

6. Никифоров А.С. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / А.С. Никифоров, В.М. Диба, В.О. Парнюк // *Фінанси України*. – 2009. – №5. – С. 78-86.
7. Затонацька Т.Г. Економічно-правові аспекти бюджетного інвестування в інноваційній сфері / Т.Г. Затонацька // *Фінанси України*. – 2007. – №4. – С.36-43.
8. Історія оподаткування : навч. посіб./ [Ярошенко Ф.О., Мельник П.В., Андрущенко В.Л., Мельник В.М.] – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 242 с.
9. Точиліна І.В. Бюджетно-податкове регулювання інноваційного розвитку економіки / І.В. Точиліна // *Наукові праці НДФІ*. – 2009. – №3(48) – С. 60-72.
10. Сидорович М.Я. Особливості моделювання надходжень податку на прибуток підприємств на сучасному етапі розвитку фінансової системи України / М.Я. Сидорович // *Наукові записки НаУКМА*. – 2010. – № 106.
11. Довідник пільг, наданих чинним законодавством по сплаті податків, зборів, інших обов'язкових платежів № 53 Державної податкової адміністрації України станом на 01.04.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.sta.gov.ua
12. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів України» : за станом на 1.04.2010 р. // *ВВР*. – 2005. – №17-19. – С. 267.
13. Державний комітет статистики України, офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
14. Державне казначейство України, офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.treasury.gov.ua.
15. Державна податкова адміністрація України, офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.sta.gov.ua.

Рецензент докт. екон. наук, професор І.Г. Лукьяненко

65.009.12

*Шаповалова І.В., ст. викладач,
Криворізький економічний інститут КНЕУ імені Вадима Гетьмана,
м. Кривий Ріг*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ДІАГНОСТУВАННЯ ФАЗИ КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ ЯК ОСНОВИ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Одною з передумов створення конкурентної стратегії розвитку підприємства на ринку є обґрунтована оцінка фаз досягнутого рівня його конкурентостійкості. Стратегія управління конкурентостійкістю повинна забезпечувати постійне підвищення конкурентоздатності даного підприємства в порівнянні з іншими підприємствами – операторами ринку. Пошук адекватних шляхів і ефективних методів виходу з економічної кризи для вітчизняних підприємств ускладнюється структурними і кон'юнктурними коливаннями, загостренням конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, недостатнім завантаженням потужностей, що відбувається на тлі низької конкурентоспроможності більшості галузей національної економіки. Її радикальне підвищення, відсутність досвіду управління в умовах невизначеності конкурентного середовища ускладнює адаптацію вітчизняних товаровиробників до вимог світового ринку, що потребує реорганізації механізмів управління конкурентостійкістю підприємств.

Згідно проаналізованих економічних праць Тридіда О.М., Ареф'євої О.В., Шнипко О.С., Сумина В.А., Василенка В.О., Олейникова Е.А. управління конкурентостійкістю підприємств трактується як спосіб подолання «замикаючих» ефектів, характерних як для ринкової (дефіцит обігових коштів, асиметричність інформації, вхідні бар'єри на ринках і ін.), так і для державної координації (дефіцит координації, інформаційного обміну, експансія державного контролю й ін.) економічної діяльності [1, с. 58; 2, 7, 8, 9, с.76]. На думку Сумина В.А. підставою для визначення фази конкурентостійкості є здатність економічної системи, що підверглась несприятливому відхиленню за межі її допустимого значення, повернутися у стан рівноваги за рахунок власних або позикових ресурсів, перепрофілювання виробництва та ін." [8, с.160]. Однак, Т. Ковальов і Т. Сухорукова вважають, що на етап конкурентостійкості, на якому знаходиться у поточному часі підприємство найбільший вплив має «здатність своєчасно усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, які не відбиваються негативно на його діяльності» [5, с.49]. На думку Диканя В.Л. на стан економічної системи мають дві складові конкурентостійкості підприємства:

«конкурентоздатність товару чи товарної маси, яка у динаміці характеризує ступінь задоволення попиту; другий – ефективність виробництва та управління. Як правило, ці два елементи настільки тісно пов'язані, що часто визначають один одного» [3, с. 31]. Кулішов В.В. вважає, що основним критерієм фази конкурентостійкості є досягнення максимально можливого результату на основі максимального використання наявних засобів або досягнення запланованого результату з використанням мінімальних засобів [6, с. 164]. Конкурентна позиція визначається досягнутим рівнем конкурентостійкості і рівнем привабливості цільового ринку для діяльності підприємства. Тому для вибору та обґрунтування фази конкурентостійкості необхідно проаналізувати рівень привабливості цільового ринку і досягнутий рівень конкурентоспроможності підприємства.

Метою статті є обґрунтування теоретичних положень та практичних засад оцінки фази конкурентостійкості, а також розробка рекомендацій щодо управління конкурентостійкості підприємств в умовах ринкових відносин.

Досягнутий рівень конкурентостійкості реалізується в конкурентній позиції підприємства, для його діагностування слід розробити економічно обґрунтовану модель, в якій факторами (параметрами моделі) будуть виступати чинники, які мають найбільший вплив на конкурентостійкість підприємства, а результатами – обґрунтовані управлінські рішення в залежності від визначеної фази конкурентостійкості.

Для побудови такої моделі нами пропонується використати методи багатомірного аналізу: факторний, дискримінантний аналіз та метод k-середніх кластерного аналізу. Модель системи діагностування фази конкурентостійкості підприємства формується за допомогою алгоритму, представленому на рис. 1.

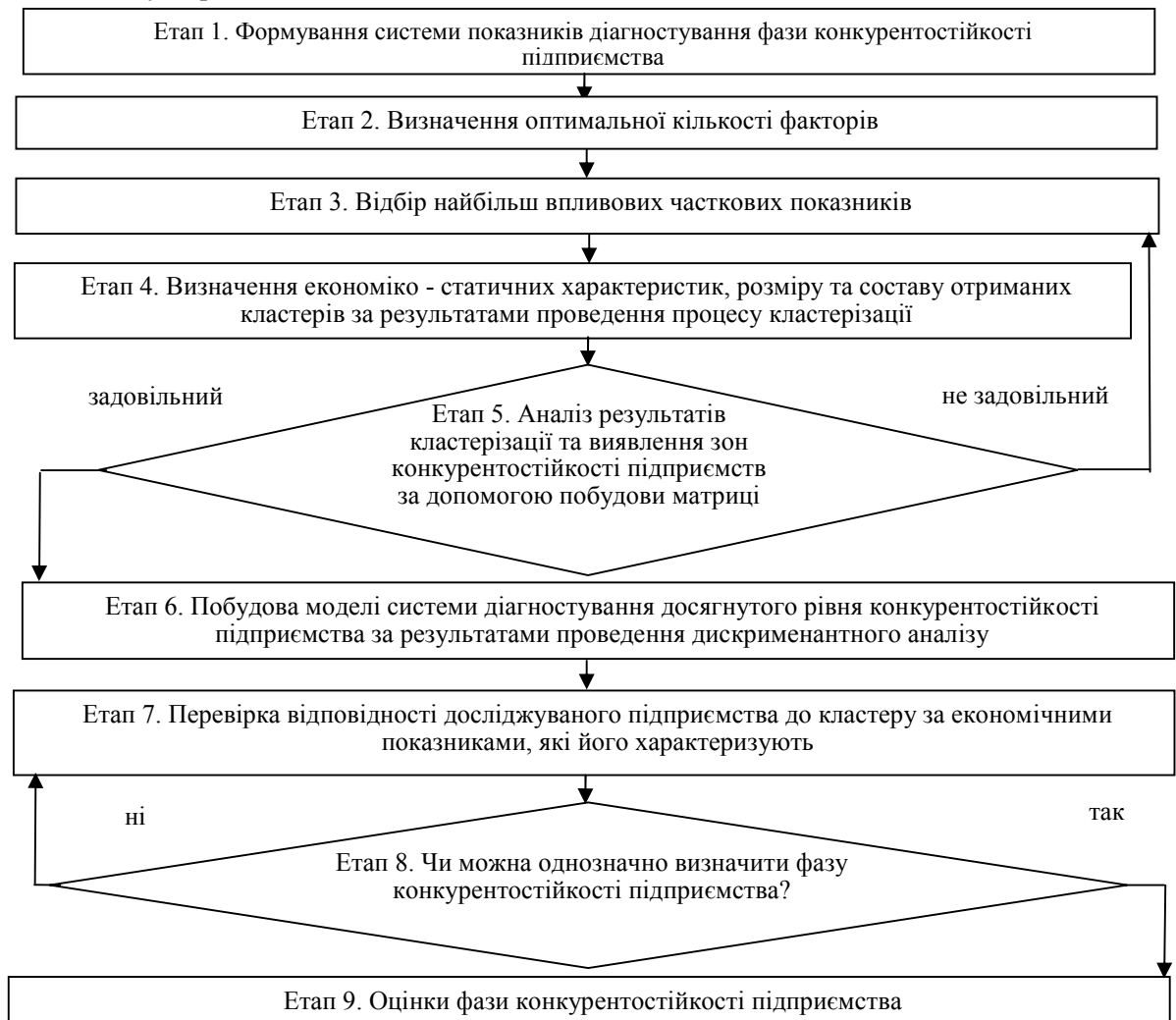


Рис. 1. Алгоритм побудови моделі системи діагностування фази конкурентостійкості підприємства

Відбір впливових часткових показників, що входять до кожного з чотирьох факторів моделі діагностування фази конкурентостійкості підприємств здійснено за допомогою факторного аналізу (рис. 2).

book3*
Factor Analysis (C...)
Factor analy...
Factor L...

Factor Loadings (Varimax raw) (суммарная таблица)				
Extraction: Principal components				
(Marked loadings are > ,700000)				
Variable	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4
Кб1	0,505636	-0,269650	0,242788	0,382233
Кб2	0,198563	0,909455	-0,086447	0,239828
Кб3	0,189433	0,951254	0,021817	0,014106
Кр1	0,204009	0,951843	0,066676	-0,153054
Кр2	-0,120876	0,439322	-0,029005	-0,695643
Кр3	-0,266372	-0,860762	0,325988	-0,024647
Кр4	0,047003	0,924191	0,179067	-0,019711
Кс1	0,863647	0,443654	0,214633	0,048447
Кс2	0,902790	0,293622	0,268004	0,126424
Кс3	0,922136	-0,251405	0,154544	-0,005173
Кс4	0,961234	0,046754	0,229881	0,055700
Кс5	0,962808	-0,081892	0,214004	0,067720
Кс6	0,710283	0,651239	0,225018	-0,042237
Кс7	0,914467	0,294277	0,261088	0,054188
Кеф1	0,924892	0,302147	0,110297	-0,002707
Кеф2	-0,303180	-0,007515	-0,951239	0,015153
Кеф3	-0,303180	-0,007515	-0,951239	0,015153
Кеф4	-0,303180	-0,007515	-0,951239	0,015153
Кеф5	0,901729	0,354632	0,183127	0,000051
Кк1	0,824946	0,494388	0,169435	0,038709
Кк2	0,051227	0,315310	-0,100853	0,820877
Expl. Var	8,690799	5,925668	3,368880	1,418959
Prp. Totl	0,413848	0,282175	0,160423	0,067569

Рис. 2. Загальні коефіцієнти відносної значимості впливу часткових показників на головні фактори моделі діагностування фази конкурентостійкості підприємства

При визначенні першої головної компоненти (першого фактора), візуальний аналіз свідчить (рис.2), що всі часткові показники з підсистеми "стійкість" суттєво впливають на формування даного фактора. На формування другої головної компоненти (другого фактора) впливають майже всі часткові показники підсистем "безпека" і "рівновага". Від'ємне значення показника фінансового ризику (інші його назви: фінансовий важіль, фінансовий леверидж) (Кр3= -0,860762) свідчить, що підприємство має значну фінансову залежність від зовнішніх позикових коштів.

Результати кластеризації з метою визначення економіко-статичних характеристик наведені на рис. 3.

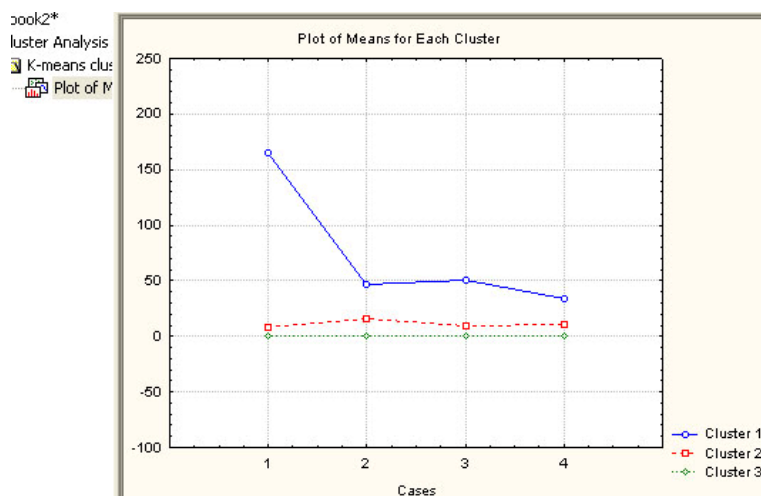


Рис. 3. Графік середніх значень факторів для кожного кластеру підприємств з різним рівнем конкурентостійкості

За результатами кластеризації були отримані три кластери, до складу яких входять досліджувані підприємства з різним рівнем конкурентостійкості: це підприємство ВАТ ПівдГЗК (кластер №1) – з низьким рівнем конкурентостійкості, підприємство ВАТ ЦГЗК (кластер №2) – з високим рівнем конкурентостійкості, підприємства ВАТ ІнГЗК, ВАТ ПівнГЗК (кластер №3) – з середнім рівнем конкурентостійкості.

Наступним етапом є побудова матриці, яка дозволяє класифікувати конкурентні позиції у залежності від досягнутого рівня конкурентостійкості. Для визначення параметрів, які доцільно застосовувати у якості координат запропонованої матриці, необхідно побудувати дендограму методом кластерного аналізу. На рис. 4 наведена дендограма для визначення найбільш розвинутого типопредставника за чотирма факторами.

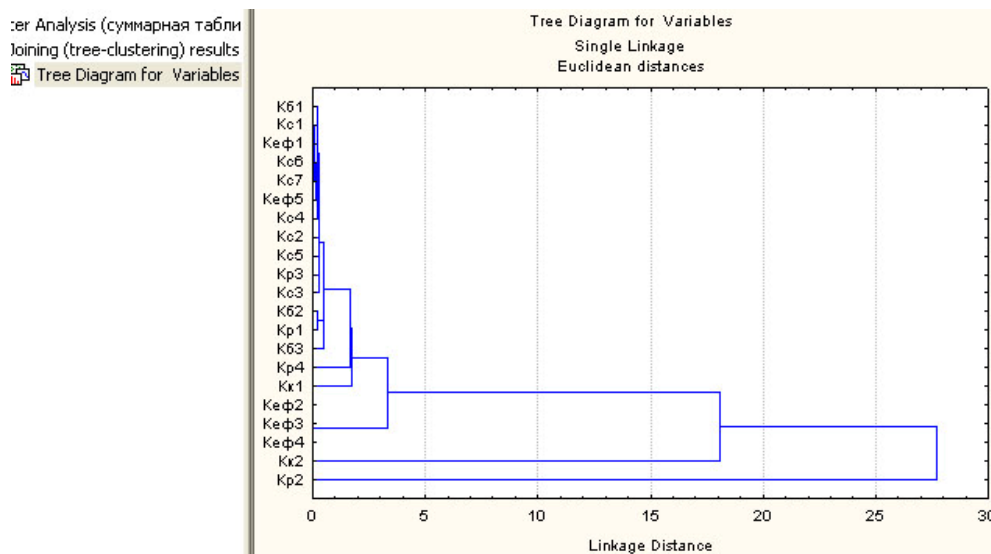


Рис. 4. Дендограма упорядкування показників

Для виділення найбільш впливових показників необхідно поділити дендограму на три класи: перший показник (Кр2) – фінансової напруженості відноситься до другого, виявленого на другому етапі, фактору (стійкість), другий (Кк2) – рентабельність продаж відноситься до четвертого фактору (конкурентоспроможність), третій (Кеф3) – рентабельність доходу відноситься до третього фактору (економічна ефективність діяльності).

Отримана тривимірна стратегічна матриця наведена на рис. 5.

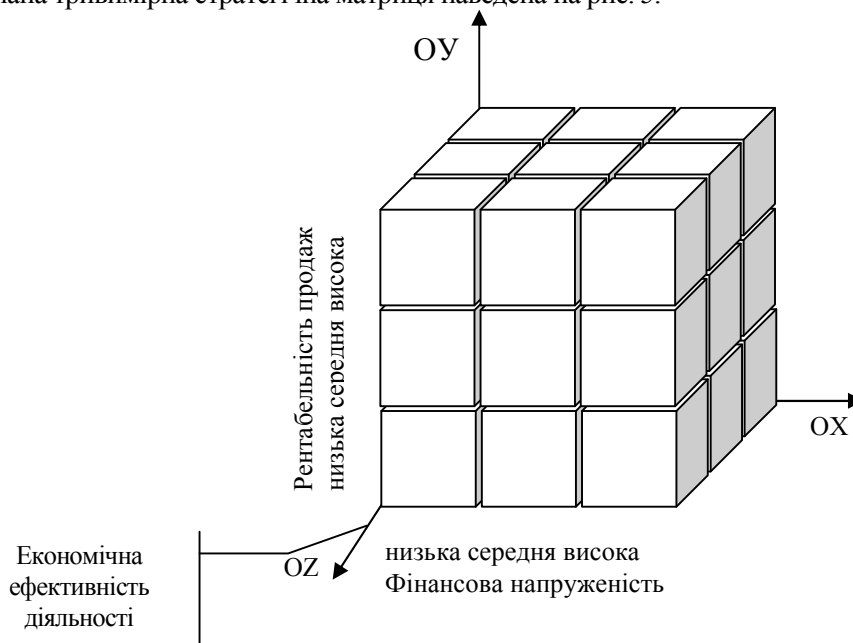


Рис. 5. Запропонована об'ємна форма стратегічної матриці конкурентостійкості підприємства

Конкурентна позиція підприємства буде розміщена усередині цього паралелепіпеда, причому її місце розташування буде відповідати прийнятій термінології, тобто квадранти «низький рівень конкурентостійкості», «середній рівень конкурентостійкості», «високий рівень конкурентоспроможності», тільки в об'ємному виконанні. Для подальшого розрахунку пріоритетності вибраних параметрів пропонується наступний підхід: на осі OZ будемо відкладати значення взаємного перетинання показників: «Фінансова напруженість» (ось OX) та «Рентабельність продаж» (ось OY). Розрахована матриця за даними 2008 р. наведена на рис. 6.

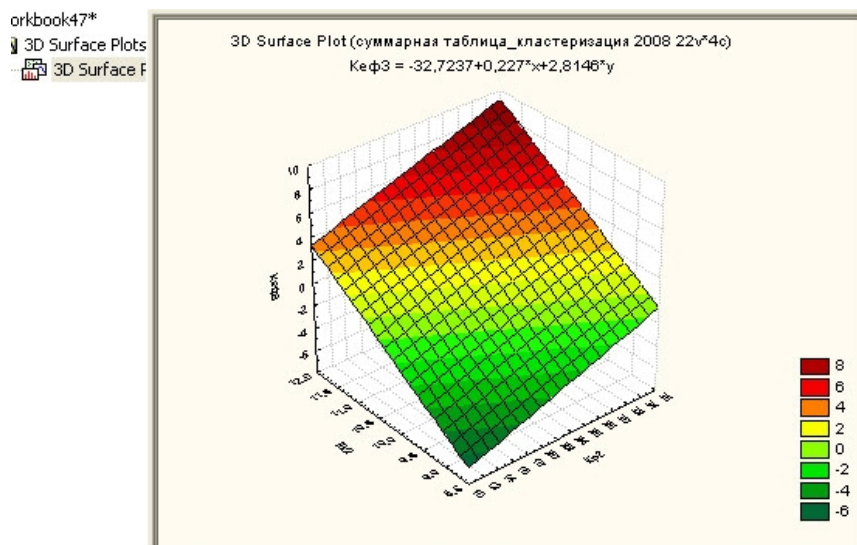


Рис. 6. Стратегічна матриця конкурентостійкості підприємства за даними 2008 р.

На наступному етапі здійснюється побудова моделі системи діагностування досягнутого рівня конкурентостійкості підприємства методами дискримінантного аналізу. Базою проведення дискримінантного аналізу є результати попередньо проведеної на четвертому етапі кластеризації, згідно до якої кожному об'єкту (підприємству) присвоюється найменування того кластеру, до якого він належить. Наприклад, в 2008 р. до кластеру №1 належить об'єкт №2 (ВАТ ІнГЗК), до кластеру №2 – об'єкти №3 (ВАТ ПівнГЗК), №4 (ВАТ ЦГЗК); до кластеру №3 – об'єкт №1 (ВАТ ПівдГЗК). Дискримінантний аналіз проводиться за допомогою пакету «СТАТИСТИКА 6». Дискримінантний аналіз дозволяє розпізнати новий стан об'єкту і віднести його до одного з існуючих квадрантів. Це функція, яка описується рівнянням за формулою:

$$D = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n \quad (1)$$

де $x_1 \dots x_n$ – характеристики об'єкту.

За результатами проведення дискримінантного аналізу новий об'єкт відноситься до того квадранту, для якого значення дискримінантної функції є максимальним ($\max D_i$), де i – кількість квадрантів (кластерів). Таким чином, об'єкт відноситься до того кластеру, де результат розрахунку рівняння є максимальним (етап сьомий). Таким чином, трьом кластерам відповідають три рівняння. Результати проведеного дослідження оформляються у вигляді кількох таблиць, відповідно до кожного кластеру. У табл. 1 наведений склад об'єктів, що входять до кластеру №1, 2, 3 (відповідно, квадранти з високим, середнім та низьким рівнем конкурентостійкості).

Для перевірки стану досягнутого рівня конкурентостійкості необхідним є визначення того кластеру, до якого досліджуване підприємство відноситься. Для цього слід підставити значення показників моделі до кожного із трьох рівнянь і розрахувати результативні значення. Результати розрахунків порівнюються і визначається рівняння з максимальним значенням, якому відповідає кластер (зона конкурентостійкості) – досліджуване підприємство знаходиться у цьому квадранті. Таким чином, запропонована модель представляє собою комплексну та стратегічно спрямовану систему оцінки фаз конкурентостійкості підприємства, що складається з дев'яти етапів, які реалізується поступово, є взаємозалежними і виступають передумовою розвитку підприємства.

Для вибору та обґрунтування стратегії управління конкурентостійкістю, необхідно проаналізувати рівень привабливості цільового ринку і досягнутий рівень конкурентостійкості підприємства.

Класифікація елементів системи оцінки фази конкурентостійкості гірничо-збагачувальних підприємств

Клас об'єктів	Необхідність розробки додаткових управлінських дій по підвищенню конкурентостійкості	Кількість об'єктів (підприємств)	№ кластеру	Рівняння дискримінантного аналізу	Умовні позначки
Низький рівень конкурентостійкості	Необхідно	1	№1	$Y_1 = -16,6932 + 0,1117Kp_2 - 0,5469Keф_3 + 2,7598Kк_2$	Kp_2 – фінансова напруженість $Keф_3$ – рентабельність доходу $Kк_2$ – рентабельність продаж
Середній рівень конкурентостійкості	На думку фахівців	2	№3	$Y_3 = -26,8015 + 0,1608Kp_2 - 0,8116Keф_3 + 3,3838Kк_2$	
Високий рівень конкурентостійкості	Не має необхідності	1	№2	$Y_2 = -15,8338 + 0,0847Kp_2 + 0,0252Keф_3 + 2,618Kк_2$	

Досягнутий рівень конкурентостійкості реалізується в конкурентній позиції підприємства, для його діагностування розроблено економічно обґрунтовану модель, в якій факторами (параметрами моделі) виступають чинники, які мають найбільший вплив на конкурентостійкість підприємства, а результатами – обґрунтовані управлінські рішення в залежності від визначеної фази конкурентостійкості. Для побудови такої моделі використані методи багатомірного аналізу: факторний, дискримінантний аналіз та метод *k*-середніх кластерного аналізу. Модель системи діагностування фази конкурентостійкості підприємства дозволяє не тільки встановити етап конкурентостійкості, а й бути підставою для обґрунтування стратегії управління конкурентостійкістю підприємства.

Література

1. Ареф'єва О.В. Суперечності розвитку як основне джерело загрози безпеці рівноваги економічних систем. / О.В. Ареф'єва, О.С. Шнипко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №3(57) – С. 57–64.
2. Василенко А.В. Менеджмент устойчивого развития предприятий : монография / А.В. Василенко. – К: Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.
3. Дикань В.Л. Обеспечение конкурентоустойчивости предприятия : монография / В.Л. Дикань. – Харьков: Основа, 1995. – 160 с.
4. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы / Н. Капустин // Бизнес-информ. – 1999. – № 11–12. – С. 45–47.
5. Ковалёв Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалёв, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48–52.
6. Кулішов В.В. Економіка підприємства: теорія і практика / В.В. Кулішов. – К.: Ніка-Центр, 2002. – 212 с.
7. Олейников Е.А. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. – М.: ЗАО Бизнес школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с.
8. Сумин В.А. Устойчивость системы управления предприятием в условиях экономической безопасности / В.А. Сумин // матер. межд. науч.-практ. конф. 23–24 нояб. 2001 г. – Донецк. С. 81–92.
9. Тридід О. М. Комплексна оцінка конкурентного статусу підприємства / О. М. Тридід // Економіка розвитку. ХНЕУ. – 2002. – №2(22). – С. 75–76.

Рецензент докт. экон. наук, профессор Б.М. Одягайло

338.246.025.2:351.824.11

Самойленко И.А., ассистент,
Харьковская национальная академия городского хозяйства, г. Харьков

КЛАССИФИКАЦИЯ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ВИДОВ УЩЕРБА ОТ НИЗКОГО КАЧЕСТВА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

В рамках стратегии устойчивого развития на сегодняшний день очень актуальной остается проблема разработки экономических инструментов для стимулирования энергосберегающих мероприятий. При технико-экономическом обосновании энергосберегающих мероприятий кроме возможной экономии топлива необходимо учитывать сокращение времени протекания технологического процесса, экономию живого труда, улучшение условий производства, повышение загрузки энергооборудования и лучшее использование основных фондов, изменение межремонтных и ремонтных периодов, сокращение расходов материалов и снижение брака. Одним из не