

5. Тарасов В. Переориентация банков на работу в реальном секторе экономики/ Виктор Тарасов// Банковское дело в Москве. – 1998, № 12. – С. 16-18.

6. Чекмарева Е.Н. Роль банков в интеграции банковского и промышленного капиталов/ Е.Н. Чекмарева// Деньги и кредит. – 1999, № 7. – С. 17-22.

7. Шевчук В. Фінансово-промислові групи в Україні: додатковий шанс чи перепона на шляху реформ?/ В. Шевчук// Економіка України. – 1997, № 1. – С. 11-18.

УДК 581.526

Викл. В.В. Овчарук – НУ "Львівська політехніка"

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Уточнено поняття "конкурентоспроможність лісового господарства" з позиції системного підходу, а також виділено основний статистичний масив інформації для проведення подальших досліджень у сфері установавання рівня конкурентоспроможності лісового господарства України загалом та Хмельницької області зокрема.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентна перевага, лісове господарство, лісопродукція, лісові господарства Хмельницької області.

Teacher V.V. Ovcharuk – NU "L'viv'ska Politekhnik"

Analysis of competitiveness of forestry

In the article is specified concepts "competitiveness of forestry" from position of approach of the systems, and also the basic statistical array of information is selected for the leadthrough of further researches in the field of establishment of level of competitiveness of forestry of Ukraine on the whole and Khmel'nicky region.

Keywords: competitiveness, competitive edge, forestry, forestries of the Khmel'nic-ky area.

Вступ України до СОТ, а також формування в Україні ринкових відносин вимагають від окремих суб'єктів господарювання, а також від держави загалом належно реагувати на дію об'єктивного ринкового явища – конкуренції, забезпечувати конкурентоспроможність своєї продукції, підприємства загалом, а також окремих сфер промисловості та вітчизняної економіки як єдиного цілого. Таке завдання постає також і перед вітчизняним лісовим господарством.

Як визначено у роботі [2], конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами на певному ринку. За визначенням Європейського форуму з проблем управління, "конкурентоспроможність – це реальна чи потенційна можливість фірм в умовах, що склалися, проектувати, виготовляти і збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиками привабливіші для споживача, ніж товари конкурентів" [5].

Споживачі сприймають конкуренцію на ринку через рівень товарів, що конкурують (тобто йдеться про конкурентоспроможність товару), але в її основі лежить конкуренція на рівні виробників (конкурентоспроможність підприємства).

Під конкурентоспроможністю підприємства у літературі розуміють його здатність досягати конкурентних переваг над іншими підприємствами на конкретному ринку [3]. Відповідно, міжнародна конкурентоспромож-

ність – здатність конкурувати на міжнародних ринках. При цьому конкурентна перевага – будь-яка ексклюзивна цінність, якою володіє підприємство і яка дає йому перевагу над конкурентами. Конкурентні переваги підприємств можуть бути конструктивними, технологічними, інформаційними, кваліфікаційними, управлінськими тощо [6].

Різні автори трактують конкурентоспроможність по-різному. З позиції продуктивності стверджують, що підприємство, галузь чи нація вищого рівня продуктивності можуть вважатися більш конкурентоспроможними.

З погляду результатів діяльності підприємства конкурентоспроможність розглядають як здатність підвищувати доходи хоча б так само швидко, як конкуренти, і забезпечувати необхідний рівень інвестицій для підтримання цієї тенденції в майбутньому.

Конкурентоспроможність визначають також як здатність організації працювати у вибраній сфері бізнесу, забезпечувати захист своїх інвестицій, отримувати доходи від них і забезпечувати робочі місця в майбутньому.

Традиційно під лісовим господарством розуміють вид економічної діяльності, який забезпечує відтворення лісових ресурсів, охорону і збереження їх, заготівлю круглих лісоматеріалів та інших продуктів лісу. Цей вид діяльності охоплює: лісозаготівлі (отримання необробленої деревини: кругляк, стовпи, жердя тощо), отримання продукції лісового господарства (збір лісових продуктів, збір соків, збір живиці, збір насіння дерев і кущів, збір грибів, ягід, горіхів), надання послуг, пов'язаних з веденням лісового господарства (послуги лісівництва – таксація, оцінка лісу, посадка; захист лісу від пожеж, боротьба зі шкідниками і хворобами лісу) [4].

Враховуючи наведене, визначення поняття "лісове господарство", а також розглянуті вище різноманітні означення поняття "конкурентоспроможність", можемо сформулювати визначення поняття "конкурентоспроможність лісового господарства". Так, під цим поняттям пропонуємо розуміти реальну чи потенційну здатність підприємств лісового господарства випускати конкурентоспроможну продукцію і так забезпечувати захист своїх інвестицій та отримувати доходи від них, забезпечуючи при цьому відтворення лісових ресурсів, а також їх охорону та збереження.

Для того, щоб бути конкурентоспроможним, тобто задовольняти потреби своїх споживачів краще, ніж конкуренти, підприємствам лісового господарства необхідно [2, 3, 6]: поліпшувати якість товарів і послуг; скорочувати виробничі витрати; поліпшувати взаємовідносини з постачальниками і споживачами; удосконалювати свої організаційні системи, щоб реакція на зміни споживчих смаків була якомога швидшою тощо. Тобто, для досягнення конкурентоспроможності підприємству необхідно створювати і поліпшувати свої конкурентні переваги, які дадуть змогу найкраще застосовувати ресурси в умовах конкретного зовнішнього середовища.

Загалом конкурентоспроможність підприємств лісового господарства можна розглядати як багатовимірну концепцію, для вимірювання якої використовують змінні адаптивності (тобто здатність організації реагувати на зміни зовнішнього середовища), конкурентних переваг і результатів економічної діяльності підприємства відносно основних конкурентів.

Конкурентоспроможність лісового господарства залежить від впливу різноманітних чинників [1]:

- природний чинник, залежність від якого обумовлює довготривалість періоду виробництва деревини, а саме виробництво потребує специфічної матеріально-технічної бази;
- техніко-технологічний чинник, світовий і вітчизняний рівень розвитку технологій переробки деревини;
- людський чинник, що визначає специфічні умови життя і розвитку сільсько-го населення, яке є основним постачальником трудових ресурсів для лісового господарства.

Розвиток лісового господарства України протягом 2001-2007 рр. можна охарактеризувати наступним чином. По-перше, абсолютне значення обсягу реалізації продукції робіт і послуг лісового господарства зростало з 824,2 тис. грн у 2001 р. до 2 956,3 тис. грн у 2007 р. По-друге, протягом 2001-2007 рр. середній темп зростання виробництва у лісовому господарстві становив 121,8 % [7].

Порівняно з іншими видами діяльності, це достатньо високий показник, але його динаміка вказує на те, що у розвитку лісового господарства можна виділити два етапи. Перший – стрімке нарощення обсягів виробництва за період 2001-2004 рр. та досягнення максимального темпу зростання у 2004 р. з рівнем 143,8 %. Другий – уповільнення темпів зростання протягом 2005-2007 рр. й зниження аналізованого показника у 2007 р. до рівня 120,6 % [4].

Середній абсолютний приріст обсягів реалізації продукції лісового господарства за 2001-2007 рр. був на рівні 316,0 тис. грн щорічно. Максимальне значення абсолютного приросту досягнуто у 2007 р. порівняно з 2006 р., і рівень його становив 505,2 тис. грн. Сприяли такій динаміці як обсяги виробництва продукції (і насамперед це обсяги заготівлі деревини), так і зростання цін на деревину. Крім цього, на розвиток лісового господарства впливали ще й такі особливості: накопичення та загострення суперечностей економічного і політичного характеру і потреба у зміні законодавчих норм, які регулюють відносини у лісовому господарстві; невисока ефективність діяльності лісогосподарських підприємств тощо.

Обсяги заготівлі деревини в Україні протягом 2001-2007 рр. зростали з 12022,3 тис. м³ у 2001 р. до 19013,9 тис. м³ у 2007 р. Середній абсолютний приріст аналізованого показника був на рівні 1 107,5 тис. м³ щорічно, а темп приросту – 107,6 %. Структура заготовленої деревини також змінювалася, якщо у 2001 р. частка деревини, заготовленої під час рубань головного користування загалом була 46,5 %, то у 2007 р. вона зменшилася на 6,4 в.п. і дорівнювала 40,1 %, решту становить деревина, заготовлена під час рубань, пов'язаних з веденням лісового господарства та інших рубань [4].

Основним гравцем на ринку лісопродукції є державні лісогосподарські підприємства (Державний комітет лісового господарства України). Частка їх у загальному обсязі заготовленої деревини протягом останніх років становила 70-75 % або в абсолютних цифрах 12,1-13,8 млн м³. В обсягах заготівлі домінує деревина отримана від рубань, що пов'язані з веденням лісового господарства та інших рубань, частка якої становить 52-54 %.

У структурі зовнішньої торгівлі України деревина та вироби з неї відносяться до високореєтингових груп товарів. Варто зазначити, що за резуль-

татами 2007 р. за групою товарів УКТ ЗЕД 44 "Деревина і вироби з дерева, деревне вугілля" експорт перевищує імпорт більше ніж удвічі, тобто за цією групою товарів для країни складається позитивне зовнішньоекономічне сальдо. Експорт деревини та виробів з неї у 2007 р. становив більше 780 млн дол. США, або 2 % усього експорту. Імпорт деревини за цей же період перевищував 350 млн дол. США, або 1 % усього імпорту. Проте, кількарічна динаміка вказує на те, що співвідношення експорту та імпорту деревини з року в рік зменшується. Так, наприклад, якщо у 2002 р. співвідношення було рівним 10,1, то у 2007 р. – 2,2. За результатами I кварталу 2008 р. експортовано продукції за групою товарів УКТ ЗЕД 44 "Деревина і вироби з дерева, деревне вугілля" на суму більше 200 млн дол. США, а імпортовано – більше 120 млн дол. США [7]. За такою динамікою можна прослідкувати, що рівень експорту та імпорту деревини зростає, проте співвідношення між експортом та імпортом скорочується.

Обсяг експорту необробленої деревини державними лісгосподарськими підприємствами за січень-травень 2008 р. досяг рівня 1 203,3 тис. м³, що на 1,7 % менше, ніж за аналогічний період минулого року. Структура експорту представлена таким чином: технічна сировина і баланси – 57,1 %, пиловник – 42,7 %, фансировина – 0,2 %. Породний склад експорту необробленої деревини різноманітний і в рамках груп порід характеризується частками: хвойні – 47,9 %, твердолистяні – 41,2 %, інші породи – 10,9 %.

Підприємствами Хмельницького обласного управління лісового господарства на біржові торги необробленої деревини було заявлено 65,7 тис. м³, фактично реалізовано на торгах – 33,5 тис. м³, або 51,1 %. Загальна кількість заявлених лотів становила 1806 шт., а фактична реалізація відбулася за 1164 лотами. Характеристика заявлених лотів була такою: обсяг деревини представлений від 1 до 1 200 м³, а в середньому – 36 м³; середня ціна кубічного метра становила 247 грн. Характеристика реалізованих лотів дещо інша: обсяг деревини (лот, підлот) від 1 до 1 200 м³, в середньому – 19 м³; середня ціна кубічного метра – 296 грн. Темп зростання середньої ціни становив 120,0 % [1].

Обсяг експорту необробленої деревини підприємствами Хмельницького управління лісового та мисливського господарства за січень-травень 2008 р. становив 102 196 м³, що на 1,2 % менше, ніж за аналогічний період минулого року. Структура експорту представлена наступним чином: техсировина і баланси – 76 045 м³ (74,4 %); пиловник і будівельний ліс – 26 151 м³ (25,6 %). Зміни у структурі експорту, порівняно з попереднім роком, не відбулися. Домінує в експорті деревина з твердолистяних порід.

Всього підприємствами Херсонського обласного управління лісового господарства було представлено на торги 4 сортименти з часткою у структурі: пиловник – 7,4 %, підтоварник – 0,1, техсировина для ВПМ – 92,1 %, техсировина для ВТП – 0,4 %. Проведення торгів показало, що попитом користується лише пиловник, тому що практично весь заявлений обсяг, а це 3230 м³ було реалізовано (3 200 м³, або 99,1 % від заявленого обсягу, ціна реалізації 165 грн за м³). Структура реалізованої на торгах деревини не відповідала заявленій, адже балансів вдалося реалізувати лише 18 % від заявленого обсягу, а техсировини для ВМП – 54 %.

Балансів запропоновано на торги в обсязі 15665 тис. м³. Цей сортимент представлений трьома групами порід, з явним домінуванням твердолистяних. Проте, користувалися попитом лише соснові та ялинові лісоматеріали. Ціна балансів практично не залежала від деревної породи і коливалася в діапазоні 150-160 грн за м³.

Будівельного лісу виставлено на торги 2800, а реалізовано – 2100 куб. м або 75,0 %. Ціна попиту дорівнювала ціні пропозиції. Даний сортимент представлений двома деревними породами – сосна (89,3 %) і ялина (11,7 %). Ціна лісоматеріалу не залежала від породи і становила 290 грн за м³. Реалізувати вдалося будівельний ліс сосновий.

Подальші дослідження у цьому напрямку повинні полягати у застосуванні наведеного вище статистичного матеріалу та результатів теоретичних досліджень до практичного оцінювання рівня конкурентоспроможності конкретного регіону порівняно з іншими такими регіонами, а також дослідження зміни такого рівня у часі.

Література

1. Бюлетень аналізу ринку лісопродукції. – К.: ДП "Український інформаційно-координаційний центр аналізу ринку лісопродукції". – 2008, № 2. – 43 с.
2. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство: Пер. с англ./ Под. ред. проф. Романова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.
3. Кузьмін О.Є., Горбаль Н.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації): Навч. посіб. – Львів: Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2004. – 188 с.
4. Маркетингові дослідження. – Червень 2008 р. – К.: ДП "Український інформаційно-координаційний центр аналізу ринку лісопродукції", 2008. – 55 с.
5. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства/ А.Е. Воронкова, В.П. Пономарьов, Г.І. Дібніс. – К.: Техніка, 2000. – 152 с.
6. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость/ Майкл Е. Портер: Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
7. Статистичний щорічник України. – К., 2007.

УДК 658.71 / .75

Аспір. І.М. Романович – Львівська КА

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ЗАКУПІВЕЛЬ НА РОЗДРІБНОМУ ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Розглянуто сутність закупівель та визначено взаємовигідні умови співпраці постачальника та торговельного підприємства. Обґрунтовано системи закупівель: централізовану та децентралізовану. Встановлено причини вибору тої чи іншої системи закупівель.

Post-graduate I.M. Romanovich – L'viv commercial academy

Organization of the system of purchases is on a retail point-of-sale enterprise

Essence of purchases and certainly mutually beneficial terms of collaboration of supplier and point-of-sale enterprise is considered in the article. Grounded systems of purchases: centralized and decentralizing. Reasons of choice of the that or other system of purchases are set.