

УДК 338.45

***В. В. Вітвіцький***

доктор економічних наук

професор, заслужений діяч науки і техніки

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ  
АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

---

© В. В. Вітвіцький

*Обґрунтовано значення оцінки та аналізу стану розвитку аграрного підприємства й підприємницької діяльності як функції управління. Розглянуто популярні економетричні, параметричні, непараметричні методи оцінки ефективності і конкурентоспроможності підприємств. Опрацьовано показники рівня конкуренції і конкурентоспроможності суб'єктів господарської діяльності (індекси Герфиндаля-Гришмана і ентропії, інтерпретований коефіцієнт Дж. Бейда і коефіцієнт Тобіна). Виявлено резерви підвищення ефективності та визначено перспективну модель розвитку з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства. Встановлено, що підвищення об'єктивності оцінки ефективності діяльності підприємства і його конкурентоспроможності можна досягти при використанні економетричних методів, що дозволяють врахувати фактори, які впливають на ефективність діяльності й конкурентоспроможність підприємства, а також здійснити порівняльну оцінку рівнів ефективності.*

***Ключові слова:** конкурентоспроможність, ефективність, результативність, методичні підходи, аграрні підприємства.*

### ***Постановка проблеми***

У сучасних умовах господарювання зростає значення оцінки та аналізу стану розвитку підприємства й підприємницької діяльності як функції управління. Сучасні підходи до оцінки економічної діяльності сільськогосподарських підприємств дають можливість виявити тенденції розвитку, визначити чинники, що впливають на зміну результатів діяльності, обґрунтувати подальші плани, а також виявити резерви підвищення ефективності та визначити перспективну модель розвитку з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства.

У господарській практиці проблема оцінки конкурентоспроможності та аналізу ефективності переважно вирішується шляхом визначення якісних показників ефективності діленням кількісних показників діяльності на витрати. Таким чином, конкурентоспроможність та її ефективність оцінюється на основі моделей, складених із структурних показників, які не відображають результативність підприємницької діяльності всебічно, а характеризують тільки окремі аспекти, компонентні явища використання ресурсів.

### ***Аналіз останніх досліджень і публікацій***

Проблема оцінки конкурентоспроможності на основі підвищення ефективності аграрних підприємств знайшли своє відображення у численних працях Андрійчука В. Г. [1; 2], Березівського П. С. [3], Коваля В. П. [4], Ліссітси А. [5], Лупенка Ю. О., Маліка М. Й. [6], Терещенка О. М. [7] та ін. Проте методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності аграрних підприємств потребують подальших досліджень.

### ***Мета, об'єкт та методика дослідження***

Метою статті є аналіз методів й підходів до оцінки і конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, які визначають

ефективність їх господарювання. Об'єктом дослідження виступає процес оцінювання рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств.

У процесі дослідження використано такі методи дослідження: абстрактно-логічний – з метою обґрунтування необхідності підвищення рівня конкурентоздатності аграрних підприємств та формулювання висновків; економетричні, параметричні, непараметричні – з метою підвищення об'єктивності оцінки ефективності діяльності підприємства і визначення рівня його конкурентоспроможності.

### *Результати досліджень*

Ефективність конкурентоздатності підприємства визначається за допомогою економетричного підходу, виходячи з близькості значень показників окремого підприємства (об'єму витрат виробництва тощо) до фактичної або потенційної межі ефективності. У рамках економетричного підходу паралельно розвиваються параметричні і непараметричні методи. Зарубіжні вчені вважають, що обидві групи методів носять рівноправний характер: дослідники не віддають перевагу одному з них.

Параметричні методи базуються на економетричному аналізі і потребують визначення функціональної форми виробничої функції підприємства (компанії), або функції витрат прибутків і доходів. До параметричних методів відносяться:

- метод найменших квадратів (МНК);
- скорегований метод найменших квадратів;
- стохастичний граничний аналіз (SFA);
- метод без специфікації розподілу (DFA)\$
- метод густого кордону (TFA).

Параметричні методи мають ряд переваг. По–перше, вони враховують таку характеристику, як стохастичність і дають оцінку ефективності конкурентоспроможності, а не її суворе обчислення. По–друге, у методах врахована можливість випадкових помилок. Наприклад, через помилки у побудові мережі або невірної звітності неправильний вимір ефективності одного з підприємств не спричиняє за собою зсув оцінок інших підприємств. Також серед переваг цієї групи методів – це врахування впливу на сумарну функцію статистичного шуму, а також факторів, за якихось причин не включених до моделі [1; 2].

Непараметричні методи використовують математичне програмування і не потребують визначення функціональної форми виробничої функції витрат тощо, що є однією з головних переваг цих методів над параметричними.

До непараметричних методів відносяться:

- аналіз середовища функціонування, або аналіз обволікаючої оболонки (DEA) (загальноновизначеної назви у нас немає);
- метод вільного розміщення оболонки (FDN);

– індекси продуктивності.

Непараметричні методи мають дві основні переваги перед параметричними методами. По-перше, для оцінки ефективності не потрібно знати функціональну форму межі ефективності. Межа представлена у вигляді довільної ламаної кривої. По-друге, непараметричні методи обходяться без припущень про розподіл показника неефективності. Методи засновані на розрахунку координат, місце розташування підприємств, що мають найбільшу ефективність і які визначають вершини ламаної кривої. Головними хибами непараметричних методів вважають відсутність у моделях векторів помилок і чуттєвість результатів до кількості змінних у моделі (бо із збільшенням факторів моделі зростає кількість підприємств). Наведені вище групи методів мають спільний недолік. Параметричні і непараметричні методи дійсні в рамках одного дослідження і не можуть порівнюватися з оцінками, отриманими у ході аналізу іншої сукупності об'єктів. Небажано особливо при аналізі за допомогою DEA, порівнювати оцінки ефективності і конкурентоспроможності за різні періоди часу [5].

Суб'єкти економічної діяльності, залежно від рівня забезпеченості і ефективності використання ресурсів та обмеженнями «входу й виходу» в галузь, утворюють відповідні сегменти ринків, що відповідають можливостям та формам конкуренції.

Горизонтальна конкуренція виявляється у процесі диференціації розміру та дохідності діяльності СПД однакових організаційно-правових форм.

Вертикальна (міжсегментарна) конкуренція є результатом такої диференціації й набуття окремими економічними одиницями параметрів (ринкових та інституційних), що дозволяють долати інституційні бар'єри переходу в інший сектор\*.

За відсутності інституцій, що штучно стримують організацію та реорганізацію, суб'єкти підприємницької діяльності зароджуються, розширюються й розпадаються (подрібнюються) відповідно до динаміки ринків і переваг, які підприємці надають тим чи іншим видам діяльності, комбінаціям факторів та організаційно-правовим формам їх здійснення.

Індикаторами, що визначають рівень конкуренції на галузевих ринках та можуть свідчити про необхідність зміни інституційних умов підприємницької діяльності, вважають індекси, розглянуті нижче. *Індекс концентрації* – обчислюється як сума квадратів часток підприємств на ринку, що попередньо визначений як об'єкт регулювання:

$$C_n = \sum_{i=1}^n d_i^2,$$

де  $d_i$  – частка підприємства на ринку продукції (виробничих засобів);

\*Це стосується як укрупнення, так і подрібнення економічних одимниць.

$n$  – кількість підприємств, для яких розраховується показник.

Індекс Герфиндаля-Гиршмана визначається як сума квадратів часток усіх підприємств, які діють на ринку, що визначений як об'єкт регулювання:

$$HHI = \sum_{i=1}^n d_i^2.$$

Набуваючи значення від 0 (конкуренція) до 1 (монополія продавця чи покупця), індекс відображає концентрацію ринку і часто виступає головним індикатором при здійсненні політики, спрямованої на забезпечення економічної конкуренції. Він ефективно відображає перерозподіл часток між підприємствами, що діють на ринку, реагуючи як на зростання частки лідера, так і зміну кількості гравців ринку.

Індекс ентропії – відображає середню частку підприємств, що діють на ринку, зважену за натуральним логарифмом зворотної до неї величини. Він є показником, оберненим до концентрації: чим вище його значення, тим нижча концентрація ринку та менші можливості окремих підприємств впливати на його кон'юнктуру. Для аналізу локальних сільськогосподарських ринків доцільно застосувати відносний показник ентропії

$$E = \bar{d} \sum_{i=1}^n d_i \ln \frac{1}{d_i}$$

де  $d_i$  – частка господарства на ринку землі;

$\bar{d}$  – середня для досліджуваного ринку частка;  $n$  – кількість СПД на ринку.

Недоліком наведених показників є те, що вони не відображають ринкову силу окремих підприємств на ринках виробничих факторів, оскільки їх частка може не перебувати в лінійній залежності від здатності впливати на ринкову ціну. Якщо індивідуальні переваги лідера в генеруванні внеску того чи іншого виробничого фактора незначні, то належна йому частка ринку не матиме суттєвого значення: встановлена ним ціна може відповідати конкурентному рівню. Тобто концентрація локального ринку виробничого фактора здатна супроводжуватися конкурентною ціною. Разом із тим, таке вирівнювання не стосується порівнянності суспільних очікувань щодо наслідків господарювання – наявність однакових показників дохідності виробничих факторів для лідера та конкуруючих аутсайдерів за різних обсягів їх залучення має свідчити про неефективне використання власних переваг великою фірмою.

Монопольна влада визначається здатністю фірми (або сегмента конкуруючих господарств) впливати на ціну залучення виробничого фактора. Такий вплив може бути відображений кількома показниками, серед яких норма додаткового доходу користувача від виробничого фактора (інтерпретований коефіцієнт Дж. Бейна), що

відображає економічну ренту, розраховану на одиницю витрат, інвестованих в його залучення:

$$r_{pl} = \frac{R_{li} - R_{ln}}{C_i},$$

де  $R_{li}$  – умовний факторний дохід даного СПД від виробничого фактора, визначений на основі його індивідуальних виробничих показників;

$R_{ln}$  – нормальний для конкуруючих на локальному ринку СПД факторний дохід;

$C_i$  – власні витрати господарства на залучення даного виробничого фактора.

Якщо локальний ринок виробничого фактора конкурентний, то норма додаткового доходу від нього буде нульовою, оскільки його внесок для окремого господарства відповідатиме нормальному для оточення рівню. Даний показник відображає ринкову владу фірми (отримання нею додаткового доходу від виробничого фактора на локальному ринку, визначеному як об'єкт регулювання) у довгостроковій перспективі.

Якщо норма додаткового доходу від виробничого фактора перевищує конкурентний рівень, то для даного виробника привабливим капіталовкладенням є інвестиції в його залучення на умовах оренди. Від'ємне значення цього показника свідчить про неефективне використання фактора даним виробником або наявність стимулів до переукладання угоди та/чи купівлі права власності на нього.

Показник, що відповідає на ринках виробничих факторів *коефіцієнту Тобіна*, може бути розрахований як відношення споживчої вартості окремого з них (визначеної індивідуальними показниками дохідності його використання) до ринкової ціни його залучення

$$q = \frac{V_{lu}}{C_f},$$

де  $V_{lu}$  – цінність фактора у використанні підприємства;

$C_f$  – витрати на придбання прав на нього за поточними ринковими цінами.

Зміст цього коефіцієнта відображає рівень специфічності виробничого фактора у складі підприємства – його вартість для даного підприємства може перевищувати ринкову. Відтак, він відображає ефективність управління підприємством об'єктами власності (своїї і залученої).

Наприклад, якщо підприємство отримує додатковий дохід від землі (за рахунок здійснених поліпшень, або арбітражу, що дозволив укласти договори залучення землі за цінами, нижчими від ринкових), споживча вартість землекористування перевищуватиме ринковий рівень витрат на його формування. У цьому випадку, коефіцієнт перевищуватиме одиницю, а абсолютне значення такого перевищення (після вирахування відповідних трансакційних витрат) може розглядатися як потенціал розширення його землекористування. Наближення

показника до одиниці свідчатиме про стійкість статусу підприємства як конкуруючого аутсайдера, а його рівень, нижчий за одиницю, – про необхідність скорочення використання виробничого фактора або загрозу вибуття з відповідного ринку.

### *Висновки та перспективи подальших досліджень*

Підвищення об'єктивності оцінки ефективності діяльності підприємства і його конкурентоспроможності можна досягти при використанні економетричних методів. Вони дозволяють врахувати багато факторів, які впливають на ефективність діяльності й конкурентоспроможність підприємства, а також здійснити порівняльну оцінку рівнів ефективності.

Індекси і коефіцієнти рівня конкуренції та конкурентоспроможності універсальні у частині придатності як для мікро-, так і макроекономічної інтерпретації. Вони можуть використовуватися СПД для визначення рівня ефективності поведінки на ринках виробничих факторів, прийняття рішень щодо подальшого розширення (скорочення) їх застосування. Прийнятні вони і для вирішення проблем конкурентного регулювання локальних ринків відповідних виробничих факторів.

За належної оцінки зазначених показників на макроекономічному рівні та коректної їх інтерпретації, у перспективі вони можуть бути дієвим чинником обґрунтування адекватних заходів економічної політики та інституційного регулювання підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки.

### *Література*

1. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз. Монографія. – К: КНЕУ, 2005. – 292 с.
2. Андрійчук В. Г. Теоретико-методологічне обґрунтування ефективності виробництва // Економіка АПК. – 2005. – № 5. – С. 52–63.
3. Березівський П. С. Організація виробництва в аграрних формуваннях – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 560 с.
4. Коваль В. П. Ефективність функціонування аграрних підприємств в умовах зміни темпів і пропозицій відновлення ресурсного потенціалу // Економіка АПК – 2005. – № 8. – С. 45–52.
5. Ліссітса А. Теоретичні основи аналізу продуктивності та ефективності сільськогосподарських підприємств. Дискусійні матеріали № – К.; Українська аграрна конференція, 2007 – 30 с.
6. Лупенко Ю. О., Малік М. Й. Вітвицький В. В. та ін. Методичні підходи до оцінки підприємницької діяльності. – К.: НДУ «ІАЕ», 2016 – 57 с.
7. Тищенко О. М. Конкурентоспроможність регіонів України. Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики. / Матеріали науково-практичної конференції.– К.; ВД ІНЖЕК. – 2012. – 72 с.
8. Про захист економічної конкуренції. Закон України від 05.07.11, № 3567–VI [Електронний ресурс] // Верховна Рада України – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>