

Анна Миколаївна ОРЕЛ

доктор економічних наук, професор, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка
ORCID ID: 0000-0003-0823-3346
E-mail: orel31044@khntusg.info

Лю ХАОЛІНЬ

здобувач освітньо-наукового рівня доктора філософії Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

Марія Олександрівна КОРНІЄЦЬКА

здобувач другого освітнього рівня вищої освіти Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

ОЦІНКА РІВНЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ АГРОБІЗНЕСУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Орел, А. М. Оцінка рівня функціональної складової конкурентного потенціалу суб'єктів агробізнесу для забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств / Анна Миколівна Орел, Лю Хаолінь, Марія Олександрівна Корнієцька // Український журнал прикладної економіки. – 2021. – Том 6. – № 1. – С. 27-34. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Для забезпечення успіху у жорсткій конкурентній боротьбі, де інтеграційні та глобалізаційні процеси ускладнюють та підсилюють ступінь напруження, підприємство повинно мати відповідні властивості виробляти та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію. Системне розуміння множинних зазначених властивостей уособлюється в економічному понятті «конкурентний потенціал», ефективне управління яким дозволяє забезпечувати високий рівень показників ефективності діяльності суб'єкта господарювання. Оцінювання рівня конкурентного потенціалу дозволяє не лише створювати підґрунтя для вибору й впровадження ефективних конкурентних стратегій на множині ринків, але й прогнозувати напрями стратегічного розвитку підприємства.

Метою статті є визначення рівня функціональної складової конкурентного потенціалу різних за розміром суб'єктів агробізнесу та розробки рекомендації щодо удосконалення його локальних складових.

Результати. З метою визначення рівня функціональної складової конкурентного потенціалу було детерміновано його локальні компоненти, до яких віднесено кадровий, інноваційний, маркетинговий, виробничий, організаційно-управлінський і фінансовий. Для кожного з обраних локальних потенціалів було запропоновано множину кількісних показників, які дозволяють встановити їх рівень і загальний рівень функціональної складової. В результаті аналізу частот було встановлено в цілому низький рівень функціональної складової. Для отримання більш однорідних сукупностей було розподілено загальну множину підприємств на 3 групи в залежності від критерію розміру, визначеного на законодавчому рівні. В групі середніх підприємств присутні виключно підприємства з високим і надвисоким рівнем. Значна частка малих підприємств характеризується середнім і низьким рівнем, а серед мікропідприємств переважає виключно низький рівень. Отримані результати свідчать про зростання конкурентного потенціалу в залежності від масштабів господарської діяльності, що дозволяє розглядати стратегії кластеризації та

інтеграції як найперспективніші для суб'єктів агробізнесу з метою покращення рівня їх конкурентного потенціалу.

Ключові слова: оцінка, потенціал, конкурентний потенціал, локальні потенціали, функціональна складова конкурентного потенціалу, суб'єктів агробізнесу.

Anna M. OREL

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Organization of Production,
Business and Management,
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

Liu KHAOLIN

Candidate of Educational and Scientific Degree Doctor of Philosophy, Kharkiv Petro Vasylenko
National Technical University of Agriculture

Mariia KORNIETSKA

Applicant for the Second Level of Higher Education, Kharkiv Petro Vasylenko National
Technical University of Agriculture

**ASSESSMENT OF THE LEVEL OF THE FUNCTIONAL COMPONENT OF THE COMPETITIVE
POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTITIES TO ENSURE THE COMPETITIVENESS OF
AGRICULTURAL AGRICULTURE**

Abstract

Introduction. *To ensure success in fierce competition, where integration and globalization processes complicate and increase the degree of tension, the company must have the appropriate properties to produce and sell competitive products. A systematic understanding of these multiple properties is embodied in the economic concept of "competitive potential", effective management of which allows to ensure a high level of performance of the entity. Assessing the level of competitive potential allows not only to create a basis for the selection and implementation of effective competitive strategies in many markets, but also to predict the direction of strategic development of the enterprise.*

The purpose of the article is to determine the level of the functional component of the competitive potential of agribusiness entities of different sizes and to develop recommendations for improving its local components.

Results. *In order to determine the level of the functional component of competitive potential, its local components were determined, which include personnel, innovation, marketing, production, organizational and managerial and financial. For each of the selected local potentials, a set of quantitative indicators was proposed, which allows to establish their level and the general level of the functional component. As a result of frequency analysis, a generally low level of the functional component was found. To obtain more homogeneous aggregates, the total number of enterprises was divided into 3 groups depending on the size criterion defined at the legislative level. In the group of medium-sized enterprises there are only enterprises with a high and very high level. A significant share of small enterprises is characterized by medium and low levels, and among micro-enterprises is dominated by extremely low levels. The results show an increase in competitive potential depending on the scale of economic activity, which allows us to consider clustering and vertical integration strategies as the most promising for agribusiness entities in order to improve their level of competitive potential.*

Keywords: *assessment, potential, competitive potential, local potentials, functional component of competitive potential, agribusiness entities.*

JEL classification: M31, I20

Вступ

Для забезпечення успіху у жорсткій конкурентній боротьбі, де інтеграційні та глобалізаційні процеси ускладнюють та підсилюють ступінь напруження, підприємство повинно мати відповідні властивості виробляти та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію, що в результаті забезпечує йому належний рівень конкурентних позицій на ринку за різними сферами бізнесу. Системне розуміння множинних зазначених властивостей уособлюється в економічному понятті «конкурентний потенціал», ефективне управління яким дозволяє забезпечувати високий рівень показників ефективності діяльності суб'єкта господарювання. Прийняття коректних управлінських рішень залежить від ступеня інформованості керівництва, обсягу управлінської інформації, її якості, структурованості та доступності. Оцінювання рівня конкурентного потенціалу дозволяє не лише створювати підґрунтя для вибору й впровадження ефективних конкурентних стратегій на множині ринків, але й прогнозувати напрями стратегічного розвитку підприємства.

Питаннями дослідження змісту формування, використання та розвитку конкурентного потенціалу займалися численні вітчизняні та закордонні дослідники, з-поміж яких варто виділити таких, як: Ю. О. Лупенко, Г. В. Омельчак, О. Є. Бабина, Л. В. Балабанова, О. Д. Гудзинський, І. М. Кирчата, Е. В. Попов, О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк, М. В. Стахова, М. Й. Малік, О. М. Николук, В. Б. Полянко, А. Є. Воронкова. Незважаючи на велику кількість науково-прикладних напрацювань в означеному напрямі дослідження, питання оцінки в управлінні конкурентним потенціалом суб'єктів агробізнесу залишається недостатньо проробленими, що і обумовило вибір тематики даного дослідження.

Мета дослідження

Метою статті є визначення рівня функціональної складової конкурентного потенціалу різних за розміром суб'єктів агробізнесу та розробки рекомендації щодо удосконалення його локальних складових.

Виклад основного матеріалу дослідження

Для проведення оцінювання конкурентного потенціалу серед суб'єктів аграрного бізнесу нами було обґрунтовано множину показники для кожного локального потенціалу в рамках предметної досліджуваної області. Множина показників формувалася виходячи з аналізу існуючих підходів до оцінювання конкурентного потенціалу (попередньо проведеного науково-теоретичного узагальнення існуючих підходів), враховуючи повноту відображення аспектів конкурентного потенціалу й доступність вихідних даних для ведення розрахунків. Сукупність обраних показників надана в табл. 1.

Враховуючи різну розмірність вихідних індикаторів доцільно здійснити стандартизацію даних для розрахунку середніх значень. На основі проведеного оцінювання було розраховано рівень конкурентного потенціалу як середнє значення за всіма розрахованими значеннями локальних потенціалів.

Для оцінювання розкиду отриманих значень серед підприємств представимо розподіл значень інтегрального коефіцієнту конкурентного потенціалу суб'єктів аграрного бізнесу за частотою серед діапазонів (рис. 1).

Загальний розподіл частот відрізняється лівосторонньою асиметрією. Це свідчить про різницю з нормальним розподілом. Враховуючи, що стандартизація здійснюється відносно середнього значення множин показників, більшість значень, які попали до діапазону менше «0», відображають результати нижче середнього. В цілому рівень конкурентного потенціалу на досліджуваних підприємствах не є високим, так як 65% суб'єктів господарювання мають від'ємний результат.

Таблиця 1. Показники оцінювання локальних потенціалів функціональної складової конкурентного потенціалу

Складова функціонального потенціалу	Показники
Кадровий	Питома вага коштів на підвищення кваліфікації у сукупних витратах
	Продуктивність праці
	Рентабельність праці персоналу
Інноваційний	Питома вага витрат на оплату праці у собівартості реалізованої продукції
	Інвестиції в основний капітал сільського господарства (на 1 Га с.-г. угідь)
	Питома вага витрат на інновації в загальному обсязі витрат підприємства
Маркетинговий	Питома вага витрат на дослідження й розробки (без амортизації) у загальному обсязі витрат на інновації
	Частка ринку
	Питома вага витрат на збут у загальних витратах
	Товарність сільськогосподарської продукції
Виробничий	Оборотність товарних запасів
	Коефіцієнт відновлення основних фондів
	Коефіцієнт придатності основних фондів
	Технічна озброєність праці
	Рентабельність фондів(Рф)
Організаційно-управлінський	Матеріалоемність
	Питома вага адміністративних витрат у загальних витратах
Організаційно-управлінський	Коефіцієнт укомплектованості кадрами
	Коефіцієнт плинності кадрів
Фінансовий	Коефіцієнт фінансування
	Рентабельність власного капіталу
	Рентабельність виробничої діяльності
	Рентабельність реалізації продукції

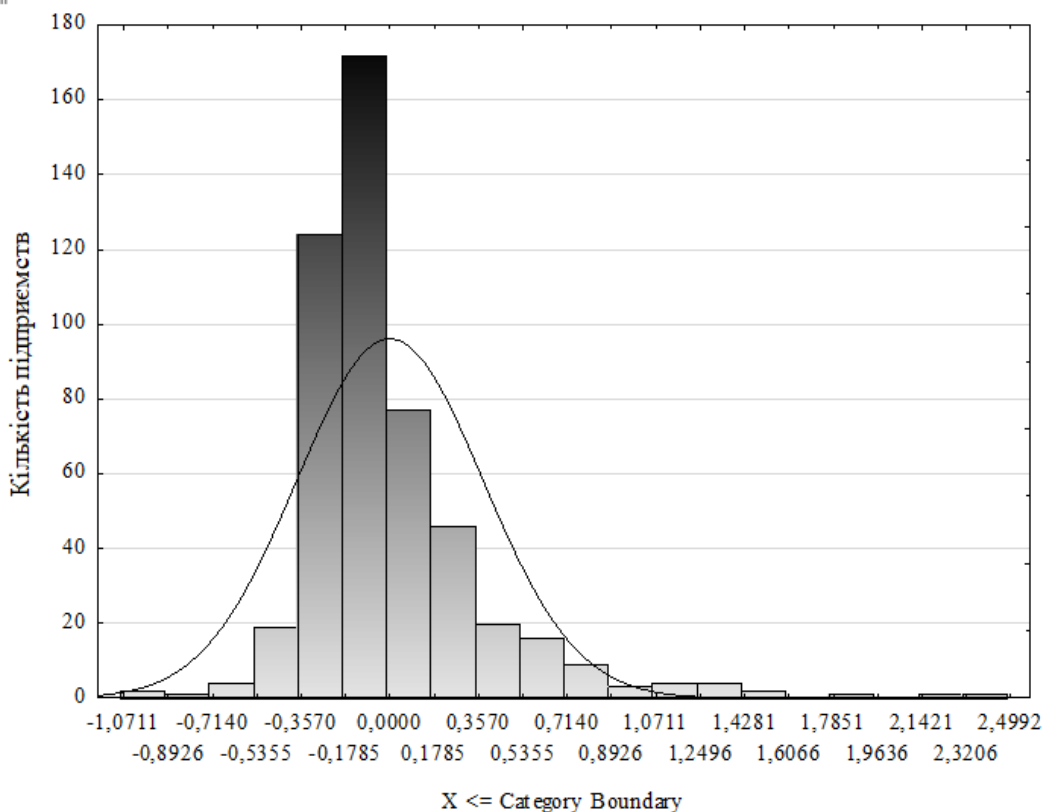


Рис. 1. Розподіл значень інтегрального коефіцієнту конкурентного потенціалу суб'єктів аграрного бізнесу

Найбільша кількість підприємств (34%) потрапила до діапазону зі значеннями від -0,191 до -0,018. На 2-му місці діапазон від -0,018 до -0,369, куди потрапило 24,4% досліджуваних підприємств. Лише третина досліджених суб'єктів аграрного бізнесу відрізняється значеннями вище середнього. Для отримання точних діапазонів та якісної оцінки рівня конкурентного потенціалу необхідно отримати розподіл, близький до нормального.

Для отримання більш однорідних значень варто здійснити групування підприємств за окремим критерієм.

В якості критерію запропоновано класифікувати досліджувані суб'єкти господарювання аграрного сектору відповідно ЗУ «Про внесення змін до закону України про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні щодо удосконалення деяких положень» [4] та Господарському кодексу України (стаття 55) [2], де виокремлено такі підприємства: мікропідприємства, малі підприємства, середні підприємства і великі підприємства залежності від балансової вартості активів, чистого доходу і середньої кількості працівників.

Для доведення статистичної значущості різниці між середніми значеннями за рівнями інтегрального коефіцієнту конкурентного потенціалу з використанням інструментарію аналізу ANOVA, в програмі STATISTICA, який дозволяє визначати внутрішньогрупові статистики та кореляції для залежних змінних в кожній з декількох груп, що визначаються однією чи більшою кількістю незалежних змінних, які формують ці групи.

Узагальнені результати досліджень надані в табл. 2.

Таблиця 2. Розподіл досліджуваних суб'єктів агробізнесу за рівнем функціональної складової конкурентного потенціалу

Рівень функціональної складової конкурентного потенціалу	Надвисокий рівень	Високий рівень	Середній рівень	Низький рівень	Наднизький рівень	Всього
Діапазони	(2,56; 0,57]	(0,57; 0,24]	(0,24; -0,087]	(-0,087; -0,418]	(-0,418; -0,74)	
Типи підприємств						
Кількість середніх підприємств у групі	4 (66%)	2 (33%)				6
Кількість малих підприємств у групі	25 (9,8%)	33 (12,9%)	121 (47,3%)	73 (28,5%)	4 (1,6%)	256
Кількість мікропідприємств у групі	6 (2,5%)	13 (5,3%)	41 (16,8%)	174 (71,31%)	10 (4,1%)	244

В групі середніх підприємств присутні виключно підприємства з високим і надвисоким рівнем. Значна частка малих підприємств характеризується середнім (47,3%) і низьким рівнем (28,5%), а серед мікропідприємств переважає виключно низький рівень (71,3%). Отримані результати свідчать про зростання конкурентного потенціалу в залежності від масштабів господарської діяльності, що дозволяє розглядати стратегії кластеризації та вертикальної інтеграції як найперспективніші для суб'єктів агробізнесу з метою покращення рівня їх конкурентного потенціалу.

Проведений аналіз свідчить, що за рівнем функціональної складової конкурентного потенціалу типи підприємств у групі розподіляються наступним чином: середні підприємства характеризується здебільшого надвисоким (66 %) та високим (33%) рівнями; серед малих підприємств домінують ті, які характеризуються середнім та низьким рівнем, що становить відповідно 47,3 % (121 підприємство) і 28,5% (73 підприємства); 9,8 % мають надвисокий рівень, а 1,6 % – наднизький; мікропідприємства переважно мають низький рівень (174 підприємства, які складають

71,31 % вибірки по групі), наднизький рівень характерний для 10 підприємств, що становить 4,1 %, а надвисокий – для 6 підприємств (2,5 % вибірки по групі).

Отже, генеральна вибірка здебільшого представлена суб'єктами господарювання, серед яких найбільшу питому вагу мають малі та мікропідприємства, а їх рівень функціональної складової конкурентного потенціалу визначено здебільшого як низький та середній.

Згідно рис. 2, на формування функціональної складової конкурентного потенціалу досліджуваних суб'єктів аграрного бізнесу вплинули локальні потенціали.

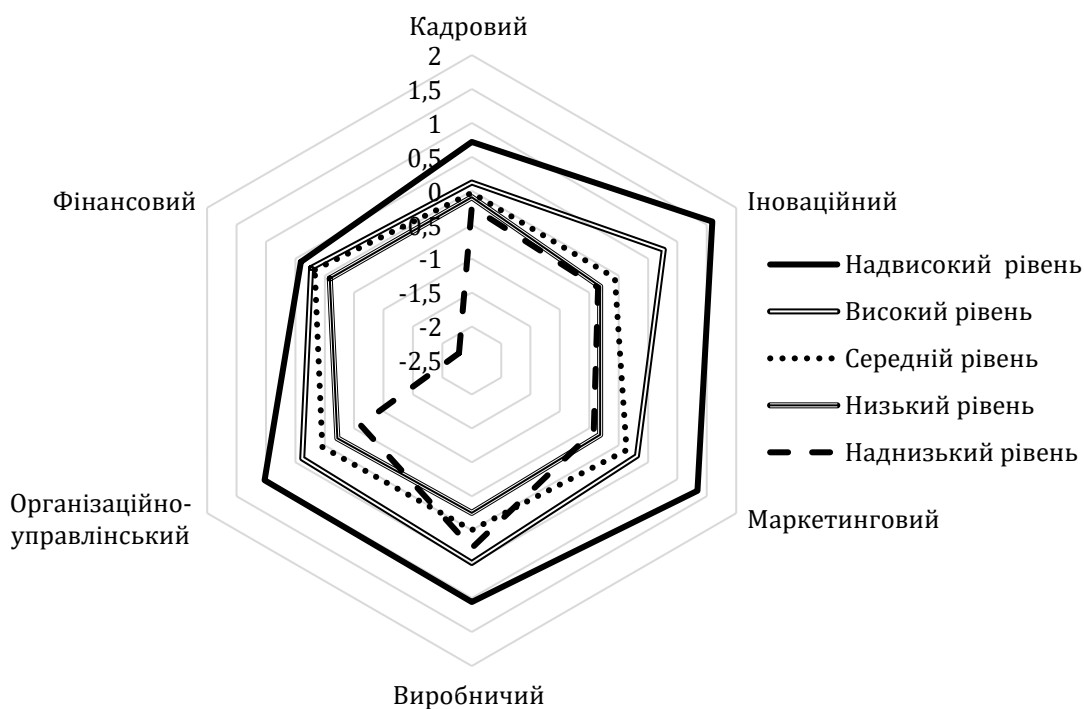


Рис. 3. Значення локальних потенціалів в межах функціональної складової конкурентного потенціалу за групами суб'єктів аграрного бізнесу

Погоджуючись з позицією автора, наведеною у дослідженні [3], кожен з локальних потенціалів підлягає певному методичному та інструментальному впливу.

Фінансовий потенціал має на меті покращення фінансово-господарських результатів підприємства, які залежать від забезпеченості фінансовими ресурсами та структури капіталу. Даний потенціал має широке коло методів та інструментів для коригування його рівня, зокрема такі, як: методи ціноутворення, оптимізації витрат, планування та бюджетування, функціонально-вартісного аналізу; амортизаційна політика; оцінка ефективності, аналіз та моделювання інвестиційних проектів тощо. Для формування позитивного впливу даного локального потенціалу доцільно переглянути структуру капіталу, з метою його оптимізації використання.

Кадровий потенціал спрямований, перш за все, на досягнення високого рівня продуктивності праці та на підвищення кваліфікації персоналу. Методами впливу є оптимізація процесу праці, формування належної системи мотивації, впровадження заходів для заохочення працівників. Його підвищення можливе за рахунок перегляду існуючих підходів до соціального забезпечення праці, орієнтацію на розвиток особистого та професійного рівня працівників.

Іноваційний потенціал має на меті підвищення технологічності процесу виробництва продукції через використання моніторингу технологій, представлених на ринку, здійснення оцінки ефективності інвестицій у нові засоби та технології виробництва. Для формування позитивного впливу даного локального потенціалу

доцільно використовувати інновації у процесі виробництва з метою зниження собівартості, підвищення якості продукції та зростання обсягів виробництва, враховуючи ефективність інвестицій та наявні інвестиційні ресурси суб'єкта аграрного бізнесу, як шляхом придбання інноваційних засобів виробництва, так і їх оренди тощо.

Маркетинговий потенціал забезпечує зростання конкурентоспроможності виробленої продукції та має значну кількість методів та інструментів, серед яких варто виділити брендінг, політику ціноутворення, проведення аналізу галузі, цільового ринку та аудиторії споживачів, збутову політику тощо. Даний потенціал має не менш важливе значення, ніж інші, та вимагає використання сучасних способів та засобів просування продукції, створення комунікацій зі споживачами та інше.

Виробничий потенціал має на меті зростання ефективності та рентабельності використання капіталу, який міститься у розпорядженні підприємства, тому вплив на нього можливо здійснювати за рахунок використання методів розрахунку амортизації та підходів до оцінювання вартості капіталу. Важливим вибором у даному разі є надання переваги виробництву сировини чи готової продукції для подальшої її реалізації, тому підприємствам доцільно визначитися зі своїми потенційними можливостями та формувати виробничий процес виходячи з цього.

Організаційно-управлінський потенціал спрямований на забезпечення координації діяльності та організацію високого рівня, що можна досягти через використання моделювання управлінських процесів, організаційної структури суб'єкта господарювання, матриці розподілу відповідальності та методів аналізу організаційних структур. Даний потенціал відіграє важливу роль та є об'єднуючою ланкою усіх інших локальних потенціалів, тому враховуючи специфічність діяльності досліджуваних підприємств, що обумовлено багатьма факторами, доцільно адаптувати наявне різноманіття методів та інструментів управління відповідно до визначених вимог.

Висновки та перспективи подальших розвідок

З метою визначення рівня функціональної складової конкурентного потенціалу було детерміновано його локальні компоненти, до яких віднесено кадровий, інноваційний, маркетинговий, виробничий, організаційно-управлінський і фінансовий. Для кожного з обраних локальних потенціалів було запропоновано множину кількісних показників, які дозволяють встановити їх рівень і загальний рівень функціональної складової.

В результаті аналізу частот було встановлено в цілому низький рівень функціональної складової. Для отримання більш однорідних сукупностей було розподілено загальну множину підприємств на 3 групи в залежності від критерію розміру, визначеного на законодавчому рівні.

В групі середніх підприємств присутні виключно підприємства з високим і надвисоким рівнем. Значна частка малих підприємств характеризується середнім (47,3%) і низьким рівнем (28,5%), а серед мікропідприємств переважає виключно низький рівень (71,3%). Отримані результати свідчать про зростання конкурентного потенціалу в залежності від масштабів господарської діяльності, що дозволяє розглядати стратегії кластеризації та вертикальної інтеграції як найперспективніші для суб'єктів агробізнесу з метою покращення рівня їх конкурентного потенціалу.

Список літератури

1. Беляєва Н.С. Методи оцінки та роль ланцюжка цінностей при формуванні конкурентного потенціалу промислового підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки»*. 2013. Т. 2. № 4. С. 43-52.
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. Відомості Верховної Ради України (ВВР). Офіц. вид. К. : Парлам. вид-во, 2003. 192 с.

3. Гриньов А.В., Шульженко В.В. Засади системного управління конкурентним потенціалом підприємства. *Ефективна економіка*. 2010. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=138>.
4. Закон України «Про внесення змін до закону України про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні щодо удосконалення деяких положень» від від 05.10.2017 № 2164-VIII. Відомості Верховної Ради (ВВР). Офіц. вид. К. : Парлам. вид-во, 2017. № 44. ст. 397.
5. Лаврова Ю.Ю. Оцінка конкурентного потенціалу. *Економічний аналіз*. 2013. Вип. 12. Ч. 3. С. 231-235.
6. Орел А.М. Науково-методологічні засади детермінації конкурентного потенціалу підприємства. *Економічний простір*. 2019. № 151. С. 170-184.
7. Орел А. М. Науково-теоретичні засади формування та розвитку конкурентних переваг. *Scientific journal natural science readings* 2019. No.1, Vol. I. С. 56-62.
8. Орел А. М. Особливості конкурентного потенціалу аграрних підприємств. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2019. №4 (82). С. 64-68.

References

1. Bieliaieva, N.S. (2013). «Assessment methods and a value chain role in the competitive potential formation of industrial enterprises». *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Seriya «Ekonomichni nauky»*. no. 4. pp. 43-52.
2. Hospodarskyi kodeks Ukrainy [Commercial Code Ukraine]. (2003, January 16). Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine. Kyiv: Parlam. vyd-vo.
3. Hryn'ov, A.V., Shul'zhenko, V.V. (2010). «Principles of system management of competitive potential of the enterprise». *Efektivna ekonomika*. no. 2. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=138>.
4. Zakon Ukrainy Pro vnesennia zmin do zakonu Ukrainy pro bukhhalters'kyj oblik ta finansovu zvitnist' v Ukraini schodo udoskonalennia deiakykh polozhen' [Law of Ukraine On amendments to the law of ukraine on accounting and financial reporting in Ukraine to improve certain provisions]. (2017, November 05) Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine. Kyiv: Parlam. vyd-vo.
5. Lavrova, Yu.Yu. (2013). «Assessment of competitive potential of the enterprise». *Ekonomichnyj analiz*. issue. 12 (3). pp. 231-235.
6. Orel, A.M. (2019). «The scientific and methodological principles of enterprise competition potential determination». *Ekonomichnyj prostir*. no. 151. pp.170-184.
7. Orel, A.M. (2019). «Scientific and theoretical principles of determining the sources of competitive advantages of the enterprise». *Scientific journal natural science readings*. no.1, 2019, Vol. I. pp. 56-62.
8. Orel, A.M. (2019). «Features of the competitive potential of agricultural enterprises». *Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu*. no. 4 (82). pp. 64-68.

Стаття надійшла до редакції 10.12.2020 р.