

ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ю.А.Лозовський, аспірант

Миколаївський державний аграрний університет

У статті розглянуто методику, наведено основні групові показники та алгоритм розрахунку для визначення інтегрального показника конкурентоспроможності аграрних підприємств.

Постановка проблеми. Однією з важливих передумов економічного росту України є стабілізація і зростання виробництва у всіх галузях, на кожному окремо взятому підприємстві. При прийнятті управлінських рішень в рамках аналізу діяльності підприємств найбільш доцільним є інтегральний показник їх конкурентоспроможності. Цей показник також важливий при прийнятті стратегічних рішень керівництвом самого підприємства.

Слід враховувати правові організаційні форми управління як складову сформованих можливостей забезпечення конкурентоздатності та конкурентоспроможності підприємств. Конкурентоздатність нами розглядається як потенційна можливість, а конкурентоспроможність — як реалізація цих можливостей в процесі діяльності підприємств (табл.1).

Внаслідок послідовної реструктуризації аграрного сектору економіки відбувається процес концентрації виробництва шляхом укрупнення підприємств, створення кооперативів, об'єднань, асоціацій, агропромислових формувань та ін. Це також є умовою для підвищення рівня конкурентоздатності та конкурентоспроможності організаційних структур, однак, як показують наші дослідження, по більшості з них їх потенційні можливості повною мірою не використовуються.

Завдання дослідження. На основі сформованої зведено-аналітичної інформації, яка одержана шляхом використання моделей багатофакторного аналізу, встановлено, що коефіцієнт використання сформованого потенціалу підприємств коливається в межах 0,75...0,9. Це дає підставу стверджувати, що система менеджменту

**Динаміка кількості сільськогосподарських підприємств України
за їх організаційно-правовими формами, од¹**

Форми господарювання	2002р.	2003р.	2004р.	2005р.	2005р. у відношенні до		
					2002р.	2003р.	2004р.
Всього підприємств	61178	59923	58575	57877	94,6	96,6	98,8
Господарські товариства	9337	8713	8172	7900	84,6	90,7	96,7
Приватні підприємства	4116	4033	4054	4132	100,4	102,2	101,7
Виробничі кооперативи	2111	1938	1727	1521	72,1	78,5	88,1
Фермерські господарства	43042	43016	42533	42447	98,7	98,7	99,9
Державні підприємства	570	516	395	386	67,7	74,8	97,9
Підприємства інших форм господарювання	2002	1707	1694	1500	74,9	87,9	88,5

Примітка: ¹ Складено за даними Державного комітету статистики України

не достатньо адаптована до змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі. Як наслідок, не використовуються переваги нових організаційних форм господарювання. В цьому зв'язку виникає потреба в проведенні постійного моніторингу конкурентних переваг суб'єктів діяльності на продовольчому ринку та ринку послуг, що дозволить створювати систему упереджувальних дій, корегувати тактичні рішення в напрямку формування нової системи заходів щодо реалізації як загальної, так і інших стратегій розвитку. При цьому виникає об'єктивна необхідність в системі методів оцінки конкурентоспроможності підприємств.

Результати досліджень. Оцінка конкурентоспроможності підприємств являє собою складну багатофакторну задачу, яка зводиться до виявлення найбільш значущих числових показників конкурентоспроможності і їх інтегрування. На сьогодні в Україні та за кордоном існують різні методики оцінки конкурентоспроможності підприємств. Кожна фірма оцінює свою конкурентну позицію за власною методикою, суть якої не афішується.

Конкурентоспроможність підприємств Фатхутдінов Р.А. [1] пропонує оцінювати за чотирьма основними групами показників: 1)

переваги у зовнішньому середовищі; 2) переваги у внутрішньому середовищі; 3) переваги в якості і ресурсоемності товарів, що випускаються; 4) переваги ринків. Для інтегральної оцінки конкурентоспроможності підприємств автор пропонує формулу (1), що враховує вагомість товару на ринку, на якому він реалізується:

$$K_{опз} = \sum a_i \times b_j \times K_{ij} \rightarrow 1, \quad (1)$$

де a_i — питома вага товару в об'ємі продаж за період, що аналізується;

b_j — показник значимості ринку, на якому представлений товар підприємства;

K_{ij} — конкурентоспроможність i -го товару на j -м ринку.

За даною методикою конкурентоспроможність підприємства ототожнюється з конкурентоспроможністю його товару, що не завжди дає можливість точно оцінити підприємство.

Увага на товару акцентується і при розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності Воронова А.А. [2] за формулою (2):

$$J_{1/2} = a_{1/2} \times b_{1/2} \times c_{1/2} \dots \times k_{1/2}, \quad (2)$$

де $a_{1/2}, b_{1/2}, c_{1/2} \dots$ — індивідуальні показники конкурентоспроможності продукції першого виробника відносно другого.

Широко розповсюджено представлення інтегрального показника конкурентоспроможності [1] формулою виду (3):

$$K = \sum_{i=1}^N W_i K_i, \quad (3)$$

де K_i — індивідуальні показники конкурентоспроможності окремих сторін діяльності підприємств загальним числом Ni ;

W_i — вагомість окремих факторів в загальній сумі.

Зулькарнаєв І.А. [3], використовуючи цю формулу, отримав для коефіцієнта конкурентоспроможності наступний вираз (4):

$$K = C^{0.803} \times P^{0.583} \times L^{1.048}, \quad (4)$$

де C — конкурентоспроможність підприємства по його основним засобам;

P — конкурентоспроможність підприємства за рівнем фінансового менеджменту;

L — конкурентоспроможність підприємства за рівнем кадрового та виробничого менеджменту.

Значення 0,803; 0,583; 1,048 визначені експертним шляхом.

Але даний метод складний при розрахунку, а також враховує мало факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства. Результативність роботи, визначена кількома показниками, не є гарантом успішного продовження діяльності підприємства у майбутньому. Причина полягає у тому, що певний економічний показник є зорієнтованим на одну із зацікавлених груп, при цьому інтереси іншої можуть не враховуватися. Це, в свою чергу, може дати неточний інтегральний показник. Отже, для розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств ми пропонуємо алгоритм, який враховує недоліки вище проаналізованих методик (рис.).

Оскільки оцінювання конкурентоспроможності підприємств є комплексним, із сукупності показників, які можуть характеризувати конкурентоспроможність підприємства, визначають ті, що найбільш повно характеризують підприємство за всіма аспектами діяльності. Групові показники можуть бути змінені чи доповнені залежно від особливостей діяльності підприємства.

На нашу думку, з урахуванням цих вимог найбільш доцільним для розрахунку конкурентоспроможності аграрних підприємств було б використати роботу Фасхієва Х.А. і Костіна І.М. [4] та запропоновану ними формулу (5) інтегрального коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства:

$$K = \frac{(Y_1 / 2 + Y_2 + Y_3 + \dots + Y_{n-1} + Y_n / 2)}{(n-1)}, \quad (5)$$

де n — число показників;

$Y_1, Y_2, Y_3, Y_{n-1}, Y_n$ — значення показників конкурентоспроможності, розрахованих за наступними формулами (6, 7):



Рис. Алгоритм здійснення розрахунку конкурентоспроможності підприємства

$$Y = \frac{\Pi_i}{\Pi_{i \max}}, \quad (6)$$

$$Y = \frac{(\Pi_{i \max} - \Pi_i)}{\Pi_{i \max}}, \quad (7)$$

де Π_i — значення i -го показника;

$\Pi_{i \max}$ — максимальне значення i -го показника серед об'єктів, що порівнюються, або прийняте нормативне значення.

Формула (6) використовується для прямих показників, а формула (7) — для обернених. Прямими називають показники, з ростом значення яких кінцевий результат покращується, а оберненими — ті, по яких погіршується.

Вірогідність оцінки конкурентоспроможності значною мірою залежить від точності обраних показників. Показники в різних періодах розраховуються за однією і тією ж методикою. Вартісні показники необхідно визначати за кожний період з урахуванням темпів інфляції. При дотриманні цих умов забезпечується достовірність інтегральних показників.

Висновки. Спочатку розраховують індивідуальні та групові коефіцієнти, а потім отримують інтегральне значення. Якщо порівнюють інтегральні показники одного і того ж підприємства в різні періоди, то правильніше застосовувати термін “конкурентний потенціал”, а якщо оцінюються різні підприємства, то — “конкурентоспроможність”.

Перевагами даного методу є простота при його розрахунку, а значна кількість показників, що охоплюють всі сфери діяльності, дають можливість детально проаналізувати підприємство чи групу підприємств. Оцінка кожного окремого показника в групі по підприємствах-конкурентах чи за період, що аналізується, по одному підприємству, дозволяє вчасно внести корективи в ході господарської діяльності та спланувати останню на майбутнє.

ЛІТЕРАТУРА

1. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учеб: для вузов по специальности и направлению “Менеджмент”. – 6-е изд. исп. и доп. – М.: Дело, 2004. – 445с.
2. Воронов А.А. К оценке уровня конкурентоспособности машиностроительных предприятий // Машиностроитель. – 2000. – №12. – С.27-29.
3. Зулькарнаев И.У., Ильясова Л.Р. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №4(24). – С.17-27.
4. Фасхиев Х.А., Попова Е.В. Как измерить конкурентоспособность предприятия? // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – №4(36). – С.53-68.