

Bogdanovich O.A. Changes in the structure of production of gross agricultural output

The studied indicators of commodity crop production and livestock production in the structure of agriculture in Ukraine and Kharkiv region. Examined in detail the dynamics of changes in commodity crop production in agricultural enterprises. Detected by any of the cultures To determine the optimal structure and increased production of products needed at the expense of more productive and more efficient crop considering the most appropriate use of natural and economic conditions of agriculture.

Keywords: *gross products, of a particular branch structure, plant-grower, stock-raising, agriculture, efficiency.*

Рецензент: Левкіна Р.В., д.е.н., професор

УДК 338.432

**МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**ДАНИЛЕНКО В.В., АСПИРАНТ*,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

Постановка проблеми у загальному вигляді. Поряд з теоретичними дослідженнями сутності конкуренції і конкурентоспроможності, в економічній літературі давно обговорюється проблема практичної оцінки конкурентоспроможності. Можна констатувати, що в питаннях оцінки конкурентоспроможності продукції на даний час досягнуті певні успіхи, розроблені досить прийнятні методики оцінки конкурентоспроможності ідентичних товарів та послуг. Більш неоднозначною є методологія оцінки конкурентоспроможності підприємств. Незважаючи на те, що певні кроки в цьому напрямку здійснювалися і здійснюються, універсальної та загальноприйнятої методики комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства економістами на даний час не опрацьовано.

* Науковий керівник – д.е.н., професор Красноруцький О. О.

У той же час, потреба в оцінці конкурентоспроможності того чи іншого підприємства існує. Дослідження конкурентів і умов конкуренції в галузі потрібне підприємству, в першу чергу, для того, щоб визначити в чому його переваги і недоліки у порівнянні з конкурентами, і зробити висновки для опрацювання підприємством власної успішної конкурентної стратегії та підтримання конкурентної переваги. Визначення конкурентоспроможності підприємства є невід'ємним елементом діяльності будь-якого суб'єкта економічних відносин. Зокрема, оцінка конкурентоспроможності підприємства необхідна для:

- розробки заходів з підвищення конкурентоспроможності;
- вибору контрагентів для спільної діяльності;
- складання програми виходу підприємства на нові ринки збуту;
- здійснення інвестиційної діяльності;
- здійснення державного регулювання економіки.

В будь-якому випадку, процес оцінки конкурентоспроможності підприємства на ринку має на меті визначення положення підприємства на досліджуваному ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вітчизняною наукою були глибоко досліджені критеріальні основи оцінки конкурентоспроможності підприємств і розроблені способи її забезпечення в централізованій системі господарювання. За допомогою цих наукових і методологічних розробок стає дедалі складніше розв'язувати певні проблеми конкурентоспроможності в ринкових умовах господарювання через нестійкість зовнішнього середовища функціонування і змінення цільової орієнтації суб'єктів економічних відносин.

Проблеми оцінки рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств досліджували В.Я. Амбросов, В.Г. Андрійчук, З.А. Васильєва, А.В. Войчак, Л.А. Євчук, В.К. Збарський, С.М. Квапа, С.І. Кіреєв, О.О. Красноруцький, М.Й. Малік, М.В. Ожерельєва, Б.Й. Пасхавер, І.О. Піддубний, М. Портер, П.Т. Саблук, А.В. Світлична, Н.П. Тарнавська, Р.А. Фатхутдінов, О.О. Шкільний, О.В. Шубравська та ін.

Формулювання цілей статті. Метою даної роботи є дослідження методів оцінки конкурентоспроможного середовища, характеристик основних видів продукції сільського господарства, здійснення процесу оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств Харківської області у виробництві зерна.

Виклад основного матеріалу дослідження. У методології дослідження розвитку аграрного сектору економіки важливим елементом є оцінка конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Конкурентоспроможність будь-якої організації визначають як реальну та потенційну здатність її проектувати виготовляти та реалізовувати в умовах реальної дієвості товари більш привабливі для споживача за ціновими та неціновими характеристиками, ніж товари конкурентів. Функціональний результат діяльності господарюючих суб'єктів у конкурентному середовищі визначається здатністю конкурувати на певному товарному ринку та досягати поставлених цілей. Конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства полягає у його здатності здійснювати сільськогосподарське виробництво з повним використанням кліматичного потенціалу, трудових та інших ресурсів, отримувати продукцію, яка задовольняє потреби суспільства у продуктах харчування і товарах з сільськогосподарської сировини, та забезпечувати певний рівень дохідності [5].

Методологія будь-яких досліджень базується на теоріях, на яких ґрунтуються концепції та підходи. У сучасних умовах розвитку ринкової системи господарювання України формування конкурентного середовища повинно здійснюватися на соціально-ринковій та інституціональній концепціях конкуренції. Це обумовлено непридатністю ліберальної концепції, яка була прийнята на початку реформ, та призвела до зниження обсягів виробництва у всіх секторах економіки, втрати конкурентоспроможності та зниження рівня якості життя суспільства. Соціально-ринкова та інституціональна концепції конкуренції передбачають державне регулювання на макроекономічному та ринкове саморегулювання на мікроекономічному рівнях. Змінення концепцій впливає на методологію та прикладні методики оцінки конкурентоспроможності [10, с. 21].

Сукупність ринкових умов та соціально-економічних відносин у суспільстві формують конкурентне середовище і сприяють розвитку конкуренції. Це призводить до підвищення конкурентоспроможності галузі. Цілковитим справедливим доцільно вважати висновок професора М. Портера, що без конкуренції на внутрішньому ринку жодна фірма не може мати успіху на світовому ринку. Суперництво фірм на місцевому ринку, сприятливо впливає на конкурентоспроможність галузі [9].

Сильні конкуренти на внутрішньому ринку дають потужні імпульси до змін, сприяють удосконаленню виробничих процесів, змушують один одного знижувати ціни, покращувати якість продукції. Суперництво між конкурентами переходить економічні межі та стає боротьбою не тільки за ринок, але і за людей, наукові досягнення і далі – за почуття переваги, лідерства та зниження залежності від базових переваг, якими користуються всі товаровиробники. В аграрному виробництві такими перевагами є природні ресурси. Ступінь задоволення економічних інтересів підприємців в агробізнесі та потреб суспільства в продуктах харчування і товарах з сільськогосподарської сировини залежить від стану конкурентного середовища та конкуренції господарюючих суб'єктів на внутрішньому ринку і рівня розвитку потреб суспільства на даний період часу. У методології оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств по елементам автор виділяє наступні концепції та підходи (табл. 1).

В результаті конкуренції та існування групи конкуруючих фірм з власними стратегіями боротьби на внутрішньому ринку збільшується захищеність місцевого ринку від іноземного проникнення. Наявність конкурентів надає державній підтримці галузі більш конструктивних форм, не стримуючи зростання інновацій та конкурентної боротьби.

Об'єктивно оцінити конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства дозволяє наступна послідовність: оцінка конкурентного середовища та конкуренції в галузі, оцінка стану виробництва конкретного виду продукції в господарюючих суб'єктах, які функціонують на єдиному ринку за системою показників, оцінка фінансового стану окремого сільськогосподарського підприємства. До оцінки конкурентоспроможності організації методологічно коректними є оцінки конкурентного поля та конкурентоспроможності сфери, у якій функціонують господарюючі суб'єкти. Кількісні методи аналізу структури ринку характеризують рівень концентрації продавців та відображають відносну величину і число фірм, які працюють у галузі. Чим менше фірм, тим вищий рівень концентрації.

**Концепції та методологічні підходи в оцінці
конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства**

<i>Елементи конкурентоспроможності</i>	<i>Концепції та методологічні підходи</i>
Конкуренція і конкурентне середовище	Інституціональна та соціально-ринкова концепції конкуренції, теорія конкурентних переваг, організованість та регулювання аграрних ринків, конструктивний інформаційний підхід
Цілі, мотиви, поведінка та очікування товаровиробників аграрного сектору	Продовольча незалежність, теорія нормативного і раціонального використання ресурсів, стабільність та стійкість виробництва, регулярна обробка землі та отримання оптимального доходу
Цілі, мотиви, поведінка, очікування та вподобання споживачів продукції аграрного виробництва	Теорія олігополістичної конкуренції, споживча цінність продукції, максимізація прибутку і мінімізація витрат у переробці продукції з сільськогосподарської сировини. Теорія адекватного харчування, традиційний підхід до споживання продуктів харчування
Управління організації	Теорія ринкового управління і концепція адаптації та цільової орієнтації: домінуюча роль цілепокладання у процесах планування, організації, контролю та мотивації, синергетичний підхід
Управління виробництвом	Системний підхід: система цінності та ланцюг цінності організації, еволюційний підхід
Управління витратами виробництва	Теорія трансакційних витрат, економічний, оптимізаційний підхід з врахуванням біокліматичного потенціалу територій
Управління якістю	Безперервне підвищення якості, створення та використання системи управління якістю
Маркетинг сільськогосподарської продукції	Ланцюг цінності та ринкові підходи у ціноутворенні з посиленням конкуренції. Державне регулювання паритету цін

В Україні рівень концентрації на ринку визначають за показником розміру найбільших фірм, який називають пороговою часткою ринку. Організація, яка має 35-65 % частки ринку певного товару визнається монополістом. При зловживаннях своїм положенням вона може бути притягнута до відповідальності. Недолік цього показника полягає в тому, що він показує тільки окрему організацію і не визначає структуру ринку даного товару. В європейських країнах використовується індекс концентрації (CR). Він

характеризує частку декількох найбільш масштабних організацій у загальному обсязі ринку в процентах і визначається як сума ринкових часток найбільших фірм, які працюють на ринку. Цей показник також не враховує особливості ринкової структури всієї галузі та частку ринку, яка покривається за рахунок імпорту. Він може показувати завищений рівень концентрації та не застосовується в оцінці регіональних та місцевих ринкових структур. Для найбільших фірм він визначається наступним чином:

$$CR_3 = \sum_{i=1}^3 k_i,$$

де k_i – частка i -ї фірми галузі у %.

Якщо індекс концентрації наближається до 100 відсотків, то ринок характеризується високим ступенем монополізації, при значенні близько нуля вважається конкурентним. Даний показник є прийнятним в якості грубого індикатору, який характеризує наявність у галузі невеликої кількості домінуючих фірм – олігополій. У країнах ЄС для визначення рівня концентрації на ринку використовують індекс Лінда, який орієнтований на облік відмінностей у середині ринку. Він визначається для різноманітної кількості найбільших фірм. Для двох найбільших фірм він дорівнює відсотковому відношенню їх ринкових часток:

$$I_L = \frac{k_1}{k_2} \times 100\%.$$

Якщо $k_1 = 50\%$, $k_2 = 25\%$, то $I_L = 200\%$.

Для трьох найбільших фірм індекс Лінда визначається за формулою:

$$I_L = \frac{1}{2} \left[\frac{k_1}{\frac{(k_2 + k_3)}{2}} + \frac{(k_1 + k_2)}{k_3} \right] \times 100\%.$$

Для чотирьох фірм:

$$I_L = \frac{1}{3} \left[\frac{k_1}{\frac{(k_2 + k_3 + k_4)}{3}} + \frac{(k_1 + k_2)}{\frac{(k_3 + k_4)}{2}} + \frac{(k_1 + k_2 + k_3)}{k_4} \right] \times 100\%.$$

У США з 1982 року в офіційній статистиці індекс концентрації не розраховується. Для реалізації антимонопольної політики використовують індекс Герфіндала–Гіршмана (ННІ). Він характеризує частку ринку, яку контролюють декілька найбільших компаній, а "розподіл влади" між усіма суб'єктами даного ринку. Показник розраховується як сума квадратів ринкових часток (в процентах) всіх суб'єктів в обсязі всього ринку:

$$ННІ = \sum_{i=1}^n k_i^2,$$

де k_i – частка i -ї фірми галузі у %;

n – кількість фірм у галузі.

Максимальне значення відповідає ситуації, коли ринок є повністю монополізованим однією фірмою. У цьому випадку очевидно:

$$ННІ = 100\%^2 = 10000.$$

Якщо число фірм більше одиниці, то ННІ може приймати різноманітні значення в залежності від розподілу ринкових часток. Його використовують в якості орієнтира у визначенні можливостей злиття фірм. Якщо $ННІ < 1000$, ринок вважається неконцентрованим і злиття безперешкодно допускається. Якщо $1000 < ННІ < 1800$ – ринок помірно-концентрований, проте рівень вище 1400 потребує додаткової перевірки організації з метою надання дозволу на злиття фірм. Якщо ж $ННІ > 1800$ – ринок висококонцентрований. Злиття дозволяється лише при збільшенні індексу Герфіндала–Гіршмана менш ніж на 50 пунктів (у результаті злиття); якщо індекс збільшується від 50 до 100 пунктів назначається додаткова перевірка; якщо більше 100 – злиття забороняється [4, с.30]

Конкурентне середовище на ринках товарів та послуг в Україні має відносно невисокі показники концентрації виробництва за галузями. Певним продовольчим ринкам характерний високий рівень концентрації переробних та посередницьких організацій і необхідність контролю антимонопольних органів набирає актуальності при розв'язанні проблем щодо створення, злиття, приєднання, перетворення і ліквідації суб'єктів господарювання. Також, аграрному сектору притаманна безпосередня залежність собівартості виробленої продукції від цін на паливно-мастильні матеріали, що, на даний час, призводить до зменшення показників дохідності галузі та зниження рівня конкурентоспроможності продукції. Тому, контроль за монополюючими тенденціями нафтотрейдерів на внутрішньому ринку за допомогою індексу ННІ

визначається високим рівнем доречності.

Конкурентоспроможність організації може бути визначена тільки в умовах ринку. Сільськогосподарський ринок України спеціалісти оцінюють як неорганізований через відсталість інфраструктури. Процес відновлення єдиного ринку продуктів харчування постає гострою необхідністю, через те, що в результаті реформ останніх років в країні, все ж таки, сформувалися основні елементи сучасного ринку: ефективні організації з виробництва та переробки, обслуговування і торгівлі. Організованість ринків сільськогосподарської продукції залежить від наявності каналів збуту. Сільськогосподарські виробники України використовують наступні канали реалізації виробленої продукції (табл. 2).

Таблиця 2

**Канали реалізації основних видів продукції
сільськогосподарських підприємств України**

<i>Найменування</i>	<i>2010</i>		<i>2011</i>		<i>2012</i>		<i>2013</i>	
	<i>тис. тон</i>	<i>пнт вага, %</i>	<i>тис. тон</i>	<i>пнт. вага, %</i>	<i>тис. тон</i>	<i>пнт. вага, %</i>	<i>тис. тон</i>	<i>пнт. вага, %</i>
<i>Зернові та зернобобові культури</i>								
Реалізовано усього	23661	100	28441	100	33668	100	38344	100
в тому числі:								
Переробним підприємствам	806,1	3,4	1038,6	3,6	1246,9	3,7	1518,8	4
На ринку	1683,6	7,1	1407,0	4,9	1239,1	3,7	1308,4	3,4
Посередницьким структурам	18685	9,0	23642	82,7	29069	86,3	33294	86,8
<i>Худоба та птиця (у живій вазі)</i>								
Реалізовано усього	1586,8	100	1686,5	100	1736,4	100	1953,0	100
в тому числі:								
Переробним підприємствам	404,1	25,5	408,4	24,2	399,7	23,0	467,7	23,9
На ринку	119,7	7,5	115,8	6,9	115,6	6,7	128,1	6,6
Посередницьким структурам	1046,1	65,9	1149,7	68,2	1209,4	69,6	1345,6	68,9
<i>Молоко та молочні продукти</i>								
Реалізовано усього	2004,1	100	2061,3	100	2359,7	100	2409,0	100
в тому числі:								
Переробним підприємствам	1857,6	92,7	1949,5	94,6	2218,9	94,0	2263,6	94,0
На ринку	37,8	1,9	37,0	1,8	37,8	1,6	36,3	1,5
Посередницьким структурам	101,1	5,0	69,4	3,4	98,5	4,2	104,8	4,3

Обсяги збуту зерна на ринку з кожним роком зменшуються. Питома вага реалізації зерна посередницьким структурам досягає 86,8%. Велику рогату худобу продають переробним підприємствам, проте частка збуту тварин посередницьким структурам майже втричі більша та досягає 68,9% [1, с. 97, 234].

Молоко в основній масі реалізується переробним підприємствам. Це обумовлено низькою транспортабельністю та умовами первинної обробки і зберігання в місцях виробництва. Висока питома вага реалізації переробним підприємствам пов'язана також із дотаціями на продукцію тваринництва з місцевого бюджету. Збут споживачам продукції, яка була вироблена господарствами населення здійснюється на ринках, які стихійно розміщені біля суспільних закладів та колишніх колгоспних ринків. За рівнем організації обслуговування споживачів вони не відповідають цивілізованому ринковим відносинам. Наприклад, якщо м'ясні павільйони піддаються регулярному санітарно-ветеринарному контролю, то молочна продукція перевіряється вибірково і збут молока від хворих тварин не виключений.

Оцінити за будь-яким одним показником конкурентоспроможність організації неможливо. Оцінка у часі має відносний характер, відповідає конкретному ринку та умовам середовища функціонування суб'єкта економічних відносин. Змінення умов змінює результати оцінки. Корисність оцінки конкурентоспроможності для підприємств полягає у визначенні впливових факторів середовища, орієнтуванні та здійсненні пошуку раціональних рішень протягом певного проміжку часу, моделюванні та розробці перспективних напрямків розвитку організації, які дозволять даним суб'єктам успішно функціонувати в ринковому середовищі в майбутньому. Оцінка конкурентоспроможності дозволяє суб'єктам економічних відносин формувати стратегії конкуренції [2].

У методах визначення конкурентоспроможності сільськогосподарської організації відносно її конкурентів визначають два підходи: факторний і рейтинговий. Перший підхід передбачає визначення факторів конкурентоспроможності та розрахунок інтегральних показників конкурентоспроможності продукції кожної організації.

Конкурентну позицію підприємства на певному ринку товарів дозволяє визначити процес використання методу рейтингової оцінки. Він передбачає порівняння як сукупності суб'єктів економічних відносин в реальному ринковому середовищі, так і тих, які конкурують

на окремому товарному ринку [3, с.67-70]. Рейтингова оцінка конкурентоспроможності підприємства визначається порівнянням показників кожної окремої організації з показниками умовно еталонного підприємства. У методиці рейтингової оцінки первинні дані представляються в якості матриці (a_{ij}) : на вертикальній осі матриці відображаються номери показників $(i = 1, 2 \dots n)$, на горизонтальній – номери підприємств $(j = 1, 2 \dots m)$. За кожним показником знаходиться максимальне значення та фіксується у стовпчику умовно еталонного підприємства. Початкові параметри матриці стандартизуються відносно відповідного показника еталонного підприємства за формулою:

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{a_{ie}},$$

де x_{ij} – стандартизовані показники j -го підприємства.

Для кожного підприємства, яке аналізується, значення його рейтингової оцінки визначається за формулою:

$$R_j = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2},$$

де R_j – рейтингова оцінка для j -го підприємства.

Підприємства впорядковуються (ранжуються) у порядку спадання рейтингової оцінки. Найбільший рейтинг має підприємство з мінімальним значенням порівняльної оцінки. При оцінці конкурентної позиції підприємств пропонують враховувати вагомість показників. Згідно з експертними оцінками встановлюються коефіцієнти вагомості, і значення рейтингової оцінки знаходиться за формулою:

$$R_j = \sqrt{f_1(1 - x_{1j})^2 + f_2(1 - x_{2j})^2 + \dots + f_n(1 - x_{nj})^2},$$

де f_1, \dots, f_n – вагові коефіцієнти, які визначені експертом [8, с.88].

Встановлені таким чином коефіцієнти вагомості, за нашою думкою, вносять в оцінку суб'єктивність. Аналогічний підхід до оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств реалізується за допомогою розрахунку індексів позиційної та відносної конкурентоспроможності.

Матрицю для рейтингової оцінки виробників зерна

Близнюківського, Валківського та Великобурлуцького районів Харківської області складено за 5 найбільш значимими показниками, які стандартизовані відносно умовно еталонного підприємства. Положення сільськогосподарських підприємств Харківської області у ринковій конкуренції з аналогічними організаціями у виробництві та збуті зерна визначені і ранжуються в ряд. Конкуренентоспроможність організації є узагальнюючим показником діяльності та вміння ефективно використовувати ресурсний потенціал. Вона залежить від продуктивності праці. На основі даних, які використовувались в рейтинговій оцінці, здійсненне групування сільськогосподарських підприємств за показником виробничих витрат на одиницю посівної площі зернових культур. У всіх групах вищий рейтинг спостерігається в тих організаціях, які мають більш низьку трудомісткість виробництва зерна і більш високі ціни реалізації (табл. 3).

В четвертій групі ТОВ «АгроТОВ» займає першу позицію. Трудомісткість одного центнера зерна в даній організації складає 0,2 люд.-год. і ціна реалізації 1 тони – 2947 грн. Підприємства з найбільшими показниками трудомісткості ПСП «Шарівка» (4,9 люд.-год.) та ПСП «Імені Шевченка» (4,2 люд.-год.) займають 24 і 25 позиції відповідно. Менші витрати на виробництво та більші показники врожайності свідчать про кращу ефективність господарської діяльності, навіть зважаючи на більшу трудомісткість і менші реалізаційні ціни першого підприємства. В третій групі ПП «Агро – Альянс – 2007» при врожайності зернових культур 32 ц/га, трудомісткості 1 ц зерна 0,3 люд.-год. і ціні реалізації 2501 грн. за 1 тону займає 2 позицію. Для порівняння ФГ «СТВ – АГРО» при аналогічній врожайності, але трудомісткості 1,0 люд.-год. і ціні реалізації 2283 грн. займає 9 позицію. В третій групі господарств ТОВ «Софія Близнюки» при меншій трудомісткості, аналогічним показникам врожайності та цін реалізації займає 5 позицію. Операційна діяльність підприємства ФГ «Ольга» відзначається трудомісткістю виробництва на рівні 1,5 люд.-год., врожайністю – 20,9 ц/га, ціною реалізації – 2541 грн. За шкалою рейтингової оцінки організація посідає 14 місце. Дана група представлена господарствами з вищими показниками врожайності, ніж в ФГ «Ольга», наприклад, в ПСП «Мельникове» 24,4 і в ТОВ «Колос Шипуватого» 21,3 ц/га, проте висока трудомісткість 3,7 і 2,0 люд.-год. та порівняно низькі ціни реалізації 1927 і 2744 за 1 тону призводять до низької позиційної конкурентоспроможності.

Таблиця 3

**Рейтингова оцінка сільськогосподарських підприємств
Близнюківського, Валківського та Великобуруцького
районів Харківської області (згрупованих за витратами
1 га посіву зернових культур), 2013 р.**

<i>Назва організації</i>	<i>Площа посіву зернових, га</i>	<i>Витрати на 1га посівної площі, грн.</i>	<i>Врожайність, ц/га</i>	<i>Трудоємність, МОА/ГОА.</i>	<i>Ціна реалізації за 1т., грн.</i>	<i>Позиція рейтингової оцінки</i>
1 група до 3000 грн.						
ФГ «Зевс – Д»	1350	2151,1	18,4	2,1	2513	18
ТОВ «Колос Шипуватого»	543	2250,5	21,3	2,0	2744	16
ПСП «Мельникове»	215	2359,5	24,4	3,7	1927	23
ФГ «Ольга»	744	2569,9	20,9	1,5	2541	14
ПСП «Шарівка»	1000	2955,0	34,9	4,9	2201	24
2 група від 3001 до 3500 грн.						
ПП «Джерело»	3168	3054,9	27,9	0,8	2356	4
СТОВ «Агроном»	622	3127,0	28,5	2,3	2640	17
ФГ «СТВ – АГРО»	760	3159,2	32,6	1,0	2283	9
ТОВ ім. Газети «Ізвестія»	1884	3164,0	40,5	1,8	1900	15
ТОВ «Краєвид Агро»	3360	3244,9	45,9	1,4	2600	8
ПСП «Компакт»	458	3379,9	34,7	1,6	2169	13
ТОВ «Агрокомплекс Заповіт»	350	3414,3	36,3	1,0	2142	10
3 група від 3501 до 4500 грн.						
ТОВ «Софія Близнюки»	400	3527,5	32,4	0,6	2274	5
ТОВ «Зоря»	12784	3761,4	37,9	0,9	2495	7
ПП «Агро – Альянс – 2007»	1341	3977,6	32,0	0,3	2501	2
ПСП «Імені Шевченка»	540	4111,1	30,0	4,2	2705	25
ПСП «Маяк»	892	4145,7	81,5	2,4	2642	11
ТОВ «Огульчанське – Пліос»	631	4286,8	42,8	2,4	2451	19
4 група більше ніж 4501 грн.						
ПСП «Нове Життя»	1765	4691,8	59,5	2,4	2986	12
ПУБА АТ «Підсердане»	2361	5218,9	38,9	3,8	3208	22
ТОВ «Валківський Агросервіс»	310	5219,5	42,4	2,1	2485	21
ТОВ «АгроТоп»	3476	5829,9	67,2	0,2	2947	1
П – О СП «Буруцьке»	2873	5967,3	42,6	0,8	2356	6
СТОВ «Лан»	7448	6068,5	52,8	0,5	2423	3
ТОВ «Федорівський»	1698	6961,1	42,6	0,8	3413	20

Рейтингова оцінка характеризує ефективність використання ресурсів на одиницю продукції. В організаціях, які займають перші десять позицій, шість мають площу посівів більшу за 3 тис. гектарів.

Аграрний сектор вирізняється багатогалузевим характером: слабка позиція в одній галузі може бути компенсована сильними позиціями в інших. Для цього пропонують розраховувати галузеві та сукупні (загальні) індекси конкурентоспроможності. Галузевий індекс конкурентоспроможності визначають як відношення фактичного виробництва конкретного виду продукції в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь до змодельованого рівня. Цей індекс показує, наскільки ефективно використовуються виробничі ресурси даного аграрного підприємства відносно середньостатистичного конкурента в певному регіоні [6].

Для інвесторів у прийнятті рішень щодо інвестування засобів у певну організацію і для керівництва організації важливим є визначення її фінансового стану. Оцінка фінансового стану організації не дає повної оцінки конкурентоспроможності, але оцінює ступінь гарантії економічних інтересів учасників організації та її партнерів у фінансових та інших господарських проявах їх діяльності. Також, вона дозволяє своєчасно розпізнати спроможність підприємства фінансувати свою діяльність на розширеній основі. Методики оцінки фінансового стану пропонують розрахунки коефіцієнтів платоспроможності, ліквідності і фінансової стійкості за даними бухгалтерської звітності, а також аудиту різних аспектів діяльності організації [7, с.321].

Висновки. Використання методології оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств дозволяє більш повно дослідити кон'юнктуру аграрних ринків, визначити стратегії конкуренції і створити системи забезпечення конкурентоспроможності на різних рівнях управління. Для створення конкурентного середовища і стимулювання конкуренції між виробниками, збільшення обсягів збуту продукції необхідні організовані ринки. Організація зернових ринків і ринків м'ясної та молочної продукції може успішно здійснюватися в системі переробних підприємств, які мають для цього обладнання. Оцінка суб'єктів економічних відносин на організованих ринках за всіма параметрами буде здійснюватися з високою точністю в результаті отримання повної інформації щодо обсягів потреб в продукції, стандартів якості, цін та обсягів реалізації.

Література

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М. В., Зубець М. В., Саблук П. Т., Месель-Веселяк В. Я.]. – Київ: ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.

2. Амбросов В. Я. Оцінка конкурентоспроможності агроформувань: вісник ХНАУ, серія «Економіка АПК і природокористування». / В. Я. Амбросов, Т. Г. Маренич. – Харків: ХНТУСГ, 2009. – С. 23-28.

3. Євчук Л. А. Стратегічне управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств: монографія / Євчук Л. А. – Миколаїв: Вид-ць Прокопчук Т. Ю., 2010. – 340 с.

4. Збарський В. К. Конкурентоспроможність високотоварних сільськогосподарських підприємств / В. К. Збарський, М. А. Місевич – Київ: ННЦ ІАЕ, 2009. – 310 с.

5. Кваша С. Конкурентоспроможність вітчизняної аграрної продукції в умовах вступу України до СОТ / С. Кваша, О. Лука – Економіка України, 2003. – С. 79-86.

6. Красноручький О.О. Шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників продовольства та аграрної продукції: зб. наук. праць молодих вчених ТНЕУ. Вип. 13. / О. О. Красноручький. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – с. 43-49.

7. Малій О. Г. Фінанси підприємств: начальний посібник / О. Г. Малій. – Харків: Вид-во «міськдруку», 2012. – 354с.

8. Малік М. Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: монографія / М. Й. Малік, О.А. Нужна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 270 с.

9. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер; [пер. с англ.]. – Москва: «Вильямс», 2005. – 608 с.

10. Трегобчук В. М. Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки України на внутрішньому і зовнішньому ринках: наукова доповідь / В. М. Трегобчук, Б. Й. Пасхавер – Київ: Ін-т екон. та прогнозув., 2007. – 260 с.

References

1. Ahrarnyi sektor ekonomiky Ukrainy (stan i perspektyvy rozvytku) / [Prysiashniuk M. V., Zubets M. V., Sabluk P. T., Mesel-Veseliak V. Ia.]. – Kyiv: NNTs IAE, 2011. – 1008 s.

2. Ambrosov V. Ia. Otsinka konkurentospromozhnosti ahroformuvan: visnyk KhNAU, seriia «Ekonomika APK i pryrodokorystuvannia». / V. Ia. Ambrosov, T. H. Marenych. Kharkiv: KhNTUSH, 2009. – S. 23-28.

3. Ievchuk L. A. Stratehichne upravlinnia konkurentospromozhnosti silskohospodarskykh pidpriumstv: monohrafiia / Yevchuk L. A. – Mykolaiv: Vyd-ts Prokopchuk T. Iu., 2010. – 340 s.

4. Zbarskyi V. K. Konkurentospromozhnist vysokotovarnykh silskohospodarskykh pidpriumstv / V. K. Zbarskyi, M. A. Misevych – Kyiv: NNTs IAE, 2009. – 310 s.

5. Kvasha S. Konkurentospromozhnist vitchyznianoï ahrarnoi produktsii v umovakh vstupu Ukrainy do SOT / S. Kvasha, O. Luka Ekonomika Ukrainy, 2003. – S. 79-86.

6. Krasnorutskyi O. O. Shliakhy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti vitchyznianykh vyrobnykiv prodovolstva ta ahrarnoi produktsii: zb. nauk. prats molodykh vchenykh TNEU. Vyp. 13. / O. O. Krasnorutskyi. – Ternopil: TNEU, 2009. – s. 43-49.

7. Malii O. H. Finansy pidpriumstv: nachalniy posibnyk / O.H. Malii. – Kharkiv: Vyd-vo «miskdruk», 2012. – 354s.

8. Malik M. I. Konkurentospromozhnist ahrarnykh pidpriumstv: metodolohiia i mekhanizmy: monohrafiia / M. I. Malik, O. A. Nuzhna. – K.: NNTs IAE, 2007. – 270 s.

9. Porter M. Je. Konkurencija / M. Je. Porter; [per. s angl.]. – Moskva: «Vil'jams», 2005. – 608 s.

10. Trehobchuk V. M. Zabezpechennia konkurentospromozhnosti ahrarnoho sektora ekonomiky Ukrainy na vnutrishnomu i zovnishnomu rynkakh: naukova dopovid / V. M. Trehobchuk, B. I. Paskhaver – Kyiv: Int ekon. ta prohnozuv., 2007. – 260 s.

Даниленко В.В. Методичні особливості оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Стаття присвячена обґрунтуванню методики оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Представлені методи оцінки конкурентоспроможного середовища, характеристика основних видів продукції сільського господарства та оцінка конкурентоспроможності підприємств Харківської області у виробництві зерна. Впровадження представленої методики економічними підрозділами сільськогосподарських підприємств дасть змогу розробки розгорнутої стратегії конкурентної поведінки даних підприємств та підвищення їх конкурентоспроможності.

Ключові слова: цільові ринки, олігопсонія, конкурентоспроможність, рейтингова оцінка, сільськогосподарське підприємство.

Даниленко В.В. Методические особенности оценки конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий.

Статья посвящена обоснованию методики оценки конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. Представлены методы оценки конкурентоспособной среды, характеристика основных видов продукции сельского хозяйства и оценка конкурентоспособности предприятий Харьковской области в производстве зерна. Внедрение представленной методики экономическими подразделениями сельскохозяйственных предприятий предоставит возможность разработки развернутой стратегии

конкурентного поведення даних підприємств і підвищення їх конкурентоспособності.

Ключевые слова: целевіе ринки, олігопсонія, конкурентоспособність, рейтингова оцінка, сільськогосподарське підприємство.

Danylenko V. Methodological peculiarities of an estimation of competitiveness of agricultural enterprises.

The article is devoted to methodology for assessing the competitiveness of agricultural enterprises. The methods of evaluation of the competitive environment, the characteristics of the main types of agricultural products and assessment of the competitiveness of grain producers in Kharkov region are presented. There will be a more substantial opportunity to create competitive strategies and increase the level of competitiveness of agricultural enterprises, if presented methodology is implemented by economic departments of mentioned enterprises.

Key-words: target markets, oligopsony, competitiveness, rating score, agricultural enterprise.

УДК 005.8:005

ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЕКТ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

**ЗАЙКА С.О., К.Е.Н., ДОЦЕНТ, ГРІДІН О.В., СТ. ВИКЛАДАЧ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

Постановка проблеми у загальному вигляді. В даний час інвестиційні проекти швидко проникають в сферу унікальних новаторських технологій і принципово нових виробництв. При цьому управління проектами є тим інструментом, який допомагає найбільш ефективним чином отримати унікальний продукт при заданих обмеженнях у часі, вартості, якості. Значна кількість підприємств, які не були прихильниками управління проектами в минулому, нині сприймають управління проектами як найбільш ефективний засіб не тільки виживання, але й розвитку в ринкових умовах господарювання [10, 14].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду інноваційних проектів як об'єкту управління присвячено праці багатьох як закордонних, так і вітчизняних вчених-економістів, серед яких: Бушуев С.Д. [5], Бушуева Н.С. [6], Дорош М.С. [11], Кунда Н.Т. [17], Марченко К.Є. [18], Молоканова В.М. [20], Россопанска О.В. [22], Тесленко П.А. [24] та інші.