

---

# ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

---

МОНОГРАФІЯ

Дніпро  
ПОРОГИ  
2017

УДК 334.716

ББК 65

Т 11

*Рецензенти:*

**Бондарчук Марія Костянтинівна** – д-р. екон. наук, професор,  
Національний університет «Львівська політехніка»

**Волосович Світлана Василівна** – д-р. екон. наук, професор,  
Київський національний торговельно-економічний університет

**Петкова Леся Омелянівна** – д-р. екон. наук, професор,  
Черкаський державний технологічний університет

**Череп Алла Василівна** – д-р. екон. наук, професор,  
Запорізький національний університет

**Головні редактори**

Савчук Л.М. – канд. екон. наук, професор,

Бандоріна Л.М. – канд. екон. наук, доцент,  
Національна металургійна академія України

*Рекомендовано вченою радою Національної металургійної академії  
України (протокол № 8 від 23.10.2017 р.)*

**Т 11 Теорія і практика** діяльності підприємств: монографія в двох  
томах. Т.2 / Нац. металург. академія України; за заг. ред. Л. М.  
Савчук, Л. М. Бандоріної. – Дніпро: Пороги, 2017. – 456 с.

ISBN 978-617-518-351-9

ISBN 978-617-518-353-3

Монографія виконана в межах держбюджетної теми «Моделювання економічної поведінки та стратегії розвитку суб'єктів господарювання» (державний реєстраційний номер 0116U008360) та комплексної ініційованої теми «Методологія соціально-економічного, інформаційного та науково-технічного розвитку регіонів, галузей виробництва, підприємств та їх об'єднань» (державний реєстраційний номер 0116U006782) і розрахована на широке коло вітчизняних фахівців, науковців, політиків, державних службовців. Представлено результати досліджень з теорії, методики та практики діяльності підприємств.

УДК 334.716

ББК 65

*Матеріали колективної монографії подано в авторській редакції.  
При повному або частковому відтворенні матеріалів даної монографії  
посилання на видання обов'язкове.*

*Представлені у виданні наукові доробки та висловлені думки  
належать авторам.*

ISBN978-617-518-353-3

© Колектив авторів, 2017

## **РОЗДІЛ 5. НАУКОВІ ДОРОБКИ ЩОДО ТЕОРІЇ ТА АНАЛІЗУ СТАНУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

### **5.1. Конкурентоспроможність видів підприємницької діяльності у сфері виробництва в Україні**

Одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки розвинених країн є розвиток підприємницької активності громадян. Малий бізнес в Європі стимулює розвиток конкуренції, впровадження великими компаніями нових технологій та покращання ефективності виробництва. Ефективність всієї економіки ЄС залежить від успіху діяльності малого та середнього бізнесу. Тому в рамках Євросоюзу здійснюється політика підтримки малого підприємництва, головною метою якої є збалансування інтересів держави і бізнесу, забезпечення оптимальних умов для підприємницької діяльності, підвищення конкурентоспроможності малого бізнесу.

В Україні підприємництво розглядається як безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством [1].

Відповідно до Господарського кодексу України [2]:

Суб'єктами мікропідприємництва є:

фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не

перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами малого підприємництва є:

фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами великого підприємництва є юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами середнього підприємництва є інші суб'єкти господарювання.

У сфері промислового виробництва на теперішній час функціонують 42564 великих, середніх, малих підприємницьких структур 68,2 % з яких складають мікропідприємства [3].

Кількість великих підприємств протягом останніх п'яти років знизилась з 347 до 233 одиниць, тобто щорічно в промисловості зникає 7,65% великих промислових підприємств. Аналогічні процеси спостерігаються з середніми та малими підприємствами, де щорічне зниження кількості підприємств складає 5,13% та 1,87% відповідно. Тільки кількість мікропідприємств у промисловості показує позитивну стійку динаміку зростання + 1,17% щорічно. Такі процеси означають, що частина промислових підприємств звужує свою діяльність та переходить до суміжної групи, однак зниження кількості промислових підприємств за період 2010-2015 рр. також означає відмирання окремих підприємств та виробництв (рис. 1) через

зниження їх конкурентоспроможності на ринку, як внутрішньому так і зовнішньому.

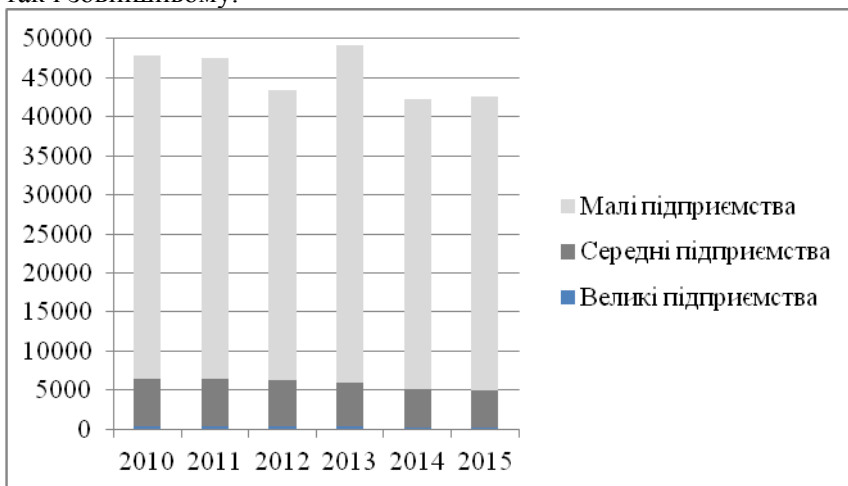


Рис. 1. Динаміка кількості підприємств за їх розмірами за видом економічної діяльності «Промисловість».

На основі статистичних даних щодо діяльності великих, середніх та малих підприємств в промисловості [3] можна виділити види економічної діяльності з низькою конкурентоспроможністю та звуженням виробництва продукції, робіт, промислових послуг за період 2010-2015 рр. (табл. 1).

Зниження підприємницької активності спостерігається за всіма видами економічної діяльності, однак найбільше звуження виробництва зазнали добувна промисловість і розроблення кар'єрів та переробна промисловість. Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря характеризується зменшенням великих та середніх підприємств при збільшенні малих підприємств у даному виді економічної діяльності.

Переробна промисловість – це сукупність галузей, зайнятих обробкою або переробкою сировини та напівфабрикатів, випуском кінцевих товарів.

До переробної галузі в Україні відносяться високотехнологічні та «середньотехнологічні» сектори промисловості: хімічне виробництво; виробництво машин та устаткування; виробництво офісного обладнання; виробництво

електричних машин та устаткування; виробництво телекомунікаційного обладнання та обладнання зв'язку; виробництво медичної техніки, вимірювальних засобів, оптичних приладів та устаткування годинників; виробництво автомобілів; виробництво космічного та інших транспортних засобів.

Таблиця 1

Середньорічні темпи приросту (скорочення) кількості підприємств за їх розмірами за видом економічної діяльності «Промисловість», %

Вид економічної діяльності	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	-12,29	-5,12	-0,74
Переробна промисловість	-6,63	-5,36	-2,31
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	-8,07	-1,55	8,33
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	-5,59	-5,66	-0,83

Складним завданням при вивченні конкурентоспроможності підприємництва є її емпіричне вимірювання. Сучасна концепція конкурентоспроможності підприємств ґрунтується на багатьох визначеннях, сформованих в рамках класичної теорії конкурентоспроможності Адама Сміта, Давіда Рікардо, Елі Хекшера, Бертіля Оліна; неокласичної, австрійської та інституційної концепцій і теорій конкурентоспроможності Джона М. Кларка, Людвіга фон Мізеса, Джозефа А. Шумпетера, Фрідріха Ліста, Макса Вебера, Джеймса Б'юкенена; сучасної концепції і теорії конкурентоспроможності Пола Р. Кругмана, Майкла Портера.

Кожен з дослідників запропонував власний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства: використовуються одновимірні, двовимірні та багатовимірні моделі оцінки, які у свою чергу також розділяються на статичні (оцінка рівня конкурентоспроможності в будь-який момент часу), і динамічні (оцінки змін в можливості конкурувати з плином часу).

Через велику кількість наявних методів, використовуваних для оцінки конкурентоспроможності підприємництва, особлива обережність необхідна при виборі найбільш коректних і дієвих. Для того, щоб відобразити складність конкурентоспроможності підприємницької діяльності за видами економічної діяльності, найбільш актуальним підходом на теперішній час є використання композитних індикаторів, що характеризують підприємство і дії, які визначають його прибутковість.

На підставі огляду літератури [4 – 7], виявлено мікро- і макроекономічні джерела конкурентоспроможності підприємництва (табл. 2).

Таблиця 2

Детермінанти, що використовуються в європейських емпіричних дослідженнях конкурентоспроможності підприємства

Детермінанти	Фактори, на основі яких ведеться оцінка і формуються висновки про конкурентоспроможність підприємства
Активи (ресурси)	Розмір підприємства, людські ресурси, технологія, довіра і надійність, соціальна відповідальність.
Процеси	Процеси стратегічного управління: компетентність і якість, корпоративна конкурентна стратегія, гнучкість і адаптованість, стратегії інтерналізації. Процес управління людськими ресурсами: проектування і виявлення талантів, відтік умів / посилення інтелектуального потенціалу підприємства, мобілізація робочої сили. Технологічні процеси: інновації, інформаційні та комунікаційні технології. Операційні процеси: виробництво, якість, дизайн. Маркетингові процеси: дослідження ринку, реклама, управління відносинами.
Продуктивність підприємства	Рентабельність, частка ринку, диференціація продукції, ефективність та прибутковість, ціни і витрати, обсяг доданої вартості, рівень задоволення клієнтів (обсяг реклаमाцій), розробка нової продукції та підготовка виробництва.
Підтримка суміжних галузей і кластерів	Пайова участь, кількість і якість контрагентів, стан розвитку кластеру, досвід менеджменту, між організаційні відносини.
Інституційна та державна політика	Обсяг промислових субсидій, якість регулювання, обмеження потоків капіталу, державні тендери та оподаткування, курс валюти, процентні ставки.

Огляд літературних джерел [5, 7] також показує, що підвищення продуктивності та інноваційності підприємства є центральними факторами його міжнародної конкурентоспроможності, якщо мова йде про країни з розвинутою економікою. Стійка позитивна репутація є важливою умовою досягнення підприємством ділового успіху, надає організації додаткової ринкової ваги, сприяє залученню споживачів і партнерів; захищає позиції підприємства від товарів-замінників, прискорює процеси збуту, розширює можливості підприємства щодо кредитування. Навпаки, нестійка репутація викликає не тільки негативне ставлення на емоційному рівні, а й сприяє зменшенню замовлень і обсягу збуту, аж до повного припинення функціонування підприємства.

Таким чином, коректно допустити, що конкурентоспроможність видів підприємництва складається з операційної ефективності та стратегічного позиціонування [8]. Операційна ефективність включає оцінку ефективності використання наявних факторів виробництва (ресурсів) та продуктивності підприємства, а стратегічне позиціонування направлене на створення унікальної, вигідної позиції, основаної на стратегічному управлінні щодо підтримки суміжних галузей і кластерів, використанні переваг інституційної та державної політики (табл. 2).

Можна стверджувати, що операційна ефективність забезпечує отримання прибутку в процесі реалізації доданої вартості, а стратегічне позиціонування забезпечує цей процес через створення, підтримання та розширення ринків збуту. Таким чином, стійка конкурентоспроможність видів підприємництва може бути досягнута тоді і тільки тоді, коли вона базується на обох джерелах конкурентоспроможності, які, поєднуючись і взаємодіючи, доповнюючи і підсилюючи один одного, створюють потужні конкурентні переваги видів підприємництва в ході конкурентної боротьби. Коректно також допустити, що операційна ефективність є величина досягнута, а стратегічне позиціонування – потенційна можливість майбутніх досягнень. У цьому контексті концепція джерел конкурентоспроможності дозволяє диференціювати поточну (досягнута) і потенційну конкурентоспроможність видів підприємництва [9]. Отже, конкурентоспроможність видів підприємництва може бути



охарактеризована і в кінцевому рахунку зведена до оцінки операційної ефективності і стратегічного позиціонування виду підприємництва. При цьому очевидно, що пропонується оцінка повинна здійснюватися на основі зіставлення відповідних показників розглянутого виду підприємництва та конкурентів.

Виділяючи показники, які є ключовими індикаторами конкурентоспроможності виду підприємництва, економісти, безумовно, сходяться в тому, що такими є прибуток і виручка підприємства. Зазначені показники є індикаторами досягнення двох типів цілей: а) досягнення внутрішніх цілей менеджменту і максимізації прибутку в короткостроковому періоді; б) задоволення зовнішніх споживачів і довгострокове зростання виручки [10].

Оскільки конкурентоспроможність видів підприємництва є складним поняттям, що визначається безліччю факторів (табл. 2), тому доцільно проводити оцінку її рівня за допомогою багатовимірних або складових показників (індексів) конкурентоспроможності.

Оцінку конкурентоспроможності підприємництва у переробній галузі здійснено на основі вирішення задачі аналізу статистичних показників діяльності великих, середніх, малих та мікропідприємств промисловості у три етапи: формування, оцінка, перевірка показників; побудова типології об'єктів; побудова шкали динаміки, вивчення переміщення об'єктів за цими шкалами і конструювання типології динамічних схем зміни конкурентоспроможності підприємництва за видами економічної діяльності у переробній галузі.

За основні показники, які формують конкурентоспроможність підприємництва у переробній галузі прийнято коефіцієнти операційної ефективності і стратегічного позиціонування, які зведено в єдиний показник конкурентоспроможності виду підприємництва:

$$K_{ВП} = K_{ОЕ} \times K_{СП}, \quad (1)$$

де  $K_{ВП}$  – конкурентоспроможність виду підприємництва;  
 $K_{ОЕ}$  – коефіцієнт операційної ефективності;  
 $K_{СП}$  – коефіцієнт стратегічного позиціонування.

Коефіцієнт операційної ефективності виду підприємництва [10] визначається за формулою:

$$K_{OE} = \frac{B}{OB}, \quad (2)$$

де  $B$  – виторг від реалізації продукції, робіт, послуг за видом підприємництва;

$OB$  – операційні витрати на виробництво продукції, робіт, послуг за видом підприємництва.

При проведенні оцінки конкурентоспроможності виду підприємництва очевидним є обмеження за територіальною ознакою (при проведенні співставлення однакових видів підприємництва за районами, областями, регіонами) і масштабами діяльності (виділення великих, середніх, малих та мікропідприємств). Під операційними витратами розуміються всі витрати на виробництво і реалізацію продукції, робіт, послуг, що включають в себе як безпосередньо собівартість, так і комерційні, управлінські та інші витрати, а також всю сукупність обов'язкових платежів до бюджетів усіх рівнів, що не входить в зазначені категорії витрат. Це пояснюється тим, що витрати, що не відносяться на собівартість продукції, робіт, послуг в ряді випадків істотно впливають на розмір прибутку, виходячи з цього, ігнорування при оцінці конкурентоспроможності виду підприємництва зазначених витрат призведе до неадекватності отриманих результатів.

Очевидно, що показник операційної ефективності не може бути менше нуля.

Якщо показник операційної ефективності менше 1, то це означає збитковість виду підприємництва (перевищення операційних витрат над виручкою), інакше – прибутковість виду підприємницької діяльності (операційна ефективність більше 1).

Коефіцієнт стратегічного позиціонування [10] визначається за формулою:

$$K_{СП} = \sqrt{\frac{I_{OB}}{I_{ЗР}}}, \quad (3)$$

де  $I_{OB}$  – індекс зміни обсягів виторгу від реалізації продукції, робіт, послуг за видом підприємництва;  
 $I_{ЗВ}$  – індекс зміни обсягу територіального ринку.

Чим вище  $K_{ВП}$ , тим більш конкурентоспроможним є вид підприємництва для розглянутої території.

Очевидно, що  $0 \leq K_{ВП} \leq \infty$ . При цьому, чим ближче  $K_{ВП}$  до 0, тим конкурентоспроможність виду підприємництва нижче.

При  $K_{ВП} = 1$  конкурентоспроможність аналізованого виду підприємництва ідентична конкурентоспроможності вибірки.

При  $K_{ВП} \geq 1$  конкурентоспроможність виду підприємництва вище, ніж по вибірці.

Очевидно, інформація про динаміку представлених показників дозволить сформуванати більш повне уявлення про конкурентоспроможність виду підприємництва. З методологічної точки зору, динамічний підхід при отриманні динамічного ряду представлених показників конкурентоспроможності забезпечить репрезентативність масиву даних і істотно підвищить достовірність оцінки конкурентоспроможності видів підприємництва.

Розроблений методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємництва у переробній галузі дозволяє:

математично оцінити умовну залежність конкурентоспроможності виду підприємництва від факторів, на основі яких ведеться оцінка і формуються висновки про конкурентоспроможність окремих підприємств (табл. 9.2), що надає можливість широкої математичної обробки показників конкурентоспроможності видів підприємництва та дозволяє розвинути аналіз досліджуваної категорії;

в залежності від мети аналізу і наявності вхідних даних змінювати обсяг і склад вибірки видів підприємництва. Така універсальність набуває особливого значення у випадках, коли складно визначити географічні і товарні границі ринку,

встановити коло конкурентів; а також в ситуаціях, коли інформація про них недоступна;

відмовитися від збору і обробки десятків параметрів і при цьому значно підвищити достовірність здійснюваної оцінки конкурентоспроможності видів підприємництва;

проводити зіставлення видів підприємництва на міжгалузевому рівні;

зробити однозначні висновки про рівень конкурентоспроможності видів підприємництва, а також здійснювати екстраполяцію і прогноз їх конкурентоспроможності;

реалізувати механізм наближення поведінки системи управління конкурентоспроможністю підприємницької діяльності за видами економічної діяльності до раціонального та достовірного визначення поточних загроз та прогнозувати їх наслідки.

З метою систематизації процесу оцінки конкурентоспроможності видів підприємництва у переробній галузі пропонується послідовність дій:

1. Збір та обробка достатньої, достовірної, актуальної статистичної інформації, проведення розрахунку коефіцієнтів операційної ефективності та стратегічного позиціонування виду підприємництва

2. Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності виду підприємництва у переробній галузі за кожним видом економічної діяльності.

Визначувані таким чином інтегральні індекси дозволяють вимірювати диференціацію конкурентоспроможності підприємницької діяльності за видами економічної діяльності переробної галузі та характеризують конкурентоспроможність підприємництва через досягнутий рівень розвитку і динаміку розвитку (як реалізацію конкурентних переваг виду економічної діяльності).

3. Представлення підсумкових результатів оцінки реалізується через наступні прийоми: позиціонування видів економічної діяльності переробної галузі в просторі параметрів; відображення результатів на картосхемі (побудова картограм); текстовий аналітичний висновок на основі моделі інтерпретації.

Результати розрахунків конкурентоспроможності видів підприємництва за період 2012-2015 рр. за представленим методичним підходом представлено в табл. 3.

Таблиця 3

Конкурентоспроможність за масштабами підприємництва у переробній галузі за видами економічної діяльності

Вид економічної діяльності	Конкурентоспроможність виду підприємництва			
	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5
великі підприємства				
виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	1,2685	1,4519	1,7035	1,6247
виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	1,2576	1,3053	1,4425	1,1266
виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	1,1355	1,2972	1,3910	1,4969
виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	0,9044	1,0897	1,2968	1,3286
виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	1,8375	1,8912	1,5674	1,6658
виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	1,3217	1,3559	1,2580	1,3250
металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	1,0668	1,0778	1,2371	1,1700

Продовження табл.3

1	2	3	4	5
машинобудування	1,4420	1,4119	1,3698	1,5494
виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин і устаткування	1,4575	3,0569	2,0017	1,8233
середні підприємства				
виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	1,6556	1,3288	1,5180	1,4478
текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	1,6320	1,7743	2,0149	1,7159
виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	1,4727	1,3892	1,4733	1,5827
виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	1,1764	1,1518	1,1310	1,7685
виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	1,7072	1,4568	1,6822	1,4161
виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	1,7728	1,7541	2,0317	1,8943
виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	1,3357	1,3886	1,4680	1,3985
металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	1,5425	1,7693	1,4385	1,4724
машинобудування	1,6764	1,6879	1,8554	1,5541
виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин і устаткування	1,5518	1,6246	1,7636	1,6656

Продовження табл.3

1	2	3	4	5
малі підприємства				
виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	1,2715	1,3303	1,2652	1,4757
текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	1,6332	1,6149	1,5004	1,5936
виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	1,4136	1,3851	1,3338	1,4473
виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	1,6399	1,1312	2,4225	1,4350
виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	1,8245	1,5510	1,6045	1,4643
виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	1,8665	1,4961	1,2457	1,5254
виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	1,4682	1,4057	1,2707	1,4790
металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	1,6610	1,5624	1,2639	1,5604
машинобудування	1,5211	1,6894	1,4995	1,7529
виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин і устаткування	1,6943	1,6426	1,4752	1,8331

*Примітка:*



- високий ступінь конкурентоспроможності

- середні значення конкурентоспроможності

- показники конкурентоспроможності нижче середнього рівня

Результати розрахунків (табл. 3) за приведеним вище методичним підходом дозволяють стверджувати:

найбільш конкурентоспроможним видом підприємництва у 2015 р. з використанням великих підприємницьких структур є виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин і устаткування. Слід відзначити, що розвиток даного виду підприємництва протягом 2012 – 2015 рр. йде низпадаючими темпами з майже двократним зниженням показника конкурентоспроможності. Середні показники конкурентоспроможності з позитивною динамікою розвитку показують великі підприємства виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів та машинобудування. Окремо слід виділити виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, яке за значенням показника конкурентоспроможності виду діяльності наближається до групи з високою конкурентоспроможністю, однак спостерігається негативна (від’ємна) динаміка показника протягом 2012 – 2015 рр. Низькими показниками конкурентоспроможності з позитивною динамікою (нарощування конкурентоспроможності) відзначені виробництво хімічних речовин і хімічної продукції, а також металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування. Виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність, а також виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції характеризуються низькими показниками конкурентоспроможності не змінними протягом досліджуваного періоду. Також слід відзначити, що текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів не представлений в Україні великими підприємницькими структурами;

середні за розміром підприємницькі структури характеризуються здебільшого середніми значеннями показника конкурентоспроможності з позитивною динамікою розвитку. Окремо слід виділити високо конкурентні види підприємництва з стабільно зростаючими показниками: текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів; виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів. Конкурентоспроможність середніх підприємств машинобудування значно перевищує показники



великих підприємницьких структур протягом 2012 – 2014 рр., хоча у 2015 р. вони майже збігаються;

малі підприємницькі структури показують високі показники конкурентоспроможності та позитивну їх динаміку у машинобудуванні та виробництві меблів, іншої продукції, ремонті і монтажі машин і устаткування. Негативна динаміка з втратою конкурентоспроможності характерна для виробництва хімічних речовин і хімічної продукції та виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів. Інші досліджувані види підприємництва у переробній галузі балансують на границі середніх значень та нижче середніх.

Представлену оцінку конкурентоспроможності видів підприємницької діяльності доцільно доповнити статистичними характеристиками для розуміння різниці між підприємствами за видами економічної діяльності за чисельністю співробітників, їх середньою заробітною платою, прибутковістю, рентабельністю та ін. для прийняття зваженого управлінського рішення про напрямок підвищення конкурентоспроможності: за рахунок операційної ефективності чи стратегічного позиціонування.

Більш високі показники конкурентоспроможності видів економічної діяльності з виділенням величини підприємства характеризують найбільш привабливі сфери вкладання інвестицій, наприклад, у 2015 р. найвищий показник конкурентоспроможності притаманний великим підприємствам виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин і устаткування (1,8233). Дійсно, у 2015 р. значення рентабельності операційної діяльності підприємств (0,7 %) не є високим, однак тільки 26,7 % підприємств отримали збиток. Конкурентоспроможність машинобудування оцінюється показником на рівні 1,5494, хоча рентабельність операційної діяльності за даним видом економічної діяльності складає 6,2%, а збиткових підприємств нараховується понад 40 %. Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів за показником конкурентоспроможності підприємництва зайняло третє місце (1,6247). Рентабельність операційної діяльності за даним видом складає 3,1 %, а збиткових підприємств налічує близько 28 %. У той же час, необхідно відзначити значні відмінності великих підприємств даних видів економічної діяльності за показником середньої кількості найманих працівників на одному

підприємстві та середньомісячною заробітною платою. Чисельність найманих працівників на одному підприємстві складає відповідно: 5458 осіб; 4827 осіб; 1259 осіб.

Показник середньомісячної заробітної платні складає відповідно: 6734,10 грн.; 5030,35 грн.; 7386,13 грн.

Таким чином, за представленою групою великих підприємств переробної галузі спостерігається стійка залежність конкурентоспроможності підприємництва від рентабельності операційної діяльності, підвищення якої засновано на енергоефективності та інноваційності (автоматизації) технологічних процесів, підвищенні кваліфікації працівників, при поступовому зростанні їх оплати праці.

Середні підприємства виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів здобули значення інтегрального індексу конкурентоспроможності на рівні 1,4478, адже середня рентабельність операційної діяльності підприємств складає 3,4 %, однак частка збиткових підприємств наближається до 31,7%. Середні підприємства машинобудування за показником конкурентоспроможності підприємництва не є лідерами групи – 1,5541. Середня рентабельність операційної діяльності підприємств даної групи складає 2,0 %, а частка збиткових підприємств перевищує 34 %. Слід також відмітити, що чисельність персоналу підприємств виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів на 30% нижче ніж у машинобудуванні, а середньомісячна заробітна платня працівника на 7,2 % вище.

У групі середніх підприємств переробної галузі спостерігається зближення основних показників конкурентоспроможності підприємництва. Організація середнього підприємства є більш прийнятним, більш ефективним і більш конкурентоспроможним видом підприємницької структури для всіх видів економічної діяльності переробної галузі.

Мале підприємство характеризується наступними найбільш конкурентоспроможними видами економічної діяльності: виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин і устаткування (1,8331); машинобудування (1,7529); текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів (1,5936). Малі підприємства даних

видів економічної діяльності досягають рентабельності операційної діяльності від 3,5 % до 7,1 % при середній чисельності найманих працівників 6 – 8 осіб. Перелічені види економічної діяльності не досягають високих показників конкурентоспроможності при використанні більших за розміром організаційних структур, таким чином, доцільно зробити висновок, що конкурентоспроможність підприємництва за видами економічної діяльності переробної галузі залежить від виду організованого суб'єкту підприємництва (велике, середнє, мале, мікропідприємство), а також від детермінант, що використовуються в емпіричних дослідженнях.

Запропонований метод оцінки конкурентоспроможності видів підприємництва:

базуючись на принципах динамічного підходу до оцінки конкурентоспроможності дозволяє ранжувати конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів за видом економічної діяльності, величиною підприємства, операційною ефективністю та стратегічним позиціонуванням;

низька трудомісткість динамічного методу оцінки конкурентоспроможності видів підприємництва робить його незамінним для виявлення лідерів економічного розвитку;

метод дозволяє оперативно оцінювати конкурентоспроможність груп підприємств, що робить можливим проводити дослідження в масштабі держави, області, окремого району чи території.

#### Список джерел

1. Закон України «Про підприємство» № 698-12 у редакції від 05.04.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/698-12>.

2. Господарський Кодекс України у редакції від 08.12.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

3. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємства» 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

4. Bosma N. Creative Destruction and Regional Productivity Growth: Evidence from the Dutch Manufacturing and Services Industries. / N. Bosma, E. Stam, V. Schutjens // Small Business Economics. – 2011. – 36(4). – P. 401–418.

5. Brunet F. Regulatory Quality and Competitiveness in Recent European Union Member States / F. Brunet // L'Europe en Formation. – 2012. – 364. – P. 59–90.

6. Buckley Peter J., Pass Christopher L., Prescott Kate Measures of International Competitiveness: A critical Survey // Journal of Marketing Management. – 1988. – 2. – P. 175 – 200.

7. Gulati A.B.S. Exchange Rate Shocks and Firm Competitiveness in a Small, Export-Oriented Economy: The Case of Finland. / A.B.S. Gulati, J. Knif, J. Kolari // Multinational Finance Journal [Електроннийресурс]. – Режимдоступу: [www.mfsociety.org/modules/modDashboard/uploadFiles/journals/MJ~0~p1803n5joe1h9e3uilgb1inqfbv4.pdf](http://www.mfsociety.org/modules/modDashboard/uploadFiles/journals/MJ~0~p1803n5joe1h9e3uilgb1inqfbv4.pdf).

8. Портер М. Е. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. И. Минервин. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 452 с.

9. Гриньова В. М., Салун М. М. Оптимізація вартості складових ресурсного потенціалу підприємства: монографія. – Харків: Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 244 с.

10. Воронов Д. С. Оценка конкурентоспособности множества предприятий // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление.. – 2015. – Том 14. - № 2. - С. 24 – 40.

© Салун М.М., Паляничка Є.М., 2017

## **5.2. Вплив структурних зрушень міжнародної торгівлі послугами на конкурентоспроможність національних підприємств**

Формування сфери послуг, як домінуючої та динамічної сфери економіки здійснювалось на основі розвитку підприємництва та товарного господарства. Адже обмін товарами та розширення форм його здійснення, неминуче призводить до формування ринкової конкуренції і, таким чином, породжує механізм росту конкурентоздатності – забезпечення гарантій виробникам за рахунок необхідного сервісу. При подальшому розвитку поділу праці, сфера послуг сформувалась як самостійна галузь економіки, що являє собою частину глобальної економіки та охоплює всі види послуг, що надаються як на комерційній, так і на соціальній основі.

## ЗМІСТ ТА АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ

<b>ПЕРЕДМОВА</b>	3
<b>РОЗДІЛ 5. НАУКОВІ ДОРОБКИ ЩОДО ТЕОРІЇ ТА АНАЛІЗУ СТАНУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ</b>	5
<b>5.1 Конкуренентоспроможність видів підприємницької діяльності у сфері виробництва в Україні</b> Салун Марина Миколаївна – д.е.н., професор, Паляничка Євген Миколайович, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця	5
<b>5.2 Вплив структурних зрушень міжнародної торгівлі послугами на конкурентоспроможність національних підприємств</b> Чернишова Лариса Олексіївна – к.е.н., доцент, Андросова Тетяна Василівна – к.е.н., професор, Харківський державний університет харчування та торгівлі	22
<b>5.3 Визначення і взаємозв'язок категорій конкурентного аналізу підприємства</b> Савчук Лариса Миколаївна, к.е.н., професор, Савчук Роман Вячеславович, Національна металургійна академія України	37
<b>5.4 Оцінка конкурентного середовища підприємств дорожнього господарства</b> Деділова Тетяна Вікторівна - к.е.н., доцент, Токар Інна Іванівна, Харківський національний автомобільно-дорожній університет	45
<b>5.5 Створення стійких конкурентних переваг для забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства</b> Павлова Валентина Андріївна – д.е.н., професор, Сімаганов Артем Артурович, ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»	60

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

(українською та російською мовами)

Головні редактори:

Савчук Лариса Миколаївна, канд. екон. наук, професор,  
Національна металургійна академія України  
Бандоріна Лілія Миколаївна, канд. екон. наук, доцент,  
Національна металургійна академія України,

Відповідальна за випуск: Вишнякова І.В.,  
канд. екон. наук, доцент

Підписано до друку 9.11.2017 р. Формат 60x84 1/16.  
Ум. друк. арк. 26,50. Тираж 300 пр. Зам. № 91.

Видавництво «Пороги»,  
49000, м. Дніпро, пр-кт Дмитра Яворницького, 60.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
серія ДК № 7 від 21.02.2000 р.

ISBN 978-617-518-353-3