

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

**ДАНИЛЕНКО Валерій Володимирович**



УДК 338.436:339.924:631.11

**УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ  
ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ ЗЕРНА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ  
КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ**

08.00.04 – економіка та управління підприємствами  
(за видами економічної діяльності)

**АВТОРЕФЕРАТ**

дисертації на здобуття наукового ступеня  
кандидата економічних наук

Харків – 2018

Дисертацією є рукопис.

Робота виконана в Харківському національному технічному університеті сільського господарства імені Петра Василенка Міністерства освіти і науки України.

**Науковий керівник:** доктор економічних наук, професор,  
**Красноруцький Олексій Олександрович,**  
Харківський національний технічний університет  
сільського господарства імені Петра Василенка,  
професор кафедри організації виробництва,  
бізнесу та менеджменту.

**Офіційні опоненти:** доктор економічних наук, доцент  
**Данько Юрій Іванович,**  
Сумський національний аграрний університет,  
професор кафедри статистики, аналізу господарської  
діяльності та менеджменту;

доктор економічних наук, професор  
**Панухник Олена Віталіївна,**  
Тернопільський національний технічний університет  
імені Івана Пулюя, завідувач кафедри економіки і  
фінансів.

Захист відбудеться «13» липня 2018 р. о 13<sup>00</sup> годині на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 64.832.02 у Харківському національному технічному університеті сільського господарства імені Петра Василенка за адресою: 61002, м. Харків, вул. Алчевських (Артема), 44, конференц-зал.

З дисертацією можна ознайомитися в бібліотеці Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка за адресою: 61002, м. Харків, вул. Алчевських (Артема), 44, читальний зал.

Автореферат розісланий «13» червня 2018 р.

Вчений секретар  
спеціалізованої вченої ради



А.Ф. Гацько

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

**Актуальність теми.** Виробництво зерна традиційно було і залишається системоутворюючим напрямом спеціалізації вітчизняних аграрних підприємств, результативність якого є основою дотримання продовольчої безпеки держави, каталізатором розвитку інших галузевих напрямів спеціалізації, а також стабілізації розвитку аграрних підприємств. Втім, конкурентна структура цільових ринків збуту продукції, яка сприяє пригніченню реалізації економічних інтересів підприємств-товаровиробників, генерує імперативи пошуку та реалізації специфічних підходів до забезпечення адекватного завданням розширеного відтворення та розвитку економічного потенціалу підприємств рівня економічної ефективності їх діяльності. Останнє зумовлює необхідність опрацювання процедур підвищення їх конкурентоспроможності, як основи дотримання позитивної динаміки економічної ефективності. В свою чергу, розгляд конкурентоспроможності підприємств-виробників зерна через призму економічної ефективності їх діяльності вимагає поглибленого наукового пророблення з огляду на характеристики цільових ринків збуту їх продукції.

Проблемні питання розвитку конкуренції на продуктових ринках та управління конкурентоспроможністю продукції підприємств, в тому числі і аграрних, розглядаються в працях вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме В.Я. Амбросова, О.Ю. Амосова, В.Г. Андрійчука, В.І. Аранчій, Г. Армстронга, Ю.І. Данька, А.І. Даниленка, П.К. Канінського, С.М. Кваші, Ф. Котлера, М.Й. Маліка, Т.Г. Маренич, В.М. Онегіної, І.І. Савенка, А.С. Савощенка, Н.П. Тарнавської, В.М. Трегобчука, О.В. Панухник, І.Б. Яціва, Б.О. Язлюка та багатьох інших. Праці вказаних авторів розкривають майже вичерпний перелік проблемних питань конкурентних відносин аграрних підприємств на інших суб'єктах ринків сільськогосподарської продукції та ресурсів сільськогосподарського виробництва. Втім, питання здійснення раціональної поведінки аграрних підприємств на цільових ринках збуту зерна з метою підвищення конкурентоспроможності та ефективності основної діяльності залишається в умовах нестабільності кон'юнктури вказаних ринків недостатньо проробленою.

Необхідність поглибленого вивчення низки теоретично-методичних та прикладних питань управління конкурентоспроможністю продукції аграрних підприємств-виробників зерна зумовили вибір теми дисертаційної роботи, окреслення його предметно-об'єктної сфери, визначення його мети та завдань.

**Зв'язок дисертаційної роботи з науковими програмами, планами і темами.** Дослідження за темою дисертаційної роботи здійснювалося відповідно до плану науково-дослідної роботи Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка за темами «Організаційно-економічні та технологічні засади підвищення ефективності виробництва і реалізації продукції в умовах формування інноваційної моделі розвитку агропромислового виробництва» (номер державної реєстрації 0111U005203, 2011-2015 рр.) та «Механізми підвищення

конкурентоспроможності, розвитку економічного та виробничо-технологічного потенціалу суб'єктів агропромислового виробництва» (номер державної реєстрації 0116U003477, 2016-2020 рр.), де автором проведено дослідження сутності управління конкурентоспроможністю та її особливостей формування для зерновиробників в різних ринкових умовах.

**Мета і завдання дослідження.** Мета дисертаційного дослідження, результати якого викладені в роботі, полягає у визначенні теоретичних, методичних та практичних положень управління конкурентоспроможністю та обґрунтуванні рекомендацій щодо її підвищення для підприємств-виробників зерна в умовах нестабільної кон'юнктури ринку.

Для досягнення поставленої мети були сформовані наступні *завдання*:

- дослідити генезис понятійно-категоріального апарату досліджень конкурентоспроможності підприємств та їх продукції;
- обґрунтувати умови виникнення конкуренції на ринках сільськогосподарської сировини з нестабільною кон'юнктурою;
- проаналізувати існуючі методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств-виробників зерна;
- ідентифікувати кон'юнктуру та конкурентні структури цільових ринків збуту підприємств-виробників зерна;
- визначити структурно-динамічні характеристики результативності діяльності підприємств-виробників зерна в контексті змін кон'юнктури цільових ринків збуту;
- виконати оцінку конкурентоспроможності підприємств-зерновиробників та результативності процедур її корекції;
- окреслити сценарії підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємств-виробників зерна;
- виокремити та обґрунтувати збутові технології підвищення економічної ефективності виробництва та реалізації зерна;
- обґрунтувати інтеграційні механізми підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств-виробників зерна.

*Об'єктом дослідження* є процес управління конкурентоспроможністю підприємств – виробників зерна в умовах нестабільної ринкової кон'юнктури.

*Предмет дослідження* складають теоретичні, методичні та практичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємств-зерновиробників в умовах нестабільної кон'юнктури ринку.

**Методи дослідження.** Теоретичною та методологічною основою дослідження стали фундаментальні положення економічної теорії та економіки підприємств, наукові праці вітчизняних і закордонних вчених, які пророблювали проблеми конкуренції, формування конкурентних ринкових структур та управління конкурентоспроможністю, підвищення результативності та економічної ефективності діяльності підприємств – зерно виробників в різних ринкових умовах.

У процесі проведення дослідження використано наступні методи: монографічний метод (при окресленні теоретичної сутності управління конкурентоспроможністю підприємств), методи аналізу та синтезу (при

ідентифікації та визначенні структурно-динамічних характеристик змін рівнів конкурентоспроможності виробництва та реалізації зерна, а також ефективності виробничо-комерційної діяльності зерновиробників); абстрактно-логічний метод (при обґрунтуванні архітектури та архітектоніки механізму формування конкурентних переваг товаровиробників на цільових ринках збуту зерна та механізму управління їх конкурентною поведінкою); методи теоретичного узагальнення та порівнянь (в процесі дослідження генезису понятійно-категоріального апарату основних дефініцій); структурно-логічний метод (для окреслення взаємозв'язків між компонентами досліджуваних механізмів), метод графічної інтерпретації (при формуванні причинно-наслідкових зв'язків, архітектури та архітектоніки досліджуваних механізмів, результатів наочного подання статистичної інформації).

*Інформаційну базу* дослідження становили законодавчі та нормативно-правові акти України, Укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України. Використані офіційні статистичні дані Міністерства аграрної політики та продовольства України, Державного комітету статистики України, Головного управління статистики в Харківській області, наукові джерела з питань досліджуваної проблеми та визначеного завдання, інформаційні ресурси мережі Інтернет, отримані власні спостереження.

**Наукова новизна одержаних результатів** дисертаційного дослідження полягає в теоретичному, методичному та прикладному обґрунтуванні наукових засад управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств-виробників зерна в контексті динаміки кон'юнктурних характеристик цільових ринків збуту їх продукції.

Основними положеннями, які характеризують ступінь наукової новизни та виносяться на захист є наступні:

*вперше:*

- обґрунтовано концептуальні засади побудови механізму управління конкурентною поведінкою підприємств-виробників зерна на цільових ринках з нестабільною кон'юктурою на основі вибору раціональної комбінації інструментів та процедур впливу на економічну ефективність виробничо-комерційної діяльності товаровиробників з формуванням на цій основі стійких конкурентних переваг цінового характеру, продуктивного використання сезонних коливань цін на зерно, а також активізації інтеграційних процесів в сфері збуту продукції;

*удосконалено*

- методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємств-виробників зерна шляхом врахування досягнутого та потенційного рівня економічної ефективності на основі виявлення структурно-динамічних тенденцій кон'юктури цільових ринків збуту;

- методичний підхід до формування стратегії управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств-виробників зерна з урахуванням динаміки цільових ринків збуту та стабілізації розвитку аграрних підприємств;

– ідентифікацію конкурентних характеристик цільових ринків збуту продукції аграрних підприємств-виробників зерна, яка передбачає визначення та врахування структури системи ринкового розподілу продукції при генеруванні управлінських рішень щодо використання комерційного та інтеграційного інструментарію підвищення конкурентоспроможності даних підприємств та економічної ефективності їх основної діяльності;

– сценарії підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємств-виробників зерна на основі раціонального поєднання виробничих та комерційних інструментів впливу на цінову політику та процеси формування конкурентних переваг;

– обґрунтування доцільності застосування критерію збільшення освоєної підприємством частки цільового ринку збуту в умовах олігопсонічної побудови конкурентної структури внутрішнього ринку зерна при оцінці конкурентоспроможності підприємства-виробника зерна та його продукції, а також створенні інформаційної бази прийняття відповідних управлінських рішень;

*набуло подальшого розвитку*

– наукове тлумачення поняття «раціональна конкурентна поведінка підприємства» шляхом застосування такого критерію раціональності, як забезпечення стабільності та ритмічності отримання адекватного завданням розширеного відтворення рівня доходів за умови його підтримання на основі врахування при прийнятті управлінських рішень щодо збутової діяльності інформації про кон'юнктуру та сезонні коливання цін;

– теоретичну інтерпретацію характеристик нестабільності кон'юнктури цільового ринку збуту на основі ідентифікації сезонних зрушень періодів застосування максимальних закупівельних цін торговельними посередниками на ринку зерна, а також виявленням періодів зростання та спаду пропозиції зерна через невирішеність в аграрних підприємствах проблеми його зберігання;

– обґрунтування шляхів активізації інтеграційних процесів в сфері збуту продукції між аграрними підприємствами та господарствами населення на основі оцінки синергічного ефекту від здійснення закупівельної діяльності, укрупнення товарних партій зерна, подальшої реалізації їх на більш високих рівнях маркетингової інфраструктури цільового ринку збуту з подальшим гармонійним та справедливим розподілом доходів від реалізації між учасниками інтеграційного об'єднання на основі застосування інструментів контрактації та трансфертного ціноутворення.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає у можливості використання аграрними підприємствами та органами державного управління агропромисловим розвитком наукових розробок та практичних рекомендацій щодо управління конкурентоспроможністю продукції аграрних підприємств-виробників зерна в умовах нестабільної кон'юнктури.

Окремі результати дослідження та пропозиції автора знайшли застосування в практичній діяльності ТОВ «Рояківка» Кегичівського району Харківської області (довідка № 035 від 01.02.2018 р.), ТОВ «Відродження» Харківського району Харківської області (довідка № 023 від 25.01.2018 р.),

ТОВ «Агрофірма імені Гагаріна» Зміївського району Харківської області (довідка № 051 від 02.02.2018 р.) та в навчальному процесі Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка (довідка № 05-117 від 01.02.2018 р.).

**Особистий внесок здобувача.** Всі наукові здобутки, викладені в дисертаційній роботі та винесені на захист, отримано особисто автором. З наукових праць, що опубліковані у співавторстві, у дисертації використано лише положення, що є особистим результатом дослідження здобувача.

**Апробація результатів дисертації.** Основні положення та результати дисертаційного дослідження оприлюднені автором на міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференціях: «Мова. Наука. Культура» (Харків, 2015 р.), «Проблеми сучасної юридичної науки очима молодих вчених» (Миколаїв, 2015 р.), «Проблеми розвитку аграрної економіки в умовах глобалізації» (Харків, 2016 р.) «Світова наука у 2016 році: підсумки» (Харків, 2017 р.), «Економічне зростання в епоху соціальних трансформацій» (Краматорськ, 2017 р.), «Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи» (Харків, 2017 р.), «Актуальні питання економіки, управління та права» (Полтава, 2018 р.), «Стан та розвиток підприємництва в умовах ринкової економіки: проблеми та перспективи» (Дніпро, 2018 р.), «Економічне зростання: стратегія, напрями і пріоритети» (Запоріжжя, 2018 р.)

**Публікації одержаних результатів.** Основні результати дисертації висвітлено в 15 одноосібних наукових працях загальним обсягом 3,3 ум.-друк. арк., а саме у вітчизняних наукових фахових виданнях опубліковано 5 статей, 1 стаття в зарубіжному науковому виданні, та 9 публікації в інших виданнях.

**Обсяг та структура дисертації.** Робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, викладена на 185 сторінках, в тому числі основного тексту 165 сторінок, включає 33 таблиці, 21 рисунок. Список використаних літературних джерел містить 185 найменувань на 15 сторінках.

## ОСНОВНИЙ ЗМІСТ ДИСЕРТАЦІЇ

У першому розділі «**Теоретико-методичні засади побудови механізмів управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств**» досліджено генезис понятійно-категоріального апарату конкурентоспроможності підприємств та їх продукції, конкретизовано механізми формування конкурентних структур на ринках сільськогосподарської сировини з нестабільною кон'юктурою та конкурентоспроможності аграрних підприємств, а також опрацьовані методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств-виробників зерна.

На підставі проведеного дослідження категоріального апарату щодо сутності ринкової конкуренції виокремлені базові підходи, зокрема: функціональні, структурні та поведінкові. Одночасно таким, який найбільше відповідатиме існуючим особливостям провадження діяльності аграрних підприємств у системі ринкових відносин, є застосування функціонального підходу. Сутність його пристосування полягає у формуванні конкурентних

переваг підприємств, із залученням здобутків структурного підходу, за рахунок факту, що в межах структурного підходу проведено ідентифікацію інтенсивності конкуренції на зерновому ринку, який формує предметно-об'єктну сферу дослідження. Так, в даному в контексті конкуренцію слід розуміти як вид економічних відносин між суб'єктами окремого ринку, сутність яких розкриватиметься через суперництво для досягнення найбільш повного виконання економічних інтересів на основі формування, імплементації та реалізації ключових факторів успіху та ринкових переваг, які в сукупності складатимуть конкурентні переваги суб'єктів бізнесу (табл. 1).

Таблиця 1

### Характеристика інтенсивності конкуренції зернового ринку

Показник	Значення показника
1. Динаміка ринку	1,26
2. Коефіцієнт інтенсивності конкуренції за динамікою ринку	0,20
3. Рівень рентабельності ринку	0,20
4. Коефіцієнт інтенсивності конкуренції за рентабельністю	0,80
5. Середня ринкова частка	0,02
6. Коефіцієнт інтенсивності конкуренції за розподілом ринкових часток	3,75
7. Узагальнений показник інтенсивності конкуренції	0,77

З погляду на формування конкурентної структури зернового ринку, для вітчизняних аграрних підприємств слід трансформувати процедури управління їх конкурентоспроможністю. Визначено, що сутність понять «конкурентоспроможність підприємства» та «конкурентоспроможність продукції» розкриває здатність суб'єктів аграрного виробництва реалізувати свою продукцію на цільових ринках у необхідних обсягах, у визначені терміни та за оптимальними цінами, які відповідають завданням економічного зростання підприємств. Дефініції «конкурентоспроможність» та «конкурентні переваги», які є ключовими в дослідженні, пов'язані між собою. Так, конкурентні переваги є одними зі складових скорення та забезпечення належного рівня конкурентоспроможності. Доведено, що між ними наявний зв'язок причинно-наслідкового характеру. Вивчення процесу формування та реалізації конкурентних переваг для аграрних формувань дозволяє кращим чином розуміти сутнісні процеси формування конкурентоспроможності.

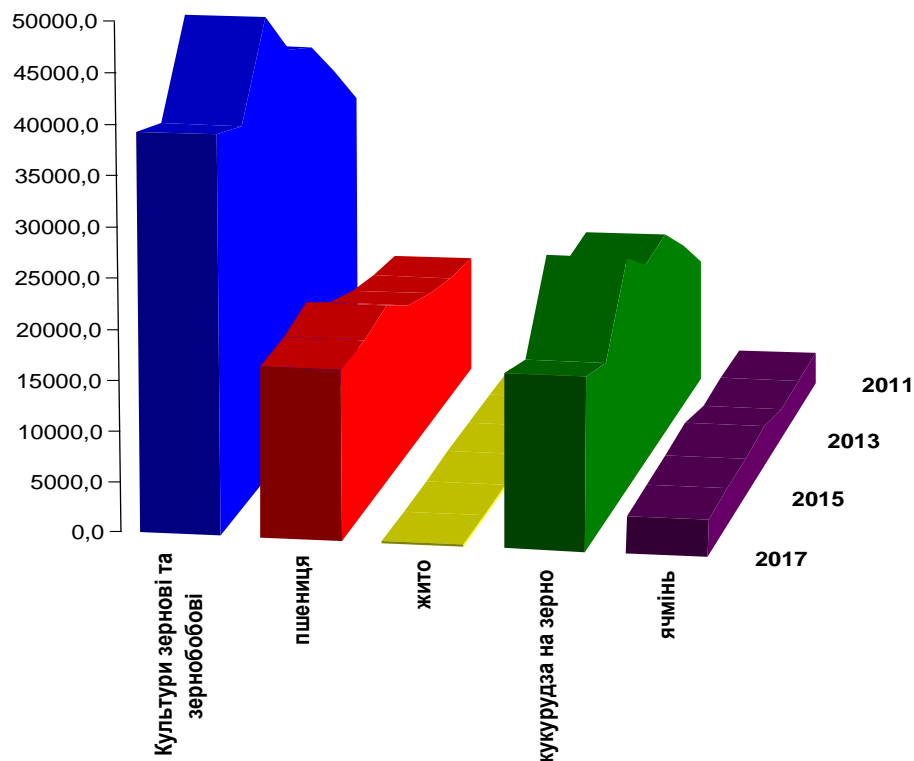
З погляду на змістовне навантаження функціонального підходу до визначення категорії конкуренції, базовою ланкою конкурентоспроможності є необхідність формування в аграрних підприємствах конкурентних переваг різної етимології та архітектоніки. Зокрема, до системо-утворюючих ознак слід віднести ціновий, якісний, виробничо-технологічний, організаційно-управлінський та комерційний характер вказаних переваг. Вони дозволятимуть отримувати більші та значиміші економічні результати від основної виробничо-комерційної діяльності порівняно з тими, які можуть досягати конкуренти.

Визначено, що об'єктові ринки сільськогосподарської продукції, загалом, та ринок зерна, зокрема, можна охарактеризувати складною побудовою. Це окреслено наявною значною кількістю посередницьких організацій не лише в процесі розподілу продукції від безпосереднього виробника до потенційного



споживача, а й структурами доведення сировинної продукції до переробки та на експорт. З однієї сторони, зазначене унеможлиблює участь аграрних підприємств в розподілі кінцевих доходів, а з іншої, викривлює побудови конкурентних структур зернового ринку. При чому, на стадії взаємодії аграрних підприємств з посередниками першого рівня зерновий ринок можна визначити як ринок олігопсонії чи монопсонії, то на рівнях взаємодії з торговельними посередниками більш високого рівня товарної інфраструктури є вже характерним ринком олігополії чи монополістичної конкуренції, а в окремих випадках наближеним до ринку досконалої конкуренції, залежно від особливостей окремого виду зернової продукції.

Концептуально обґрунтовано доцільність запровадження системи визначення рівня конкурентоспроможності підприємств-виробників зерна з урахуванням кон'юнктури ринку. Визначено та систематизовано основні фактори впливу на формування кон'юнктурних зрушень в межах національного та локального ринків, основними з яких запропоновано вважати цінові чинники. Це спричинено можливістю змін з точку зору поведінки товаровиробників при формуванні ключових компетенцій та ринкових факторів успіху. Так, саме цінові характеристики формування та функціонування вітчизняного зернового ринку, а також особливості їх коливання є об'єктивним та результативним показником нестабільної ринкової кон'юнктури (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка кон'юнктури вітчизняного ринку зерна в розрізі реалізації основних видів продукції у 2011-2017 роках**

Доведено, що по основним видам зерна для товаровиробників формування належного рівня конкурентоспроможності є можливим за рахунок залучення компонентів цінового інструментарію підвищення їх

конкурентоспроможності, а їх динамічні характеристики в повній мірі відображають наявність коливань та кон'юнктурних зрушень (рис. 2).



**Рис. 2. Структурно-динамічні характеристики цінової кон'юнктури в товарних сегментах ринку зерна в Україні у 2011-2017 роках**

Обґрунтовано доцільність визначення управління конкурентоспроможністю виробників зерна в умовах нестабільної кон'юнктури ринку як здатність суб'єктів господарювання до покращення своєї цінової, в першу чергу, товарної та збутової політик на відмінних від конкурентів умовах для забезпечення вищих результатів з метою отримання більшої ринкової частки на обраному сегменті зернового ринку. Основним інструментом досягнення та утримання вищої ринкової частки в умовах нестабільної кон'юнктури має стати саме залучення систем формування цінових конкурентних переваг.

У другому розділі «Динаміка економічної ефективності та конкурентоспроможності підприємств-виробників зерна» наведено результати оцінки кон'юнктури та конкурентних структур цільових ринків збуту підприємств-зерновиробників, визначено динамічні характеристики економічної ефективності діяльності підприємств-виробників зерна в контексті змін кон'юнктури цільових ринків збуту, проведено ідентифіковано рівень конкурентоспроможності товаровиробників на зерновому ринку.

Результати аналізу стану та тенденцій розвитку вітчизняного ринку зерна дозволяють підтвердити нестабільність його кон'юнктури. При цьому ринкове середовище формує виклики, не повною мірою адекватні виявленим тенденціям зміни обсягів виробництва продукції. Основною причиною такого становища є недосконалий характер конкуренції, який, як показали дослідження, на цільових ринках збуту продукції підприємств-виробників зерна є наближеним до ситуації олігопсонії. При цьому в ринковій поведінці аграрних

підприємств-виробників зерна інтегруються інструменти та засоби реагування на виклики зовнішнього середовища з урахуванням характеристик внутрішнього середовища підприємства, опосередковані в його економічному потенціалі, передусім, його комерційній та виробничій компонентах.

Основою провадження раціональної поведінки підприємства-товаровиробника на ринку є створення та імплементація стійких конкурентних переваг. Слід зазначити, що, як показали отримані результати досліджень, ринкова ситуація може сприяти або протидіяти, прискорювати або уповільнювати реалізацію конкурентних переваг цінового характеру. Крім того, управління обсягами реалізації продукції з орієнтацією на їх збільшення не завжди дозволяє досягати високих результатів, адже як демонструють результати аналізу цінової ситуації в основних товарних сегментах ринку зерна, збільшення обсягів виробництва може як супроводжуватися зниженням цін, що є логічним з огляду на зміни обсягів ринкової пропозиції, так і їх підвищенням.

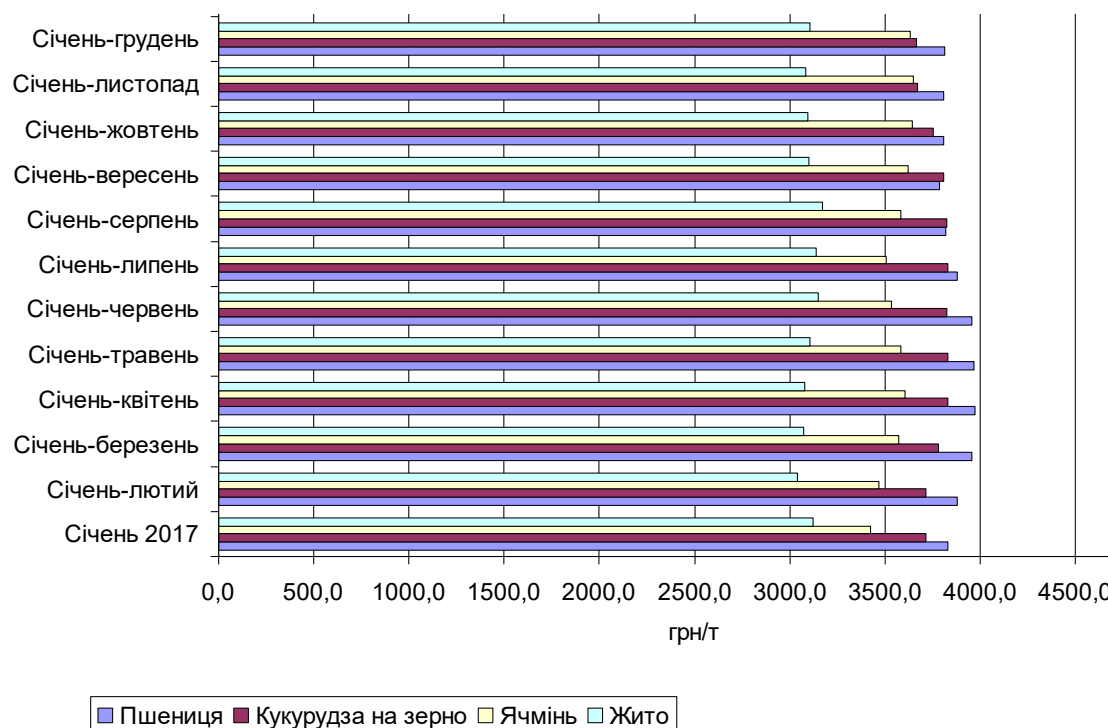
Вирішенням цього протиріччя є критичний перегляд підходу до формування цінових конкурентних переваг. Доцільною є ідентифікація їх на основі синтезу ключових компетенцій та ринкових факторів успіху підприємства на ринку. При цьому наявність ключових компетенцій підприємства обумовлюється рівнем розвитку виробничого та економічного потенціалу підприємства, а напрям створення конкурентних переваг реалізується на ринку, як прояв дії коректно ідентифікованих менеджментом підприємства ринкових факторів успіху. Втім, в практиці управління конкурентоспроможністю, яка застосовується вітчизняними аграрними підприємствами, починаючи з процедури прийняття рішень щодо створення цінових конкурентних переваг до їх імплементації відбувається часткова підміна ключових компетенцій та ринкових факторів успіху. Тобто підприємства не здійснюють повноцінного використання інструментарію цінової політики, що лише поглиблює недосконалість конкуренції. Вказане обумовлює рівень економічних результатів реалізації зерна аграрними підприємствами (табл. 2).

Таблиця 2

**Результати реалізації зерна вітчизняними аграрними підприємствами  
у співставленні з ціновою кон'юнктурою ринку у 2017 році**

Найменування продукції	Реалізовано		Середні ціни реалізації		Перероблено на своїх потужностях та передано для переробки на давальницьких засадах, тис.т
	тис.т	у % до відповідного періоду	грн за т	у % до відповідного періоду	
Культури зернові та зернобобові	38174,6	104,1	3771,6	110,5	1145,1
з них:					
пшениця	16437,6	99,6	3814,7	116,0	465,4
кукурудза на зерно	16899,8	109,1	3668,9	103,9	351,0
ячмінь	3478,9	94,4	3634,2	120,9	211,4
жито	181,8	159,7	3106,4	105,3	19,8

При цьому найбільш значимим фактором зміни кон'юнктури на цільових ринках збуту продукції, як показали дослідження, залишається фактор сезонного коливання цін (рис. 3).



**Рис. 3. Цінові тенденції формування кон'юнктури на ринку зерна в Україні (по основних видах) у 2017 році**

Продемонстровані на рис. 3 дані свідчать, що протягом новітнього періоду розвитку ринку зерна, пікові значення ціни реалізації досягаються не в січні-лютому, як це було на протязі всього пореформеного періоду, а в березні-червні. При цьому більшість підприємств-товаровиробників формують товарні партії зерна, яке зберігається для реалізації за найвищими цінами, орієнтуються на здійснення продажів в березні, що обумовлює обсяги цих партій. Тактично невірним для підприємств, які прагнуть раціонального управління конкурентоспроможністю своєї продукції, формувати такі та менші за обсягами товарні партії. Вказане обумовлює характер диференціації аграрних підприємств за обсягами реалізації зерна (табл. 3).

Дослідження показали, що просторові та функціональні межі цільового ринку збуту зерна, з огляду на його придатність для тривалого зберігання та транспортування, доцільно розглядати в рамках всього внутрішнього ринку. Зважаючи на кількість підприємств-товаровиробників та олігопсонічний характер конкуренції на ринку зерна, розмір ринкової частки є визначальним оціночним показником конкурентоспроможності продукції підприємства. При цьому, як доводить аналіз результатів виробничо-збутової діяльності аграрних підприємств, доцільно використовувати при формуванні інформаційної бази щодо управління конкурентоспроможністю, не моментальні статичні оцінки ринкових часток, а середньорічні показники.

**Розподіл аграрних підприємств за обсягами та цінами реалізації зерна  
у 2017 році**

Групи підприємств	кількість підприємств		кількість реалізованої продукції	
	одиниць	у % до загальної кількості	тис. т	у % до загальної кількості
<i>Пшениця</i>				
Підприємства - усього	7189	100,0	16437,6	100,0
з них із середньою ціною реалізації, грн за 1 т:				
до 1 500,0	22	0,3	11,9	0,1
1 500,1 - 2 000,0	45	0,6	11,6	0,1
2 000,1 - 2 500,0	123	1,7	205,8	1,3
2 500,1 - 3 000,0	278	3,9	268,4	1,6
3 000,1 - 3 500,0	1261	17,5	2039,3	12,4
3 500,1 - 4 000,0	3843	53,5	9127,3	55,5
більше 4 000,0	1617	22,5	4773,5	29,0
<i>Кукурудза на зерно</i>				
Підприємства - усього	5026	100,0	16899,8	100,0
з них із середньою ціною реалізації, грн за 1 т:				
до 1 500,0	28	0,6	7,8	0,0
1 500,1 - 2 000,0	47	0,9	31,9	0,2
2 000,1 - 2 500,0	175	3,5	365,4	2,2
2 500,1 - 3 000,0	483	9,6	626,5	3,7
3 000,1 - 3 500,0	1824	36,3	4639,6	27,5
3 500,1 - 4 000,0	2097	41,7	9000,3	53,3
більше 4 000,0	372	7,4	2228,3	13,1
<i>Ячмінь</i>				
Підприємства - усього	5070	100,0	3478,9	100,0
з них із середньою ціною реалізації, грн за 1 т:				
до 1 500,0	37	0,7	10,9	0,3
1 500,1 - 2 000,0	38	0,8	5,6	0,2
2 000,1 - 2 500,0	147	2,9	53,3	1,5
2 500,1 - 3 000,0	430	8,5	124,3	3,6
3 000,1 - 3 500,0	1761	34,7	929,3	26,7
3 500,1 - 4 000,0	2138	42,2	1811,1	52,1
більше 4 000,0	519	10,2	544,4	15,6

Вказане дозволяє комплексно враховувати ступінь продуктивного використання аграрними підприємствами сезонних цінових коливань протягом маркетингового року, що розширює можливості застосування інструментів управління ціною та обсягами при підвищенні конкурентоспроможності підприємств та їх продукції.

У третьому розділі «**Механізм управління конкурентоспроможністю підприємств-виробників зерна**» опрацьовано сценарії підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємств-виробників зерна, обґрунтовано вибір збутових технологій підвищення економічної ефективності виробництва та реалізації зерна, а також запропоновано реалізацію інтеграційних механізмів для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств-зерновиробників в умовах нестабільної кон'юнктури ринку.

Здійснення процесу управління конкурентоспроможністю підприємств-виробників зерна та їх продукції, будучи опосередкованим через створення

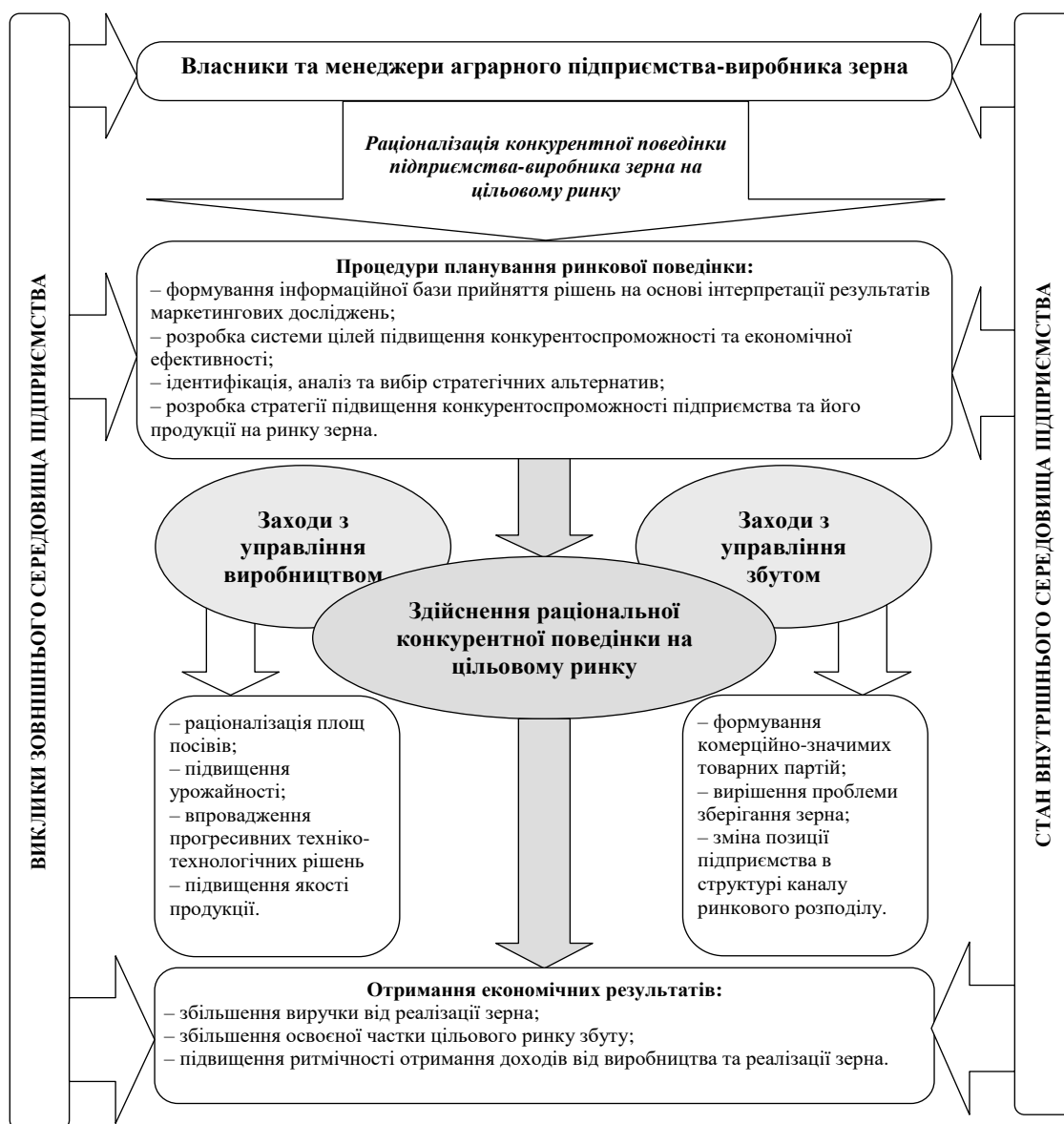
стійких конкурентних переваг, здійснюється через управління обсягами, ціною та якістю продукції. При цьому, як показують дослідження, саме варіювання обсягами з огляду на продуктивне використання сезонних цінових коливань є потужним резервом підвищення економічної ефективності основної діяльності аграрних підприємств.

Спостереження за діяльністю аграрних підприємств зернового напрямку спеціалізації Харківської області дозволили визначити основні обмеженнями підвищення конкурентоспроможності та економічної ефективності виробництва та реалізації зерна, а саме: 1) відсутність власних чи доступних потужностей для зберігання комерційно-значимих партій зерна; 2) олігопсонічний характер конкуренції на цільових ринках збуту, який пригнічує реалізацію орієнтованої на зростання доходів цінової політики аграрних підприємств; 3) інституційна та інфраструктурна недосконалість цільових ринків збуту.

Слід зазначити, що основні джерела підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств-виробників зерна лежать не стільки в площині відносин з суб'єктами зовнішнього середовища, скільки в реалізації можливостей раціонального використання виробничо-збутових можливостей та менеджменту основної діяльності самих суб'єктів. Не дивлячись на позитивну динаміку виробництва та реалізації зерна вітчизняними аграрними підприємствами, за існуючої системи технологій, які в переважній більшості товаровиробників вже можна класифікувати як прогресивні, подальше зростання обсягів виробництва без настання негативних агроекологічних наслідків вже є обмеженим. При цьому велика кількість підприємств-виробників зерна та суттєво менша кількість торговельних посередників на фоні високого рівня стандартизації продукції підприємств суттєво обмежує діапазон впливу на ціну реалізації з боку товаровиробника, адже вітчизняний ринок зерна наразі є яскраво вираженим ринком покупця на рівні взаємовідносин товаровиробника та першого посередника.

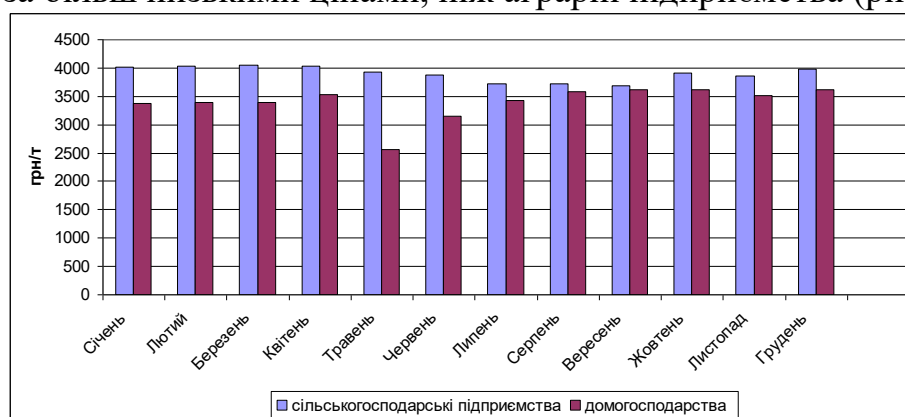
В роботі обґрунтовано механізм управління ринковою поведінкою аграрних підприємств, яка забезпечує адекватне реагування на зміни кон'юнктури цільового ринку збуту зерна (рис. 4).

Створення конкурентних переваг в ціновому сегменті передбачає зниження витрат за рахунок впровадження інноваційних, технічних, технологічних, організаційних, комерційних та управлінських рішень, а також підвищення ціни в якості переваг, тобто можливість реалізовувати продукцію аграрними підприємствами на більш високому рівні маркетингової інфраструктури ринку без зміни коливань обсягів, та збереженням якісних параметрів продукції, що в свою чергу призведе до зміни їх позицій в структурі ринкового розподілу сільськогосподарської продукції. Втім, як показують дослідження, далеко не завжди аграрні підприємства мають в своєму розпорядженні потенціал виробництва достатніх обсягів продукції для оперування на більш високих рівнях каналів ринкового розподілу зерна.



**Рис. 4. Механізм управління конкурентною поведінкою підприємства на цільовому ринку збуту зерна**

Шляхом вирішення вказаної ситуації є розвиток процесів інтеграції аграрних підприємств з іншими категоріями сільськогосподарських товаровиробників, зокрема, з господарствами населення, які реалізують продукцію за більш низькими цінами, ніж аграрні підприємства (рис. 5).



**Рис. 5. Динаміка цін реалізації зерна аграрними підприємствами та господарствами населення у 2017 році**

В свою чергу, поєднання за рахунок поглиблення інтеграції економічних інтересів аграрних підприємств та дрібніших категорій товаровиробників дозволить формувати комерційно-значимі товарні партії, а за умови вирішення проблеми зберігання врожаю, реалізовувати їх за найвигіднішими цінами на більш високих рівнях маркетингової інфраструктури цільового ринку збуту. При цьому раціональний розподіл доходів між учасниками інтеграційного утворення дозволить суттєво збільшити ринкові долі та посилити конкурентні позиції підприємств-товаровиробників. Розрахунки продемонстрували, що для ситуативного формування товарних партій для аграрних підприємств значно вигідніше займатися поряд з власним виробництвом закупівельною діяльністю у господарств населення. Прийняття подібних рішень в стратегічному менеджменті конкурентоспроможності підприємств-виробників зерна потребує формування потужної інформаційної бази прийняття управлінських рішень. При цьому ключовим оціночним показником, як вже було обґрунтовано, є динаміка ринкової частки. В дослідженні були оцінені ринкові частки підприємств-виробників зерна Харківської області (табл. 4).

Таблиця 4

**Розподіл ринкових часток між підприємствами-виробниками зерна  
Харківської області у 2017 р.**

Назва підприємства	Ринкова частка, %	Назва підприємства	Ринков а частка, %
1. ТОВ «Федорівський»	2,36	26. П-О МП «Лиман-Січ»	0,35
2. П-О СП «Бурлуцьке»	6,63	27. ТОВ АФ «Прогрес»	1,11
3. ПП «Джерело»	3,24	28. ФГ Міняйленко В.В.	0,49
4. ТОВ «Зоря»	18,89	29. СТОВ АФ ім. Шевченка	1,60
5. ПСП «Імені Шевченка»	0,54	30. ПСП «Молнія-1»	5,40
6. ПУБЛ АТ «Підсереднє»	3,23	31. СТОВ «Моноліт»	0,53
7. ТОВ «Колос Шипуватого»	0,24	32. ПСП «Істок»	1,39
8. ТОВ «Комсомольське»	2,19	33. ФГ «Віктор»	1,50
9. ФГ «Зевс-Д»	0,87	34. ФГ «Прогрес»	1,05
10. ФГ «Лан»	2,31	35. СТОВ «Агросвіт»	4,40
11. ФГ «Джал»	0,59	36. ТОВ «Слав'янське-5»	3,50
12. СВК «Рублене»	0,44	37. ПП АФ «Фаворит»	0,59
13. ТОВ «Шебелінське»	0,21	38. ТОВ «Макс-500»	0,88
14. ФГ «Вільховатка»	0,64	39. ТОВ «Новоолександрівське»	4,06
15. ПСП «Маяк»	4,10	40. ТОВ АФ «Піднята Цілина»	0,29
16. ТОВ «Агріка-М»	3,15	41. ПП АФ «АВМ»	0,06
17. ДП ДГ «Червона Хвиля»	2,80	42. ТОВ «Агро-2008»	0,51
18. ТОВ «Сантагро»	2,06	43. ПП «Будар-Агро»	0,59
19. ПСП «Нива»	3,63	44. ФГ «Фортуна»	0,85
20. СТОВ АФ «Хлібороб»	3,40	45. ТОВ «Агрома»	1,41
21. ФГ Никоненко В.О.	1,84	46. ФГ «Гай»	0,54
22. ФГ «Агростіл»	0,81	47. ТОВ «Агрофірма «Шанс»	0,28
23. ФГ «Рубін»	1,36	48. ТОВ «Артемівські Зорі»	0,29
24. ФГ «Калина»	1,27	49. ТОВ «Печенізьке»	0,35
25. ФГ «Шанс»	1,04	50. ТОВ «Маяк»	0,20

Ґрунтуючись на даних щодо ринкових часток та цін реалізації в роботі обґрунтовано інструментальні процедури прийняття рішень щодо вибору пріоритетних напрямів створення цінових конкурентних переваг за рахунок



виробничих та збутових засобів, які є орієнтованими на тривалу стабілізацію підвищення рівня економічної ефективності діяльності аграрних підприємств-виробників зерна.

## ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі здійснено вирішення важливого наукового завдання обґрунтування теоретичних, методичних та прикладних положень щодо управління конкурентоспроможністю продукції аграрних підприємств-виробників зерна в умовах нестабільної кон'юнктури цільових ринків збуту. Узагальнення отриманих наукових результатів дозволило сформулювати такі основні висновки:

1. В дисертації обґрунтовано концептуальні засади побудови механізму управління конкурентною поведінкою підприємств-виробників зерна на цільових ринках з нестабільною кон'юнктурою. В основі вказаного механізму лежить вибір раціональної комбінації інструментів та процедур впливу на економічну ефективність виробничо-комерційної діяльності товаровиробників з формуванням на цій основі стійких конкурентних переваг цінового характеру, продуктивного використання сезонних коливань цін на зерно, а також активізації інтеграційних процесів в сфері збуту продукції. Зважаючи на високий рівень стандартизованості продукції, а також особливості побудови конкурентних структур цільових ринків збуту доведено, що створення стійких конкурентних переваг має відбуватися в цій площині. При цьому інструменти виробничого характеру, які дозволяють нарощувати обсяги виробництва мають органічно поєднуватися з засобами раціонального провадження збутової діяльності.

2. Встановлено, що оцінку конкурентоспроможності підприємств-виробників зерна слід виконувати на основі порівняння досягнутого та потенційного рівня економічної ефективності. При цьому слід враховувати результати ідентифікації структурно-динамічних тенденцій кон'юнктури цільових ринків збуту продукції підприємств-зерновиробників. Вивчення вказаних тенденцій дозволило встановити, що цільові ринки збуту зерна характеризуються значним ступенем нестабільності цін.

3. Створення конкурентних переваг в ціновому сегменті передбачає зниження витрат за рахунок впровадження інноваційних, технічних, технологічних, організаційних, комерційних та управлінських рішень, а також підвищення ціни в якості переваг, тобто можливість реалізовувати продукцію аграрними підприємствами на більш високому рівні маркетингової інфраструктури ринку без зміни коливань обсягів, та збереженням якісних параметрів продукції, що в свою чергу призведе до зміни їх позицій в структурі ринкового розподілу сільськогосподарської продукції. Вказане обумовило необхідність інтеграції методичного підходу до формування стратегії управління конкурентоспроможністю в структуру механізму управління конкурентною поведінкою на цільовому ринку збуту, в основі якої лежить тісний зв'язок між конкурентоспроможністю та ефективністю.

4. В дослідженні ідентифіковані конкурентні характеристик цільових ринків збуту продукції аграрних підприємств-виробників зерна. Встановлено, що на

стадії взаємодії аграрних підприємств з посередниками першого рівня зерновий ринок можна визначити як ринок олігопсонії чи монопсонії, то на рівнях взаємодії з торговельними посередниками більш високого рівня товарної інфраструктури є вже характерним ринком олігополії чи монополістичної конкуренції, а в окремих випадках наближеним до ринку досконалої конкуренції, залежно від особливостей окремого виду продукції. Вказане має враховуватися при генеруванні управлінських рішень щодо використання комерційного та інтеграційного інструментарію підвищення конкурентоспроможності підприємств-виробників зерна та економічної ефективності їх основної діяльності.

5. Визначення сценаріїв підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємств-виробників зерна було здійснено на основі раціонального поєднання виробничих та комерційних інструментів впливу на цінову політику та процеси формування конкурентних переваг. При цьому в якості виробничих інструментів визначено раціоналізація площ посівів, підвищення урожайності, впровадження прогресивних техніко-технологічних рішень, підвищення якості продукції, а в якості комерційних: формування комерційно-значимих товарних партій, вирішення проблеми зберігання зерна, зміна позиції підприємства в структурі каналу ринкового розподілу. Відповідно, вибір сценарію підвищення конкурентоспроможності та ефективності обумовлюється рівнем розвитку економічного потенціалу підприємства, тобто доступністю засобів імплементації вказаного інструментарію в менеджменті основної діяльності.

6. Концептуально обґрунтовано доцільність запровадження системи визначення рівня конкурентоспроможності підприємств-виробників зерна з урахуванням кон'юнктури ринку. Визначено та систематизовано основні фактори впливу на формування кон'юнктурних зрушень в межах національного та локального ринків, основними з яких запропоновано вважати цінові чинники. Це спричинено можливістю змін з точки зору поведінки товаровиробників при формуванні ключових компетенцій та ринкових факторів успіху.

7. Визначено, що сутність понять «конкурентоспроможність підприємства» та «конкурентоспроможність продукції» розкриває здатність суб'єктів аграрного виробництва реалізувати свою продукцію на цільових ринках у необхідних обсягах, у визначені терміни та за оптимальними цінами, які відповідають завданням економічного зростання підприємств. Дефініції «конкурентоспроможність» та «конкурентні переваги», які є ключовими в дослідженні, пов'язані між собою. Так, конкурентні переваги є одними зі складових скорення та забезпечення належного рівня конкурентоспроможності. Крім того, розвинуто наукове тлумачення поняття «раціональна конкурентна поведінка підприємства» шляхом застосування такого критерію раціональності, як забезпечення стабільності та ритмічності отримання адекватного завданням розширеного відтворення рівня доходів за умови його підтримання на основі врахування при прийнятті управлінських рішень щодо збутової діяльності інформації про кон'юнктуру та сезонні коливання цін.

8. В процесі розвитку теоретичної інтерпретації характеристик нестабільності кон'юнктури цільового ринку збуту на основі ідентифікації

сезонних зрушень періодів застосування максимальних закупівельних цін торговельними посередниками на ринку зерна, а також виявленням періодів зростання та спаду пропозиції зерна через невирішеність в аграрних підприємствах проблеми його зберігання доведено, що саме цінові характеристики формування та функціонування вітчизняного зернового ринку, а також особливості їх коливання є об'єктивним та результативним показником нестабільної ринкової кон'юнктури.

9. Обґрунтовано шляхи активізації інтеграційних процесів в сфері збуту продукції між аграрними підприємствами та господарствами населення. Поєднання за рахунок поглиблення інтеграції економічних інтересів аграрних підприємств та дрібніших категорій товаровиробників дозволить формувати комерційно-значимі товарні партії, а за умови вирішення проблеми зберігання врожаю, реалізовувати їх за найвигіднішими цінами на більш високих рівнях маркетингової інфраструктури цільового ринку збуту. При цьому раціональний розподіл доходів між учасниками інтеграційного утворення дозволить суттєво збільшити ринкові долі та посилити конкурентні позиції підприємств-товаровиробників. Для ситуативного формування товарних партій для аграрних підприємств значно вигідніше займатися поряд з власним виробництвом закупівельною діяльністю у господарств населення.

## СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

### *Статті у наукових фахових виданнях:*

1. Даниленко В. В. Ідентифікація характеристик конкурентного середовища цільових ринків збуту продукції аграрних підприємств / В. В. Даниленко // Вісник СНАУ: Економіка і менеджмент. – 2017. – №1. – С. 48–54.

2. Даниленко В. В. Детермінанти та пріоритети моніторингу конкурентоспроможності аграрних підприємств / В. В. Даниленко // Вісник СНАУ: Економіка і менеджмент. – 2016. – №1. – С. 78–83.

3. Накісько О. В. Теоретичне узагальнення особливостей управління збутом сільськогосподарської продукції / О. В. Накісько, В. В. Даниленко // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – 2017. – №188. – С. 128–138. *(авторський внесок полягає в ідентифікації конкурентних структур цільових ринків збуту зерна)*

4. Накісько О. В. Концептуальні засади управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства. – № 185. – 2017. – С. 290 – 300. / О. В. Накісько, В. В. Даниленко // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – 2017. – №185. – С. 290–300. *(авторський внесок полягає в обґрунтуванні інструментів створення цінових конкурентних переваг аграрних підприємств на ринку зерна)*

5. Даниленко В. В. Методичні особливості оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / В. В. Даниленко // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – 2016. – №172. – С. 86–101.

### *У зарубіжних виданнях та виданнях, що включені до міжнародних наукометричних баз:*

6. Накісько О. В. Аналіз впливу ринкових сил на формування ринкового середовища продовольчого ланцюга / О. В. Накісько, В. В. Даниленко //

Humanities and Social Sciences, VI(26), issue 156. – 2018. – С. 27–31. (авторський внесок полягає у визначенні структури каналів розподілу продукції аграрних підприємств на ринку зерна)

**У матеріалах науково-практичних конференцій:**

7. Danylenko V. Decade of changes in Ukrainian agriculture – Food production and food self-sufficiency of the country / V. Danylenko // Міждисциплінарна науково-практична конференція «Мова. Наука. Культура» (присвячена 85-річчю Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка). – Х.: «Смугаста типографія», 2015. – С. 168–175.

8. Danylenko V. Internal tools of Ukrainian agricultural policy in terms of integration into the EU / V. Danylenko // Всеукраїнська конференція "Проблеми сучасної юридичної науки очима молодих вчених". – Миколаїв, 2015. – С. 33–35.

9. Даниленко В. В. Проблеми зернового ринку України / В. В. Даниленко // Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, присвяченої пам'яті професора В.Я. Амбросова з нагоди 80-ти річчя з дня народження «Проблеми розвитку аграрної економіки в умовах глобалізації». – 2016. – С. 45–49.

10. Даниленко В. В. The implementation of agricultural insurance in developing economies priority directions / В. В. Даниленко // II науково-практична конференція «Світова наука у 2016 році: підсумки». – Х.: ХНЕУ, 2017. – С. 57–59.

11. Даниленко В. В. Контрактація як інструмент гармонізації економічних інтересів учасників ринку сільськогосподарської продукції / В. В. Даниленко // II науково-практична конференція «Економічне зростання в епоху соціальних трансформацій». – Краматорськ, 2017. – С. 102–104.

12. Danylenko V. Financial opportunities in order to fund agriculture in Ukraine / V. Danylenko // Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції «Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи». – Харків, 2017. – С. 178–180.

13. Даниленко В. В. Ключові принципи ціноутворення на ринку посівних матеріалів / В. В. Даниленко // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні питання економіки, управління та права». – Полтава, 2018. – С. 70–72.

14. Danylenko V. Index insurance as a new product in the Ukrainian financial services market / V. Danylenko // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Стан та розвиток підприємництва в умовах ринкової економіки: проблеми та перспективи». – Дніпро, 2018. – С. 134–136.

15. Даниленко В. В. Індексне страхування сільськогосподарських ризиків: економічна сутність, переваги та недоліки / В. В. Даниленко // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Економічне зростання: стратегія, напрями і пріоритети». – Запоріжжя, 2018. – С. 108–111.

**АНОТАЦІЯ**

**Даниленко В.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств-виробників зерна в умовах нестабільної кон'юнктури ринку. – Рукопис.**

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами

економічної діяльності). – Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка, Харків, 2018.

У дисертаційній роботі здійснено вирішення важливого наукового завдання обґрунтування теоретичних, методичних та прикладних положень щодо управління конкурентоспроможністю продукції аграрних підприємств-виробників зерна в умовах нестабільної кон'юнктури цільових ринків збуту. Досліджено генезис понятійно-категоріального апарату досліджень конкурентоспроможності підприємств та їх продукції. Обґрунтовано умови виникнення конкуренції на ринках сільськогосподарської сировини з нестабільною кон'юнктурою. Проаналізовано існуючі методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств-виробників зерна. Ідентифіковано кон'юнктуру та конкурентні структури цільових ринків збуту підприємств-виробників зерна. Визначено структурно-динамічні характеристики результативності діяльності підприємств-виробників зерна в контексті змін кон'юнктури цільових ринків збуту. Виконано оцінку конкурентоспроможності підприємств-зерновиробників та результативності процедур її корекції. Окреслено сценарії підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємств-виробників зерна. Виокремлено та обґрунтовано збутові технології підвищення економічної ефективності виробництва та реалізації зерна. Обґрунтовано інтеграційні механізми підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств-виробників зерна. Обґрунтовано концептуальні засади побудови механізму управління конкурентною поведінкою підприємств-виробників зерна на цільових ринках з нестабільною кон'юнктурою на основі вибору раціональної комбінації інструментів та процедур впливу на економічну ефективність виробничо-комерційної діяльності товаровиробників.

*Ключові слова:* конкуренція, конкурентоспроможність, підприємство, механізм управління, економічна ефективність.

## АННОТАЦИЯ

**Даниленко В. В. Управление конкурентоспособностью аграрных предприятий-производителей зерна в условиях нестабильной конъюнктуры рынка. – Рукопись.**

Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.04 – экономика и управление предприятиями (по видам экономической деятельности) – Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства имени Петра Василенка, Харьков, 2018.

В диссертационной работе осуществлено решения важного научного задания обоснования теоретических, методических и прикладных положений по управлению конкурентоспособностью продукции аграрных предприятий-производителей зерна в условиях нестабильной конъюнктуры целевых рынков сбыта. Исследован генезис понятійно-категоріального апарату досліджень конкурентоспроможності підприємств та їх продукції. Обоснованы условия возникновения конкуренции на рынках сельскохозяйственного сырья с нестабильной конъюнктурой. Проанализированы существующие методические

подходы к оценке конкурентоспособности предприятий-производителей зерна. Идентифицировано конъюнктуру и конкурентные структуры целевых рынков сбыта предприятий-производителей зерна. Определены структурно-динамические характеристики результативности деятельности предприятий-производителей зерна в контексте изменений конъюнктуры целевых рынков сбыта. Выполнена оценка конкурентоспособности предприятий-зернопроизводителей и результативности процедур ее коррекции. Определены сценарии повышения эффективности и конкурентоспособности предприятий-производителей зерна. Выделены и обоснованы сбытовые технологии повышения экономической эффективности производства и реализации зерна. Обоснованно интеграционные механизмы повышения конкурентоспособности предприятий-производителей зерна.

**Ключевые слова:** конкуренция, конкурентоспособность, механизм управления, конкурентная структура, экономическая эффективность.

#### ANNOTATION

**Danylenko V. V., Managing the competitiveness of grain-producing enterprises in an unstable market situation. – Manuscript.**

Dissertation for the degree of Candidate of Economic Sciences in specialty 08.00.04 – Economics and Management of Enterprises (by the types of economic activity) – Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture, Kharkiv, 2018.

In dissertation work the decision of an important scientific task of substantiation of theoretical, methodical and applied provisions concerning the management of competitiveness of products of agrarian enterprises-producers of grain in conditions of unstable conjuncture of target markets is made. The genesis of the conceptual-categorical apparatus of researches of competitiveness of enterprises and their products is explored. The conditions of competition on the markets of agricultural raw materials with unstable conditions are substantiated. The existing methodological approaches to assessing the competitiveness of grain-producing enterprises are analyzed. The state of affairs and competitive structures of target markets of grain-producing enterprises have been identified. The structural-dynamic characteristics of the performance of the activity of grain-producing enterprises in the context of changes in the conditions of target markets of sales are determined. The assessment of the competitiveness of grain-harvesting enterprises and the effectiveness of its correction procedures is carried out. The scenarios of increasing the efficiency and competitiveness of grain-producing enterprises are outlined. The sales technologies of increase of economic efficiency of production and sale of grain are isolated and grounded. Integration mechanisms of increasing the competitiveness of grain-producing enterprises are substantiated. The conceptual principles of constructing a mechanism for managing the competitive behavior of grain-producing enterprises on target markets with unstable conditions are grounded on the basis of the choice of a rational combination of tools and procedures for influencing the economic efficiency of the production and commercial activity of commodity producers.

**Keywords:** competition, competitiveness, management mechanism, competitive structure, economic efficiency.

Підписано до друку 19 квітня 2018 р. Формат 60x84/16.  
Папір 80 г/м<sup>2</sup>. Гарнітура Times New Roman.  
Друк офсетний. Обсяг: 0,9 ум.-друк. арк.; 0,9 обл.-вид.арк.  
Наклад 100 прим. Замовлення № 335

Видавництво ТОВ «Щедра садиба плюс»  
Свідоцтво суб'єкта виробничої справи:  
серія. ДК № 4666 від 18.12.2013 р.  
61052, Україна, м. Харків, вул. Ярославська, 11  
(057) 754-49-42

Надруковано у ТОВ «Смугаста типографія»  
Україна, 61002, Харків, вул. Чернишевського, 28а.

«Zebrine printing office» Ltd