

*Бабій І.В.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування,  
Хмельницький національний університет*

## ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК СУБ'ЄКТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Анотація.** У статті визначено методичні підходи до проведення діагностики конкурентоспроможності продукції підприємства. Запропоновано підхід до здійснення діагностики конкурентоспроможності підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності за визначеними складовими рівня ефективності господарювання підприємства. Охарактеризовано основні показники визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Наведено методичний підхід до визначення інтегрального рівня активності функціонування підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, підприємства машинобудівної галузі, зовнішньоекономічна діяльність, діагностика, ефективність.

**Постановка проблеми.** Успішно функціонують у зовнішньоторговельній галузі ті організації, які порівнюють свої доходи зі своїми витратами та величиною вкладеного капіталу, оцінюють свою конкурентоспроможність. У зв'язку з цим постає питання оцінювання ефективності зовнішньоторговельних операцій, які здійснює організація в умовах ринкової економіки. Проблеми оцінювання економічної ефективності, вибору критеріїв ефективності зовнішньоторговельних операцій посідають одне з основних місць серед сукупності проблем, що стоять перед організаціями, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розвиток зовнішньоекономічної діяльності є вагомим фактором розширення можливості підприємств в опануванні нових сегментів ринку для підвищення їх прибутковості та конкурентоспроможності. Тому досліджу-

вали ці питання чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема В.М. Гриньова, Т.В. Романчук, А.М. Ткаченко, О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, О.П. Романко.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** За нинішніх умов господарювання та поставлених вимог до розширення зовнішніх ринків збуту продукції вітчизняних промислових підприємств ці питання вимагають більш поглибленого дослідження.

**Мета статті** полягає у дослідженні стану та усіх аспектів, що сприятимуть встановленню високих конкурентних позицій машинобудівних підприємств України на міжнародному ринку, а також особливостей проведення діагностики конкурентоспроможності машинобудівного підприємства у сфері ЗЕД.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Конкурентоспроможність продукції підприємства – це одна з ключових властивостей продукції, яка характеризується кращою можливістю та здатністю досягнення потреб ринку, ніж конкуренти, та за менший, ніж конкуренти, проміжок часу. Діагностика конкурентоспроможності продукції підприємства передбачає оцінювання стану та властивостей продукції, становища на ринку, попиту та ціни, а також подальших перспектив її перебування на ринку з метою прийняття обґрунтованих та ефективних управлінських рішень для забезпечення безперебійного функціонування та розвитку підприємства [1, с. 241].

Головними методичними підходами до проведення діагностики конкурентоспроможності продукції підприємства є мето-

дики, що базуються на аналітичному підході, згідно з яким цінність продукції визначається як сума його окремих характеристик; методики, за якими сумарна цінність продукції виступає мультиплікатором його окремих характеристик, тобто приріст оцінки однієї характеристики впливає на приріст оцінки іншої; методики, що ґрунтуються на порівняльному підході, згідно з яким споживач вибирає кращу продукцію за результатами її порівняння з аналогами [2, с. 15].

Діагностику конкурентоспроможності машинобудівного підприємства-суб'єкта ЗЕД пропонується здійснювати за такими складовими, як виробничо-технологічна ефективність, фінансова ефективність, комерційна ефективність, ефективність зовнішньоекономічної діяльності.

Складові та параметри діагностики ефективності функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД наведені на рис. 1.

Нині відсутня єдина система показників економічної ефективності ЗЕД, не існує єдиної думки про методи розрахунку та мето-

дики аналізу низки показників ефективності зовнішньоторговельних операцій.

Економічна ефективність ЗЕД – це складна економічна категорія, для вимірювання якої можна використовувати низку показників. Для визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності у складі основного (першого) блоку використовуються загальні показники ефективності ЗЕД підприємства:

1) прямий ефект від експорту (різниця між чистою виручкою від реалізації на експорт і собівартістю продукції, призначеної на експорт; відображає прибуток, отриманий внаслідок реалізації експортної операції);

2) порівняльний ефект від експорту (різниця між прибутком, отриманим від експортної діяльності і прибутком, отриманим від реалізації аналогічного обсягу продукції на внутрішньому ринку; демонструє різницю між прибутками, отриманими на внутрішньому та зовнішньому ринках за інших рівних умов);

3) рівень ефективності експорту (відношення прибутку від експортної діяльності



Рис. 1. Складові та ключові індикатори діагностики ефективності діяльності підприємства-суб'єкта ЗЕД

Джерело: розробка автора

до собівартості продукції, призначеної на експорт; демонструє рентабельність експортної операції);

4) порівняльний ефект від імпорту (різниця між вартістю придбаних товарів на внутрішньому ринку і вартістю придбаних товарів в аналогічному обсязі на іноземних ринках; відображає економію, яку підприємство отримує внаслідок закупівлі товарів на зовнішньому, а не на внутрішньому ринку).

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства залежить від багатьох факторів, але найпростішим та найголовнішим є отримання прибутку від реалізації виробленої продукції на зовнішньому ринку. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємства визначається насамперед на основі аналізу прибутковості зовнішньоторговельних операцій шляхом зіставлення доходів і витрат, планових завдань та їхнього виконання. Також ефективність зовнішньоекономічної діяльності визначається шляхом аналізу ринкової частки, підвищення ступеня популярності торговельної марки товару й фірми, збільшення кількості її покупців і контрагентів тощо. Особливе значення має оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасних умовах, коли господарська самостійність і незалежність обов'язково повинні привести до підвищення відповідальності та обґрунтованості прийнятих управлінських рішень [3; 4].

Діагностика діяльності підприємства передбачає оцінювання стану, тенденцій та перспектив розвитку на основі системи індикаторів з метою формування структурованої інформаційної бази для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на усунення проблемних моментів та слабких сторін організації чи використання шансів умов функціонування та сильних позицій підприємства. Варто зауважити, що сьогодні спостерігаються істотні зміни в концептуальній спрямованості діагностичних систем на підприємствах, а саме відбувається перехід від монокритеріальності до полікритеріальності. Полікритеріальна діагностика оперує системою обґрунтованих критеріїв, що характеризують межі опти-

мальності функціонування в різних діапазонах ділової активності та формують базу для порівняння фактичних значень показників з оптимальними. Такі тенденції логічно зумовлені, оскільки під час діагностики конкурентоспроможності не можна брати за основу лише один критерій ефективності функціонування підприємства (наприклад, рентабельність діяльності), адже за такого підходу конкурентоспроможність підприємства буде відображена неповно та хибно. У машинобудуванні, зокрема, поширені ситуації, коли підприємства працюють рентабельно, але через нестачу обігових коштів є неплатоспроможними та банкрутують. Водночас існують ситуації, коли підприємства характеризуються сучасним техніко-технологічним забезпеченням, а результати діяльності виявляються збитковими. Це ще раз доводить, що критерії ефективності повинні розглядатись у комплексі та у взаємозв'язках, що дасть змогу добирати їхню сукупність з урахуванням пріоритетності та взаємовпливів. Усе це визначає необхідність використання системного підходу до діагностики підприємств, що вимагає узгодження всіх напрямів діагностики, досягнення повноти результатів за рахунок виявлення сукупних тенденцій розвитку чи занепаду [5, с. 83–84].

Пропонується доповнити його показниками другого блоку, що характеризує економічну ефективність (кінцевий результат) ЗЕД.

1) Рентабельність продажів, що характеризує рівень прибутку, одержуваного з гривні експортних продажів:

$$\frac{\text{Прибуток від реалізації продукції на експорт}}{\text{Виручка-нетто від реалізації продукції на експорт}} \cdot 100\% \quad (1)$$

2) Співвідношення темпів зростання прибутку від експорту з темпами зростання експортних продажів і витрат:

$$I_{\text{пр}} > I_{\text{е}} > I_{\text{в}}, \quad (2)$$

де  $I_{\text{пр}}$  – індекс прибутку;

$I_{\text{е}}$  – індекс експортних продажів;

$I_{\text{в}}$  – індекс витрат.

Ділова активність підприємства у зовнішньоекономічній діяльності виявляється в динамічності розвитку підприємства,

досягненні поставлених завдань, ефективного використанні виробничого потенціалу, розширенні ринків збуту. Як показники, що відображають рівень ділової активності (третій блок), пропонуються показники рівня розвитку ЗЕД та ефективності спожитих ресурсів:

– рівень експорту в обсязі продажів підприємства:

$$\frac{\text{експорт}}{\text{обсяг продаж}} \cdot 100\%; \quad (3)$$

– рівень імпорту в загальному обсязі поставок на підприємство:

$$\frac{\text{імпорт}}{\text{загальний обсяг поставок}} \cdot 100\%; \quad (4)$$

– коефіцієнт співвідношення собівартості експортної продукції та собівартості продукції, яка призначена для реалізації на внутрішньому ринку:

$$\frac{\text{собівартість експортної продукції}}{\text{собівартість продукції, яка йде на внутрішній ринок}}; \quad (5)$$

– коефіцієнт ефективності реалізації експортних товарів:

$$\frac{\text{чиста виручка від реалізації на експорт}}{\text{собівартістю продукції, призначеної на експорт}}; \quad (6)$$

– рівень собівартості продукції, що експортується, в загальній собівартості реалізованої продукції:

$$\frac{\text{собівартість продукції, що експортується}}{\text{собівартість реалізованої продукції}} \cdot 100\%; \quad (7)$$

– коефіцієнт співвідношення собівартості експортної продукції та виручки від експорту:

$$\frac{\text{собівартістю продукції, призначеної на експорт}}{\text{чиста виручка від реалізації на експорт}}. \quad (8)$$

Під час оцінювання ефективності ЗЕД поряд з узагальнюючими показниками можуть розраховуватися диференційовані, що характеризують ефективність використання окремих видів витрат (трудомісткість, енергоємність, матеріалоємність, фондоємність, капіталомісткість тощо). Застосування цих показників підвищує комплексність оцінки. Однак використання їх є можливим лише в тих випадках, коли зовнішньоекономічна сфера діяльності підприємства здебільшого переважає. У суб'єктів господарювання з переважанням діяльності на внутрішньому ринку числення

низки диференційованих показників може мати формальний та умовний характер.

Наведені показники оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності частково відомі в економічній науці та практиці, а в цьому разі уточнюється їх місце у відповідних блоках системи, інші ж пропонуються вперше. Загалом викладена методика, на наш погляд, дає змогу всебічно та об'єктивно оцінити ефективність діяльності суб'єктів господарювання у зовнішньоекономічній сфері.

Після розрахунку системи показників оцінювання ефективності діяльності підприємства, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність, для формування інтегрального рівня ефективності функціонування підприємства виникає необхідність переведення показників у відносні величини за такою шкалою:

$$K_i = \begin{cases} [0 - 0,5), & \text{якщо показник гірший від базового} \\ 0,5, & \text{якщо показник повністю ідентичний базовому;} \\ (0,5 - 1,0], & \text{якщо показник перевищує базовий.} \end{cases} \quad (9)$$

Варто зауважити, що за базові необхідно брати середньогалузеві або середньоринкові показники. Відповідно до методики за відзначеною експертною шкалою вищенаведені показники переводять у бальні оцінки, їм також надають вагові значення, що дає змогу розрахувати інтегральні рівні різних складових ефективності функціонування підприємства. На підставі узагальнення значень цих рівнів з використанням середньої геометричної визначається інтегральний рівень ефективності функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД ( $E_{p.зед}$ ):

$$E_{p.зед} = \sqrt[4]{E_{фе} \cdot E_{вир} \cdot E_{ком} \cdot E_{зед}}. \quad (10)$$

Інтерпретація отриманих результатів здійснюється аналогічним чином. Якщо  $E_{p.зед}$  перевищує значення 0,5 та наближається до 1, то ми можемо говорити про високий рівень ефективності функціонування та перевищення за цим параметром середньогалузевого або середньоринкового рівня; якщо  $E_{p.зед} = 0,5$ , то це свідчить про повну відповідність стандартам ефективності, що сформовані на цьому ринку; якщо  $E_{p.зед}$  менше від межі 0,5, то це демонструє значно гірші параметри ефективності функціонування підприємства порівняно з конкурентами.

**Шкала  
Херфіндаля-  
Хіршмана  
Обернена  
експертна  
шкала**

Конку- ренція	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1	Монополізм
Конку- ренція	1	0,9	0,8	0,7	0,6	0,5	0,4	0,3	0,2	0,1	0	Монополізм

**Рис. 2. Чинна та обернена шкала Херфіндаля-Хіршмана**

Важливою складовою діагностики конкурентоспроможності машинобудівного підприємства є врахування рівня концентрації ринку, адже якщо ринок є висококонцентрованим (монополізованим, олігопольним), то навіть за наявності якісної та недорогої продукції і високого рівня ефективності функціонування підприємство не зможе на ньому закріпитись. Для оцінювання рівня сконцентрованості ринку в літературі та на практиці використовують значний перелік показників, зокрема коефіцієнти Розенблюта, Херфіндаля-Хіршмана, Холла-Тайдмана. З огляду на те, що цей показник у наведеній методиці за своїм функціональним призначенням є корегувальним, тобто спрямованим на підвищення або зниження конкурентоспроможності підприємства, для його розрахунку слід використати коефіцієнт Херфіндаля-Хіршмана ( $I_K$ ):

$$I_K = \sum_{l=1}^c q_l^2, \quad (11)$$

де  $q$  – частка ринку  $l$ -го підприємства галузі;

$c$  – кількість підприємств на ринку.

Якщо  $I_K$  наближається до 0, то це свідчить про неконцентрованість ринку та його конкурентність; якщо ж  $I_K$  наближається до 1, то йдеться про високомонополізований ринок.

Для використання цього показника надалі експертно переведемо його в обернену відносну шкалу (рис. 2).

На підставі вищевикладеного розраховується інтегральний рівень конкурентоспроможності підприємства-суб'єкта ЗЕД без урахування концентрованості ринку за такою формулою:

$$K_{кр}^{зед} = \sqrt{E_{р.зед} \cdot K_{інт}}. \quad (12)$$

Якщо  $K_{кр}^{зед}$  перевищує 0,5 та наближається до 1, то можна говорити про високий

рівень конкурентоспроможності підприємства; якщо  $= 0,5$ , то це свідчить про рівноцінність підприємств; якщо ж  $K_{кр}^{зед}$  менше від межі 0,5, то це демонструє неконкурентоспроможність підприємства порівняно з конкурентами.

Якщо ми рівень конкурентоспроможності скорегуємо з урахуванням рівня концентрованості ринку, то результати будуть іншими, а саме коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства з урахуванням рівня концентрованості ринку визначатиметься за такою формулою:

$$K_{кр.к}^{зед} = I_l^m \sqrt{E_{р.зед} \cdot K_{інт}}, \quad (13)$$

де  $I_l^m$  – індекс Херфіндаля-Хіршмана за модифікованою шкалою (результати розрахунку подаються за оберненою шкалою).

На підставі результатів розрахунку визначається комплексний рівень конкурентоспроможності підприємства: якщо  $K_{кр.к}^{зед}$  наближається до 1, то це свідчить про високий рівень конкурентоспроможності підприємства; якщо дорівнює 0,5, то підприємство є рівноцінним конкуренту; якщо  $K_{кр.к}^{зед}$  менше за 0,5 та наближається до 0, то підприємство є неконкурентоспроможним на певному ринку.

**Висновки.** Вищенаведений підхід дає змогу врахувати всі істотні параметри, які формують конкурентоспроможність машинобудівного підприємства, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність, а саме параметри його продукції (експортних товарів), ефективність функціонування та сконцентрованість ринку функціонування. Насамперед методичні положення призначені для самодіагностики конкурентоспроможності підприємства, оскільки значною мірою ґрунтуються на експертному оцінюванні фахівцями підприємства власних конкурентних переваг.

*Література:*

1. Скриньковський Р.М. Діагностика конкурентоспроможності продукції підприємства. Проблеми економіки. 2015. № 4. С. 240–246.
2. Ярим-Агаєв О.М., Письменний О.А. Методологія оцінки конкурентоспроможності продукції на споживчому ринку. Наукові праці Донецького НТУ. Серія: економічна. 2012. Вип. 41. С. 14–19.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учеб. для вузов / под ред. Л.Е. Стровского. 3-е изд., перераб. и доп. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. 847 с.
4. Гаркуша О.А. Оцінка ефективності експортної діяльності виробничих підприємств. Донецьк: ДонТУ, 2007. 180 с.
5. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г., Романко О.П. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика: монографія / за заг. ред. О.Є. Кузьміна. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. 180 с.

**Бабий И.В. Диагностика конкурентоспособности машиностроительного предприятия как субъекта внешнеэкономической деятельности**

**Аннотация.** В статье определены методические подходы к проведению диагностики конкурентоспособности продукции предприятия. Предложен подход к осуществлению диагностики конкурентоспособности предприятия как субъекта внешнеэкономической деятельности по определенным составляющими уровня эффективности хозяйствования предприятия. Охарактеризованы основные

показатели определения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия. Приведен методический подход к определению интегрального уровня активности функционирования предприятия как субъекта внешнеэкономической деятельности.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, предприятия машиностроительной отрасли, внешнеэкономическая деятельность, диагностика, эффективность.

**Babiy I.V. Diagnostics of competitiveness of machine-building enterprise as the subject for foreign-economic activity**

**Summary.** The article defines methodical approaches to the diagnostics of the competitiveness of the enterprise's products. The approach to the diagnostics of competitiveness of the enterprise as the subject of foreign economic activity according to the determined components of the level of the efficiency of enterprise management is offered. The main indicators for determining the efficiency of the foreign economic activity of the enterprise are described. The methodical approach to the definition of the integral level of activity of the enterprise functioning as the subject of foreign economic activity is given.

**Keywords:** competitiveness, enterprises of the machine-building industry, foreign economic activity, diagnostics, efficiency.