

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ПЛАНУВАННЯ КОНКУРЕНТО-СПРОМОЖНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ

О.П. Романко

ІФНТУНГ, 76019, м. Івано-Франківськ, вул. Карпатська 15, тел. (03422) 40098,
e-mail: romolga@list.ru

Розглядаються позиції науковців щодо систем індикаторів з оцінювання конкурентоспроможності підприємств як бази для планування конкурентоспроможності. Удосконалено систему індикаторів планування конкурентоспроможності машинобудівних підприємств, яка базується на врахуванні чинників, що впливають на її формування.

Ключові слова: конкурентоспроможність, машинобудівне підприємство, класифікація, вплив.

Рассматриваются позиции научных исследователей относительно систем индикаторов оценки конкурентоспособности предприятий как базы для планирования конкурентоспособности. Усовершенствована система индикаторов планирования конкурентоспособности машиностроительных предприятий, базирующаяся на учете факторов, влияющих на ее формирование.

Ключевые слова: конкурентоспособность, машиностроительное предприятие, планирование конкурентоспособности.

In the article the positions of the scientists by systems of indicators by estimation plants competitiveness as a base of competitiveness planning. The indicators system of the machine-build plant competitiveness planning, which include factors its formation, is improved.

Keywords: competitiveness, classification, influence.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Показники є основним елементом планів на усіх рівнях та в усіх сферах, оскільки вони формують критерії здійснення діяльності та встановлюють орієнтири, яких потрібно досягнути. На сучасному етапі вітчизняні машинобудівні підприємства функціонують у надскладних умовах, що пояснюється впливом фінансово-економічної кризи, падінням попиту на їхню продукцію, зростанням потреб споживачів та їхніх вимог щодо якості та цін на товари, застарілістю технологічної та технічної баз, нестачею ресурсів для розвитку тощо. Результати оцінювання конкурентоспроможності більшості машинобудівних підприємств України свідчать про негативні результати у цій сфері, що є закономірним, оскільки десятки років підприємства, як правило, виживали за рахунок випадкових замовлень, продажу зайвих активів, не вкладаючи коштів у інноваційних розвиток. При цьому відбулася втрата як вітчизняного ринку, так і іноземних, незважаючи на виробництво окремими вітчизняними підприємствами ексклюзивної продукції, на яку існує попит в країні та за її межами. Значна частина машинобудівних підприємств свідомо була доведена їх власниками до банкрутства з метою подальшого здійснення операцій із їх майном, земельними ділянками тощо. Бездіяльність на усіх рівнях у таких умовах є рівнозначною втраті машинобудівного сектору України. При цьому прийняті на державному рівні програми розвитку та підтримки машинобудування на практиці є безрезультативними та недієвими. Варто також наголосити, що не рідкісними є випадки,

коли власники та керівники підприємств не повною мірою володіють ситуацією, що склалася на них. Це призводить до погіршення результатів діяльності підприємств. В таких умовах доцільно змінювати традиції, стереотипи та менталітет в управлінській сфері, намагатись реалізувати організаційні зміни, покликані вивести підприємство на новий етап розвитку. Тому виникає необхідність у цілеспрямованому формуванні конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на засадах покращання параметрів його функціонування на ринку. Для цього необхідно сформувати програму підвищення конкурентоспроможності, ключовим елементом якої є система показників, досягнення котрих дасть змогу зміцнити конкурентні позиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У літературних джерелах зустрічається доволі багато підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємств на засадах певних показників, однак практично не розглядаються системи планових показників. В таких умовах виникає необхідність проаналізувати підходи до оцінювання конкурентоспроможності як бази для її подальшого планування.

Клименко С.М., Омеляненко Т.В., Барабась Д.О., О.С.Дуброва, А.В.Вакулєнко [1], М.П. Денисенко, Гречан А.П., Шилова К.О. [2], Радєва М.М. [3], Хамініч С. [4] для оцінювання конкурентоспроможності підприємства пропонують використовувати показники, згруповані таким чином:

– показники ефективності виробничої діяльності організації: відносний показник витрат на одиницю продукції, коефіцієнти оборотності

основних засобів (фондовіддача), рентабельності діяльності, рентабельності продукції, відносний показник продуктивності праці;

– показники, що характеризують фінансовий стан організації: коефіцієнти покриття, швидкої ліквідності, абсолютної ліквідності, автономії, оборотності оборотних засобів, матеріальних запасів, активів, дебіторської та кредиторської заборгованостей;

– показники, що відображають ефективність організації збуту та просування продукції: рентабельність продаж, коефіцієнти затоварення готовою продукцією, завантаження виробничих потужностей, ефективності реклами та засобів стимулювання збуту;

– показники конкурентоспроможності продукції: ціна, якість товару.

Вказані показники автори пропонують за допомогою коефіцієнтів вагомості узагальнювати в інтегральні показники за групами, а відтак – в єдиний рівень конкурентоспроможності. При цьому не обґрунтовується, яким чином визначаються вагові параметри. Дискусійним також є розподіл показників за групами, адже показники рентабельності характеризують, насамперед, фінансовий стан підприємства.

Іващенко А.А., проаналізувавши сукупність методик оцінювання конкурентоспроможності підприємства дійшов висновку, що показники конкурентоспроможності повинні розкривати такі чинники [5]: ефективність використання ресурсів; інформаційно-когнітивні чинники; конкурентоспроможність продукції та послуг; взаємодію ринкового середовища та підприємства. Але, на жаль, автор не зазначає, якими конкретно показниками доцільно характеризувати вказані чинники.

Пономаренко В.С. та Піддубна Л.І. зазначають, що визначальними принципами формування системи показників конкурентоспроможності, у тому числі й міжнародної, є [6]:

– відповідність показників конкурентоспроможності визначеним стратегіям у цій сфері;

– охоплення системою показників внутрішніх та зовнішніх потоків результативності та джерел (ресурсів) їх формування;

– спрямованість системи показників на ключові чинники формування конкурентоспроможності;

– оптимізація чисельності показників із врахуванням сутнісних зв'язків між ними;

– можливість кількісного визначення та чітких методик розрахунку показників конкурентоспроможності тощо.

Мельник О.Г. наголошує, що під час побудови комплексних систем індикаторів на підприємстві, у тому числі з метою оцінювання конкурентоспроможності, доцільно дотримуватись таких принципів: відображення стратегічних цілей організації, відповідальності за досягнення значень індикаторів, декомпозиції, економічності, збалансованості, інформаційного насичення, інформаційної прозорості, кількісного вираження індикаторів, координування, обґрунтованості та пріоритетності вибору індикаторів, обмеження кількості параметрів, пар-

тисипативності, причинно-наслідкових зв'язків, систематичності моніторингу, структурованості та функціонального призначення тощо [7]. Мельник О.Г. також пропонує оцінювати конкурентоспроможність підприємства на засадах значного переліку індикаторів, які узагальнено у такі групи: фінансово-економічні, соціальні, матеріально-технічні, виробничі, ринкові [7]. Наведений вище перелік індикаторів є достатньо повним та всеохоплюючим, але незрозуміло, яким чином можна їх поєднати у інтегральний показник та не наведено методик щодо розрахунку перелічених індикаторів.

Загорна Т.О. для оцінювання конкурентоспроможності підприємства пропонує як базу розраховувати такі індикатори [8]:

– індикатор використання ресурсів: співвідношення між коефіцієнтом доходів підприємства (чистий прибуток підприємства / відрахування в бюджет і соціальні фонди) та коефіцієнтом ресурсів підприємства (ресурси, авансовані підприємством / ресурси, використані підприємством);

– індикатор використання трудових ресурсів: співвідношення прибутку підприємства і вартості робочих місць;

– індикатор місткості ринку: співвідношення прибутку підприємства і прибутковості місткості ринку даного товару;

– індикатор прибутковості: співвідношення валового доходу підприємства в розрахунку на одного співробітника, включаючи власників підприємства, і аналогічного доходу, що формується в комерційній сфері діяльності в цілому економіки країни;

– індикатор використання ресурсу часу: співвідношення між часом, упродовж якого отримано валовий дохід підприємства, і періодом, необхідним для збільшення показника вдвічі.

Індикатори, запропоновані Загорною Т.О., характеризуються оригінальністю та науковою новизною, але з практичної точки зору є мало-придатними для використання через низку причин: існує проблема з інформаційним забезпеченням їх розрахунку, оскільки для отримання такої інформації необхідно на підприємстві цілеспрямовано здійснювати управлінський облік; існує необхідність в отриманні зовнішньої інформації, яка не відображається у статистичних виданнях та потребує додаткових маркетингових досліджень, що також є високоартістичним; методики розрахунку окремих індикаторів (наприклад, індикатора використання ресурсів та індикатора прибутковості) є дискусійними та інформаційно непоказовими тощо.

Цобер І.Ю. виокремлює низку підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємств, а саме: підхід, заснований на теорії рівноваги та теорії чинників виробництва; підхід, заснований на теорії ефективної конкуренції; підхід, заснований на порівнянні якості товару; структурний, функціональний, матричний підходи; метод профілів; підхід з урахуванням середньозваженої величини показників конкурентоспроможності [9]. На жаль, незрозуміло, які

показники є визначальними за кожним із підходів і як можна реалізувати їх на практиці.

Чубай В.М. в основу оцінювання конкурентоспроможності машинобудівного підприємства пропонує закласти такі показники: собівартість реалізованої продукції певних видів, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, витрати фінансової та інвестиційної діяльності, податок на прибуток, чистий дохід від реалізації продукції певних видів високого рівня конкурентоспроможності, чистий дохід від реалізації продукції певних видів усіх рівнів конкурентоспроможності, інші операційні доходи, протермінована дебіторська заборгованість за певні види продукції високого рівня конкурентоспроможності, скоригований чистий дохід від реалізації продукції високого рівня конкурентоспроможності на величину протермінованої дебіторської заборгованості за цю продукцію, величина непокритих адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат, витрат інвестиційної та фінансової діяльності за рахунок інших операційних доходів, доходів інвестиційної та фінансової діяльності, сума собівартості реалізованої продукції та величини непокритих відповідними доходами інших витрат [10]. Вищенаведена система показників є надзвичайно дискусійною: по перше, вона повністю базується на показниках фінансової результативності машинобудівних підприємств, не враховуючи чинників досягнення цих показників; по-друге містить показники, які включають інші із наведеного переліку показники, що свідчить про неврахування їх взаємвключності; окремі показники, такі як, наприклад, податок на прибуток, абсолютно не відображають конкурентоспроможність машинобудівного підприємства, тому що йдеться не про економічні результати тощо. Отже, у разі практичного застосування запропонованої Чубаєм В.М. системи показників неможливо отримати достовірної інформації про рівень конкурентоспроможності машинобудівного підприємства.

За результатами аналізу літературних джерел [1-10], присвяченим проблемам управління конкурентоспроможністю підприємства, можна стверджувати, що існуючі системи показників оцінювання конкурентоспроможності підприємств, що покликані сформувати базу і для планування конкурентоспроможності, вимагають подальшого удосконалення, оскільки часто містять необґрунтовано великий перелік показників, включають показники, які взаємопов'язані та взаємообернені, базуються на експертному оцінюванні, що додає суб'єктивізму в оцінюванні.

Цілі статті. Отже, результати вивчення літературних джерел [1-10] та аналізування практики функціонування машинобудівних підприємств метою дослідження є формування системи показників планування конкурентоспроможності продукції, її систематизація на підсистеми та обґрунтування складу показників.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Система планування конкурентоспроможності машинобудівного підприємства є важливою складовою програми підвищення або досягнення конкурентоспроможності організації. При цьому показники повинні відповідати пріоритетним стратегіям підвищення конкурентоспроможності та максимально характеризувати усі сфери функціонування підприємства. Для забезпечення об'єктивності оцінювання слід орієнтуватись на показники, які: базуються на доступній та достовірній інформаційній базі, можуть бути кількісно виражені, мають однозначні підходи до розрахунку та є інформаційно насиченими, репрезентативними. При формуванні системи показників варто дотримуватись принципу мінімізації їх кількості, виключаючи взаємопов'язані.

На підставі проведених раніше досліджень було запропоновано систему чинників, що впливають на формування конкурентоспроможності машинобудівного підприємства, а саме:

– техніко-технологічні (сучасні обладнання, устаткування, конвеєрні лінії, транспортні засоби, виробничі технології);

– управлінські (ефективна система менеджменту, а саме, якісна реалізація процесів планування, організування, мотивування, контролювання, регулювання, створення методів менеджменту, прийняття оптимальних управлінських рішень тощо);

– фінансово-економічні (наявність необхідних обсягів фінансування діяльності та розвитку, фінансова результативність та платоспроможність підприємства, фінансова стійкість);

– соціально-психологічні (наявність належних умов праці, відпочинку та оздоровлення для працівників, розвинена корпоративна культура);

– природно-географічні (географічне розташування підприємства з позиції близькості до необхідних ресурсів, інфраструктури тощо);

– ресурсні (безперешкодний доступ до сировинних, енергетичних, трудових, фінансових, інформаційних ресурсів);

– товарні (асортимент, номенклатура та параметри продукції, що відповідають вимогам ринку);

– екологічні (дотримання вимог екологічного законодавства);

– інфраструктурні (швидкість та доступність транспортних, банківських, фінансових, інформаційних та ін. послуг);

– галузеві (галузева нормативно-правова база, державне сприяння розвитку машинобудівної галузі, рівень сертифікації, стандартизації та уніфікації галузевої продукції, ліцензування та патентування).

Вказані чинники повинні бути покладені в основу системи показників планування конкурентоспроможності. Доцільно зауважити, що не усі з вищеперелічених чинників підлягають формалізації, деякі з них мають лише описовий характер та не можуть бути оцінені з допомогою показників. Але побічно такі чинники реа-

лізуються шляхом застосування показників інших сфер. Наприклад, природно-географічні чинники, що розкривають географічне розташування підприємства з позиції близькості до необхідних ресурсів формалізуються завдяки показникам витрат на транспортування товарно-матеріальних цінностей, трудових ресурсів, та надалі впливають на фінансово-економічні показники: прибуток, собівартість тощо. Те ж стосується інфраструктурних, галузевих екологічних та інших чинників. Така ситуація зумовлює необхідність виокремлення первинних та наслідкових чинників з метою побудови системи індикаторів. Адаже, наприклад, сприятливі галузеві та природно-географічні чинники надалі визначатимуть рівень фінансово-економічних, техніко-технологічних, ринкових та ін. параметрів функціонування.

Результати аналізування літературних джерел [1-10] та вивчення потреб власників і керівників машинобудівних підприємств Львівської області (ЗАТ «Автоавантажувач», ВАТ «Стрийський завод «Металіст», ВАТ «Прикарпатпромарматура», ВАТ «Завод «Львівсільмаш»», ВАТ «Конвеєр», ВАТ «Дрогобицький машинобудівний завод», ВАТ «Автомат», ВАТ «Львівський завод РЕМА», ВАТ «Львівавтозапчастина», ВАТ «Львівський мотозавод», ВАТ «Львівський інструментальний завод», ВАТ «Львівський завод фрезерних верстатів», ТзОВ НВП «ІМВО») дали підставу запропонувати включення до системи показників планування конкурентоспроможності: фінансово-економічні, техніко-технологічні, трудові, ринкові показники (табл. 1). Фінансово-економічні показники є пріоритетними у будь-якому оцінюванні діяльності машинобудівного підприємства з огляду на їх результуючий характер, тому в структурі системи показників планування конкурентоспроможності їм відводиться ключова роль.

Незважаючи на те, що значний перелік розглянутих вище концепцій оцінювання конкурентоспроможності машинобудівного підприємства базується на оцінюванні конкурентоспроможності продукції, у запропонованому в табл. 1 переліку свідомо не вказано товарних показників. Це зумовлено тим, що вони побічно відображені у ринкових та фінансово-економічних показниках, адже обсяги збуту продукції, рентабельність виготовлення та реалізації, частка ринку зумовлюються якісними, економічними та організаційними параметрами продукції, яку пропонує на ринку машинобудівним підприємством. Безумовно, це не виключає необхідності на підприємстві оцінювати конкурентоспроможність продукції у порівнянні з аналогічними товарами машинобудівних підприємств-конкурентів та аналізувати її конкурентні переваги й недоліки, що слугуватиме надалі інформаційною базою щодо можливостей та загроз впливу параметрів продукції на результуючі показники діяльності підприємства та формуванні відповідних прогнозів.

Базовими і найбільш вагомим показниками для оцінювання конкурентоспроможності ма-

шинобудівного підприємства, як зазначалось вище, є фінансово-економічні показники. У США, наприклад, налічується близько двох тисяч різноманітних параметрів оцінювання фінансового стану організацій. На практиці на сучасному етапі для аналізу фінансового стану підприємств використовують близько 200 показників [11]. Тому виникає необхідність обрати найбільш репрезентативні фінансово-економічні показники, які б не дублювали інформацію, враховували існуючі взаємозв'язки та були б інформаційно насиченими. З огляду на вищезазначене пропонується у складі підсистеми фінансово-економічних показників здійснювати розрахунок коефіцієнтів: рентабельності продукції, загальної ліквідності, фінансової напруженості, інкасації дебіторської та кредиторської заборгованості, оборотності активів, співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей.

На сьогодні налічується понад 50 показників рентабельності. У запропонованій системі показників обрано коефіцієнти рентабельності продукції та реалізації (ринковий показник), що є основними індикаторами прибутковості, оскільки демонструють, наскільки результативним є виробнича та збутова діяльність. Варто зауважити, що досить невелика частка машинобудівних підприємств працює фінансово-результативно, значна ж частина їх є збитковими. Наприклад, ЗАТ «Автоавантажувач» працює збитково вже впродовж тривалого періоду функціонування. Збитки сягають: 2004 р. – 601,7 тис. грн., 2005 р. – 795,1 тис. грн., 2006 р. – 2427,6 тис. грн., 2007 р. – 4670,9 тис. грн., 2008 р. – 1544,0 тис. грн.

Для усунення значної взаємозалежності та взаємовключності показників у системі індикаторів, що відображена в табл. 1, акцентовано увагу на коефіцієнт загальної ліквідності, та не враховано, на протигагу позиціям значної когорти науковців [1-4], показники швидкої та абсолютної ліквідності. Тут варто звернути увагу й на те, що для переважної більшості машинобудівних підприємств (наприклад, ЗАТ «Автоавантажувач», ВАТ «Металіст», ВАТ «Завод «Львівсільмаш»», ВАТ «Конвеєр» та ін.) проблеми ліквідності та платоспроможності є пріоритетними, що і зумовлює невідповідність усіх показників ліквідності нормативним значенням. При цьому в межах підвищення ефективності функціонування підприємств на перший план виходить досягнення нормативного значення, хоча б показника загальної ліквідності.

До складу фінансово-економічних показників також віднесено і коефіцієнт фінансової напруженості, який характеризує структуру пасивів підприємства та його залежність від зовнішніх джерел фінансування. Цей показник запропоновано тому, що на багатьох машинобудівних підприємствах структура пасивів є незадовільною, і часто зобов'язання в разі перевищують власний капітал, що робить підприємство фінансово нестійким та залежним від зовнішніх джерел фінансування і їх розпорядни-

Таблиця 1 – Запропонована система показників планування конкурентоспроможності машинобудівного підприємства

Показники	Формули для розрахунку	Нормативні значення	Змістове наповнення показників
1	2	3	4
Фінансово-економічні показники			
Коефіцієнт рентабельності продукції (K_{rp})	$K_{rp} = P / C$, де: P – чистий прибуток, грн.; C – собівартість продукції, грн.	>0, ↑, галузеві нормативи	Відображає рівень прибутковості виготовлення продукції
Коефіцієнт загальної ліквідності (K_l)	$K_l = O_a / Z_p$, де: O_a – оборотні активи, грн.; Z_p – поточні зобов'язання, грн.	1,0 – 2,0	Характеризує здатність підприємства розраховуватись за поточними зобов'язаннями
Коефіцієнт фінансової напруженості (K_n)	$K_n = Z / A$, де: Z – сукупні зобов'язання, грн.; A – активи підприємства, грн.	<0,5	Формує уявлення про залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування та власну самодостатність
Коефіцієнт інкасації дебіторської заборгованості (K_{id})	$K_{id} = D / D_z$, де: D – чистий дохід від реалізації продукції, грн.; D_z – дебіторська заборгованість, грн.	↑	Відображає відносну тривалість погашення дебіторської заборгованості
Коефіцієнт інкасації кредиторської заборгованості (K_{ik})	$K_{ik} = D / K_z$, де: D – чистий дохід від реалізації продукції, грн.; K_z – кредиторська заборгованість, грн.	↑	Характеризує відносну тривалість погашення кредиторської заборгованості
Коефіцієнт оборотності активів (K_{oa})	$K_{oa} = D / A$, де: D – чистий дохід від реалізації продукції, грн.; A – активи, грн.	↑	Демонструє рівень втілення активів у чистому доході від реалізації впродовж певного періоду
Коефіцієнт співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованостями (K_s)	$K_s = D_z / K_z$, де: D_z – дебіторська заборгованість, грн.; K_z – кредиторська заборгованість, грн.	<1	Відображає рівномірність надходжень та видатків грошових коштів на підприємство
Техніко-технологічні показники			
Коефіцієнт фондоддачі (K_f)	$K_f = V / F$, де: V – обсяг випуску продукції, грн.; F – вартість основних виробничих фондів, грн.	↑	Характеризує ефективність використання основних виробничих фондів
Коефіцієнт оновлення основних фондів (K_{of})	$K_{of} = F_v / F$, де: F_v – вартість введених основних фондів, грн.; F – вартість основних фондів, грн.	↑	Відображає рівень оновлення основних фондів з метою покращання їх якісних характеристик
Коефіцієнт завантаження основних виробничих фондів (K_{zf})	$K_{zf} = V_f / V_{max}$, де: V_f – фактичний обсяг випуску продукції, од.; V_{max} – максимально допустима виробнича потужність, од.	>0,9	Демонструє рівень використання наявних основних фондів та їх затребуваність

Продовження таблиці 1

Показники	Формули для розрахунку	Нормативні значення	Змістове наповнення показників
1	2	3	4
Трудові показники			
Коефіцієнт продуктивності праці (K_p)	$K_p = V / W$, де: V – обсяг випуску продукції, грн.; W – середньооблікова чисельність працівників, чол.	↑	Відображає ефективність використання трудових ресурсів підприємства
Коефіцієнт співвідношення управлінського та основного виробничого персоналу (K_{mt})	$K_{mt} = M / T$, де: M – середньооблікова чисельність управлінського персоналу, чол.; T – середньооблікова чисельність основних робітників, чол.;	<0,25	Розкриває характер побудови організаційної структури управління та подальше навантаження адміністративних витрат на собівартість продукції
Коефіцієнт негативної плинності кадрів (K_{pk})	$K_{pk} = W_z / W$, де: W_z – кількість звільнених працівників, чол.; W – середньооблікова чисельність працівників, чол.	↓	Відображає стабільність персоналу та його відданість підприємству
Ринкові показники			
Коефіцієнт частки ринку (K_{mt})	$K_{mt} = D / D_m$, де: D – обсяг продажу продукції підприємства на ринку, грн.; D_m – сукупний обсяг продажу аналогічної продукції на цьому ж ринку, грн.	↑	Демонструє питому вагу операцій підприємства на конкретному ринку в загальному обсязі аналогічних операцій
Коефіцієнт рентабельності реалізації (K_{rr})	$K_{rr} = P / D$, де: P – чистий прибуток, грн.; D – обсяг реалізації продукції, грн.	>0, ↑, галузеві нормативи	Відображає прибутковість діяльності підприємства на ринку
Коефіцієнт затоварення готовою продукцією (K_{zp})	$K_{zp} = D_n / D_f$, де: D_n – обсяг нереалізованої продукції на складі, од.; D_f – обсяг реалізованої продукції на ринку, од.	<0,1	Характеризує інтенсивність реалізації продукції підприємства та динаміку попиту на неї
Коефіцієнт ефективності маркетингових заходів (K_{em})	$K_{em} = P_d / V_m$, де: P_d – додатковий прибуток від реалізації маркетингових заходів, грн.; V_m – витрати на реалізацію маркетингових заходів, грн.	↑	Відображає додаткове зростання прибутковості підприємства внаслідок реалізації ринкових заходів

ків. Така ситуація є небезпечною, оскільки в подальшому може призвести до переходу прав власності або земельно-майнових комплексів, які перебувають в заставі, до інших власників.

Значну увагу при обґрунтуванні системи показників планування конкурентоспроможності продукції звернено на показники, пов'язані із кредиторською та дебіторською заборгованостями, а саме, на коефіцієнти інкасації дебіторської та кредиторської заборгованості та коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Це зумовлено тим, що на багатьох машинобудівних підприємствах реалізується замкнений цикл: відбувається зростання безнадійної дебіторської заборгованості та

наращення загалом обсягів дебіторської заборгованості, що надалі не дає змоги вчасно розрахуватись за зобов'язаннями підприємства та сприяє систематичному нарощуванню кредиторської заборгованості. У випадку перманентного повтору такої ситуації підвищується загроза банкрутства підприємства. Що ж стосується оборотності активів, то цей показник свідчить, наскільки інтенсивно використовується капітал підприємства та наскільки активно він втілюється у виготовленій продукції, тобто відстежується цикл перенесення вартості активів на собівартість продукції. Звичайно, кожне машинобудівне підприємство зацікавлене у збільшенні оборотності капіталу, що відображає

тиме зростання ефективності його функціонування.

Оскільки виробництво у машинобудівній сфері потребує наявності відповідної виробничої, технологічної та майнової баз, то у систему показників планування конкурентоспроможності машинобудівного підприємства включено техніко-технологічні показники, а саме: коефіцієнти фондівіддачі, оновлення основних фондів та завантаження основних виробничих фондів. Фондовіддача традиційно характеризує ефективність та якість використання основних фондів підприємства: земельних ділянок, будинків, споруд та передавальних пристроїв, машин та обладнання, транспортних засобів, інструментів, приладів, інвентарю тощо. Коефіцієнт оновлення основних фондів відображає, у свою чергу, рівень модернізації виробничої та адміністративної бази. Він введений до системи показників не випадково, адже у Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми розвитку машинобудування на 2006-2011 роки» від 18 квітня 2006 р. № 516 визнано, що існуючі виробничі потужності в машинобудуванні морально та фізично застаріли (70% обладнання та устаткування експлуатується понад 15 років, використовуються ресурсоємні технології) та потребують масштабної реконструкції і технічного переоснащення з метою створення умов для виготовлення конкурентоспроможної продукції [12]. Тому на машинобудівних підприємствах повинна здійснюватись цілеспрямована робота з оновлення та модернізації, насамперед, техніко-технологічно бази, оскільки без цього не може бути й мови говорити про розвиток підприємства та підвищення його конкурентоспроможності. Коефіцієнт завантаження основних виробничих фондів свідчить про попит на продукцію підприємства та інтенсивність виробництва цієї продукції. На сьогодні поширена ситуація, коли власники та керівники підприємств отримують значно більшу економічну вигоду від здавання в оренду виробничих площ, обладнання, цілеспрямовано ліквідовуючи виробничі можливості (при цьому, як правило, попит на продукцію їхнього виробництва існує). Значною мірою завдяки таким тенденціям зруйновано потужний машинобудівний комплекс України, який «залишився у спадок» від Радянського Союзу.

Оскільки запорукою успіху діяльності будь-якої організації, у тому числі машинобудівного підприємства, є працівники, то до складу показників планування конкурентоспроможності машинобудівного підприємства пропонується включити трудові показники: коефіцієнти продуктивності праці, співвідношення між управлінським та основним виробничим персоналом, негативної плинності кадрів. Коефіцієнт продуктивності праці є надзвичайно показовим з позиції ефективності та якості трудових ресурсів, оскільки його високе значення свідчить про кваліфікацію персоналу, його активність, дисциплінованість тощо. Що ж стосується співвідношення між управлінським та основним виробничим персоналом, то логічним є його

підвищення на користь останнього, адже основний виробничий персонал є основою діяльності підприємства і продукує нову вартість, а управлінський персонал (менеджери, фахівці) забезпечує нормальний перебіг діяльності, створює відповідні умови. Навіть на високорозвинутих машинобудівних підприємствах з високим рівнем автоматизації виробництва, використанням конвеєрних технологій це співвідношення, як правило, перебуває у нормативних межах, хоча в таких умовах потреба у виробничому персоналі значно менша. Результати дослідження вітчизняних машинобудівних підприємств свідчать про протилежні тенденції: за відносно низького рівня автоматизації виробництва кількість управлінців практично наближається до кількості основних робітників, а інколи її перевищує, що є причиною значних додаткових накладних витрат на собівартість продукції, та надалі значно погіршує її економічні параметри, знижуючи конкурентоспроможність. Коефіцієнт негативної плинності кадрів відображає частку звільнених, скорочених працівників у загальній середньообліковій чисельності персоналу та не враховує зарахованих працівників. Звільнення працівників може відбуватись з багатьох причин: за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни, за адміністративні порушення, за вчинення протиправних кримінальних дій, при скороченні працівників тощо. Якщо цей коефіцієнт набуває великих значень, то це може свідчити про загрозливі тенденції розвитку підприємства: згорання діяльності, погіршення соціально-психологічного клімату у колективі, низький рівень матеріального стимулювання, невідповідні умови праці тощо.

Варто зауважити, що до складу показників планування конкурентоспроможності не включалися показники використання матеріальних, інформаційних, енергетичних ресурсів, оскільки вони безпосередньо залежать від техніко-технологічної бази та трудових ресурсів, що охарактеризовані в межах запропонованої системи показників, та у результаті здійснюють свій вплив на формування фінансово-економічних і ринкових показників.

Оскільки в сучасних умовах діяльність будь-якого підприємства залежить від ефективності взаємодії із ринком, то до системи показників планування конкурентоспроможності машинобудівного підприємства запропоновано віднести ринкові показники: коефіцієнти частки ринку, рентабельності реалізації, затоварення готовою продукцією, ефективності маркетингових заходів. Коефіцієнт частки ринку характеризує позицію підприємства на конкретному ринку, його конкурентний статус, можливість впливу на кон'юнктуру ринку, потенційні загрози тощо. Він демонструє обсяг ринку, тобто його потенціал. Коефіцієнт затоварення готовою продукцією характеризує співвідношення нереалізованої та реалізованої продукції, він повинен прямувати до мінімуму. Не слід забувати про те, що запаси готової продукції є вилученням оборотних коштів, а на підприємствах машинобудівної сфери і так спостерігають-

ся значні проблеми з оборотним капіталом. Тому набувають розвитку тенденції, коли машинобудівні підприємства, особливо ті, що виготовляють спецтехніку, продукцію особливою призначення та високовартісну продукцію, працюють виключно на засадах попередніх замовлень, авансування виробництва, не створюючи, таким чином, жодних запасів готової продукції. Що ж стосується показника ефективності маркетингових заходів, то він відображає результативність цілеспрямованого впливу на ринок за рахунок реклами, засобів стимулювання збуту, публік-релейшнз тощо. При цьому у знаменнику цього показника йдеться про витрати на здійснення маркетингових заходів без врахування витрат, пов'язаних з утриманням маркетингових та торговельних підрозділів підприємства. Визначення додаткового прибутку від реалізації маркетингових заходів здійснюється шляхом застосування порівняльного аналізу.

Цілеспрямоване планування, вивчення та обґрунтування можливостей досягнення вище перелічених показників сприятиме реалізації цільових заходів щодо підвищення конкурентоспроможності машинобудівного підприємства. Подальша інтеграція цих показників в узагальнюючий дасть змогу оцінити конкурентні перспективи підприємства на конкретному ринку та виокремити сфери діяльності, які потребують подальшого удосконалення.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Важливою складовою планування конкурентоспроможності машинобудівного підприємства є формування системи планових показників, досягнення яких сприятиме підвищенню конкурентного статусу. З огляду на це запропоновано систему показників, яка включає підсистеми фінансово-економічних, техніко-технологічних, трудових та ринкових показників, та враховує чинники, що впливають на формування конкурентоспроможності машинобудівного підприємства. Запропонований склад показників планування конкурентоспроможності відповідає вимогам щодо репрезентативності, комплексності, доступності інформаційної бази розрахунків, простоти розрахунків, логічності, недубльованості, інформаційної насиченості. У статті наведено формули розрахунків, нормативні значення, змістове наповнення кожного із запропонованих показників.

Перспективами подальших досліджень є вивчення, систематизація та удосконалення методичних підходів до інтегрування системи показників планування конкурентоспроможності машинобудівних підприємств.

Література

- 1 Управління конкурентоспроможністю підприємства: навчальний посібник / [С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась та ін.]. – К.: КНЕУ, 2008. – 520 с.
- 2 Денисенко М.П. Методика кількісної оцінки конкурентоспроможності підприємства швейної галузі / М.П. Денисенко, А.П. Гречан, К.О. Шилова // Економіка і держава. – 2005. – №8. – С. 36-38.
- 3 Радева М.М. Методика аналізу конкурентоспроможності підприємства на основі розрахунку критерію ринкових можливостей // Економіка та підприємництво. – 2006. – №2. – С. 215-220.
- 4 Хамініч С. Методика інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства / Світлана Хамініч // Економіст. – 2006. – №10. – С. 59-61.
- 5 Иващенко А.А. Методика оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства // Економіка підприємства та управління виробництвом. – 2004. – С. 94-97.
- 6 Пономаренко В.С. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: підручник / В.С. Пономаренко, Л.І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 328 с.
- 7 Мельник О.Г. Формування системи бюджетування та збалансованої системи індикаторів діяльності підприємства: теоретичні засади та методичні положення (на прикладі машинобудування): монографія / О.Г. Мельник. – Львів: Видавництво ДП «Видавничий дім «Укрпол», 2008. – 240 с.
- 8 Загорна Т.О. Економічна діагностика: навчальний посібник / Т.О. Загорна. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
- 9 Цобер І.Ю. Аналіз підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємств / І.Ю. Цобер // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6(96). – С. 151-155.
- 10 Чубай В.М. Факторна модель оцінювання конкурентоспроможності машинобудівних підприємств / В.М. Чубай // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6(96). – С. 156-163.
- 11 Гриньова В.М. Фінанси підприємств: навч. посібник / В.М. Гриньова, В.О. Коюда. – Київ: Знання-Прес, 2004. – 265 с.
- 12 Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми розвитку машинобудування на 2006-2011 роки» від 18 квітня 2006 р., № 516 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

Стаття постуила в редакційну колегію
29.04.10
Рекомендована до друку професором
М. О. Данилюком