

5. Заславская Т. И. Методические проблемы социологического исследования мобильности трудовых ресурсов. // Новосибирск: Наука, 1974. – 318 с.
6. Касимовский Е. В. Трудовые ресурсы: их формирование и использование в СССР // Экономические науки. – 1973. – № 7. – С. 12–18.
7. Качество трудового потенциала (Социально-экономический аспект) / Отв. ред. М. И. Долишний. – К.: Наукова думка, 1986. – 229 с.
8. Одегов Ю. Г., Журавлев П. В. Управление персоналом: Учеб. для вузов. – М.: Финстатинформ, 1997. – 878 с.
9. Ошкенико В. В. Вопросы методологии и методики исследования трудовых ресурсов. – К.: Наукова думка, 1978. – 185 с.
10. Управление персоналом / С. С. Самыгин, Л. Д. Столяренко, С. И. Шило, С. В. Ильинский, И. Х. Салмджанов. Под ред. С. И. Самыгина. – Серия «Учебники, учебные пособия». – Ростов н/Д.: Феникс, 2001. – 512 с.
11. Советский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1981. – 1058 с.
12. Шекин Г. В. Теория кадровых политик. Монография. К.: МАУП, 1997. – 176 с.
13. Экономика труда в социально-трудовых отношениях / Под ред. Г. Г. Меликьяна, Р. П. Колоксовой. – М.: Изд-во МГУ, Изд-во «ЧеРо», 1996. – 623 с.
14. Эренберг Р. Дж., Смит Р. С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. – М.: Изд-во МГУ, 1996. – 800 с.

УДК 658.009.12

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

А. О. Касич, кандидат економічних наук

Орієнтація України на інтеграцію у світогосподарську систему вимагає підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств. А враховуючи той факт, що світова економіка вступила в епоху «нової» економіки, фактично єдиним засобом підтримки конкурентоспроможності економічних систем є інновації. Тому розвиток інноваційно-інвестиційного потенціалу як підприємств, так і держави в цілому слід розглядати як засіб досягнення зазначеної мети.

Формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національної економіки зумовлює необхідність оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу господарства в цілому, окремих галузей, регіонів і підприємств з метою інвентаризації

існуючих факторів. Сам процес переходу до такої моделі розбудови господарства в Україні має певні труднощі вже на перших етапах.

По-перше, діяти потрібно швидко, оскільки країн, які переорієнтовують господарства на інноваційно-інвестиційну модель, стає дедалі більше. Крім того, у разі повільного розгортання цього процесу відрив технологічно розвинених економічних систем буде ставати дедалі більшим.

По-друге, переорієнтація на інноваційно-інвестиційну модель, розвитку вимагає трансформації всіх секторів (галузей) економіки.

Про стан та рівень використання інноваційно-інвестиційного потенціалу свідчать дані табл. 1.

Таблиця 1

Показники інноваційної активності підприємств України

Показники	2000 р.			2004 р.		
	Усього	У % до загальної кількості		Усього	У % до загальної кількості	
		інноваційно-активних підприємств	промислових підприємств		інноваційно-активних підприємств	промислових підприємств
Проведення комплексної механізації та автоматизації виробництва	174	11,7	1,7	356	37,2	3,7
Упровадження нових технологічних процесів	416	27,9	4,1	473	49,4	4,9
Маловідходні, ресурсозберігаючі та безвідходні	172	11,5	1,7	224	23,4	2,3
Освоєння виробництва нових видів продукції	1372	92,0	13,7	742	77,5	7,8

Продовження табл. 1

Показники	2000 р.			2004 р.		
	Усього підприємств	У % до загальної кількості		Усього підприємств	У % до загальної кількості	
інноваційно-активних підприємств		промислових підприємств	інноваційно-активних підприємств		промислових підприємств	
Освоєння нових видів техніки	202	13,5	2,0	192	20,0	2,0
Усього	1491	100	14,8	958	100	10,0

За даними: Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник / Державний комітет статистики України / Підгот. О. М. Кузнєцова. — К., 2005. — С. 50.

За період з 2000 по 2005 рр. знизилася кількість і відповідно питома вага інноваційно-активних підприємств у загальній кількості підприємств України. Для переважної більшості інноваційно-активних підприємств нововведення стосуються перш за все освоєння виробництва нових видів продукції. Питома вага підприємств, які проводили комплексну механізацію та автоматизацію виробництва або впроваджували нові технологічні процеси в загальній кількості підприємств України, надзвичайно низька. Все це свідчить про необхідність дослідження інноваційно-інвестиційного потенціалу економічних систем з метою забезпечення його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що дослідження перспектив розвитку підприємств найчастіше пов'язується з інноваційною діяльністю, інноваційним потенціалом. Саме цим питанням присвячено ряд праць: М. Ю. Єлімової [3], Н. І. Ніроновича [10], С. Г. Полякова [12, 13], О. В. Рудика [14] А. А. Трифілової [15], Н. І. Чухрая [16]. Не менш важливим є дослідження загальноекономічного потенціалу підприємства та інших його складових. Зокрема питання економічного потенціалу висвітлюються в роботах О. Климахіна [4], Е. В. Лапіна [7], трудового потенціалу — робота І. О. Джайн [1], фінансового потенціалу — С. В. Онишко [11]. Систематизований підхід до розуміння поняття «інноваційно-інвестиційний потенціал» зустрічається в роботах В. О. Кузьмінського [5, 6].

Як свідчать опрацьовані роботи, недостатнім є рівень теоретичних та практичних досліджень поняття «інноваційно-інвестиційного потенціалу економічних систем».

Цілі статті полягають в узагальненні існуючих підходів до аналізу інноваційної та інвестиційної діяльності. Подане авторське визначення поняття «інноваційно-інвестиційний потенціал» та визначено систему показників, аналіз яких дасть можливість оцінити його стан.

Стійкий розвиток підприємств і розвиток господарства в цілому означає інноваційно-інвестиційний розвиток, а його безперервність залежить від

спроможності підприємств ефективно управляти процесом формування та використання інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Теоретичною основою необхідності переходу до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку підприємства є положення еволюційної теорії економічних змін [8], у якій зазначено, що використання інновацій є обов'язковою умовою розвитку підприємства.

Використання ідей суміщення еволюції та повторюваності, або циклічності процесів при дослідженні економічних процесів свідчить про те, що розвиток підприємства відбувається циклічно. Кожний цикл охоплює періоди, що повторюються, а саме: стадія росту, обмеження росту та стабілізація, скорочення, вихід підприємства на стабільне функціонування на рівні середньогалузевої рентабельності.

Розвиток підприємства можливий, якщо забезпечується трансформація кількісних показників у якісні, а досягнення якісних змін є основою для отримання необхідного рівня кількісних показників. Це фактично є підтвердженням цілісності інноваційно-інвестиційної складової розвитку підприємства в сучасних умовах, оскільки недостатній обсяг інвестицій не дає можливості підприємству забезпечити інноваційно-якісні зміни необхідного рівня; і, навпаки, якщо рівень упроваджуваних інновацій якісно відрізняється від визначених ринком, то такі інновації не зможуть трансформуватись у кількісно-необхідні обсяги інвестицій. Загальна позитивна динаміка (зростаюча траєкторія) основних показників діяльності підприємства залежить від рівня інновацій, які впроваджують підприємства, а їх рівень визначається критичною масою інвестицій. Отже, основою стійкого розвитку підприємства, довготривалого рівня його конкурентоспроможності є інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства.

Циклічність рівня доходності пояснюється конкурентоспроможністю підприємства загалом у ринковому середовищі, основою якого є рівень інноваційності запропонованого продукту.

Економічна система того чи іншого рангу має певний рівень роздільної здатності адаптуватись до

сучасних умов господарювання та можливостей забезпечити необхідний рівень ефективності. Розширення цих меж залежить від прогресивності інновацій, які впроваджуються на підприємстві, тобто від наявного інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Враховуючи вищевикладене пропонується таке визначення поняття «інноваційно-інвестиційний потенціал» – це загальні економічні можливості підприємства, які визначають його спроможність, здатність і готовність здійснювати активну інноваційну діяльність на основі достатнього інвестиційного забезпечення та створює умови для загального поступального розвитку підприємства, підвищення його загальної конкурентоспроможності.

Логічним є дослідження інноваційно-інвестиційного потенціалу на основі ресурсного підходу. Спроможність до інноваційно-інвестиційної діяльності можна розглядати як наявність ресурсів. Визначення сутності інноваційно-інвестиційного потенціалу як сукупності різних видів ресурсів конкретизує цю категорію, дозволяє використати певну систему показників для вимірювання рівня ІІП.

Однак підприємства на початкових етапах активізації інноваційно-інвестиційної діяльності можуть не мати критичної маси власних ресурсів. Тому можливості залучення ресурсів зовнішнього середовища визначають його здатність до активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Інноваційно-інвестиційна діяльність є фактично порушенням «спокою», а тому, окрім спроможності та здатності, необхідно ще розглядати й готовність підприємства як організаційно-управлінського усвідомлення необхідності кардинальних змін.

Визначення складових елементів інноваційно-інвестиційного потенціалу базується на основі узагальнення виокремлення видів ресурсів, яке зустрічається в роботах [14, 15].

Узагальюючи існуючі підходи до аналізу інноваційно-інвестиційного потенціалу, можна запропонувати такі його складові: кадрова, фінансова, виробничо-технологічна, науково-технічна, управлінсько-інфраструктурна. Відповідно до запропонованих складових інноваційно-інвестиційного потенціалу дослідження його стану доцільно здійснювати на основі показників, наведених у табл. 2.

Таблиця 2

Класифікація показників інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства

Складові потенціалу	Вид показника	Показники
Кадрова	Кількісний	<ul style="list-style-type: none"> Чисельність працівників узагалі; кількість спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи; кількість працівників, які виконують науково-технічні роботи за сумісництвом
	Якісний	<ul style="list-style-type: none"> Ініціативність та творча активність працівників; професійні здібності; освіта; рівень кваліфікації
Фінансова	Кількісний	<ul style="list-style-type: none"> Обсяги прибутку; обсяги прибутку, що спрямовуються на науково-технічний розвиток підприємства; обсяги обігових коштів; обсяги здійснених інвестицій в основний капітал; обсяги залучених зовнішніх коштів (інвестицій, кредитів)
	Якісний	<ul style="list-style-type: none"> Кредитно-інвестиційний імідж підприємства
Виробничо технологічна	Кількісний	<ul style="list-style-type: none"> Виробничі потужності підприємства та рівень їх завантаження; рівень механізації та автоматизації виробництва; придбано нових технологій; впроваджено нові чи значно удосконалені технологічні процеси; освоєно чи значно удосконалено нові види продукції, найменувань
	Якісний	<ul style="list-style-type: none"> Відповідність характеристик продукції сучасним вимогам ринку
Науково-технічна	Кількісний	<ul style="list-style-type: none"> Основне і допоміжне науково-дослідне обладнання; комп'ютерний парк (у тому числі підключення до Інтернету)

Продовження табл. 2

Складові потенціалу	Вид показника	Показники
Науково-технічна	Якісний	<ul style="list-style-type: none"> Права на патенти, ліцензії на використання об'єктів промислової власності; технічний рівень розробок; рівень інформаційного забезпечення; досвід у здійсненні наукових досліджень
Управлінсько-інфраструктурна	Кількісний	<ul style="list-style-type: none"> Кількість підрозділів, які функціонально пов'язані з інноваційно-інвестиційною діяльністю
	Якісний	<ul style="list-style-type: none"> Організаційне забезпечення управлінських рішень інноваційно-інвестиційної діяльності

Саме такий перелік кількісних і якісних показників складових елементів дають можливість визначити загальний стан інноваційно-інвестиційного потенціалу промислового підприємства. Відповідно, для загальної оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу (ІІР) підприємства можна використати таку формулу:

$$ІІР = \sum_{i=1}^I Zp_i \cdot d_i,$$

де Zp_i – значення i -того показника, який враховується при оцінці інноваційно-інвестиційного потенціалу;

d_i – вагові коефіцієнти, які характеризують вплив окремих показників загального рівня ІІІ. Загальна сума значень усіх d_i становить 1.

Оскільки для аналізу ІІІ береться досить велика кількість показників, доцільно у формулу включати середнє значення відповідної групи показників.

Значно більше інформації про стан інноваційно-інвестиційного потенціалу дає не узагальнений показник, а часткові абсолютні та відносні показники, що характеризують окремі складові інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Пропонується використовувати такі відносні показники:

а) коефіцієнт інноваційної орієнтації персоналу підприємства – $K_{іор}$:

$$K_{іор} = \frac{Q_{іор}}{Q_p},$$

де $Q_{іор}$ – кількість спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи;

Q_p – загальна чисельність працівників підприємства;

б) коефіцієнт інноваційного використання прибутку – $K_{іпр}$:

$$K_{іпр} = \frac{Q_{іпр}}{Q_p},$$

де $Q_{іпр}$ – обсяг прибутку, що спрямовується на інновації;

Q_p – загальний обсяг прибутку підприємства;

в) коефіцієнт інноваційності інвестицій – K_{ii} :

$$K_{ii} = \frac{Q_{ii}}{Q_{vi}},$$

де Q_{ii} – обсяг інвестицій, спрямованих на інновації;

Q_{vi} – загальний обсяг інвестицій;

г) коефіцієнт оновлення товарної продукції – $K_{отпр}$:

$$K_{отпр} = \frac{Q_{ni}}{Q_{тов}},$$

де Q_{ni} – обсяг випуску нової продукції;

$Q_{тов}$ – обсяг випуску товарної продукції;

д) коефіцієнт оновлення технології – $K_{оттл}$:

$$K_{оттл} = \frac{N_{нтл}}{N_{штл}},$$

де $N_{нтл}$ – кількість упроваджених нових технологічних процесів;

$N_{штл}$ – загальна кількість технологічних процесів.

Розвиток та ефективне використання інноваційно-інвестиційного потенціалу повинні трансформуватись у конкурентоспроможність підприємств, галузей, національної економіки, які є взаємопов'язаними.

Конкурентоспроможність національної економіки Майкл Портер [8] запропонував розглядати через конкурентоспроможність її підприємств. Тобто, якщо значна чи переважна кількість національних підприємств є конкурентоспроможними, то й національна економіка буде конкурентоспроможною. У сучасних умовах основою конкурентоспроможності є рівень інноваційно-інвестиційної активності підприємств. А тому забезпечення конкурентоспроможності підприємства вимагає мобілізації усіх компонентів потенціалу підприємства, перш за все інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Конкурентоспроможність національної економіки – це здатність її національних фірм успішно протидіяти конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Отже, результатом розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу повинна стати довготривала конкурентоспроможність економічної системи.

Традиційною базою для формування інноваційно-інвестиційного потенціалу вважається кадровий, виробничо-технологічний, науково-технічний та фінансово-інвестиційний потенціал, тобто ураховується внутрішнє середовище підприємства. Однак по'язувати забезпечення довготривалої конкурентоспроможності підприємства з виключно внутрішніми компонентами потенціалу не можна. Обґрунтуємо необхідність урахування міжнародного аспекту конкурентоспроможності. Згідно з моделлю Майкла Портера «Даймонд», конкурентоспроможність підприємства формується на основі взаємодії наступних чотирьох груп факторів.

1. Фактори виробництва. Економісти до факторів виробництва традиційно відносили працю, землю та капітал. Рівень забезпечення країни всіма факторами виробництва визначає їх доступність для підприємств, а отже і ціну самих факторів виробництва та виготовленої на їх основі продукції.
2. Стратегія підприємства. Довготривала конкурентоспроможність означає випередження підприємством своїх конкурентів.
3. Стан попиту. Оцінка життєвого етапу та стану попиту є дуже важливим фактом. Оскільки ідеальний варіант — це збіг динаміки та фази життєвого циклу товару фірми з етапами життєвого циклу попиту. Інакше може скластись ситуація, коли підприємство, створивши виробничі потужності, виходить на ринок з новим товаром у той момент, коли попит на нього досяг максимального рівня насичення і починає спадати.
4. Рівень розвитку галузей. У сучасних умовах переважна більшість підприємств має розгалужену сітку коопераційних зв'язків із десятками підприємств, які є взаємопов'язаними в межах виробничого процесу.

Отже, рівень конкурентоспроможності підприємства, що виготовляє кінцеву продукцію, значною мірою залежить від конкурентоспроможності підприємств-постачальників. Таким чином, використання зазначеної моделі конкурентоспроможності підприємства в аналізі інноваційно-інвестиційного потенціалу зумовлює необхідність обґрунтування зовнішнього (галузевого) підходу до його аналізу. Забезпечити розвиток інноваційно-інвестиційного потенціалу одного підприємства без відповідного розвитку продуктивних сил усіх підприємств виробничого циклу неможливо.

Крім того, якщо українські підприємства будуть розвиватись винятково за рахунок внутрішніх компонентів потенціалу, коли переважна більшість з них не володіє ні сучасними технологіями, ні достатніми інвестиціями, та технологічного прориву Україна взагалі буде очікувати дуже довго. Тому інноваційно-інвестиційний потенціал у сучасних

умовах слід розглядати з позицій здатності підприємства залучати зовнішні фактори та напрацьовувати на цій основі власні.

Отже, інноваційно-інвестиційна активність підприємства є свідченням рівня використання його потенціалу.

Потреба в чіткому синтезі та аналізі інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства стає актуальною, особливо на фоні інтеграційних орієнтирів розвитку України.

Для розвитку національної економіки важливим є інноваційно-інвестиційний потенціал усіх без винятку підприємств, однак коли мова йде про забезпечення конкурентоспроможності на світовому ринку, то це можуть бути переважно потужні підприємства. Для забезпечення розвитку інновацій сучасного рівня необхідні значні фінансові ресурси, залучити чи напрацьовувати які значна частина українських підприємств не в змозі. Саме тому аналіз інноваційно-інвестиційного потенціалу окремих підприємств дає можливість визначити перспективи росту національної економіки взагалі.

Свідченням розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу, окрім представлених у статті показників, є дані про загальний прогрес продуктивних сил суспільства. Галузева приналежність підприємства визначає його можливість стати конкурентоспроможним за умови використання інноваційно-інвестиційного потенціалу. Подальших досліджень потребують питання оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу галузей, господарства в цілому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Джанн И. О. Оценка трудового потенциала: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга». 2002. – 250 с.
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозування, Фенікс, 2003. – 1008 с.
3. Елимова М. Ю. К определению понятия «инновационный потенциал» // Методы активизации инновационных процессов. – М.: ВНИИСИ. 1998. – С. 16–22.
4. Климашина О. Методика оценки экономического потенциала региона // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 38–42.
5. Кузьмінський В. О. Інноваційно-інвестиційний потенціал інтегрованих корпоративних структур. – К.: Центр стратегічної підтримки, 2003. – 76 с.
6. Кузьмінський В. О. Інноваційно-інвестиційний потенціал фінансово-промислових груп // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 114–123.
7. Лапин Э. В. Экономический потенциал предприятия: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.
8. Портер М. Международная конкуренция: Пер с англ. / Под ред. и с предисл. В. Д. Шетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. / Державний комітет статистики України / Підгот. О. М. Кузнецова. – К., 2005. – 318 с.

10. Ниронович Н. І. Удосконалення управління інноваційними процесами на промислових підприємствах: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / Національний університет «Львівська політехніка». – Львів, 2003. – 22 с.
11. Опішко С. В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 67–74.
12. Поляков С. Г., Степнов И. М., Модель інноваційного розвитку підприємства // Інновації. – 2003. – № 2–3 (59–60) – С. 36–38.
13. Поляков С. Г., Степнов И. М., Федоров А. В. Формування інноваційної стратегії розвитку організації з використанням методу Innovation Scorecard // Інновації. – 2003. – № 10 (67). – С. 46–51.
14. Рудика О. В. Організація розвитку інноваційного потенціалу на підприємстві // Економіка розвитку. – 2004. – № 1. – С. 82–88.
15. Рудика О. В. Організація розвитку інноваційного потенціалу на підприємстві // Економіка розвитку. – 2004. – № 3. – С. 63–66.
16. Трифилова А. А. Аналіз інноваційного потенціалу підприємства // Інновації. – 2003. – № 6 (63) – С. 67–72.
17. Чухрай П. І. Формування інноваційного потенціалу промислових підприємств на засадах маркетингу і логістики. Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. Національна академія наук України. Інститут регіональних досліджень. Львів, 2003. – 22 с.

УДК 658.009.12

КОНКУРЕНЦІЯ І УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ

В. А. Антонова, кандидат економічних наук

Стрімкий розвиток суспільства й активізація ринкових процесів в Україні викликають нагальну потребу використання маркетингових прийомів у діяльності підприємств ресторанного господарства, що є найважливішою умовою їхнього успішного функціонування.

Сьогодні очевидно, що у всіх країнах світу пріоритетним напрямком розвитку економіки є сфера послуг. Ресторанний бізнес приносить у бюджет чималі гроші, стаючи важливою частиною економіки. Також підприємства даної сфери діяльності сприяють звільненню людини від значних витрат часу на приготування їжі й обслуговування в домашніх умовах. У зв'язку з цим сфера ресторанного господарства є одним з найбільш привабливих і перспективних об'єктів розвитку, а вивчення ринку ресторанного бізнесу як основи прийняття стратегічних рішень підприємствами харчування є актуальним і своєчасним.

Конкуренція відіграє важливу роль у ринковій системі, викликаючи в ній спонтанні, не відомі і не плановані заздалегідь зміни. Такі зміни мають локальний і одночасно масовий характер, що сприяє досягненню різноманітних цілей в умовах, коли конкретний стан економічної системи нікому цілком не відомий.

Конкурентоспроможність економіки країни забезпечується конкурентоспроможністю підприємств. Даний факт обумовлює і пояснює необхідність зосе-

редження уваги керівників на управлінні конкурентоспроможністю підприємства, що повинно стати для них стратегічним управлінським імперативом.

Управління конкурентоспроможністю підприємств відносно новий процес для всіх без винятку українських підприємств. Вивчення сучасної економічної літератури дає підставу констатувати, що на сьогодні у вітчизняній і закордонній теорії та практиці немає єдиного підходу до управління конкурентоспроможністю.

М. Портер, Э. Чемберлін, А. Е. Воронкова, Ю. Я. Єленева, Х. А. Фасхiev, О. Б. Чернега – це не повний список учених, що займалися дослідженнями різних аспектів стратегічного управління в умовах конкуренції [1–6]. Пими були виділені й оцінені фактори, що визначають конкурентоспроможність, запропоновані різні підходи до регулювання конкуренції. Однак значна частина все-таки містить теоретичні дослідження і методи виміру конкурентоспроможності. Аналіз діяльності підприємств ресторанного господарства, а також досвід діяльності підприємств інших сфер діяльності дозволяє констатувати, по-перше, відсутність досвіду роботи в умовах конкуренції; по-друге, відсутність однозначних концептуальних підходів у трактуванні самого поняття «конкурентоспроможність»; по-третє, недостатнє пророблення методичних і практичних питань управління конкурентоспроможністю підприємства.