

задоволення виявленого платоспроможного попиту на готову продукцію; "ресурсна прогалина" являє собою не стільки недостатні обсяги ресурсів, що можуть бути придбані на відкритому ринку за наявні у підприємства кошти (відповідну частку капіталу), скільки перевищення необхідних витрат ресурсів (у вартісному виразі) над фактичним розміром капіталу; 2) управління ресурсним забезпеченням являє собою

цілеспрямований вплив учасників процесу на змінювані характеристики логістичного потоку для досягнення поставленої мети шляхом перерозподілу ресурсів;

Перспективи подальших наукових досліджень в даному напрямку пов'язані з розробкою шляхів вдосконалення механізму управління ресурсними потоками сільськогосподарських підприємств України.

Література

1. Барнгольц С.Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов / С.Б. Барнгольц, М.В. Мельник. – Финанси и статистика. – 2003. – 240 с.
2. Бурковський І.Д. Матеріально-ресурсний потенціал аграрного сектора України: стан та напрями розвитку / І.Д. Бурковський // Економіка АПК. - 2002. - № 3. - С. 26-29.
3. Кіндій М.В., Білик М.В., Саталкін С.С. Мегатренди і розвиток логістичних послуг // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Логістика. – 2001. –№424. – с.306-312.
4. Клебанова Т.С., Берсуцкій Я.Г., Лепа Н.Н. и др. Принятие решений в управлении экономическими объектами: методы и модели. – Донецк: Изд-во ТОВ "Юго-Восток", ЛТД, 2002. – 276 с.
5. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: [монография] / Е.В. Лапин – Сумы: ИТД "Университетская книга", 2004. – 360 с.
6. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: [монография] / Е.В. Лапин – Сумы: ИТД "Университетская книга", 2002. – 310 с.
7. Шемаєва Л.Г. Організація ресурсних та фінансових потоків на підприємстві: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.02 / Харків. держ. екон. ун-т. – Харків, 2001. – 20 с.
8. Шира Т.Б. Вплив інноваційно-технологічного потенціалу підприємства на конкурентоспроможність інноваційного продукту // Фінанси України. - № 1. - 2006. - С. 43
9. Шпичак О.М. Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктури продовольчих ринків / О.М. Шпичак. – К.: ІАЕ. – 2000. – 585 с.
10. Янок Д.А. Економічний зміст фінансових результатів / Д.А. Янок // Економіка АПК. – 2006. - № 11. – С. 91-95.
11. Balassa B. Trade liberalization And Reveal Comparative Advantare // Manchester Scholl of Economic and Social Studies. – 1965. - Vol. 33. – P. 78-96.
12. Hinloopen J., Marrewijk C. On the Empirical Distribution of the Balassa Index // W.P. Erasmus University Rotterdam. – 2000. – P. 60-75.

УДК 658+339.137.2

МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ І МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В РИНКОВИХ УМОВАХ

Агаджанов – Гонсалес К.Х.

В статті розкриті й обґрунтовані основні методи оцінки конкурентоспроможності та механізму функціонування підприємств в умовах ринку. Дана статистична оцінка рівня конкурентоспроможності та механізму функціонування сільськогосподарських підприємств України.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Характерна особливість ринкової економіки полягає в тому, що в процесі управління господарською діяльністю менеджером підприємств доводиться вирішувати не окремі завдання, а взаємопов'язані комплекси складних ринково-комерційних та виробничо-технологічних завдань. До таких завдань належить зокрема оцінка конкурентоспроможності підприємств. Однак, якщо узагальнити результати досліджень, можна зробити висновок, що рівень розроблення методичних основ оцінки конкурентоспроможності підприємств в ринковій економіці ще не відповідає сучасним вимогам та пріоритетам з точки зору управління господарською діяльністю підприємств. Розглянуті в статті

питання щодо аналізу методів оцінки конкурентоспроможності є достатньо актуальною проблемою на сучасному етапі розвитку економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Над вирішенням питань, пов'язаних з оцінкою конкурентоспроможності і механізму функціонування підприємств, працює багато вчених і спеціалістів різних галузей, зокрема В. Я. Амбросов [1, С. 3–9], В. С. Дієсперов [2, С. 57–62], С. М. Кваша [3, С. 99–104], М. Й. Малік [4, С. 58–102], О. В. Мальцев [5, С. 252–256], В. Я. Месель-Веселяк [6, С. 8–14], П. Т. Саблук [7, С. 3–13], М. В. Спіріна [8, С. 176–182], Б. К. Супіханов [9, С. 44–49] та інші. Дослідники сходяться на думці про необхідність засто-

сування двох типів методологічних підходів щодо оцінки конкурентоспроможності і механізму функціонування підприємства – кількісному та якісному. Кількісний підхід до оцінки конкурентоспроможності дозволяє прогнозувати реальні шанси в конкурентній боротьбі в конкретній сфері діяльності і приймати на цій основі найдоцільніші як з економічної, так і стратегічної точки зору рішення. Як правило, якісні методи оцінки мають низький ступінь математичної формалізації, їх відрізняє трудомісткість реалізації і дискретність оцінки. Відсутність ефективних методів оцінки, що дозволяють кількісно описати конкурентне становище підприємства, утруднює процес використання цієї важливої характеристики при ухваленні рішень у процесі управління підприємством. У той же час не розроблено єдиного методичного підходу та теоретичної бази процесу управління та вимірювання конкурентоспроможності аграрного підприємства, які б враховували реальний стан розвитку аграрної сфери.

Виділення невирішених частин загальної проблеми, котрим присвячена зазначена стаття. Розглянуті методичні підходи щодо оцінки конкурентоспроможності підприємств, на наш погляд, мають наступні недоліки: методичні рішення не завжди доводяться до рівня робочого інструментарію, орієнтованого на потреби менеджменту підприємств; відсутнє чітке визначення терміну «конкурентоспроможність підприємства» (деякі автори розуміють під цим - конкурентоспроможність продукції підприємства); неодноразово конкурентоспроможність підприємства представляється тільки інтегральними показниками, які не містять економічного змісту; не всі поняття факторного середовища виражаються показниками, якими потрібно оперувати в процесі визначення рівня конкурентоспроможності підприємства; факторне середовище конкурентоспроможності в цілому ряді випадків розглядається з відривом від джерел інформації, використання яких забезпечує достатню повноту і точність результативних даних, зменшує складність і трудомісткість розрахунків та ін. У той же час в умовах постійної ринкової конкуренції і загроз банкрутства менеджери підприємств поставлені перед необхідністю здійснення періодичних оцінок потенціальної і фактичної конкурентоспроможності своїх підприємств. А це потребує подальшого поглиблення і нових раціональних підходів наукового пошуку вирішення задач оцінки конкурентоспроможності підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання, методи дослідження). *Мета написання статті* – розкриття та обґрунтування основних методів оцінки конкурентоспроможності і механізму функціонування підприємства в умовах ринку. Досягненню цілі сприяло використання ряду загальнонаукових методів: емпіричні методи дослідження (порівняння, спостереження);

теоретичні (аналіз та синтез).

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У загальному випадку як управлінська процедура оцінка являє собою результат визначення і аналізу якісних і кількісних характеристик керованого об'єкта або процесу господарської діяльності. Методологія оцінки містить: по–перше, встановлення цілей оцінки; по–друге, вибір (розроблення) показників, які відображають сутність оцінюваного об'єкта (процесу); по–третє, встановлення критерію, на підставі якого проводиться рівняння альтернатив і приймається рішення про вибір єдиної альтернативи (власної підмножини альтернатив) з множини розглянутих альтернатив (варіантів рішення); по–четверте, вибір способів оцінки альтернатив. При оцінюванні конкурентоспроможності підприємства насамперед повинна бути встановлена мета, досягнення якої на практиці звичайно пов'язано із здійсненням підприємством різних економічних, виробничо–технічних і соціальних проектів.

На погляд В.Д. Пантелеєва [12, С. 10–16], найбільшими перевагами у відображенні мети досягнення конкурентоспроможності підприємства володіє ототожнена з додатково отриманим економічним ефектом норма капіталізованого фінансового накопичення, яка розрахована за напрямками інвестування капіталу в активи підприємства. Формуючи задану величину фінансового накопичення, підприємство створює можливість інноваційного інвестування своїх активів і, як наслідок, зберігає себе в конкуруючій економіці як суб'єкт ринку та як суб'єкт господарювання взагалі. Далі процес досягнення конкурентоспроможності підприємства повинен бути представлений показниками, які відображають економічну основу цього процесу та його розвиток як результат взаємодії різних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Показниками, що відповідають зазначеним вимогам є: показник чистого прибутку від реалізації продукції; показник норми капіталізованого фінансового накопичення. Показник чистого прибутку від реалізації продукції є результатом взаємодії сукупності зовнішніх факторів (місткості ринку продукції, купівельної спроможності споживачів, фіскальної політики держави) та внутрішніх факторів (умов формування на підприємстві виробничої собівартості продукції і ряду включених до повної собівартості реалізованої продукції інших витрат діяльності).

Аналіз існуючих методик оцінки конкурентоспроможності підприємства дозволяє диференціювати їх на наступні групи: матричні методи; методи оцінки конкурентоспроможності підприємства за ринковою часткою; методи, засновані на теорії ефективної конкуренції; методи, засновані на теорії фірми і галузі; методи, засновані на теорії якості товару (зокрема на теорії маркетингу); методи, засновані на аналізі порівняльних пере-

ваг. Оцінка конкурентоспроможності підприємства відображає оцінку імовірності того, що підприємство, працюючи в умовах визначених ринків продажу продукції, буде здатне здійснювати розширене інвестування своїх активів, а саме – провадити інноваційне відтворення свого ресурсно-виробничого потенціалу. У динамічному середовищі ринкової економіки тільки інноваційно-поновлюваний потенціал, який дозволяє підприємству виробляти і постачати на ринок продукцію з кращим, відносно конкурентів, співвідношенням ціни і якості, може бути надійною засадою його конкурентоспроможності.

Для оцінки конкурентних позицій підприємств, що функціонують в конкурентному середовищі в умовах кризи, особливий інтерес представляють матричні методи як інструментарій якісного аналізу, що дозволяє зіставити конкурентів по різних параметрах. На етапі первинного аналізу може бути використана матриця SWOT, MC-GE; на етапі аналізу ринку – матриця БКГ, АДЛ, Hofer–Schendel та ін.; на етапі аналізу галузі – матриця Купера, SHELL–DPM тощо. Досвід застосування матриць показує, що цей метод себе виправдовує, не дивлячись на досить складні і трудомісткі підготовчі розрахунки. Формується стійка методична база, що забезпечує необхідну орієнтацію керівництва на підтримку конкурентних позицій підприємства [16, С.119–134].

Сутність одного з найбільш поширених методів оцінювання – методу різниць полягає у визначенні переваг і недоліків підприємства за окремими порівнюваними показниками. У разі застосування цього методу оцінюване підприємство порівнюється тільки з одним підприємством-конкурентом за рядом показників, що характеризують різні аспекти їх діяльності і виступають як переваги чи недоліки, залежно від знаку різниць між показниками. За кожним з обраних показників визначається позиція досліджуваного підприємства та кількісний розрив у досягнутих значеннях.

Метод рангів визначає загальні положення, сильні та слабкі сторони оцінюваного підприємства в боротьбі з конкурентами. Застосування цього методу ґрунтується на визначенні місця підприємств-конкурентів за кожним об'єктом оцінки шляхом ранжування досягнутих значень показників. Проведення такої роботи дозволяє визначити, за якими порівняльними критеріями підприємство випереджає конкурентів, а за якими – відстає. Перевагою цього методу є його простота, можливість застосування для оцінок як кількісних, так і якісних показників. Водночас він дає тільки посередній результат, не дозволяє оцінити ступінь відставання підприємства від його основного конкурента.

В процесі попередніх досліджень встановлено, що конкурентоспроможність є відносним показником, оскільки може бути визначена тільки в результаті порівняння. Саме тому при оцінці

конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на внутрішньому або зовнішньому ринку не достатньо лише абсолютних показників. Важливішими є відносні показники. Зарубіжні вчені для оцінки конкурентоспроможності найчастіше використовують індекс відносної експортної конкурентоспроможності (Relative Export Advantage Index – *RXA*), індекс відносної залежності від імпорту (Relative Import Penetration Index – *RMP*) та індекс відносних торговельних переваг (Relative Trade Advantage Index – *RTA*) [13, С. 18–21]. Індекс *RXA* визначають як відношення частки країни в світовому експорті певного товару до її частки в світовому експорті всіх інших товарів. Специфічною рисою цього показника є те, що світовий експорт товару завжди визначають як суму експорту всіх країн, крім тієї, що досліджується. Аналогічно, із суми світового експорту інших товарів виключають експорт того товару, що є предметом дослідження. Це дає змогу уникнути подвійного рахунку, коли експорт країни (товару) є і чисельником, і складовою знаменника. Такий підхід особливо доречний, якщо країна має істотну частку у світовій торгівлі або досліджуваний товар становить значну частку світового експорту. Значення індексу *RXA* інтерпретується таким чином. Якщо воно є більшим від 1, то країна має порівняльні конкурентні переваги щодо експорту товару, який розглядається, якщо ж меншим від 1, то це вказує на конкурентні невігоди. Індекс відносної залежності від імпорту *RMP* є дуже подібним до індексу *RXA*, з тією лише різницею, що в даному випадку до уваги беруть імпорт. Якщо значення індексу *RMP* є більшим від 1, то залежність від імпорту висока (тобто мають місце конкурентні невігоди), якщо ж меншим від 1, то залежність від імпорту низька (тобто спостерігаються порівняльні конкурентні переваги). При розрахунку індексу відносних торговельних переваг *RTA* до уваги одночасно беруть показники експорту та імпорту певного товару. Додатне значення цього показника вказує на відносні конкурентні переваги даного товару у зовнішній торгівлі, а від'ємне – на відносні конкурентні невігоди. Використання одночасно показників експорту та імпорту при оцінці конкурентоспроможності, на наш погляд, стає дедалі важливішим з огляду на зростання внутрішньогалузевої торгівлі. При одночасному розгляді експорту й імпорту індекс *RTA* є набагато досконалішим та інформативнішим вимірником конкурентоспроможності [14, С. 84; 15, С. 102].

В умовах ринкової економіки суб'єкти підприємницької діяльності наділені правом самостійного визначення ціни на продукцію, яку виробляють. Наявність цього права зумовлює виникнення цінової конкуренції між виробниками. Кожен з них намагається продати вироблений товар, зберегти, а за можливості і розширити свою нішу на ринку і тим самим зміцнити своє стано-

вище на ньому. Це намагання реалізується підприємствами за двома напрямками: 1) раціональним використанням факторів нецінової конкуренції, насамперед підвищенням якості продукції; 2) регулюванням цін на продукцію власного виробництва. Якщо товар виробника не має кращих властивостей порівняно з ідентичним товаром конкурентів, у цьому разі боротьба за ринок збуту зосереджується на ціні. Підприємство–виробник може знизити її порівняно з конкурентною ціною і завдяки цьому досягти переваг над своїми конкурентами. Адже чим нижча ціна, тим вищий, за інших однакових умов, попит на продукцію, тим більше виробник може її реалізувати. Проте, знижуючи ціну для завоювання ринку збуту, виробник повинен взяти до уваги те, що зниження ціни не повинне бути надто великим, оскільки це може спричинити зворотну психологічну реакцію покупців – вони можуть перестати купувати цей товар, боячись, що його низька ціна зумовлена низькою якістю.

У більшості методичних підходів оцінки конкурентоспроможності лежить принцип порівнянності із відповідною базою, еталоном чи лідером. Залежно від форми отриманих кінцевих результатів, у загальному вигляді, їх можна поділити на дві групи: методи, що дають можливість одержати конкретну чисельно визначену оцінку рівня конкурентоспроможності, і методи, де дані оцінки не мають конкретного чисельно вираженого визначення. Зазначимо, що у більшості випадків більш прийнятними є такі методи, які дозволяють здобути чисельно визначені показники на основі використання конкретних даних статистичної звітності, аніж методи, засновані на експертних оцінках та таких, що не мають чисельного виразу, хоча застосування методів інтелектуального аналізу даних дозволяє в наш час досягти необхідної достовірності параметрів при незначній обсязі початкової вибірки. Так, наприклад, розрахунок індикатора виявленої порівняної переваги RCA України для товарів розділу 10 «Зернові культури» виглядатиме наступним чином [17, С. 23–25].

Вважається, що якщо частка товару в експорті обраної країни перевищує середньосвіто-

вий рівень, тобто якщо розраховане значення індикатора RCA перевищує одиницю, можна говорити про наявність виявленої порівняної переваги у виробництві даного товару. У даному випадку індикатор RCA для товарів розділу 10 «Зернові культури», що експортуються Україною, змінює значення з 3,0 у 2006р. до 14,9 у 2009р., що свідчить про наявність високої порівняної конкурентоспроможності цих товарів.

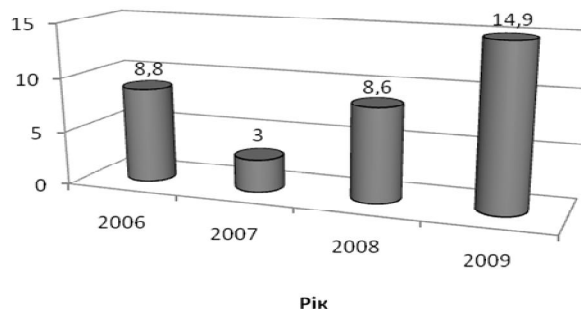


Рис 1. Динаміка зміни індикатора RCA України для товарів розділу 10 «Зернові культури» у 2006 – 2009 роках

(Інформаційне джерело – статистичні дані звітів International Trade Centre – ITC Annual Report станом на 01.03.2011 р.)

Отже, з таблиці видно, що починаючи з 2004 року відбувається зменшення рівня рентабельності по всіх видах продукції. А продукція тваринництва взагалі була і залишається збитковою. Виробництво певних видів рослинницької продукції в окремі роки також приносило збитки. Проте аналізуючи зернові культури та соняшник можна зазначити, що протягом усього аналізованого періоду вони були найрентабельнішими серед усіх видів продукції.

В практиці український підприємств найбільш поширеним є показник рівня рентабельності, що обчислюється як відношення прибутку до повної собівартості реалізованої продукції. Цей показник показує, скільки на кожну витрачену в господарстві гривню або іншу грошову одиницю отримано прибутку.

Таблиця
Рентабельність виробництва окремих видів продукції на підприємствах України за 2004-2009 роки, %

Рік	Зерно	Соняшник	Цукрові буряки	Картопля	М'ясо ВРХ	М'ясо свиней	Молоко	Яйця
2004	12	54,5	-14,8	-12,5	-57,9	-51	-36,6	-0,7
2005	64,8	52,2	6,1	14	-42,3	-44,3	-6	10,6
2006	43,3	68,7	1,5	11,4	-21,4	-7,2	-0,8	25,1
2007	19,3	77,9	-8,6	24,2	-40,5	-16,9	-13,8	14,6
2008	45,8	64,3	6,2	33,5	-44,3	-33	9,9	18,5
2009	20,1	45,2	-0,8	-0,7	-33,8	-14,4	-0,4	15,2

(Інформаційне джерело - Статистичний збірник Державного комітету статистики України «Сільське господарство України»: 2009 рік)

Підвищити продуктивність та конкурентоспроможність українського сільського господар-

ства можна не тільки завдяки інноваціям та інвестиціям, а й завдяки кваліфікованому менеджменту

ту, сприятливій ціні на продукцію та розвиненій маркетинговій складовій підприємства.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Таким чином, в процесі дослідження встановлено, що: 1) до основних методів оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств відносяться матричні методи; методи оцінки конкурентоспроможності підприємства за ринковою часткою; методи, засновані на теорії ефективної конкуренції; методи, засновані на теорії фірми і галузі; методи, засновані на теорії якості товару (зокрема на теорії маркетингу); методи, засновані на аналізі порівняльних переваг; 2) до методів

оцінки ефективності механізму функціонування підприємств в ринкових умовах відносяться емпіричні методи оцінювання порівняльних переваг RCA, RTA, RXA, RMP.

Перспективи подальших наукових досліджень в цьому напрямку пов'язані з розробкою шляхів вдосконалення методів оцінювання конкурентоспроможності і механізму функціонування підприємств окремих галузей господарства України з урахуванням вирішення проблем адаптації економічного механізму функціонування підприємств до умов нестабільності.

Література

1. Амбросов В. Я. Питання конкурентоспроможності агроформувань / В. Я. Амбросов // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – 2009. – Вип. 85. – С. 3–9.
2. Дієсперов В. С. Рентабельність і дохідність / В. С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 57–62.
3. Кваша С. М. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому ринку / С. М. Кваша, Н. Є. Голомша // Економіка АПК. – 2006. – № 5. – С. 99–104.
4. Малік М. Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми : [монографія] / М. Й. Малік, О. А. Нужна. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 270 с.
5. Мальцев О. В. Методологічні основи дослідження конкурентоспроможності виробництва сільськогосподарської продукції / О. В. Мальцев // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – 2009. – Вип. 85. – С. 252–256.
6. Месель-Веселяк В. Я. Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2007. – № 12. – С. 8–14.
7. Саблук П. Т. Основні напрями розвитку високоєфективного агропромислового виробництва в Україні / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2002. – № 7. – С. 3–13.
8. Спіріна М.В. Стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства / М.В. Спіріна // Актуальні проблеми економіки. – 2004 – № 8. – С. 176–182.
9. Супіханов Б. К. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва в умовах підготовки до вступу в СОТ / Б. К. Супіханов // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 44–49.
10. Трубилин А. Конкурентоспособность – главный фактор эффективности производства / А. Трубилин // АПК: экономика и управление. – 2002. – №12. – С. 39–46.
11. Школьный О.О. Конкурентоспроможність аграрних кооперативів / О.О. Школьный // Зб. наук. пр. Вінницького аграрного університету.- Вінниця, 2005 – Вип. 21. – С. 63–67.
12. Пантелеев В. Д. Оцінка конкурентоспроможності підприємства (методологія простого рішення) / Редкол.: В.С.Шебанін (гол. ред.) та ін. //Науково-теоретичний фаховий журнал "Вісник аграрної науки Причорномор'я" Миколаївського державного аграрного університету. – 2008. – Вип. 2(45). – 233 с.
13. Hinloopen J., Marrewijk C. On the Empirical Distribution of the Balassa Index // W.P.Erasmus University Rotterdam. – 2000. – P. 79.
14. Голомша Н.Є. Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції України та Польщі на світовому аграрному ринку / Н.Є. Голомша // Інноваційна економіка. – 2008. – № 3 (9). – С. 82-86.
15. Кваша С.М., Конкурентоспроможність української сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку / С.М.Кваша, Н.Є. Голомша // Економіка АПК. – 2006. - № 5. – С. 99 – 104.
16. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: [монография] / Кол. авт. Тищенко А.Н., Иванов Ю.Б., Кизим Н.А., Ревенко Е.В., Четчова-Терашвили. – Х.: ИД "ИНЖЭК", 2007. – 376 с.
17. The ITC Annual Report on 2009 Activities / [ed. Patricia Francis] ; International trade centre, joint agency of the World Trade Organisation and United Nations. – Geneva : [b.w.], 2010. – 99p.
18. Сільське господарство України: 2009 рік : [статистичний збірник] / Державний комітет статистики України. – К.: Держкомстат, 2009.– 391 с.