including the company key capabilities and competitive advantages, which makes it possible to expand the relevant subject area, thereby creating the basis for developing conceptual approaches in the subject matter .

The concept of forming the enterprise competitive advantages taking into consideration its key capabilities has been developed. Its structural basis, unlike the existing ones, includes a theoretical, methodological and practical blocks allowing to ground strategic directions of the formation process and to develop enterprise key capabilities and personnel key capabilities, to optimize enterprise innovative capabilities based on routine innovation management processes.

The concept of an enterprise key abilities diagnostics, distinguished by a sequence of theoretical and practical bases, the implementation of which is aimed at identifying key abilities and conducting their quantitative and qualitative assessment, allowing to form corresponding methodological tools has been developed.

The typology of an enterprise key abilities, the target orientation of which, unlike the existing ones, makes it possible to reveal approaches to defining different types of an enterprise key abilities according to various criteria, to establish their interrelation and interdependence, to determine the areas of an enterprise competitive advantages formation, which leads to more complex and effective diagnosis has been improved.

The methodological tools for identifying key capabilities as a strategic asset when developing a competitive strategy, which, unlike the existing ones, is based on the results of a VRIO analysis and takes into account the values of an integral indicator of resources strategic, the implementation of which allows to compare the significance of various groups of resources while achieving strategic goals of enterprise development have been grounded.

The matrix approach to an enterprise competitive advantages modeling, the implementation of which, unlike the existing ones, provides an opportunity to assess their key capabilities and competitive position, which allows to reveal strategically strong abilities forming an enterprise competitive advantages, as well as

strategically weak abilities which weaken an enterprise competitive position has been proposed.

A scientific-methodical algorithm for an enterprise competitive strategy formation based on the development of its key capabilities, which, unlike the existing ones, makes it possible to determine the main directions of an enterprise competitive strategy and to interpret alternative strategies of its development depending on the key capabilities configuration strengthening and weakening the competitive position has been developed.

The stages of the innovation process at the enterprise, distinguishing the unified patterns of personnel actions, which allows to predetermine a number of steps for knowledge management in innovation processes which contribute to the development of innovative capabilities of the enterprise has been formed.

The conceptual and categorical apparatus such as an enterprise competitive advantages, stable competitive advantages, key abilities, dominants of key abilities has been further developed.

A methodical approach to diagnosing the level of an enterprise key abilities development taking into account the formation of competitive advantages, which differs from the existing methods by the systematic parameterization of its elements, reflecting their importance to the enterprise has been formed.

Key words: competitiveness, competitive advantages, personnel key abilities.

Подписано к печати 20.03.2019 г. Формат 60x84x1/16.
Усл. печ. л. 2,5. Печать лазерная. Заказ 09/03 Тираж 100 экз.

Отпечатано ФЛП Кириенко С.Г.
Свидетельство о государственной регистрации физического
лица-предпринимателя № 15460 серия АА02 от 21.01.2016 г.
ДНР, 283014, г. Донецк, пр. Дзержинского, 55/105.
Тел.: +38(050) 524-50-36, e-mail: ksg11@ukr.net.