

3. Лапко О. Інноваційна діяльність у системі державного регулювання : монографія. – К. : Ін-т економ. прогнозування НАН України, 1999. – 342 с.
4. Санто Б. Сила инновационного саморазвития // Инновации. – 2004. – № 2. – С. 5-15.
5. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. – СПб. : Изд-во "Питер", 2002. – 400 с.
6. Федуллова Л.І. Інноваційна економіка : підручник. – К. : Вид-во "Либідь", 2006. – 480 с.
7. Статистичний щорічник України за 2007 рік.

УДК 658.8

*Доц. М.К. Колісник, канд. екон. наук;
аспір. А.М. Ульянова – НУ "Львівська політехніка"*

УДОСКОНАЛЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЧО- ГОСПОДАРСЬКОЇ СТРУКТУРИ У СИСТЕМІ ЇЇ УПРАВЛІННЯ

Запропоновано оцінювати конкурентоспроможність виробничо-господарської структури у системі рівнів її управління: оперативного, тактичного, стратегічного – відповідно на основі критеріїв конкурентоспроможності продукції виробничо-господарської структури (ВГС) стосовно конкурентів, відносної ефективності діяльності суб'єктів ВГС, а також відносної інвестиційної привабливості. Така система критеріїв оцінювання конкурентоспроможності ВГС дає змогу пов'язати стратегічний і оперативний рівні управління конкурентоспроможністю структури.

Ключові слова: виробничо-господарська структура, конкурентоспроможність, оцінювання, управління.

*Assoc. prof. M.K. Kolisnyk;
post-graduate A.M. Ulyanova – NU "L'vivs'ka Politekhnika"*

Indices competitiveness improvement of industrially-economic structures in management system

It is proposed to evaluate competitiveness of industrial-economic structure in the system of its management levels – operational, tactic and strategic. According to these levels the criteria for competitiveness of industrial-economic structure (IES) are comparative product competitiveness, comparative profitability and comparative investment attractiveness. Such system of criteria of evaluation of competitiveness of IES enables to link strategic and operative even managements of structure a competitiveness.

Keywords: industrially-economic structure, competitiveness, evaluation, management.

Постановка проблеми. У сучасних умовах кризи відбувається посилення конкуренції. Тому керівники виробничо-господарських структур (ВГС) шукають нові шляхи підвищення конкурентоспроможності ВГС, яке неможливе без ефективного управління нею. Управління конкурентоспроможністю виробничо-господарських структур потрібне для визначення шляху, вдосконалення ВГС для досягнення сильнішої конкурентної позиції порівняно із поточною на ринку. Оцінювання конкурентоспроможності виробничо-господарської структури здійснюється у процесі стратегічного аналізу і сприяє підвищенню якості рішень щодо управління ВГС та їх конкурентоспроможністю, зокрема під час вибору конкурентних стратегій для аналізованої структури. Тому актуальним постає завдання формування системи показників та критеріїв оцінювання конкурентоспроможності виробничо-господарської структури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий науковий внесок у дослідження управління виробничо-господарськими структурами зробили

І.В. Алексєєв, Н.В. Бєлікова, І.М. Волик, Ю.Б. Іванов, А.С. Іванченко, М.К. Колісник, О.Є. Кузьмін, І.Ю. Матюшенко, О.Г. Мельник, А.С. Мороз, О.М. Тищенко, І.Б. Хома та інші. Питання управління конкурентоспроможністю підприємств розглянуто у дослідженнях Л.В. Балабанової, А.Е. Воронкової, В.М. Горбатова, Ю.Б. Іванова, О.Ю. Іванової, Н.Г. Калюжної, М.О. Кизима, Колісник М.К., А.В. Кривенко, О.Є. Кузьміна, П.А. Орлова, В.І. Отенко, О.М. Тищенко, В.І. Торкатюка, Л.С. Шевченко, А.Л. Шутенка та ін.

На сьогодні не існує єдиного визначення поняття конкурентоспроможності. Однак В.М. Горбатов узагальнив такі основні підходи до тлумачення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання на основі таких понять як: конкурентоспроможність продукції, конкурентні переваги, здатність вести конкурентну боротьбу, потенціал підприємства, ефективність виробничо-господарської діяльності, а також комбінація інших підходів [6, с. 284]. Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова виокремлюють компаративний, ресурсний підходи, поєднання двох попередніх, а також системний підхід у визначенні поняття конкурентоспроможності [7, с. 17-21]. Кротков А.М., Ю.Я. Єленєва [5] вважають, що забезпечення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання здійснюється на оперативному, тактичному та стратегічному рівнях.

Аналіз наукової літератури [5, 6, 7, 8] та власні дослідження дають змогу зробити висновок, що ці підходи відображають різні аспекти конкурентоспроможності: конкурентний потенціал підприємства (який визначається на основі ресурсного підходу), конкурентні переваги (на основі компаративного підходу), конкурентоспроможність продукції (яка відображає конкурентоспроможність суб'єкта ВГС на оперативному рівні), ефективність виробничо-господарської діяльності (яка є критерієм тактичного рівня конкурентоспроможності), комбінація інших підходів (на основі системного підходу) тощо.

Однак аналіз наукових публікацій свідчить, що існує потреба у комплексному оцінюванні конкурентоспроможності виробничо-господарської структури в системі управління нею.

Постановка задач. У дослідженні поставлено завдання удосконалити та сформулювати систему показників оцінювання конкурентоспроможності ВГС на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях управління.

Виклад основного матеріалу. Оскільки конкурентоспроможність ВГС у системі управління нею повинна передбачувати спроможність виробничо-господарської структури випереджати свого суперника у досягненні оперативних, тактичних і стратегічних цілей на конкурентному ринку, цілі управління конкурентоспроможністю ВГС полягають у [11]:

- покращенні конкурентоспроможності продукції ВГС на оперативному рівні управління;
- покращенні або забезпеченні стабільних показників ефективності діяльності ВГС, її фінансової стійкості на тактичному рівні управління;
- покращенні інвестиційної привабливості суб'єктів ВГС, і, як результат, у зростанні вартості суб'єктів ВГС порівняно із конкурентами, а також сумарної вартості структури на стратегічному рівні управління.

Таким чином, вибір критеріїв конкурентоспроможності знаходять залежно від рівня планування і управління [5] виробничо-господарської струк-

тури. Досвід ефективного управління за допомогою використання таких систем стратегічного управління або "структур інтегрованих показників" як Balanced Scorecard і tableau de bord вказує на те, що крім моніторингу основних критеріїв конкурентоспроможності на різних рівнях управління і визначення оцінок інтегрального рівня конкурентоспроможності, потрібно також простежити зміни основних чинників, які впливають на цільовий критерій конкурентоспроможності. Таким чином, потрібна система – як інтегральних показників конкурентоспроможності ВГС, так і часткових показників, чинників, які пов'язані з ними причинно-наслідковими зв'язками.

Показником оперативного рівня управління конкурентоспроможністю ВГС є конкурентоспроможність продукції ВГС [5], оскільки її виробництво і реалізація забезпечують грошовий потік. Конкурентоспроможність аналізованої готової продукції визначають за формулою:

$$K_{\Pi} = I_{\Pi} \cdot \frac{I_{ТП}}{I_{ЕК\Pi}}, \quad (1)$$

де: K_{Π} – інтегральний показник конкурентоспроможності аналізованої готової продукції стосовно до товару-еталона; I_{Π} – груповий показник за нормативними параметрами; $I_{ТП}$ – груповий показник за технічними показниками (не враховуючи нормативних); $I_{ЕК\Pi}$ – груповий показник за економічними параметрами [3]. Якщо $K_{\Pi} < 1$, то аналізована продукція поступається взірцю за рівнем конкурентоспроможності, тоді як $K_{\Pi} > 1$, то взірець поступається аналізованій продукції за рівнем конкурентоздатності. Якщо рівень конкурентоспроможності товарів однаковий, то $K_{\Pi} = 1$.

Для виробничо-господарських структур потрібно врахувати додаткові переваги обслуговування реалізованих товарів суб'єктами ВГС, які істотно можуть впливати на привабливість продукції для споживача, і цим самим – на конкурентоспроможність. Тому доцільно врахувати при оцінюванні конкурентоспроможності готової продукції ВГС чинники обслуговування реалізованих товарів. Показник конкурентоспроможності продукції зі врахуванням чинників обслуговування реалізованої продукції пропонуємо обчислювати таким чином:

$$K_{\Pi} = I_{\Pi} \cdot \frac{\alpha * I_{ТП} + \beta * I_{обсл}}{I_{ЕК\Pi}}, \quad (2)$$

де: α – вага технічних показників у оцінці конкурентоспроможності продукції, визначена експертно; β – вага чинників обслуговування в оцінці конкурентоспроможності продукції, визначена експертно; $I_{обсл}$ – груповий показник за параметрами обслуговування реалізованої продукції;

$$I_{обсл} = \sum_{\mu=1}^l I_{обсл_{\mu}} \beta_{обсл_{\mu}}, \quad (3)$$

де: $I_{обсл_{\mu}}$ – відносний показник обслуговування за ланкою μ ; $\beta_{обсл_{\mu}}$ – ваговий коефіцієнт ланки обслуговування μ ; l – кількість обраних ланок параметрів оцінки за показниками обслуговування; μ – ланка ВГС, яка здійснює обслуговування реалізованої продукції, $\mu = (1, \dots, l)$.

Оскільки виробничо-господарські структури мають можливість обслуговувати повний цикл " наука – виробництво – реалізація – формування фінансових ресурсів" [17], доцільно розглядати чинники обслуговування саме через цей цикл. Тому пропонуємо інтегральний показник за параметрами обслуговування реалізованої продукції обраховувати таким чином:

$$I_{обсл} = I^H_{обсл} \beta^H_{обсл} + I^E_{обсл} \beta^E_{обсл} + I^P_{обсл} \beta^P_{обсл} + I^F_{обсл} \beta^F_{обсл}, \quad (4)$$

де: $I^H_{обсл}$, $I^E_{обсл}$, $I^P_{обсл}$, $I^F_{обсл}$ – показники конкурентоспроможності за параметрами обслуговування реалізованої продукції за відповідною ланкою циклу: наукою, виробництвом, реалізацією, забезпечення фінансовими ресурсами; $\beta^H_{обсл}$, $\beta^E_{обсл}$, $\beta^P_{обсл}$, $\beta^F_{обсл}$ – вагові коефіцієнти конкурентоспроможності за параметрами обслуговування реалізованої продукції за відповідними ланками циклу: наукою, виробництвом, реалізацією, забезпечення фінансовими ресурсами.

$$\beta^H_{обсл} + \beta^E_{обсл} + \beta^P_{обсл} + \beta^F_{обсл} = 1, \quad (5)$$

$$I_{обсл} = \sum_{p=1}^c q_p^{Обсл} \cdot a_p^{Обсл}, \quad (6)$$

де: $q_p^{Обсл}$ – одиничний параметричний показник обслуговування реалізованої продукції за відповідною ланкою циклу: наукою, виробництвом, реалізацією, забезпечення фінансовими ресурсами за p -м параметром ($p=1, 2, 3, \dots, c$); c – кількість показників обслуговування реалізованої продукції за відповідною ланкою циклу; $a_p^{Обсл}$ – вагомість p -го параметра обслуговування в загальному наборі з c параметрів, які характеризують потребу.

Розрахунок одиничного показника конкурентоспроможності порівняно із взірцем здійснюють за формулами:

$$q_p^{Обсл} = \frac{R_p^{Обсл}}{R_{ре}^{Обсл}}, \quad (7)$$

або
$$q_p^{Обсл} = \frac{R_{ре}^{Обсл}}{R_p^{Обсл}} \quad (8)$$

де: $q_p^{Обсл}$, $q_p^{Обсл.}$ – одиничні показники обслуговування реалізованої продукції за відповідною ланкою циклу: наукою, виробництвом, реалізацією, забезпечення фінансовими ресурсами за p -м параметром; $R_p^{Обсл}$ – величина p -го параметра обслуговування для аналізованої реалізованої ВГС продукції; $R_{ре}^{Обсл}$ – величина p -го параметра обслуговування продукції конкурента або товару-еталона, за якого потреба задовольняється повністю. З формул визначення (7) або (8) потрібно використовувати ту, у якій підвищенню індексу конкурентоспроможності за параметрами обслуговування реалізованої продукції відповідає зростання одиничного показника. У випадку, якщо параметри обслуговування реалізованої продукції не мають кількісної оцінки, її визначають експертним шляхом у балах (табл. 1).

Табл. 1. Пропонована шкала оцінювання якісних показників конкурентоспроможності продукції

№ з/п	Значення якісного показника конкурентоспроможності продукції з погляду привабливості для споживача	Експертна оцінка у балах
1	Дуже високий рівень привабливості	7
2	Високий рівень привабливості	6
3	Привабливість вище середнього	5
4	Середня привабливість	4
5	Рівень привабливості нижче середнього	3
6	Рівень привабливості низький	2
7	Рівень привабливості дуже низький	1

Вибір показників для оцінювання параметрів обслуговування реалізованої продукції за відповідною ланкою циклу виробничо-господарської структури у машинобудуванні здійснюється на основі методів "мозкового штурму" та експертних методів. На основі аналізу наукової літератури [14; 17], здійснених узагальнень та власних висновків, виокремимо такі параметри (табл. 2).

Табл. 2. Чинники обслуговування реалізованої продукції за відповідною ланкою циклу "наука – виробництво – реалізація – формування фінансових ресурсів"

№ з/п	Чинники конкурентоспроможності за показниками обслуговування	Параметри обслуговування основної продукції ВГС у машинобудуванні
1	Параметри обслуговування реалізованої продукції за ланкою науки	Можливість надання навчання персоналу з використання складних промислових машин, безкоштовні консультації фахівців з експлуатації машинобудівної продукції, можливість модернізації існуючого обладнання тощо
2	Параметри обслуговування реалізованої продукції за ланкою виробництва	Демонтаж старого устаткування, забезпечення додатковим обладнанням, комплектуючими, додатковою технічною документацією; демонстрація продукції у роботі, тривалість гарантійного періоду обслуговування, заміна зношених частин машинобудівної продукції, післягарантійне обслуговування, профілактичне обслуговування і ремонт тощо
3	Параметри обслуговування реалізованої продукції за ланкою реалізації	Зручні умови доставки продукції, доставка запасних частин тощо
4	Параметри обслуговування реалізованої продукції за ланкою забезпечення фінансових ресурсів	Зручні умови оплати, кредитування, надання знижок, можливість надання лізингу тощо

Важливо також, що ВГС у машинобудуванні можуть забезпечувати виробництво декількох видів продукції, і тому потрібно оцінити конкурентоспроможність за товарною масою на оперативному рівні управління. Якщо виробничо-господарська структура виробляє кошик кінцевої продукції, використаємо показник конкурентоспроможності за товарною масою, який запропонував Р.А. Фатхутдінов [15]:

$$K_{\Pi}^o = \sum_{g=1}^u a_g b_h \times K_{\Pi gh}, \quad (9)$$

де: K_{Π}^o – конкурентоспроможність за товарною масою; a_g – питома вага g -го машинобудівного товару ВГС у загальному обсязі продажів машинобудівної продукції ВГС; b_h – важливість ринку, на якому діє виробничо-господарська структура із аналізованим товаром (Р.А. Фатхутдинов рекомендує цей показник 0,5 – для внутрішнього ринку, 1,0 – для розвинених країн, таких як США, ЄС, Японія тощо і 0,7 – для інших країн); $K_{\Pi gh}$ – конкурентоспроможність товару g на ринку h .

Чинниками забезпечення конкурентоспроможності на цьому рівні управління виступатимуть: цінова політика ВГС, сукупні витрати на товар за його життєвий цикл, питома вага аналізованої продукції у обсягах продукції ВГС, якість продукції, обсяг виробництва, частка ринку і темп його зростання тощо.

На тактичному рівні управління конкурентоспроможністю ВГС доцільно керуватись показниками комплексної оцінки фінансово-господарської діяльності [5]. При цьому основною метою є забезпечення прибутковості діяльності ВГС і, згідно з тлумаченням конкурентоспроможності виробничо-господарської структури, критеріями конкурентоспроможності виступають показники ефективності як промислового, так і фінансового блоків ВГС, тому для оцінювання конкурентоспроможності на цьому рівні запропоновано використовувати показники рентабельності ВГС (порівняно із конкурентами). Варто зазначити, що основними показниками рентабельності є: рентабельність капіталу, рентабельність власного капіталу, рентабельність підприємницької діяльності, рентабельність продажів, чиста рентабельність [4; 9] тощо. Вибір показника прибутковості залежить від специфіки діяльності виробничо-господарської структури.

Можливим є використання інтегрального показника, який би агрегував більше показників ефективності суб'єктів ВГС, зважену на основі експертних оцінок. Однак експертні оцінки є суб'єктивними.

Конкурентоспроможність ВГС на тактичному рівні управління забезпечує спроможність виробничо-господарської структури випереджати свого суперника в досягненні тактичних цілей, а отже, досягнення вищого рівня прибутковості. Для суб'єктів ВГС доцільно розглядати такі важливі показники оцінки прибутковості бізнесу як рентабельність активів (ROA), яка характеризує операційну ефективність [12] і відображає ефективність використання ресурсів суб'єкта ВГС, рентабельність власного капіталу (ROE), яка показує, "яким чином операційна ефективність трансформується у добробут власників" [12], а також рентабельність витрат, який відображає окупність витрат суб'єкта ВГС на його діяльність. Стабільність суб'єктів ВГС, як і виробничо-господарської структури загалом передбачає, що стабільним є кожен із запропонованих показників рентабельності [13]. "Якщо у системі якась ознака нестабільна, то ця нестабільність вплине на загальний стан всіх суб'єктів загалом" [6, с. 322]. Тому пропонуємо використати підхід В.М. Горбатова до

визначення інтегрального показника як суми стандартизованих ознак, відповідно зважених за рівнем їхньої ентропії [6]. Однак, у якості ознак використовуємо не показники конкурентного потенціалу, а результативні показники, які відображають конкурентоспроможність об'єкта на тактичному рівні (згідно зі запропонованим тлумаченням конкурентоспроможності ВГС [2] – ті, які відображають ефективність її діяльності) – рентабельність активів, власного капіталу і витрат. Ентропія зумовлює те, що якщо невпорядкованість ознаки рентабельності певного виду незначна, то незначним є і її вплив у загальній сукупності ознак [6], а отже – і на рівень тактичної конкурентоспроможності. Такий підхід дасть змогу уникнути непропорційного збільшення показника конкурентоспроможності за умови широкого діапазону зміни абсолютного показника, використовуваного в оцінці В.М. Горбатова (середній вік працівників, сума власних обігових коштів тощо [6, с. 524-526]), а також дасть змогу наочно представити інтегральну оцінку ступеня досягнення тактичних цілей ВГС за обраними показниками ефективності.

Таким чином, інтегральну оцінку тактичної конкурентоспроможності окремого суб'єкта ВГС визначимо за формулами виду [6, с. 323-324]:

$$K_{ij}^T = \sum_{r=1}^n \gamma_r R_{ijr}, \quad (10)$$

де: R_{ijr} – запропонована стандартизована оцінка r виду рентабельності j -го члена i -тої виробничо-господарської структури; γ_r – вага r виду рентабельності j -го члена i -тої виробничо-господарської структури;

$$\gamma_r = \frac{\sigma_r}{\sum_{r=1}^n \sigma_r}, \quad (11)$$

де: σ_r – дисперсія r виду рентабельності члена виробничо-господарської структури; n – кількість видів рентабельності, за допомогою яких оцінюється тактична конкурентоспроможність рентабельності j -го члена i -тої виробничо-господарської структури;

стандартизовані оцінки рентабельності матимуть вигляд:

$$R_{ij}^k = \frac{r_{ij}^k - r_{\min}^k}{r_{\max}^k - r_{\min}^k}, \quad (12)$$

де: R_{ij}^k – стандартизована оцінка k -го часткового результативного показника конкурентоспроможності j -го члена i -того інтегрованого блоку виробничо-господарської структури, r_{ij}^k – фактичне значення k -го часткового результативного показника конкурентоспроможності j -го члена i -того інтегрованого блоку виробничо-господарської структури, $r_{\max}^k$ – максимальне значення k -го часткового результативного показника конкурентоспроможності серед аналізованих суб'єктів господарювання; $r_{\min}^k$ – мінімальне можливе або задане значення k -того часткового результативного показника конкурентоспроможності для аналізованих суб'єктів господарювання.

Для інтегральних оцінок використовується методика В.М. Горбатова, однак запропоновано використовувати результатні показники конкурентної боротьби, а не показники конкурентного потенціалу:

$$IK_{B\delta BGC_i} = \frac{m}{n} \sum_{s=1}^m \delta_{is} \times \sum_{j=1}^q \lambda_{isj} \cdot K_{isj}^T, \quad (13)$$

де: $IK_{B\delta BGC_i}$ – інтегральний показник конкурентоспроможності i -го вертикально-інтегрованого блоку ВГС; λ_{isj} – питома вага валового доходу j -го члена ВГС в загальному обсязі валового доходу i -го вертикально-інтегрованого блоку ВГС у s -тій стратегічній зоні господарювання; K_{isj}^T – інтегральний показник конкурентоспроможності j -го члена ВГС i -го вертикально-інтегрованого блоку ВГС у s -тій стратегічній зоні господарювання; q – кількість членів ВГС i -го вертикально-інтегрованого блоку виробничо-господарської структури у s -тій стратегічній зоні господарювання; δ_{is} – питома вага обсягу валового доходу члена ВГС s -тої стратегічної зони господарювання в загальному обсязі валового доходу i -того вертикально-інтегрованого блоку ВГС; m – фактична кількість стратегічних зон господарювання, у яких конкурують члени ВГС, котрі входять до складу i -го вертикально-інтегрованого блоку ВГС; n – максимально можлива кількість стратегічних зон господарювання, у яких може конкурувати i -й вертикально-інтегрований блок ВГС через учасників, які входять до його складу [6, с. 325].

$$IK_{Г\delta BGC_i} = \sum_{j=1}^q \lambda_{ij} * K_{ij}^T, \quad (14)$$

де: $IK_{Г\delta BGC_i}$ – інтегральний показник конкурентоспроможності i -го горизонтально-інтегрованого блоку виробничо-господарської структури; λ_{ij} – питома вага обсягу валового доходу j -го члена ВГС в загальному обсязі валового доходу i -го горизонтально-інтегрованого блоку ВГС; K_{ij}^T – інтегральний показник конкурентоспроможності j -го учасника промислового або фінансового блоку ВГС; q – кількість членів ВГС, які входять до оцінюваного блоку виробничо-господарської структури [6, с. 325].

$$IK_{Д\delta BGC_i} = \sum_{f=1}^h \gamma_{if} \sum_{j=1}^q \alpha_{ij} \cdot K_{ij}^T + \frac{m}{n} \sum_{v=1}^w \gamma_{iv} \sum_{s=1}^m \delta_{is} \sum_{j=1}^q \lambda_{isj} \cdot K_{isj}^T, \quad (15)$$

де: $IK_{Д\delta BGC_i}$ – інтегральний показник конкурентоспроможності i -го диверсифікованого інтегрованого блоку ВГС; γ_{if} – питома вага члена ВГС f -тої горизонтально-інтегрованої стратегічної зони господарювання в обсязі валового доходу i -го диверсифікованого інтегрованого блоку ВГС; h – кількість горизонтально-інтегрованих стратегічних зон господарювання, в яких конкурують члени ВГС, котрі входять до складу i -го диверсифікованого інтегрованого блоку ВГС; γ_{iv} – питома вага члена ВГС v -тої вертикально-інтегрованої стратегічної зони господарювання в обсязі валового доходу i -го диверсифікованого інтегрованого блоку ВГС; w – кількість вертикально-інтегрованих стратегічних зон господарювання, в яких конкурують члени ВГС, котрі входять до складу i -го диверсифікованого інтегрованого блоку ВГС [6, с. 326].

Відносний індекс конкурентоспроможності для відповідного блоку ВГС (промислового чи фінансового) становитиме:

$$IK_{\delta BGC}^e = \frac{IK_{\delta BGC}^0}{IK_{\delta BGC}^e}, \quad (16)$$

де: $IK_{\delta BGC}^e$ – індекс конкурентоспроможності відповідного блоку аналізованої ВГС відносно конкурента (якщо $IK_{\delta BGC}^e > 1$, то тактична конкурентоспроможність конкурента поступається конкурентоспроможності аналізованої ВГС; якщо $IK_{\delta BGC}^e < 1$, то конкурентоспроможність аналізованої ВГС поступається конкурентоспроможності конкурента на тактичному рівні; якщо ж $IK_{\delta BGC}^e = 1$, то конкуренти мають однаковий рівень тактичної конкурентоспроможності); $IK_{\delta BGC}^0$ – інтегральний показник конкурентоспроможності відповідного блоку аналізованої ВГС; $IK_{\delta BGC}^e$ – інтегральний показник конкурентоспроможності відповідного блоку ВГС – конкурента.

Таким чином, буде отримано однозначну оцінку конкурентоспроможності ВГС на тактичному рівні управління.

Частковими ж показниками для моніторингу конкурентоспроможності ВГС на тактичному рівні управління виступатимуть показники комплексної оцінки фінансово-господарської діяльності суб'єкта ВГС. Такі показники зазвичай охоплюють: "показники ліквідності (коефіцієнти покриття, швидкої ліквідності, абсолютної ліквідності, чистий обіговий капітал); показники фінансової стійкості (коефіцієнти автономії, фінансування, забезпечення власними обіговими засобами, маневреності власного капіталу); показники ділової активності (коефіцієнти обіговості активів, кредиторської заборгованості, дебіторської заборгованості, матеріальних запасів, основних засобів, власного капіталу, терміни погашення кредиторської та дебіторської заборгованості); показники рентабельності (коефіцієнти рентабельності активів, власного капіталу, діяльності, продукції)" [10].

За результатами оцінювання конкурентоспроможності ВГС на оперативному і тактичному рівнях за різними показниками пропонуємо побудувати єдину якісну оцінку. Пропонуємо таку карту конкурентоспроможності (рис. 1). З позиціонування на цій карті наочно видно, чи досягає виробничо-господарська структура у машинобудуванні мети свого створення – виробництва певного виду готової продукції чи реалізації визначених державних програм, забезпечуючи випуск більш конкурентоспроможної продукції.

Досвід іноземних і вітчизняних компаній показує, що компанії, які у своєму управлінні орієнтуються лише на зростання прибутковості, не враховують такого стратегічного аспекту як "зростання добробуту власників" [5], а саме – зростання вартості бізнесу або інвестиційної привабливості [5]. "Можна сказати і так: вартість компанії сама по собі є найважливішим показником конкурентоспроможності" [8 с. 156]. Тому на стратегічному рівні управління конкурентоспроможністю виробничо-господарської структури виникає завдання *забезпечення інвестиційної привабливості суб'єктів ВГС*, оскільки власники й інвестори виробничо-господарської структури зацікавлені у зростанні вартості

вкладеного капіталу. Критерій конкурентоспроможності ВГС за показником вартості бізнесу на стратегічному рівні визначають за відношенням:

$$K_V^C = \frac{V_0}{V_e}, \quad (17)$$

де: K_V^C – критерій конкурентоспроможності ВГС на стратегічному рівні управління, V_0 , V_e – відповідно, показник інвестиційної привабливості (зростання вартості бізнесу) аналізованої ВГС та еталону.

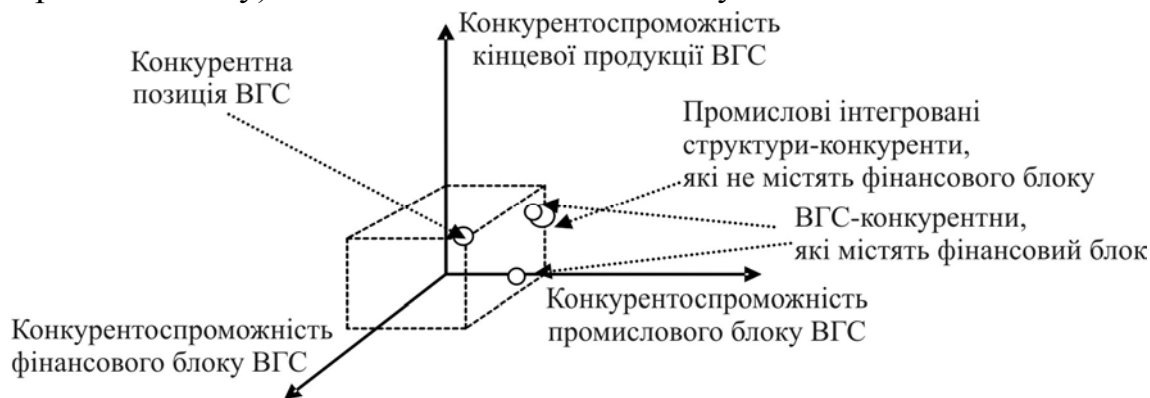


Рис. 1. Пропонований варіант визначення конкурентоспроможності ВГС за оперативним і тактичним рівнями управління конкурентоспроможністю

Для оцінки вартості бізнесу, залежно від мети оцінювання, зазвичай використовують три підходи: затратний, порівняльний (ринковий) і дохідний. У закордонній практиці для оцінки вартості бізнесу є поширеним також опціональний підхід та підхід Ольсона. У [6] для оцінки напрямку прояву синергічного ефекту інтегрованої структури бізнесу використовують показник капіталізації.

Узагальнено кажучи, ринкова вартість власного капіталу виробничо-господарської структури – це: для відритих ВГС – курс котирування акцій на фондовій біржі, для ВГС, акції яких не котируються на фондовій біржі – очікуваний курс [16, с. 255]. Власників виробничо-господарської структури цікавить вплив діяльності структури на вартість їхнього інвестованого капіталу, тому їх цікавить не балансова вартість ВГС, а її ринкова капіталізація, або дохідність інвестованого капіталу [16, с. 255-257]. Таким чином, дохідність інвестованого капіталу ВГС розраховуватимемо за формулою:

$$R_{ік}^{ВГС} = \frac{\sum_{j=1}^m Pr_j(1 - СП_j)}{\sum_{j=1}^m (3n_j + BK_j)}, \quad (18)$$

де: $R_{ік}^{ВГС}$ – рентабельність (дохідність) інвестованого капіталу аналізованої виробничо-господарської структури; Pr_j – прибуток j -го суб'єкта господарювання у ВГС, m – кількість суб'єктів господарювання у ВГС; $СП_j$ – ставка оподаткування; $3n_j$ – відсоткові зобов'язання j -го суб'єкта господарювання ВГС; BK_j – власний капітал j -го суб'єкта господарювання виробничо-господарської структури. Тому пропонуємо такий показник конкурентоспроможності ВГС на стратегічному рівні управління за критерієм дохідності інвестованого капіталу структури:

$$K_K^c = \frac{R_{ik}^{BGC_o}}{R_{ik}^{BGC_e}}, \quad (19)$$

де: K_K^c – показник конкурентоспроможності ВГС на стратегічному рівні управління за критерієм дохідності інвестованого капіталу ВГС; $R_{ik}^{BGC_o}$ – дохідність інвестованого капіталу аналізованої ВГС в оцінюваному році; $R_{ik}^{BGC_e}$ – дохідність інвестованого капіталу ВГС-еталона або кращого конкурента в оцінюваному році.

За результатами стратегічного і тактичного оцінювання стану конкурентоспроможності ВГС також пропонуємо здійснювати єдину якісну оцінку позиціонування ВГС (рис. 2).

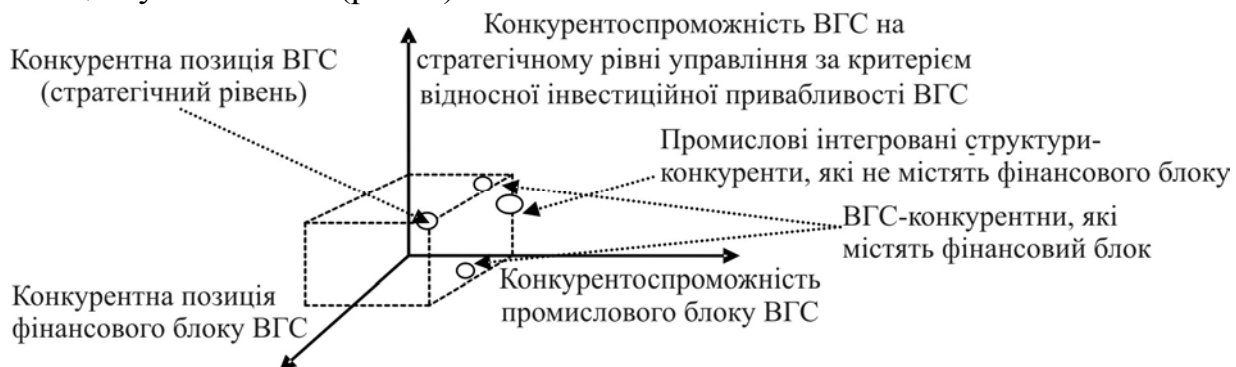


Рис. 2. Пропонований варіант визначення конкурентоспроможності ВГС за стратегічним і тактичним рівнями управління конкурентоспроможністю

Частковими показниками конкурентоспроможності на цьому рівні виступають доля ВГС на ринку машинобудування, унікальність виробничо-господарської структури, гудвіл ВГС, грошовий потік, капіталізована вартість акцій, рівень керівництва структури тощо. Крім цього, простежують такий зовнішній параметр як співвідношення попиту та пропозиції на ринку купівлі-продажу бізнесу.

Таке позиціонування вказує, чи досягає ВГС стратегічного синергічного ефекту зростання ринкової дохідності за умови ефективної виробничо-господарської діяльності. Варто зазначити, що еталоном під час визначення запропонованих критеріїв можуть бути: показники кращих конкурентів аналізованої ВГС, показники, усереднені для галузі, у якій функціонує ВГС; показники аналізованої ВГС базового періоду.

Таким чином, для оцінювання конкурентоспроможності виробничо-господарської структури, на наш погляд, керівники ВГС у своїй роботі можуть використовувати наведену систему критеріїв. Формування такої системи показників конкурентоспроможності потрібне для того, щоб забезпечувати керуючій системі виробничо-господарської структури можливість слідкувати за відхиленнями конкурентної позиції ВГС і приймати ефективні управлінські рішення. Критерії конкурентоспроможності ВГС зумовлені потребою однозначності в оцінці під час прийняття управлінських рішень. Але для аналізу причин недостатнього рівня конкурентоспроможності ВГС потрібна система часткових показників. Таким чином, пропонується здійснювати оцінку конкурентоспроможності ВГС як за одиничними критеріями, так і за частко-

вими показниками. Варто зазначити, що часткові показники повинні також обов'язково містити конкурентні переваги аналізованої ВГС, які є індивідуальними для кожного окремо аналізованого суб'єкта господарювання.

Висновки. Таким чином, удосконалено методику оцінювання конкурентоспроможності ВГС, що, на відміну від інших, ґрунтується на виокремленні показників за рівнями управління; для показника конкурентоспроможності продукції ВГС запропоновано врахування чинників обслуговування реалізованої готової продукції суб'єктами ВГС у повному циклі "наука – виробництво – реалізація – формування фінансових ресурсів"; вирішено завдання порівняння конкурентоспроможності ВГС, яка містить фінансово-кредитний блок, із інтегрованими структурами бізнесу, до складу яких такий блок не входить. Фактично, така система критеріїв оцінювання конкурентоспроможності ВГС дає змогу пов'язати стратегічний і оперативний рівні управління конкурентоспроможністю структури.

Перспективи подальшого дослідження. Результати дослідження можуть використати керівники ВГС для здійснення управління конкурентоспроможністю на оперативному, тактичному і стратегічному рівнях. Досліджені критерії оцінювання конкурентоспроможності ВГС є важливою частиною подальших наукових розробок за цим напрямом.

Література

1. Кузьмін О.Є. Проблеми фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку виробничо-господарських структур : монографія / О.Є. Кузьмін, І.В. Алексєєв, М.К. Колісник, А.С. Мороз, О.Г. Мельник, І.Б. Хома, Ю.Б. Іванов, А.С. Іванченко, І.Ю. Матюшенко, О.М. Тищенко, І.М. Волик, Н.В. Белікова / за заг. ред. О.Є. Кузьміна, І.В. Алексєєва. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2007. – 152 с..
2. Колісник М.К. Тривекторний підхід до оцінювання позиції конкурентоспроможності фінансово-промислової групи / М.К. Колісник, А.М. Ульянова // Вісник Національного університету ВГП. Сер. Економіка : зб. наук. праць. – 2007. – № 1(37) – С. 130-137.
3. Светульков С.Г. Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью // Энциклопедия маркетинга. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.marketing.spb.ru/read/m19/4.htm>.
4. Конкурентная диагностика фирмы: концепция, содержание, методология : монография / Шевченко Л.С., Торкатюк В.И., Кизим Н.А., Шутенко А.Л. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2008. – 240 с.
5. Кротков А.М. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки / А.М. Кротков, Ю.Я. Еленева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 59-68. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.masters.donntu.edu.ua/2005/kita/zosim/library/bib_file06.htm.
6. Горбатов В.М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса : монография. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2006. – 592 с..
7. Іванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : монографія / Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова. – Х. : ВД "ИНЖЕК", 2008. – 352 с..
8. Конкурентная диагностика фирмы: концепция, содержание, методология : монография / Шевченко Л.С., Торкатюк В.И., Кизим Н.А., Шутенко А.Л. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2008. – 240 с.
9. Маяковский С.О. Статистика підприємств : навч. посібн. / С.О. Маяковский, О.С. Гринькевич, О.З. Сорочак, Л.І. Кравченко, І.В. Прокопович-Павлюк / за ред. С.О. Маяковського. – Львів : Вид-во "Світ", 2007. – 440 с..
10. Кузьмін О.Є. Індикатори в системі управління підприємством / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Податкове планування. – 2007. – № 3. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.nalogovnet.com/stat_st.php?x=234.

11. Колісник М.К. Теоретико-методологічні підходи визначення показників конкурентоспроможності машинобудівного підприємства виробничо-господарської структури (ВГС) / М.К. Колісник, А.М. Ульянова // Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики : тези доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. 27-28 листопада 2008 р. – Х. : ФОП Александрова К.М.; ВД "ІНЖЕК", 2008. – 248 с. – С. 128-133.

12. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании : пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Изд-во "Дело", 2001. – 360 с..

13. Колісник М.К. Ринкова вартість капіталу компанії : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.03 / М.К. Колісник; Держ. ун-т "Львів. політехніка". – Л. : , 2000. – 18 с..

14. Крикавський Є. Промисловий маркетинг : підручник / Є. Крикавський, Н. Чухрай. – 2-ге вид. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2004. – 472 с..

15. Фатухтдинов Р.А. Конкурентоспособность: Изд-во "Экономика, стратегия, управление". – М. : Изд-во ИНФРА-М, 2000. – 312 с..

16. Борщук І.В. Ринкова вартість капіталу компанії та її акцій // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3. – С. 252-259.

17. Алексеев І.В. Управління ресурсним забезпеченням промислово-фінансових груп : монографія / І.В. Алексеев, М.К. Колісник, А.С. Мороз. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2007. – 132 с.

УДК 330.131.5

Асист. Ю.С. Колодій – НУ "Львівська політехніка"

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛЕЙ ІНДИКАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Визначено поняття "модель управління", сформовано модель індикативного управління розвитком будівельної галузі. Визначено функції Міністерства фінансів, Міністерства економіки, Міністерства регіонального будівництва у формуванні моделі індикативного управління розвитком будівельної галузі. Охарактеризовано ключові складники моделі, а саме: інвестиційне замовлення, проект бюджету та державне замовлення.

Ключові слова: модель управління, будівельна галузь, інвестиційне замовлення, проект бюджету, державне замовлення, індикатори.

Assist. Yu.S. Kolodiy – NU "L'vivs'ka Politekhnik"

Forming of indicative model of development management of a build industry

Certainly concept "model of management", an indicative management development of a build industry formed. The functions of Ministry of finance, Ministry of economy, Ministry of regional building are certain in forming of indicative case development of a build industry. Key component models are described, namely: investment order, budget statement and government order.

Keywords: case frame, build industry, investment order, budget statement, government order, indicators.

Актуальність проблеми. Індикативне управління в будівельній галузі поняття відносно нове, і тому від правильного розуміння того, як саме воно повинно здійснюватись, яким чином суб'єкти управління повинні впливати на об'єкти, за допомогою чого цей вплив може бути здійснений, залежить ефективність усього управління галуззю. Зауважимо, що у більшості визнаних підручників з менеджменту ця тема відсутня взагалі чи не розкрита у повному обсязі.