

УДК 631.151:338.432

А. М. Олішевська,
аспірант, Миколаївський державний аграрний університет

ПИТАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОБ'ЄКТІВ У АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

На основі ґрунтовного дослідження розглянуто питання, що стосуються забезпечення конкурентоспроможності в аграрному секторі. Визначено показники, що використовуються при оцінці конкурентоспроможності на різних рівнях аграрного сектора економіки.

On the basis of the detailed research questions which touch providing of competitiveness in an agrarian sector are considered. Certainly indexes which are used for the estimation of competitiveness on different levels agrarian the sector of economy.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкуренція, індикатори оцінки конкурентоспроможності.

Key words: competitiveness, competition, indicators of estimation of competitiveness.

ВСТУП

У сучасний період розвиток аграрного виробництва пов'язаний з вирішенням комплексу життєво важливих завдань, серед яких, разом з подоланням кризи в сільському господарстві та його структурною перебудовою, реформуванням стосунків, обмеженням монополізму в суміжних галузях АПК, формуванням ринкової інфраструктури, є проблема конкурентоспроможності.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Дослідити питання щодо теоретичних та практичних особливостей забезпечення та оцінки конкурентоспроможності об'єктів аграрного сектору та шляхів їх здійснення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Конкурентоспроможність як складна категорія теорії і практики господарювання відображає всі сторони економіки, визначає платоспроможність, фінансову стійкість господарюючих суб'єктів, їх місце і конкурентні позиції на ринку. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року передбачає не лише прискорення розвитку сільських територій, але і підтримку конкурентоспроможності аграрного сектора в умовах інтеграції України в світовий економічний простір [1]. Проте, відкритість економіки країни виявила слабкі конкурентні позиції вітчиз-

няних товаровиробників аграрного сектора, обумовлені як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами: низький рівень технічної оснащеності, відсутність мотивації праці, незначна державна підтримка, використання витратних технологій та ін.

Все це продовжує ставити Україну в залежність від імпорту продукції, підриваючи її продовольчу й економічну безпеку. Тому вироблення стратегії підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва на державному і регіональному рівнях є найбільш важливим напрямом вітчизняної науки на сучасному етапі.

Досягнення відносно високого рівня конкурентоспроможності з властивими йому параметрами техніко-економічних показників забезпечує стійке зростання аграрного виробництва і створює передумови для задоволення потреби населення продуктами, перш за все, власного виробництва. Постановка і вирішення проблем, пов'язаних з конкурентоздатністю, вимагають з'ясування самої категорії "конкурентоспроможність" і оцінки її стану за видами прояву в аграрному секторі економіки. Правильне визначення конкурентоспроможності й обґрунтована оцінка її стану за допомогою системи показників-індикаторів сприяють знаходженню нових способів і засобів для підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва.

Конкуренція і її структурний прояв на аграрному ринку мають пряме відношення до стану конкурентоспроможності, яка забезпечує здійснення дій суперника в досягненні поставленої мети.

"Невидима рука" ринку, як образно характеризують ринкову конкуренцію, регулює суперництво товаровиробників один з одним, визначаючи рівень їх конкурентоспроможності. У свою чергу суперництво товаровиробників перетворює зовнішні умови, в яких здійснюється їх діяльність, наприклад, співвідношення попиту і пропозиції, цін і прибутків, пропорції усередині галузі, між галузями і економіки в цілому. Засноване на взаємній дії товаровиробників суперництво здійснюється у вигляді цінового і нецінового суперництва за частку ринку і виробничого суперництва за найбільш прибуткове використання ресурсів, що забезпечується в тому чи іншому випадку їх конкурентоспроможністю. Отже, конкурентоспроможність є ринковою категорією і знаходить своє вираження в конкуренції, яка проявляє себе в найзагальнішому вигляді як боротьба за покупця.

Але конкретніше конкуренція, як вказано в Законі України "Про захист економічної конкуренції" від 11 січня 2001 року № 2210-III, — це змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначити умови обороту товарів на ринку. Виходячи з даного визначення конкуренції витікає, що для конкурентоспроможності аграрного виробництва необхідне досягнення його техніко-технологічної адекватності споживчому і виробничому попиту, аби підсилити його дію на умови реалізації продукції на ринку. Саме це положення про конкуренцію і конкурентоспроможність повинне бути вихідним методологічним пунктом дослідження сутності і методу оцінки конкурентоспроможності, яке має неоднозначну роль в практиці свого прояву.

У науковій літературі містяться різні підходи відносно визначення даної категорії. Так, на думку Шебаніної О.В., конкурентоспроможність підприємства — це його здатність отримувати прибутки, достатні для відтворення розширеного виробництва, мотивації праці та поліпшення властивостей товарів, які воно виробляє. А конкурентоспроможним є товар, що має кращі якісні, вартісні та кількісні показники, найменшу реалізаційну ціну та ефективну збу-

тову стратегію [2]. Професор Томілов В.В. визначає конкурентоспроможність як здатність забезпечити кращу пропозицію в порівнянні з конкуруючою компанією [3].

"Конкурентоспроможність — це обумовлене економічними, соціальними, політичними чинниками положення країни або товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках", — відзначає професор Селєзньов А.Я.

Найчастіше термін "конкурентоспроможність" відносять до товару (продукції), тобто конкурентоспроможність розглядається з позиції продукції. Проте, таке трактування, на думку Яновського А. [4], є одностороннім, бо не відображає конкурентних позицій виробника продукції і конкурентоспроможності національної економіки.

Найглибше це питання освітлене авторами західних країн, які поняття конкурентоспроможності пов'язують з економікою окремих країн або з товаром, фірмою. Так, американські економісти М.Ерліх і Дж.Хайн визначають міжнародну конкурентоспроможність як "здатність країни або фірми продавати свої товари" [5].

М. Портер констатує: "єдине, на чому може ґрунтуватися концепція конкурентоспроможності країни, — це продуктивність використання ресурсів" [6].

У вітчизняній літературі системний підхід до проблеми конкурентоспроможності взагалі, і в сільському господарстві зокрема, на наш погляд, розроблений недостатньо. Спираючись на наявні вислови вітчизняних і зарубіжних авторів, можна сформулювати цілісний погляд на це складне питання, що вимагає свого невідкладного рішення. Оскільки конкурентоспроможність — ринкова категорія, то її об'єктом може бути будь-який товар, підприємство, галузь, виробництво, країна, а суб'єктом — товаровиробники, працівники підприємства, що прагнуть поліпшити умови виробництва, його імідж, якість товару, послуг. Тому конкурентоспроможність безпосередньо пов'язана з пропонованим об'єктом і не може трактуватися однозначно.

Конкурентоспроможність товару, галузі, виробництва, підприємств і країни в цілому має свою особливість і специфіку прояву. Тому при визначенні конкурентоспроможності необхідно враховувати її об'єкти і властиві їм характерні риси, що відрізняються від інших об'єктів.

Розглянемо окремо конкурентоспроможність кожного об'єкту і можливості підвищення її рівня.

Конкурентоспроможність товару — це його

відповідність вимогам ринку, сукупність характеристик товару, в якій відбиваються його відмінності від товару-конкурента як у мірі відповідності конкретної суспільної потреби, так і за витратами на її задоволення [7].

Основними вимогами до конкурентоспроможності товару, на думку Завалова П., є забезпечення якісних вартісних характеристик продукції на рівні не нижчому за вимоги конкретної групи споживачів. Покупцеві абсолютно байдужі такі найважливіші з точки зору виробника властивості товару, як трудомісткість, матеріаломісткість, енергоємність їх виробництва. Його цікавить лише якість і ціна. Тому "конкурентоздатним є той товар, комплекс споживчих і вартісних властивостей якого забезпечує йому комерційний успіх, тобто дозволяє бути прибутково обміненим на гроші в умовах широкої пропозиції до обміну інших товарів — аналогів" [8].

На нашу думку, конкурентоспроможність товару — це товар, що вигідно відрізняється від аналогів-конкурентів за системою якісних і соціально-економічних ознак.

Індикаторами конкурентоспроможності товару є: призначення (корисність), якісна характеристика, ціна.

Кінцева мета виробника — здобуття конкурентоздатного товару. Проте формування його відбувається на рівні виробництва, яке в сільському господарстві представлене різними галузями, що поставляють різноманіття товарів на ринок.

Галузь є частиною сільськогосподарського виробництва, для якої характерний випуск певної продукції, що відрізняється від продукції інших галузей специфічними засобами виробництва, технологією і організацією виробництва, спеціалізованими кадрами.

Визначаючи конкурентоспроможність як переважну відносно конкурентів величину, можна сказати, що конкурентоздатна галузь — це галузь, яка поєднує в собі виробництво високоякісної продукції на основі адаптивної (інтенсивною) технології, оптимального підбору системи машин, використання висококваліфікованої праці.

У даний час не всі галузі сільського господарства відповідають цим параметрам. Лише зернове і соняшникове виробництво має можливість застосовувати інтенсивні технології і відносно високий рівень механізації, що і вивело ці види продукції вперед за рівнем конкурентоспроможності. Останні ж галузі, особливе тваринництво, помітно програють у міжгалузевій конкуренції, і зрештою воно стало абсо-

лютно не конкурентоздатним. Саме сільське господарство в цілому як єдина галузь в системі народного господарства конкурентоздатне порівняно з галузями промисловості.

Вживання інтенсивних технологій, високого рівня механізації, звичайно ж, не самоціль, а необхідні умови для здобуття, перш за все, вигоди від виробленої продукції. Тому конкурентоспроможність галузі оцінюється як з точки зору внутрішньої, так і зовнішньої конкуренції.

У економічній літературі немає стрункої системи показників конкурентоспроможності галузі. Їх зводять, головним чином, до характеристик товару і фірми. Нами пропонуються методичні підходи до визначення критеріїв конкурентоспроможності галузі, головним з яких є прибуток.

Прибуток — це категорія ринку, яка виявляється у сфері обміну і визначається в сільському господарстві як різниця між виручкою від реалізації продукції (послуг) і повними витратами на її виробництво. Прибуток є результатом як ефективного використання в процесі сільськогосподарського виробництва ресурсів, так і вигіднішого залежно від прийнятої методики числення прибутку. Рівень рентабельності підприємства може істотним чином мінятися, оскільки розмір прибутку конкретного підприємства схильний до впливу безлічі не лише внутрішніх, але і зовнішніх чинників: темпів інфляції, особливостей оподаткування і тому подібне до "Методики визначення розміру прибутку, що міняється від галузі до галузі і розрізняється вона на рівні корпорації і її відділення". Тому вважаємо за необхідне детальніше зупинитися на цій категорії, методиці її визначення в сільськогосподарському виробництві.

При оцінці конкурентоспроможності галузі слід розрізняти валовий і чистий прибуток. Валовий прибуток — це прибуток, отриманий до сплати податків і бюджетних відрахувань. У деяких літературних джерелах цей показник називають умовно чистим прибутком і вважають, що вона "є основою для визначення преміального фонду для робітників і службовців у всіх країнах світу. У американських і західноєвропейських компаніях розміри премій вищим керівникам також встановлюються, як правило, залежно від величини отриманою умовно чистому прибутку". Чистий же прибуток — це реально отриманий фінансовий результат, який визначається як виручка від реалізації плюс інші позареалізаційні доходи мінус повні витрати на виробництво і реалізацію, мінус інші позареалізаційні витрати і відрахування до

бюджету.

Інший економічний показник — валовий прибуток (чиста продукція). Останнім часом різними авторами в економічній літературі дана категорія трактується не однозначно, називають валовим доходом і виручку, і маржинальний дохід, і комерційний. Можна погодитися з думкою Добриніна В.А., який визначає чисту продукцію як різницю між вартістю валової продукції за фактичними цінами реалізації і вартістю спожитих засобів виробництва (матеріальними витратами) [9].

При характеристиці конкурентоспроможності галузі вважаємо за доцільне використовувати й іншу категорію, таку як комерційний дохід, який визначається різницею між виручкою від реалізації та витраченими на її виробництво ресурсами (купувальних матеріалів, амортизаційних відрахувань, послуг і так далі).

Перераховані вище показники є абсолютними, але для визначення конкурентоспроможності важливу роль відіграють і відносні — індекс віддачі (отриманому прибутку) на вкладений капітал, прибуток з розрахунку на величину використовуваних ресурсів (на 1 га, на 1 гол., на 1 чол.), рівень сукупної рентабельності й ін.

Ці показники, маючи загальний підхід їх визначення з оцінкою економічної ефективності галузі, відрізняються методикою розрахунку. У сільському господарстві не вся продукція, особливо в рослинництві, набуває форми товару. Частина її (корма, насіння, молодняк для власного відтворення) використовують для внутрішньогосподарського вжитку. Тому конкурентоспроможність галузі, на наш погляд, слід оцінювати з точки зору повного товарного виробництва, тобто всю вироблену продукцію враховувати як товар. Виходячи із специфіки сільськогосподарського виробництва, необхідно розрізняти конкурентоспроможність фактичну і потенційну. Оцінюючи все виробництво з його товарної природи, ми матимемо потенційну конкурентоспроможність, де показники визначаються по валовому прибутку, реально ж можна продати лише 1/3 частина виробленої продукції. Тому фактична конкурентоспроможність і шляхи її підвищення залежать від вибраної стратегії конкуренції, тобто розглядатиметься вже при визначенні конкурентоспроможності підприємства (фірми) в цілому.

Крім того, показники конкурентоспроможності галузі можуть переплітатися з показниками конкурентоспроможності товару, якщо галузь представлена одним товаром (зернови-

робництво, виробництво технічних культур, овочівництво, плодівництво). Але головним залишається те, що галузь характеризується з позиції внутрішньої і зовнішньої конкуренції на технологічному рівні.

У сільському господарстві ефективно використання виробничих ресурсів, особливо землі, можливо лише на основі поєднання галузей. Цю особливість необхідно враховувати і в умовах ринку при виборі найекономічніше вигідних видів виробництв. Тому конкурентоспроможність сільськогосподарського виробництва доцільно оцінювати в цілому, що дозволяє поєднувати економічний інтерес власника з біологічними і виробничими особливостями сільськогосподарського виробництва. Хоча безперечним залишається факт, що конкурентоспроможність визначається економічно вигідними галузями і видами продукції.

На думку Фатхутдінова Р.А., конкурентоспроможність виробництва характеризує здатність його як складної відкритої організаційно-економічної системи прогнозувати своє майбутнє, випускати конкурентоздатну продукцію і забезпечувати за рахунок цього достатній для нормального функціонування і розвитку прибуток. Основними вимогами для досягнення конкурентоздатного виробництва є використання прогресивної технології, сучасних методів менеджменту, сучасне оновлення фондів, забезпечення гнучкості виробництва, пропорційності, безперервності і ритмічності процесів [11].

Стосовно сільського господарства вважаємо, що конкурентоздатне виробництво засноване на поєднанні конкурентоздатних галузей з високою організаційно-технологічною структурою, максимально і ефективно використовує ресурси, приносить товаровиробникові прибуток, достатній для розширеного відтворення.

Оскільки головний і незамінний ресурс в сільському господарстві — земля, критерієм конкурентоспроможності виробництва є отриманий прибуток на одиницю земельної площі. Причому не валовий прибуток, як при визначенні конкурентоспроможності галузі, а чиста. Як додаткові показники можуть застосовуватися: обсяг продажу з розрахунку на одиницю земельної площі, чистий прибуток з розрахунку на виробничий капітал, на одиницю витраченої праці, рентабельність виробництва. Для вузькоспеціалізованого виробництва показники конкурентоспроможності можуть бути однотипними з галузевими.

Розглядаючи проблему конкурентоспроможності, нами неодноразово наголошувалося,

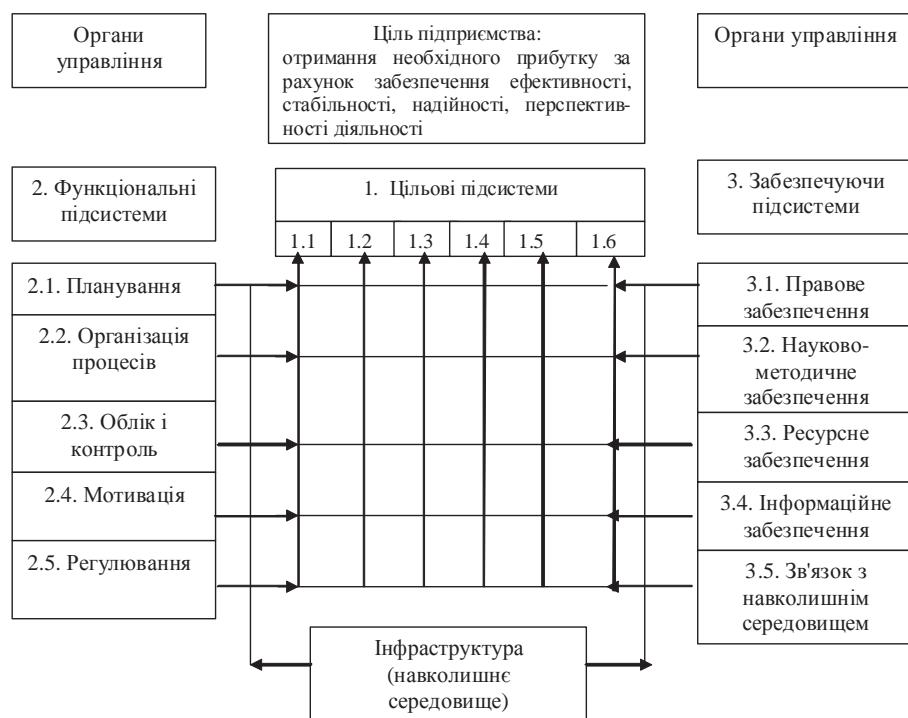


Рис. 1. Структура системи забезпечення конкурентоспроможності

що основною умовою конкурентоспроможності товару, галузі або виробництва є використання нових технологій, високого рівня механізації праці, використання висококваліфікованих кадрів. Проте, сучасна техніка вимагає настільки ж сучасних форм організації і методів управління виробництвом.

"Конкурентоспроможність фірми — це відносна характеристика, яка виражає відмінності розвитку даної фірми від розвитку конкурентних фірм у міру задоволення своїми товарами потреб людей і ефективністю виробничої діяльності. Конкурентоспроможність фірми характеризує можливості та динаміку її пристосування до умов ринкової економіки" [12].

На відміну від конкурентоспроможності товару, яка може змінитися в короткий термін, стійка конкурентоспроможність фірми досягається протягом тривалого періоду. Це пов'язано з тим, що для досягнення переваги над фірмою-конкурентом на відповідному товарному ринку повинен пройти хоча б один цикл оновлення продукції, тобто випуску на ринок нових товарів.

У зв'язку з цим Хейс Р., Уїлрайт С., Кларк Д. підкреслюють, що необхідна чітка відповідність управління технологічному устрою підприємства. І чим більше розривши між рівнем організації управління і технічним рівнем виробництва, тим швидше підприємство втрачає свою конкурентоспроможність [5].

Р. Уотермен сформулював наступні загальні принципи, які забезпечують конкурентні переваги виробникам:

1. Націленість всіх і кожного працівника на дію, на продовження початої справи.

2. Близькість підприємства до клієнта.

3. Створення автономії і творчої атмосфери на підприємстві.

4. Зростання продуктивності завдяки використанню здатності людей і їх бажанню працювати.

5. Демонстрація важливості загальних для підприємства цінностей.

6. Уміння твердо стояти на своєму.

7. Простота організації, мінімум рівнів управління і

службового персоналу.

8. Уміння бути одночасно м'яким і жорстким. Тримати під суворим контролем найбільш важливі проблеми і передавати підлеглим менш важливі [10].

Таким чином, конкурентоздатне підприємство (фірма) — це, перш за все, уміле управління і чітка організація виробництва. Конкурентоздатне підприємство покликане забезпечувати і підвищувати конкурентоспроможність виробництва. Не можна не погодитися з ученим Фатхутдіновим Р.А., який вважає, що забезпечення і підвищення конкурентоспроможності окремого виробництва — складна проблема, вирішення якої пов'язане із здійсненням цілеспрямованої діяльності по встановленню, формуванню і підтримці рівня конкурентоспроможності [13]. Завдання забезпечення конкурентоспроможності піднімає питання визначення окремих раціональних показників конкурентоспроможності виробництва і їх підтримки в заданих кордонах на всіх етапах підприємницького процесу. Весь комплекс заходів по забезпеченню конкурентоспроможності виробництва і всього підприємства він зводить в єдину систему, яка змальована на рис.1.

Умовні позначення:

1.1. Підвищення якості продукції, що випускається.

1.2. Розробка і реалізація політики ресурсозабезпеченості.

1.3. Розширення ринку збуту продукції.

1.4. Розвиток організаційно-технічного рівня виробництва.

1.5. Соціальний розвиток колективу.

1.6. Охорона довкілля.

Коментуючи схему конкурентоспроможності Фатхутдінова Р.А., слід зазначити, що в ній чітко відбитий процес забезпечення конкурентоспроможності виробництва. Дійсно, інфраструктура (довкілля), а це ринкова кон'юнктура, попит споживачів і так далі, подає імпульси на певні товари, і організаційно-управлінський апарат мобілізує всю систему важелів для того, щоб своєчасно відреагувати на попит і задовольнити інтерес виробника — свою головну мету здобуття прибутку. Проте у автора зливаються поняття конкурентоспроможності виробництва і підприємства. Ми ж вважаємо, що дана схема відображає саме забезпечення конкурентоспроможності виробництва, але його реалізація можлива на рівні конкурентоздатного підприємства (фірми), оскільки лише такому підприємству до снаги вирішення не лише виробничих, але і соціальних, екологічних і навіть політичних питань.

До показників конкурентоспроможності підприємства, окрім перерахованих вище, можна віднести: частку ринку збуту, контрольованого фірмою; наявність ліцензії, торгівельної марки; показники рівня обслуговування споживачів; показники, що стосуються підготовки і перепідготовки кадрів.

У економічній літературі зустрічається поняття "Конкурентоспроможність країни". На думку професора А.Селезньова, конкурентоспроможність країни — це особливе положення країни, яке відбивається через систему показників (індикаторів).

За цими індикаторами можна відстежувати критичні точки, які мають бути об'єктом пильної уваги органів регулювання економіки.

Як індикатори можуть бути використані наступні показники: об'єм валового внутрішнього продукту, що характеризує ємкість ринку і потенціал конкурентоспроможності; доля валових

Таблиця 1. Матриця індикаторів оцінки конкурентоспроможності

| Об'єкт конкурентоспроможності | Індикатори | |
|--|--|--|
| | Загальноприйняті характеристики | Характеристики, що стосуються сільського господарства |
| Товар (сільськогосподарська продукція) | Корисність, якісні параметри витрати, ергономічність, ціна | Корисність, якісні параметри, ціна, витрати, ресурсоемкість, трудоємність, енергоємність, землеємність (матеріаломісткість) |
| Галузь | Вживання новітніх технологій, енергоємність, об'єм продажів, прибуток у розрахунку на вкладений капітал, рентабельність | Рівень технології і технічної оснащеності, валовий прибуток на 1 га на 1 чол., на 1 гол., на вкладений капітал, рентабельність |
| Виробництво | Чистий прибуток з розрахунку на виробничий капітал, одиницю витраченої праці, доля прибутку в об'ємі продажів рентабельність | Витрати виробництва, ресурсозабезпеченість і ресурсоемкість (землеємність, трудоємність, енергоємність, валовий дохід) |
| Підприємство (аграрне формування) | Частка ринку збуту, контрольованого фірмою; наявність ліцензії, торгівельної марки, показники рівня обслуговування споживачів; показники, що стосуються підготовки і перепідготовки кадрів | Частка контрольованого ринку, рівень маркетингового обслуговування і інформаційного забезпечення, торгівельна марка рентабельність |
| Держава | Об'єм валового внутрішнього продукту, доля валових накопичень, доля витрат на вжиток, співвідношення індексу цін товарів, що експортуються, і що імпортуються товарів, золотоносні резерви, доля стратегічно важливих товарів у структурі ВВП продуктивність використання ресурсів, об'єм валового внутрішнього продукту на душу населення | |

накопичень в структурі кінцевого вжитку і доля витрат на кінцевий вжиток; доходи (витрати) від операцій по експорту-імпорту, віднесення до звороту експорту-імпорту; співвідношення індексу цін товарів, що експортуються й імпортуються; зовнішня заборгованість держави; різниця між боргом країни і боргом країни; накопичена величина експорту (імпорту) капіталу, що інвестується; золотовалютні резерви; доля виробництва (видобутку) енергоносіїв у світовому виробництві; доля стратегічно важливих товарів у структурі внутрішнього валового продукту; питома вага витрат на оплату праці у вартості внутрішнього валового продукту.

Американський вчений Майкл Портер вважає, що для підвищення конкурентоспроможності країни, фірми повинні постійно покращувати продуктивність існуючих галузей, підвищуючи якість продукції, додаючи їй нові необхідні властивості і характеристики шляхом вдосконалення технології, підвищення продуктивності виробництва, забезпечуючи тим самим безперервне зростання економіки.

Професор Ю. Кормнов визначає конкурентоспроможність країни як взаємодію наступних чинників: економічний потенціал; міра участі в міжнародній торгівлі й інвестиційних потоках; стимулююча роль держави; функціонування ринку капіталів і якість фінансових послуг; відповідність ресурсів базовим споживачам бізнесу; управління, інновації, прибут-

ковість, пристосовність до умов, що змінюються; потенціал і результативність НІОКР; чисельність і якість трудових ресурсів.

Важливу роль в підвищенні конкурентоспроможності, на його думку, грає управління, завданням якого стає пошук і забезпечення комбінації складових конкурентоспроможності в часі і з врахуванням поставлених цілей [14].

Розглядаючи теорію конкурентоспроможності товару, галузі виробництва, фірми, країни, слід зазначити, що об'єднуючим ці різні поняття є властивість досягнення переважних позицій відносно конкурентів у різних формах прояву конкуренції. Але на певному етапі властивість конкурентоспроможності характеризується різними індикаторами, які для наочності можна представити у вигляді матриці (табл. 1).

Як зазначено вище, сільське господарство — це складна багатофункціональна система, де конкурентоспроможність виявляється у взаємозв'язку і взаємозалежності її складових об'єктів (товар, галузь, виробництво, підприємство), тому оцінюється нами з позиції відтворювального процесу, підпорядковуючи функції управління і організації підприємства головному ланцюгу — забезпечення економічних умов розширеного відтворення і раціонального природокористування. Тому конкурентоспроможність аграрного виробництва слід визначати як стратегічний напрям функціонування сільськогосподарських підприємств, націлений на ефективність використання ресурсів і зміцнення конкурентних позицій на ринку товарів і послуг. А перевага, досягнута на аграрному ринку (локальному, регіональному), відображає лише ринкову складову конкурентоспроможності з властивими для неї індикаторами (корисність, ціна, витрати, якісні характеристики, ринкова доля). Якщо конкурентоспроможність розглядається як складова відтворювального процесу відносно способів і методів господарювання на ринку товарів і послуг, то вона оцінюється отриманою масою прибутку в співвідношенні із спожитими і використовуваними ресурсами.

ВИСНОВКИ

Таким чином, конкурентоспроможність є невід'ємною частиною ринкових відносин. Дослідивши її в аграрному секторі економіки можна зробити висновок, що при її оцінці можна досліджувати різні об'єкти, починаючи з товару і закінчуючи державою. При цьому для аграрного формування слід використовувати такі характеристики, як частку контрольованого ринку, рівень маркетингового обслуговування й інформаційного забезпечення, торговельної

марки, рентабельність і т.п. Адже слід пам'ятати, що тільки оцінка конкурентоспроможності аграрного формування дозволить прийняти відповідне управлінське рішення щодо її підвищення. Адже саме підвищення конкурентоспроможності аграрного формування призведе до підвищення її в галузі, а відповідно і в державі.

Література:

1. Постанова Кабінету міністрів України "Про затвердження державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року" від 19 вересня 2007 р. № 1158.
 2. Шебаніна О.В. Продовольчий підкомплекс АПК повинен бути конкурентоспроможним // Вісник аграрної науки Причорномор'я. — 2004. — № 4. — С. 33—39.
 3. Томилов В.В. Культура организации предпринимательской деятельности // Экономика строительства. — 1994. — № 1. — С. 18—30.
 4. Яновский А.М. Конкурентоспособность товара и производителя продукции в системе рыночной экономики // Стандарты и качество. — 1997. — № 2. — С. 43—44.
 5. Как добиться успеха: Практические советы деловым людям / Под ред. В.Е. Хруцкого. — Москва: Республика, 1992. — 510 с.
 6. Портер М. Международная конкуренция. — Москва: Международные отношения, 1993. — 896 с.
 7. Рыночная экономика / Под ред. Г.Я. Кипермана. — Москва: Республика, 1993. — 524 с.
 8. Завалов П. Конкурентоспособность и маркетинг // Российский экономический журнал. — 1995. — № 12. — С. 14—18.
 9. Экономика сельского хозяйства / Под ред. В.А. Добрынина. — Москва: Агропромиздат, 1990. — 476 с.
 10. Уотермен Р. Фактор обновления: Как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании. — Москва: Прогресс, 1998. — 362 с.
 11. Фатхутдинов Р.А. Менеджмент как инструмент достижения конкурентоспособности // Вопросы экономики. — 1997. — № 5. — С. 118—127.
 12. Основы предпринимательской деятельности / Под ред. В.М. Власовой. — Москва: Финансы и статистика, 1994. — 496 с.
 13. Фатхутдинов Р.А. Система обеспечения конкурентоспособности продукции // Стандарты и качество — 1995. — № 1. — С. 48—52.
 14. Кормнов Ю. Ориентация экономики на конкурентоспособность // Экономист. — 1997. — № 1. — С. 38—48.
- Стаття надійшла до редакції 09.10.2009 р.*