

УДК 658.821

Николюк О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри комп'ютерних технологій і моделювання систем
Житомирського національного агроекологічного університету

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ

У статті проведено аналіз недоліків та переваг сучасних методик оцінки конкурентоспроможності підприємства. Розроблено авторську методику до оцінювання конкурентоздатності сільськогосподарських підприємств із використанням методів таксономії, головних компонент, нормування та інтегрального оцінювання. Обґрунтовано необхідність врахування доступу до інформації про конкурентів та кваліфікації персоналу при виборі методів оцінки конкурентоспроможності.

Ключові слова: оцінка конкурентоспроможності підприємства, методика оцінки, інтегральний показник конкурентоспроможності, таксономічний метод, метод головних компонент.

Николюк О.Н. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

В статье проведен анализ недостатков и преимуществ современных методик оценки конкурентоспособности предприятия. Разработана авторская методика к оценке конкурентоспособности предприятия с использованием методов таксономии, главных компонент, нормирования и интегральной оценки. Обоснована необходимость учета доступа к информации о конкурентах и квалификации персонала при выборе методов оценки конкурентоспособности.

Ключевые слова: оценка конкурентоспособности предприятия, методика оценки, интегральный показатель конкурентоспособности, таксономический метод, метод главных компонент.

Nykolyuk O.M. THE ESTIMATION OF AN AGRICULTURAL ENTERPRISE COMPETITIVENESS: METHODOLOGICAL PRINCIPLES

The advantages and disadvantages of modern methods of estimation of an enterprise competitiveness have been analyzed. The author has presented approach to the estimation of an agricultural enterprise competitiveness using methods of taxonomy, standardization, the main components' method and the method of integrated assessment. The necessity to consider the access to information about competitors and qualification of personnel in choosing methods for estimating an enterprise competitiveness has been substantiated.

Keywords: estimation of an enterprise competitiveness, methods of estimation, integral index of competitiveness, method of taxonomy, main components' method.

Постановка проблеми. Управління будь-якою системою передбачає здійснення цілеспрямованого впливу на неї з метою досягнення максимально можливих, або бажаних результатів, яким необхідно надати числову інтерпретацію. Напрями розвитку підприємства у сучасних умовах мають вибудовуватись навколо ідеї забезпечення його конкурентоспроможності. В якості основного критерію успішності підприємницької діяльності слід розглядати максимум рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Це вимагає використання науково обґрунтованої методики вимірювання та оцінки конкурентоздатності, що давала б можливість визначити, чи конкурентоспроможним є досліджуване підприємство, наскільки воно відстає від суперників. Також методика оцінки конкурентоздатності має відповідати її змісту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню оцінювання конкурентоспроможності підприємства присвячена велика кількість праць як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Серед дослідників, які вивчали проблеми кількісної оцінки конкурентоздатності підприємства, слід виділити М. Портера (якісні методи оцінювання); Л. Малхасьяна, В. Літвінову, Т. Петешова (графічні методи); Г. Азоєва, В. Збарського, М. Маліка, М. Місевича, О. Нужну, О. Ульянченко, І. Яціва (кількісні методи оцінювання); О. Янкового, В. Плюгу, Ю. Єгулова, Д. Радюлова (багатовимірні методи). Однак, незважаючи на незаперечну значущість результатів дослідження перелічених та інших науковців, наразі не існує уніфікованої методики оцінки конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств, яка б відповідала умовам обмеженості доступу до необхідної інформації, високого рівня невизначе-

ності, недостатнього володіння математично орієнтованими програмними продуктами тощо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Розробка методики оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства. Досягнення поставленої мети здійснювалось у два етапи: 1) аналіз недоліків та переваг існуючих методичних підходів оцінки конкурентоспроможності підприємств; 2) розробка методики оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських виробників із врахуванням результатів вище зазначеного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виходячи із природи поняття «конкурентоспроможність підприємства», однією із основних характеристик показника конкурентоздатності є його відносність. Це пояснюється тим, що аналіз конкурентоспроможності передбачає порівняння підприємства із його конкурентами. Також показник конкурентоспроможності характеризується ознаками інтегратора, оскільки він є результатом інтеграції факторів – чинників прямої дії, які формують конкурентоздатність суб'єкта підприємництва. Тобто рівень конкурентоспроможності має набувати вигляду інтегрального показника.

З метою обґрунтування вибору методів оцінки конкурентоспроможності необхідно їх класифікувати. Спільним для більшості науковців є поділ методів на якісні (характеризуються дискретністю, низьким ступенем математичної формалізації результативних оцінок та високим рівнем суб'єктивізму) та кількісні (передбачають неперервність, високий ступінь математичної формалізації та об'єктивність результатів) методи [20; 12, с. 40; 11, с. 14]. Можливість жорсткої формалізації та інтерпретації визначають переваги кількісних (розрахункових) методів, які у разі

неможливості вимірювання окремих факторів конкурентоспроможності доповнюються застосуванням якісних методів.

До найбільш простих для практичної реалізації належать матричні (якісні) методи, які передбачають побудову матриць, що містять значення кількох основних показників-факторів конкурентоспроможності підприємства. Зазвичай такі матриці (наприклад, матриці *BCG*, *GE/McKinsey*, *Shell/DPM*, *Hofer/Schendel*, *ADL/LC*, Хінтерхубера) використовують закордонні компанії. Основною перевагою матричних методів є відносна простота їх застосування і наочність результатів. Проте вони враховують тільки ринкові фактори, ігноруючи чинники сфер ресурсного забезпечення, виробництва та управління. Також перешкодою до їх використання у процесі оцінювання рівня конкурентоспроможності є складність, а інколи й неможливість кількісного вимірювання частки малих і середніх сільськогосподарських підприємств ринку та темпів її зміни. Особливістю матричних методів є і те, що вони орієнтовані на якісну оцінку міцності конкурентних позицій підприємства, однак не надають кількісних оцінок безпосередньо рівню конкурентоспроможності.

До якісних методів оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства інколи відносять матрицю конкурентних стратегій М. Портера, що базується на підході аналізу ланцюга вартості [18]. Наведений підхід передбачає здійснення стратегічного аналізу поточних та перспективних позицій підприємства на ринку конкретного виду продукції (у межах конкретної галузі) з метою розробки найбільш адекватної стратегії боротьби із силами конкуренції та зміцнення конкурентних позицій. Однак у такий спосіб неможливо оцінити (кількісно або якісно виміряти) рівень конкурентоспроможності суб'єкта господарювання та дати відповідь та запитання, чи конкурентоздатним воно є. Те ж саме стосується методу *SWOT*-аналізу.

Для полегшення сприйняття результатів оцінки використовують графічні методи, які передбачають побудову радіальних діаграм, у яких на осях з радіальними оціночними шкалами відкладаються значення показників-факторів конкурентоспроможності для досліджуваного та/або конкуруючих підприємств [3, с. 103–104; 21]. На основі отриманих за допомогою побудови радіальної діаграми багатокутків можна визначити значення інтегральних показників для всіх об'єктів оцінювання, які дорівнюватимуть площі отриманих геометричних фігур [16]. Однак у такому випадку не враховується різна вагомість окремих факторів [14, с. 13]. Викривлення результатів оцінювання спричиняє і залежність від послідовності розташування осей факторів [13, с. 54].

Недоліки вищеприписаних методів непритаманні розрахунковим методам, які включають індексні, евристичні, граничні, багатовимірні методи, методи інтегрального оцінювання тощо. Найбільш прості способи оцінки конкурентоспроможності ґрунтуються на ототожненні показника конкурентоздатності з одним із економічних показників [5, с. 23–24; 15, с. 78]. Однак такий підхід, що зазвичай характерний для досліджень не безпосередньо питань конкурентоспроможності, а аграрної економіки у цілому, не враховує латентність показника конкурентоздатності.

Змісту конкурентних переваг як джерел конкурентоспроможності підприємства більше відповідають індексні методи, що передбачають нормування кількісних оцінок факторів конкурентоспромож-

ності до їх значень у більш успішного конкуруючого суб'єкта [1, с. 98; 8, с. 11]. Метою нормування показників-факторів конкурентоздатності є забезпечення їх порівнюваності шляхом переведення у безрозмірні величини – коефіцієнти. Індексний метод здебільшого використовується у комплексі із методами інтегрального оцінювання.

Наведений підхід покладено в основу методів оцінки, що ґрунтуються на положеннях теорії ефективної конкуренції, які є найбільш згадуваними у науковій літературі. Він передбачає виділення сукупності факторів конкурентоздатності у межах кількох груп (у функціональному підході це показники ефективності управління виробництвом, обіговими коштами, збутом, а також якістю і ціною продукції; у структурному підході – показники рівня монополізації галузі), їх експертне оцінювання та подальше зведення в інтегральний показник [2, с. 198; 4, с. 89–90]. При цьому найбільш конкурентоспроможним визначається підприємство із найбільш результативною організацією роботи структурних підрозділів. Серед недоліків застосування індексного та інтегрального методів у рамках теорії ефективної конкуренції найбільш суттєвим є високий ступінь суб'єктивізму результатів через застосування суто експертних методів оцінки окремих факторів конкурентоспроможності.

Серед методів, які передбачають порівняння факторів конкурентоспроможності підприємства та його конкурентів, також виділяють методи рейтингової оцінки [23, с. 102–104]. Їх ключова відмінність від індексних методів полягає у переведенні нормованих (або стандартизованих) величин у рейтингові шкали. Інтегральний показник при цьому може враховувати вагомість окремих факторів конкурентоспроможності. Елементи методики рейтингової оцінки, що здійснюється на основі часткових індексів, використовують В. Збарський та М. Місевич [9, с. 58–65]. В інтегральному показнику науковці враховують поточну конкурентоспроможність продукції, рівень товарності, потенційну конкурентоздатність, що набувають форми індексів. Інтегрування часткових індексів відбувається шляхом їх множення. Однак конкурентоспроможність відображає, наскільки повно підприємство реалізує свій конкурентний потенціал. Для того щоб це відобразити у формалізованому вигляді, необхідно знаходити різницю або відношення фактичної конкурентоспроможності та потенційної, а не добуток відповідних показників.

У випадку, коли фактори конкурентоспроможності не можуть бути представлені традиційними фінансово-економічними показниками, використовують евристичні методи, які характеризуються високим ступенем суб'єктивізму та передбачають здійснення експертних оцінок [2, с. 245]. Особливо це стосується визначення вагових коефіцієнтів. Однак складність, багатоаспектність і багатокритеріальність процесів функціонування та розвитку сучасних економічних систем визначають необхідність доповнення розрахункових методів евристичними.

В окрему групу розрахункових методів виділяють методи багатовимірної аналізу, які передбачають проведення структурного аналізу складних систем, що описуються багатьма чинниками, а також виявлення закономірностей їх взаємодії на основі класифікацій. Саме ці методи визначено як такі, що найбільш пристосовані до вимірювання латентних показників [12, с. 54–57]. Ознакою латентності результуючого показника є неможливість його прямого кількісного вимірювання, а тільки опосеред-

ковано через оцінку його частинних факторів. Проектуючи наведене на об'єкт дослідження зазначимо, що явище «конкурентоспроможність» обумовлює взаємодію окремих чинників діяльності підприємства, об'єднуючи їх в єдину систему, яка визначає конкурентні позиції підприємства. До багатовимірних методів, які використовуються для оцінки конкурентоспроможності, належать:

1) таксономічні методи, що ґрунтуються на обробці матриць відстаней досліджуваного об'єкта від еталону або антиеталону та розрахунку узагальненого таксономічного показника. Узагальнюючий показник таксономії (показник конкурентоспроможності) відображає ступінь подібності до еталону (антиеталону) [17, с. 10–24; 6; 22]. Серед переваг використання таксономічних методів для оцінки конкурентоспроможності підприємства слід виділити можливість врахування вагомості окремих факторів. Однак результати таксономічного аналізу не відображають, наскільки досліджуване підприємство відстає від реальних підприємств-лідерів, оскільки еталон – це гіпотетичний суб'єкт господарювання;

2) метод головних компонент, який застосовується для зменшення розмірності вихідних даних шляхом виявлення головних компонент – факторів, які описують дисперсію та кореляцію початкових вихідних даних – факторів конкурентоздатності [17, с. 64–68; 10, с. 219–222]. Застосування цього методу не передбачає попереднього поетапного відбору найбільш значущих чинників конкурентоспроможності. Фактори, що корелюють один з одним, перетворюються на узагальнену штучну змінну, яка має суттєвий вплив на латентний показник. Інколи цей метод використовується разом із таксономічними методами з метою включення до оцінки найбільш істотних змінних [19];

3) методи багатовимірного шкалювання [12, с. 58–61; 19] та кластерного аналізу, що передбачають групування однорідних об'єктів за сукупністю ознак (наприклад, факторів конкурентоспроможності). Оцінка конкурентоспроможності за методом багатовимірного шкалювання здійснюється шляхом інтерпретації графіку конфігурації [7, с. 12]. Цей метод може використовуватись як окремо, так і з методом кластерного аналізу.



Рис. 1. Алгоритм оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства (за умови доступу до інформації про конкурентів)

При одночасному використанні методів таксономії та головних компонент схема оцінки конкурентоспроможності полягає у наступному: 1) виділення головних компонент шляхом обробки змінних-факторів конкурентоспроможності та економічна інтерпретація цих компонент; 2) обчислення інтегрального показника таксономії на базі головних компонент або стандартизованих початкових змінних. Враховуючи доробки перелічених науковців, запропоновано алгоритм оцінки рівня конкурентоспроможності на основі методу таксономії та методу головних компонент (рис. 1).

Цілоком погоджуючись із напрямом використання багатовимірних методів для оцінювання рівня конкурентоспроможності, зазначимо, що їх практична реалізація можлива лише за наявності даних про конкурентів. Однак для окремого сільськогосподарського підприємства використання цих методів часто є неможливим через відсутність даних про значення більшості показників – факторів конкурентоспроможності конкуруючої сторони (навіть даних фінансової звітності). Особливо це стосується показників, які є числовими характеристиками конкурентних переваг у сферах ресурсного забезпечення, виробництва та управління. Крім того, дані фінансової звітності, яку науковці рекомендують як найбільш доступне джерело інформації, є конфіденційними та не можуть розголошуватись органами статистики. Винятком є лише фінансова звітність великих підприємств (зазвичай агрохолдингів). Тому за відсутності доступу до необхідної інформації, а також через нестачу досвіду роботи із математично орієнтованими програмними продуктами на рівні окремого суб'єкта господарювання доцільно використовувати інші методики оцінки конкурентоспроможності.

З огляду на різну природу факторів конкурентоспроможності підприємства, економічні показники, які визначаються його конкурентні позиції, необхідно приводити до єдиної розмірності, що передбачає використання єдиної шкали вимірювання. Для цього застосовують згадані раніше методи нормування величин та експертних оцінок. З методичної точки зору процедура нормування, яке проводиться з метою подолання проблеми різної розмірності показників – факторів конкурентоспроможності, передбачає розрахунок нормованих коефіцієнтів як відношення фактичного значення показника до еталонного (потенційно можливого, найвищого серед конкурентів). Наявність конкурентних переваг означає, що підприємство у тій чи іншій області випереджає своїх конкурентів. Для кількісного описання такого випередження пропонується обчислювати відношення найвищого серед конкурентів рівня показника до фактичного рівня, який досягло підприємство (у разі існування прямого зв'язку показника із конкурентоспроможністю), або фактичного значення господарюючого суб'єкта до найбільшого по галузі (у випадку існування оберненого зв'язку із конкурентоздатністю). Це дасть змогу визначити, наскільки конкуренти поступаються досліджуваному підприємству.

Відповідні нормовані коефіцієнти розраховуватимуться тільки за показниками, які є формами прояву переваг підприємства. Тобто значення показника у аналізованого підприємства буде завжди більше, ніж у його найуспішнішого конкурента. Це, в свою чергу, означає, що рівні часткових нормованих коефіцієнтів, обчислених за описаною вище схемою, завжди матимуть додатне значення. Однак аналіз наведених коефіцієнтів не враховує переваги, якими володіють конкуренти. Це призводить до викрив-

лення результатів оцінювання через завищення фактичного рівня конкурентоздатності підприємства. Для усунення цього недоліку у методику оцінювання доцільно ввести нормовані коефіцієнти іншого типу, які б відображали рівень відставання досліджуваного підприємства від суперників. Вони розраховуватимуться як від'ємне значення відношення фактичного рівня показника підприємства до значення показника, яке досягнув конкурент (у разі існування прямого зв'язку показника із конкурентоспроможністю), або навпаки (у випадку існування оберненого зв'язку із конкурентоздатністю). Це дасть змогу визначити, наскільки конкуренти поступаються досліджуваному підприємству.

Якщо кількісно виміряти форми прояву конкурентних переваг у вигляді традиційних та загальнодоступних економічних показників неможливо, тільки експертні методи можуть слугувати основою оцінки конкурентної переваги. У такому випадку доцільно використати відносно простий метод парних порівнянь Сааті. У зазначений спосіб буде оцінено, наскільки відстає або випереджає підприємство своїх конкурентів у межах кожної із переваг.

Враховуючи недоліки та переваги різних підходів до узагальнення частинних коефіцієнтів в інтегральний, обґрунтовано, що найбільш прийнятним є обчислення інтегрального коефіцієнта конкурентоспроможності як середнього арифметичного зваженого. При цьому можна уникнути проблем суттєвого зміщення центру шкали коефіцієнта, рівнозначності конкурентних переваг, робастності та ін. При цьому, у разі суттєвого відставання, значення інтегрального коефіцієнта буде від'ємним та відображатиме, наскільки суб'єкт господарювання поступається своїм суперникам. Додатний рівень показника конкурентоспроможності показуватиме ступінь випередження досліджуваного підприємства його конкурентів.

Для того щоб обчислити рівень конкурентоспроможності за визначною методикою інтегрального оцінювання, необхідно: 1) визначити, у яких сферах господарського процесу підприємство змогло створити конкурентні переваги; 2) виявити сфери, у яких переваги мають конкуренти; 3) встановити, наскільки ймовірно є можливість того, що конкуренти зімітують кожну окрему конкретну перевагу; 4) оцінити, наскільки ймовірно є можливість відтворення переваги суперників.

Якісною характеристикою кожної окремої конкурентної переваги є рівень її імітабельності, яка відображає можливість відтворення цієї переваги конкурентами. Рівень імітабельності пропонується вимірювати у межах від 0 до 1 (0 – у конкурентів немає ніяких перешкод для імітації переваги; 1 – конкуренти ніколи не зможуть повторити перевагу).

Рівень імітабельності покладено в основу вагових коефіцієнтів показників, що надають числову інтерпретацію певної переваги: чим менш імітабельною є конкурентна перевага підприємства, тим вищий рівень її вагомості (ймовірності того, що конкурентна перевага не буде відтворена суперниками суб'єкта господарювання). Тобто рівень імітабельності переваги та її ваговий коефіцієнт є протилежними величинами, що математично відображається таким чином: . У випадку оцінки вагомості переваги конкурента, ваговий коефіцієнт тотожний рівню її імітабельності: чим вища ймовірність того, що підприємство зможе повторити перевагу, тим більший і коефіцієнт вагомості. З огляду на вищесказане, зважені нормовані коефіцієнти пропонується розраховувати за формулами:

1) нормовані коефіцієнти переваг досліджуваного підприємства:

$$K_{вл.}^+ = \left(1 - \frac{P_{зал.}}{P_{факт.}}\right) (1 - \omega^+) \quad K_{вл.}^- = \left(1 - \frac{P_{факт.}}{P_{зал.}}\right) (1 - \omega^+),$$

де $K_{вл.}^+$ та $K_{вл.}^-$ – нормовані коефіцієнти показників, що характеризують конкурентні переваги досліджуваного підприємства і мають прямий та обернений зв'язок із рівнем конкурентоспроможності відповідно; $P_{зал.}$ – найвище серед конкурентів значення показника, що кількісно описує відповідну конкурентну перевагу; $P_{факт.}$ – значення показника, яке досягло підприємство у результаті формування відповідної конкурентної переваги; ω^+ – ймовірність того, що конкурентна перевага підприємства буде відтворена конкурентами;

2) нормовані коефіцієнти переваг конкурента:

$$K_{конк.}^+ = -\frac{P_{факт.}}{P_{конк.}} \omega^- \quad K_{конк.}^- = -\frac{P_{конк.}}{P_{факт.}} \omega^-,$$

де $K_{конк.}^+$ та $K_{конк.}^-$ – нормовані коефіцієнти показників, що характеризують переваги конкурентів досліджуваного підприємства та мають прямий й обернений зв'язок із рівнем конкурентоспроможності, відповідно; $P_{конк.}$ – значення показника, яке досягнув конкурент (конкуренти) у результаті формування відповідної конкурентної переваги; $P_{факт.}$ – фактичне значення показника, що кількісно описує відповідну конкурентну перевагу; ω^- – ймовірність того, що підприємство зможе відтворити перевагу суперників; знак «-» відображає від'ємний характер випередження підприємства своїх конкурентів, тобто засвідчує факт відставання від суперників.

3) інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності:

$$IK = \frac{\sum_{i=1}^n K_{вл.i}}{n} - \frac{\sum_{j=1}^m K_{конк.j}}{m}.$$

Перевагами запропонованої методики є те, що підприємства, які не мають доступу до інформації про кількісні параметри господарської діяльності конкурентів, зможуть оцінити свій рівень конкурентоспроможності, враховуючи як власні переваги, так і переваги конкуруючої сторони.

Висновки з даного дослідження. Основним критерієм вибору методики оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства є доступ до інформації про умови та результати господарської діяльності конкурентів та володіння складним математичним апаратом і відповідним програмним забезпеченням. Зазвичай пов'язані із цим проблеми виникають у малих та середніх сільськогосподарських підприємствах, яким рекомендується використовувати інтегральні методи оцінки конкурентоспроможності із частковим використанням евристичних методів. У разі ж наявності даних про числові характеристики факторів конкурентоздатності конкурентів доцільним є використання методів багатовимірної аналізу. Такий підхід рекомендується застосовувати органам статистики, державної та місцевої влади, консалтинговим компаніям, дорадчим та інформаційним службам тощо. Додатковою перевагою використання другої методики є те, що отримані результати відображатимуть не тільки рівень конкурентоспроможності підприємства, а й дадуть можливість виявити лідерів та оцінити невикористаний потенціал підприємств-аутсайдерів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азове Г.Л. Конкурентные преимущества фирм / Г.Л. Азове, А.П. Челенков. – М. : ОАО «Тпография «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
3. Горшкова Т.Ю. Методи розрахунку конкурентоспроможності підприємства / Т.Ю. Горшкова // Вісник Дніпропетровського університету. Сер. «Економіка». – 2012. – № 6(1). – С. 101–106.
4. Долинская М.Г. Маркетинг и конкурентоспособность продукции / М.Г. Долинская, И.А. Соловьев. – М. : Экономика, 1999. – 43 с.
5. Дуданок И.И. Подходы к оценке конкурентоспособности товарной продукции на региональных продовольственных рынках / И.И. Дуданок // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1999. – № 12. – С. 23–27.
6. Егупов Ю.А. Повышение корректности многомерных оценок в процессе формирования производственной программы предприятия / Ю.А. Егупов // Экономічні інновації. – 2009. – Вип. 38. – С. 68–80.
7. Єрґієва Л.В. Фактори та резерви підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.04 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Л.В. Єрґієва ; Одес. нац. екон. ун-т. – Одеса, 2012. – 19 с.
8. Железняк А.М. Підвищення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.04 «Економіка, організація і управління підприємствами» / А.М. Железняк ; Львів. держ. аграр. ун-т. – Львів, 2007. – 20 с.
9. Збарський В. К. Конкурентоспроможність високотоварних сільськогосподарських підприємств / В.К. Збарський, М.А. Місевич ; за ред. проф. В.К. Збарського. – К. : ННЦІАЕ, 2009. – 310 с.
10. Кендюхов А.В. Использование метода главных компонент для оценки конкурентоспособности машиностроительных предприятий / А.В. Кендюхов, Д.О. Толкачев // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 219–227.
11. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення ; за ред. д.е.н. І.В. Крючкової. – К. : Основа, 2007. – 488 с.
12. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення ; за заг. ред. О.Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.
13. Літвінова В.О. Графічні методи дослідження у аналізі рівня конкурентоспроможності продукції / В.О. Літвінова // БізнесІнформ. – 2012. – № 4. – С. 53–56.
14. Малхасьян Л.С. Управление конкурентоспособностью продукции промышленных предприятий : автореф. дис. ... к.э.н. / Л.С. Малхасьян ; Кубанский государственный университет. – Краснодар, 2007. – 21 с.
15. Пасхавер Б. Цінова конкурентність аграрного сектора / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 78–87.
16. Петешова Т.А. Методичні підходи до оцінки рівня конкурентних переваг і конкурентоспроможності підприємства / Т.А. Петешова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – Вип. 261. – Т. IV. – С. 908–918.
17. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта ; пер. с пол. В.В. Иванова. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.
18. Портер М.Е. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
19. Радулов Д. Д. Оцінка впливу зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності підприємств з виробництва готових металевих виробів / Д.Д. Радулов // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 2 (53). – С. 134–143.
20. Рибницький Д.О. Сучасні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства / Д.О. Рибницький, Т.А. Гордоня // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.9. – С. 227–230.
21. Якименко Р.А. Оцінка конкурентоспроможності промислових підприємств / Р.А. Якименко, А.Ю. Погребняк // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2013. – Вип. 7 Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2013-23.pdf>.
22. Янковий О.Г. Оцінка конкурентоспроможності промислових підприємств у маркетинговому дослідженні / О.Г. Янковий,

О.Б. Чернишова // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць ОДЕУ. – Одеса, ОДЕУ, 2008 . – Вип. 33. – С. 250–257.

23. Яців І.Б. Конкуреноспроможність сільськогосподарських підприємств / І.Б. Яців. – Львів : Український бестселер, 2013. – 427 с.

УДК 65.012:631.11

Нідзельська Т.Л.
*аспірант кафедри менеджменту імені професора Й.С. Завадського
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Управління розвитком стратегічного потенціалу сільськогосподарських підприємств є довгостроковим процесом реалізації можливостей ефективного використання ресурсів виробництва з метою одержання доходів від усіх видів діяльності підприємства, що забезпечують прибуток за рахунок стійких конкурентних переваг. В ринкових умовах успіх ведення господарства полягає в тому, наскільки ефективно підприємство використовує свої можливості, тобто потенціал. Рівень ефективності використання потенційних можливостей визначається рівнем результативності системи управління діяльністю підприємств та їх стратегічним рівнем.

Ключові слова: стратегічний потенціал, оцінка, сільськогосподарське підприємство, ефективність, результативність, управління, аналіз.

Нидзельская Т.Л. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Управление развитием стратегического потенциала сельскохозяйственных предприятий является долгосрочным процессом реализации возможностей эффективного использования ресурсов производства с целью получения доходов от всех видов деятельности предприятия, обеспечивающих прибыль за счет устойчивых конкурентных преимуществ. В рыночных условиях успех ведения хозяйства заключается в том, насколько эффективно предприятие использует свои возможности, то есть потенциал. Уровень эффективности использования потенциальных возможностей определяется уровнем результативности системы управления деятельностью предприятий и их стратегическим уровнем.

Ключевые слова: стратегический потенциал, оценка, сельскохозяйственное предприятие, эффективность, результативность, управление, анализ.

Nidzelska T.L. EFFECTIVENESS ASSESSMENT OF STRATEGIC POTENTIAL MANAGEMENT DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Managing the development of the strategic potential of agricultural enterprises is long-term process of implementation capacity efficient use of production resources in order to obtain income from all types of activity of the enterprise that provide income through sustainable competitive advantage. In terms of market success of farming is how efficiently the enterprise uses its capabilities, i.e. potential. The level of efficiency of use of potential opportunities is determined by the level of the effectiveness of the management of enterprises and their strategic level.

Keywords: strategic potential, evaluation, agricultural enterprise, effectiveness, efficiency, management, analysis.

Постановка проблеми. Перехідний період до ринкової економіки потребує забезпечення швидких змін в усіх підсистемах організаційних формувань АПК, а також підвищення їх конкурентоздатності. Цього можна досягти завдяки впровадженню дійових систем управління, здатних ефективно використовувати можливості і сильні сторони, усувати слабкі сторони та небезпеки. Розв'язанню таких задач сприятиме система управління результативністю. Рівень ефективності використання потенційних можливостей визначається рівнем результативності системи управління діяльністю підприємств та їх стратегічним рівнем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки результативності управління та оцінки стратегічного потенціалу знаходять своє відображення у роботах В.П. Аверчева, Ю.А. Уманова, О.Д. Гудзинського, Т.В. Калінеску, З.Є. Шершньової, П.А. Петрова та ін. Але в основному роботи присвячені проблемам формування та оцінки стратегічного потенціалу промислових підприємств. Що стосується оцінки результативності управління розвитком стратегічного потенціалу сільськогосподар-

ських підприємств, то це питання потребує більш ретельного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Оцінка результативності управління розвитком стратегічного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних наукових працях з економічних проблем проводиться дискусія щодо використання таких категорій, як «ефективність» і «результативність». Окремі автори ототожнюють ці поняття, а інші вчені з проблем управління вказують на їх неоднозначність. П.С. Березівський вказує на те, що не можна прирівнювати ефективність до результативності, оскільки так втрачається момент корисності, адже не кожен результат є ефективним [2]. Результативність управління – це міра точності управління, яка характеризується досягненням очікуваного стану об'єкта управління, мети управління або рівнем наближення до неї [8]. Нами підтримується така позиція. Критерії оцінки результативності можуть бути різними – все залежить від мети, якої необхідно досягти.