

УДК 334.716

Г.Т. Костромін, доц., канд. екон. наук, Т.С. Корнєєва, ас.

Кіровоградський національний технічний університет

Конкурентоспроможність підприємств: шляхи підвищення

В статті аналізується явище конкуренції в економічному середовищі сучасної України, виділяються основні фактори конкурентоспроможності підприємств та окреслюються напрямки їх підвищення. Центральне місце у дослідженні займає розкриття особливостей стратегій конкурентоспроможності підприємств. Обґрунтовується необхідність підвищення конкурентоспроможності підприємств як основи ефективного функціонування економіки в ринкових умовах, проведення реструктуризації підприємств, формування для цього сприятливого інвестиційного середовища.

конкурентоспроможність підприємств, стратегія конкурентоспроможності, реструктуризація підприємств, інвестиції, інвестиційна привабливість регіону

Економічний розвиток України на шляху створення соціально орієнтованої ринкової економіки передбачає його відповідність довгостроковій стратегії економічного зростання, підвищення якості і рівня життя населення. Для ефективного функціонування економіки в ринкових умовах необхідно розвивати конкуренцію, підвищувати конкурентоспроможність виробництва. Конкуренція є об'єктивним економічним законом товарного виробництва, який виражає внутрішні необхідні, стійкі та істотні зв'язки між відокремленими товаровиробниками в їх боротьбі за найбільшу результативність виробництва.

Дослідженням проблеми конкурентоспроможності займалися відомі економісти: М. Портер, А. Томсон, В. Терещенко, І. Ліпсіц, А. Юданов, Р.Фатхудинов, О. Амоша та інші. Як показує аналіз діяльності підприємств, проблема підвищення конкурентоспроможності залишається актуальною і потребує подальшого, більш глибокого та всебічного дослідження.

Метою статті є дослідження та опрацювання заходів щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств, їх більш ефективного функціонування, від яких значною мірою в цілому залежить становлення конкурентоспроможності економіки країни.

Сучасний стан і шляхи підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств в статті розглядаються під кутом зору підвищення ефективності їх діяльності шляхом проведення їх реструктуризації, формування для цього сприятливого інноваційно-інвестиційного середовища.

Як свідчать статистичні дані, в цілому по Україні фінансова діяльність промислових підприємств недостатньо ефективна. В 2009 році біля 41 відс. підприємств збиткові, сума збитків склала 48672,5 млн.грн. Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств становила всього 1,7 відс. Збитковість підприємств обмежує можливість інвестування частини прибутку в основні засоби. Ступінь зносу основних засобів промислового виробництва сягає в різних галузях промисловості від 57 до 58 відсотків. Низький рівень інноваційної продукції, не розвинені ринки технологій, патентів і наукових досліджень, що не створює умов для прискореного освоєння випуску нових видів конкурентоспроможної продукції, а продукція, що випускається, має високу собівартість і не користується достатнім попитом на ринку товарів.

Так, питома вага матеріальних витрат в структурі операційних витрат з реалізованої продукції в 2009 році склала 61,6 відс. Не краще положення в діяльності промислових підприємств і в Кіровоградській області. Тому актуальність зазначеної проблеми дуже велика.

Для того, щоб всебічно розглядати шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств та його продукції необхідно, перш за все, визначити сутність поняття “конкурентоспроможність підприємств”.

При всій різноманітності думок вчених, всі вони пов'язують поняття “конкурентоспроможності підприємств” зі здатністю протистояти на ринку іншим виробниками та постачальникам (конкурентам) аналогічної продукції як за ступенем задоволення своїми товарами та продукцією конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності. Бути визначним конкурентоздатним може лише те підприємство, яке не тільки формально функціонує, забезпечуючи прибутковість діяльності, але й розвивається в напрямку поширення відтворення. Конкурентоздатність підприємств має абсолютно конкретний характер і може бути достовірно оцінена лише з урахуванням межових умов, що виражаються в численних кількісних та якісних параметрах стану зовнішнього середовища.

Досягнення підприємством конкурентоздатного статусу безпосередньо пов'язано з просуванням ним своїх товарів до конкретної групи споживачів і прямо залежить від того, чи в очікуваній мірі задоволені її запити. При цьому ключову роль грає купівельна спроможність споживача.

Важливим етапом є правильна реальна оцінка конкурентоспроможності підприємства. Для цього можливо скористатися методикою, яка запропонована Л.М.Іваненком (6).

Оцінка рівня конкурентоздатності, тобто виявлення характеру конкурентних переваг підприємства у порівнянні з іншими підприємствами є одним з найбільш складних етапів маркетингового дослідження.

Сутність даного методу оцінки конкурентоздатності полягає у порівнянні показників аналізуємих підприємств з еталоном.

Визначення рівня конкурентоздатності підприємств можна представити у вигляді такої послідовності етапів.

На першому етапі будується матриця вигляду:

$$A = |a_{ij}|; i = \overline{1, n}; j = \overline{1, m}, \quad (1)$$

де n - кількість підприємств;

m - кількість показників;

a_{ij} - показник j , що характеризує підприємство.

Показники, що складають матрицю, є відносними величинами, що виражають оцінку використання потенціалу підприємства.

При цьому використовуються наступні показники: рентабельність активів, рентабельність виробничих фондів, рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації, рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності, рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком, коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними засобами, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт маневреності, коефіцієнт абсолютної ліквідності.

На другому етапі в матрицю A включається додатковий стовпець - еталон, значення якого є оптимальним показником.

В якості еталонного приймається значення показника, що характеризує середньогалузевий рівень або оптимальне значення показника у стовбці j .

На третьому етапі для кожного показника аналізуємих підприємств необхідно ввести поправочні коефіцієнти вагомості. Розрахунок поправочних коефіцієнтів заснований на прийомах кореляційного аналізу. Це дозволяє кількісно оцінити зв'язок між кожною групою розрахованих показників та величиною, яка комплексно характеризує виробничо-економічний потенціал підприємства. Таким показником може служити об'єм реалізації. Коефіцієнт вагомості (K_j) розраховується за формулою:

$$K_j = v_j \cdot \mu_j, \quad (2)$$

де v_j - коефіцієнт кореляції;

μ_j - критерій достовірності коефіцієнту кореляції.

Для правильної оцінки необхідно також знати та враховувати складові та фактори конкурентоспроможності підприємства. Найбільш вдало їх класифікацію, на нашу думку, дано І.В. Багровою та О.Г. Нефедовою (7).

Таблиця 1 - Складові та фактори конкурентоспроможності підприємства

Складові	Фактори
<p>1. Виробництво</p> <ul style="list-style-type: none"> - вартість виробництва, витрати, ступінь залежності від ресурсів, їх взаємозамінність; - технологія – ступінь освоєності, можливість осучаснення; - продукція номенклатура, асортимент, якість, стабільність випуску (залежність від кон'юнктури) 	<p>1. Державна політика</p> <ul style="list-style-type: none"> 1.1. Зовнішня <ul style="list-style-type: none"> - ступінь участі країни у світових інтеграційних процесах; 1.2. Внутрішня <ul style="list-style-type: none"> - напрямки зовнішньої політики, стан і напрямки реформ; - пріоритети розвитку країни; - стабільність обраного курсу
<p>2. Ресурси</p> <ul style="list-style-type: none"> - матеріальні – достатність, якість, рівень витрат на постачання і зберігання, залежність від постачальників, відходи виробництва; - трудові – достатність, рівень професіоналізму (освіта, досвід, рівень кваліфікації); - інформаційні – наявність баз даних, можливість постійного оновлення, ступінь освоєння сучасних інформаційних технологій 	<p>2. Соціальні умови</p> <ul style="list-style-type: none"> - структура робочої сили; - рівень підготовки фахівців; - співвідношення між категоріями працівників; - ціна робочої сили; - рівень зайнятості; - культурний рівень розвитку суспільства
<p>3. Виробничий потенціал</p> <ul style="list-style-type: none"> - основні виробничі фонди – сучасність, ефективність використання, наявність вільних потужностей, можливість швидкого їх залучення, здатність до переорієнтації відповідно до потреб ринку 	<p>3. Економічні умови</p> <ul style="list-style-type: none"> - середній рівень зарплатні в галузі, економіці в цілому; - податки і пільги; - інвестиційний потенціал країни; - рівень розвитку окремих галузей; - доля наукоємної продукції в експорті країни
<p>4. Управління</p> <ul style="list-style-type: none"> - організаційна структура – можливість швидкої передачі управлінського рішення до виконавця, контрольованість; - керівний склад – професіоналізм, авторитетність, довіра; - стабільність обраного курсу 	<p>4. Природно-ресурсний потенціал</p> <ul style="list-style-type: none"> - рівень забезпечення економіки власними природними ресурсами; - рівень від'ємного екологічного навантаження; - стан водних ресурсів

Продовження таблиці 1

<p>5. Фінансування</p> <ul style="list-style-type: none"> - співвідношення власних, залучених і позичкових коштів; - можливість швидкої мобілізації значних сум; - доступність і стабільність фінансування; - можливість щодо фінансування інноваційних проектів 	<p>5. Правове середовище</p> <ul style="list-style-type: none"> - гармонійність законодавчої бази, спрямування на розвиток; - дієвість нормативних актів
<p>6. НДДКР</p> <ul style="list-style-type: none"> - наявність власної лабораторії для контролю за якістю сировини, продукції, відходів; - розробки нової продукції; - раціоналізація виробництва 	<p>6. Монополізація економіки</p> <ul style="list-style-type: none"> - загальний рівень концентрації продавців; - антитрестове регулювання; - вертикальна інтеграція
<p>7. Маркетинг</p> <ul style="list-style-type: none"> - дослідження ринку і конкурентів; - розповсюдження виробленої продукції (користування наявними мережами, створення власної мережі та ін.); - підготовка інформації про потреби ринку щодо випуску продукції; - ефективність рекламних заходів (свочасність, витратність, результативність) 	<p>7. Товарні ринки</p> <ul style="list-style-type: none"> - структура галузевих ринків; - ємність товарних ринків; - вибагливість покупців; - стандартизація товарів; - стійкість позицій лідерів

Велике значення для формування конкурентоспроможності підприємства та його продукції має правильний вибір стратегії свого подальшого розвитку. У сучасній теорії менеджменту виділяють кілька типів стратегій (рис. 1).

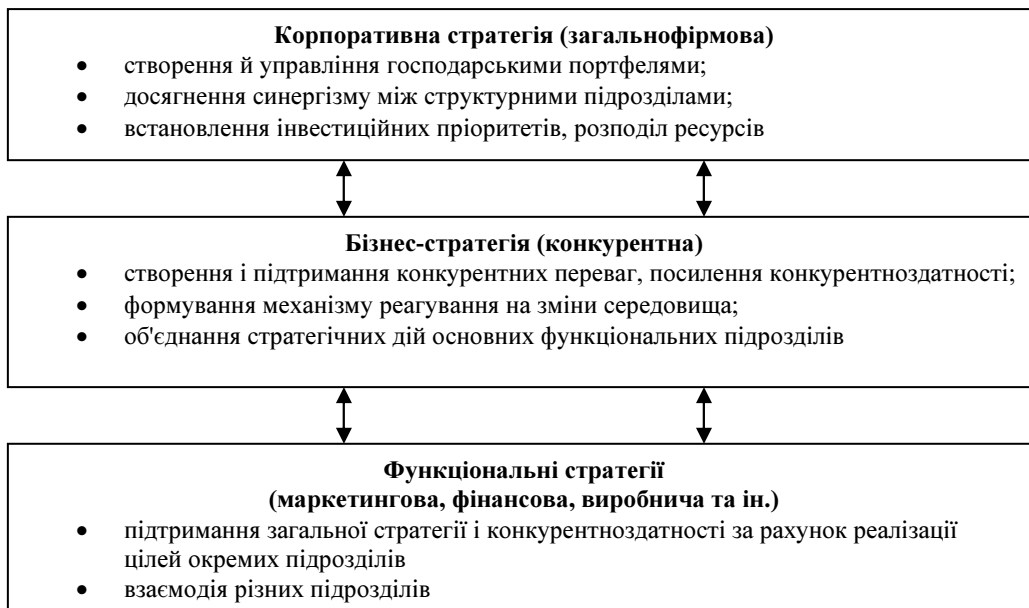


Рисунок 1 – Система стратегій на підприємстві

Корпоративна стратегія формується тоді, коли компанія є диверсифікованою, тобто діє на різних ринках. Бізнес-стратегія чи конкурентна визначає, як кожен підрозділ компанії досягає конкурентної переваги на певному ринку. До основних функціональних стратегій відносять стратегії маркетингу, організації виробництва, фінансів, управління персоналом, розвитку тощо. На нашу думку, стратегія

конкурентоспроможності належить до бізнес-стратегій, для її реалізації формуються і відповідні функціональні стратегії.

В процесі вибору типу формування стратегії конкурентоспроможності підприємства важливо враховувати всі фактори, що впливають на цей процес і, перш за все, аналіз зовнішнього середовища, в тому числі прямий і непрямий його вплив на підприємство, ринкову ситуацію, а також забезпечити ефективне управління всім комплексом проблем, що формують стратегію конкурентоспроможності підприємства.

Важливою умовою забезпечення життєдіяльності підприємства, підвищення конкурентоспроможності його продукції є ефективне проведення реструктуризації. Вона повинна сприяти фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, в цілому підвищення ефективності виробництва. Вона, як правило, повинна проводитись в два етапи: оперативна і стратегічна.

Основні задачі оперативної реструктуризації:

- встановлення платоспроможності підприємства на текучий момент часу;
- створення економічних та фінансових умов для стійкого функціонування підприємств у довгостроковому періоді та забезпечення конкурентоздатності випускаємої продукції;

- створення умов для інвестиційної привабливості підприємства.

При цьому доцільно проведення наступних заходів:

- зниження витрат виробництва;
- проведення глибокої інвентаризації фондів;
- впровадження нових прогресивних форм і методів управління;
- скорочення чисельності зайнятих;
- тимчасове припинення капітального будівництва;
- продаж надлишкового обладнання, матеріалів, готових виробів;
- продаж незавершеного виробництва;
- реструктуризація боргових зобов'язань шляхом перетворення короткострокових заборгованостей в довгострокові кредити;
- капітальний ремонт, модернізація основних фондів, заміна застарілого обладнання та інш.

Задача стратегічної реструктуризації - залучення інвестицій для підвищення конкурентоспроможності підприємств, закріплення його позиції на ринку товарів та продукції, поліпшення виробничої діяльності.

Значне місце в цьому процесі займає ефективне формування сприятливого інноваційно-інвестиційного середовища.

Для створення інвестиційної привабливості регіонів і економіки України в цілому необхідна:

- чітка та злагоджена перебудова інвестиційної політики держави та законодавства країни в цілому. Іноземним інвесторам необхідний юридичний і правовий захист своїх коштів та об'єктів інвестування, надання економічних гарантій від Уряду. Наявність великої кількості законодавчих актів і постанов, які суперечать один одному, призводять до плутанини під час вирішення спірних питань, тобто треба сформувати стійке та передбачуване правове поле;

- потрібно надати правовий фінансовий захист таким фінансовим процесам як кредитування та страхування ризиків, переглянути податкову систему, в пріоритетних галузях економіки надавати пільги на початкових етапах діяльності підприємства для його подальшого розвитку.

- однією з найважливіших перешкод є мораторій на продаж землі та відсутність права власності на землю об'єктів інвестування;

- на сьогоднішній день невирішеним залишається питання щодо рейдерських захватів підприємств, що є звичним для України та дивним для Європи та світу. За таких умов, іноземний капітал інвестують в короткострокові та дуже рентабельні проекти, а від довгострокових відмовляються. Така позиція інвесторів зрозуміла, адже завдяки політичній та економічній кризі, в якій Україна знаходиться протягом довгого періоду, важко визначити основний напрямок діяльності підприємства та передбачити, що буде в країні через 3-5 років;

- необхідно також стабілізувати політичну ситуацію в країні, знизити рівень корупції, лібералізувати та дерегулювати підприємництво, сприяти розвитку фондового ринку, сформулювати інвестиційні стимули, скоротити правила та інструкції стосовно ліцензування, оподаткування і репатризації прибутків. В цілому, для створення інвестиційно привабливого середовища, Україні потрібно проводити всі необхідні реформи якнайшвидше.

Керівникам промислових підприємств в регіоні всіх форм власності сумісно з органами державного управління і місцевого самоврядування необхідно активніше проводити роботу по реструктуризації підприємств, в першу чергу збиткових, і, перш за все, оперативної реструктуризації, що направлена на виявлення і залучення всіх резервів виробництва, підвищення ефективності праці підприємств, виведення їх на рівень рентабельності. Цю роботу необхідно провести на протязі найближчих 1 -2 років. Це дозволить зробити ці підприємства інвестиційно привабливими, і в процесі стратегічної реструктуризації забезпечити надходження інвестицій в подальшому розвитку підприємства.

Інвестиційно-інноваційне відновлення виробництва повинно бути направлено на створення нових видів продукції і технологічних процесів, подальших ступенів обробки продукції, модернізації основних виробничих фондів і підвищення якості виробництва, що є основним шляхом ефективного освоєння науково-технічного прогресу за наявності великого виробничого апарату. Тим самим національне багатство буде більш послідовно використовуватись для швидкого розвитку продуктивних сил, для прискореного освоєння сучасних технологічних процесів.

Іноземні інвестори набагато краще та ефективніше керують підприємствами, а ніж це робить держава. Приватний власник намагається підвищити виробничі потужності за рахунок впровадження новітніх технологій, що призводить до зростання прибутку, а як наслідок підвищення 7 заробітної плати та покращення соціального захисту працівників.

Основними напрямками організаційно-економічної роботи на промислових підприємствах повинні бути:

- впровадження ефективних методів менеджменту;
- припинення виробництва застарілої продукції, реалізація не використовуваних основних фондів і земельних ділянок, на яких вони розташовані;
- виділення зі складу великих підприємств самостійні підприємства й ліквідація безперспективних виробництв;
- перебудова структури виробництва за принципом формування центрів прибутку;
- розробка, сертифікація, розширення випуску конкурентоспроможної продукції і реалізація її на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- участь у регіональному і міжрегіональному поділі праці, розвиток регіональної і міжрегіональної кооперації;

- організація виробництва й постачання комплектного устаткування «під ключ» з наступним сервісним обслуговуванням, навчанням кадрів, передачею технологічної документації;

- розвиток мережі каналів товароруку, у тому числі дилерських представництв за кордоном для прискорення реалізації, більш повного обліку умов експлуатації машинобудівної продукції та її після продажного обслуговування;

- відродження науково-технічної і дослідно-експериментальної бази, що реалізує інноваційні проекти з гарантованим економічним ефектом і оплатою в залежності від обсягу продажу чи прибутку в замовника;

- зняття важкого тягаря утримання соціальної сфери промисловим підприємствам з передачею її на баланс міста (району), в якому розташовані.

Досягнення цілей та реалізація задач регіональної промислової політики в сучасних умовах можливі на основі впровадження досягнень в галузі науково-технічного прогресу і цілеспрямованої інвестиційної політики в пріоритетних напрямках розвитку економіки. У сучасний період необхідна не просто зміна рівнів технології виробництва, підвищення віддачі виробничих фондів, а потрібна комплексна якісна заміна створених в Україні (у значному ряді галузей) продуктивних сил, що спираються на найпередовіші досягнення вітчизняної і світової науки, створення нового технологічного укладу в тих галузях виробництва, у яких за станом на сьогоднішній день апарат не знаходиться на передових позиціях.

Поряд з викладеним вище, підвищення конкурентоспроможності підприємств повинно передбачати також засоби по вдосконаленню на підприємстві кадрової політики, активізації маркетингової діяльності та розширення ринків збуту, підвищення рівня економічної діяльності для зниження ступеня ризику, проведення диверсифікації виробництва як виробничої (розширення асортименту продукції, що випускається) та фінансової диверсифікації і ряд інших.

Таким чином, тільки комплексний системний підхід до вирішення даної проблеми дозволять прискорити процес підвищення конкурентоспроможності підприємств, покращити інвестиційну привабливість регіонів і на цій основі, поряд з іншими заходами підвищити ефективність функціонування економіки України, її конкурентоздатність.

Список літератури

1. Юданов А.Ю. Конкуренція: теорія і практика / Юданов А.Ю. - М.: Изд. Гном-пресс, 1998.
2. Портер М.З. Конкуренция / Портер М.З.; пер. с англ. Учебн.пособие.- М.: изд-во дом "Вильямс", 2000.
3. Фатхудинов Р.А. Стратегический маркетинг / Фатхудинов Р.А. - М.: ЗАО "Бизнес-школа", Интел-Синтез, 2000.
4. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и тактика / Азоев Г.Л. - М.: Центр экономики и маркетингу, 1996.
5. Максимьюк Д.А. Управління конкурентоспроможністю / Максимьюк Д.А. - Харків.: Основа, 2004.
6. Іваненко Л.М. Оценка конкурентоспроможности предприятия по отношению к эталону / Іваненко Л.М.- Інститут економіки промисловості НАН України "Економіка промисловості". - 2002.- № 3.
7. Багрова І.В. Складові та фактори конкурентоспроможності / І.В. Багрова, О.Г. Нефедова.- Вісник економічної науки України. Науковий журнал.- 2007.- № 1.
8. Костромін Г.Т. Інвестиційна привабливість регіону: шляхи вирішення / Костромін Г.Т.: матеріали ІУ з'їзду Спільки економістів України та Міжнародної науково-практичної конференції [«Інвестиційно-інноваційний розвиток регіону»]. – Київ, 2010.
9. Статистичний щорічник України за 2009 рік.
10. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2009 рік.

Г. Костромин, Т. Корнеева

Конкурентоспособность предприятий: пути повышения

В статье анализируется явление конкуренции в экономической среде современной Украины, выделяются основные факторы конкурентоспособности предприятий и очерчиваются направления их повышения. Центральное место в исследовании занимает раскрытие особенностей стратегий конкурентоспособности предприятий. Обосновывается необходимость повышения конкурентоспособности предприятий как основы эффективного функционирования экономики в рыночных условиях проведения реструктуризации предприятия, формирования для этой благоприятной инвестиционной среды.

G. Kostromin, T. Korneeva

Competitiveness of enterprises: ways of increase

In the article the phenomenon of competition is analyzed in the economic environment of modern Ukraine, the basic factors of competitiveness of enterprises are distinguished and directions of their increase are outlined. A central place in research occupies opening of features of strategies of competitiveness of enterprises. The necessity of increase of competitiveness of enterprises is grounded as bases of the effective functioning of economy are in the market conditions of realization of restructuring of enterprise, forming for it by a favorable investment.

Одержано 30.09.11

УДК 657

О.Б. Пугаченко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Завдання обліку в сучасних умовах господарювання

У статті узагальнено і проаналізовано завдання обліку в сучасних умовах господарювання. Власне бачення даного питання полягає в тому, що головними в сучасних умовах господарювання є два завдання обліку: перше вбачаємо у необхідності створення інформаційних умов для здійснення функцій економічного аналізу, планування, контролю та регулювання; друге полягає в тому, щоб створити організаційні умови для здійснення управлінського циклу не лише керівним складом підприємства, а й підрозділами, які орієнтовані на комплексне управління окремими економічними об'єктами.

облік, управління, завдання, сучасні умови господарювання

Як складова частина інформаційної системи підприємства облік повинен забезпечувати отримання точної, повної, оперативної і вірогідної економічної інформації про господарські процеси, стан та використання ресурсів підприємства, розрахункові взаємовідносини з покупцями, постачальниками, персоналом, бюджетом, використання коштів тощо. Ведення обліку і складання фінансової звітності має на меті надання користувачам для прийняття рішень інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства. Подібна інформація потрібна апарату управління підприємством для обґрунтованого прийняття короткотермінових і довготермінових управлінських рішень, а також широкому колу зовнішніх користувачів (інвесторам, банкам, постачальникам, фінансовим аналітикам, податковим службовцям тощо).

Завдання обліку як засобу забезпечення ефективного управління підприємством постало в кінці минулого століття і було обумовлене запровадженням систем