

алгоритму методики розрахунку інвестиційних витрат при проведенні реконструкції з урахуванням можливих претензій к забудовнику.

Література

1. Портер М. Конкуренция/ М.Портер. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
2. Осовська Г.В. Економічний словник/ Г.В.Осовська, О.О.Юшкевич, Й.С.Завадський. – К.: Кондор, 2007. – 358 с.
3. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання / О.Лапко – К.: ІЕП НАНУ, 1999. – 254 с.

Екатерина Речка

аспірантка,

Таврический государственный агротехнологический университет,

г. Мелитополь

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ САДОВОДЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

На сегодняшний день, существуют три основных методических подхода к оценке конкурентоспособности предприятия, широко используемых в научных исследованиях, однако каждый из них ориентирован на изучение отдельных ее аспектов.

Приверженцы первого методического подхода [1], рассматривая конкурентоспособность как категорию, раскрывающую рыночные условия хозяйствования предприятия, определяют ее, в первую очередь, через способность осуществлять эффективную маркетинговую деятельность. Оценка эффективности управления маркетингом косвенно определяется путем анализа системы сбыта продукции, каналов ее продвижения и послепродажного обслуживания, что в целом отражается на уровне конкурентоспособности продукции и в результате – на конкурентоспособности предприятия. Выпуская конкурентоспособную продукцию, предприятие изначально ориентировано на удовлетворение возникших потребностей реальных и потенциальных потребителей, формирующих платежеспособный спрос на том или ином рынке или его сегменте. При этом учитываются основные свойства товара и характеристики целевого рынка [2]:

$$K_{\text{кп}} = \frac{r}{R} \sqrt{\frac{I}{I_{\Sigma}}}, \quad (1)$$

где r – рентабельность продукции предприятия; R – средневзвешенная рентабельность продукции предприятия по выборке; I – индекс изменения объемов выручки предприятия; I_{Σ} – индекс изменения объемов выручки по выборке.

Сторонники второго методического подхода [3] придерживаются системного анализа в изучении конкурентоспособности предприятия, охватывая несколько ключевых позиций, характеризующих финансовое положение предприятия, что является достаточно затратным по времени исследовательским процессом. В данном случае конкурентоспособность конкретного предприятия определяют через призму экономической эффективности его деятельности:

$$K_{\text{кп}} = \frac{B}{З}, \quad (2)$$

где B – величина показателя выручки от продажи продукции, работ, услуг; $З$ – величина показателя полных затрат на производство и реализацию товаров, работ, услуг.

Применение третьего – функционального методического подхода – [4] для оценки конкурентоспособности предприятия позволяет устранить существующие недостатки первых двух. Процесс оценки конкурентоспособности предприятия осуществляется по нескольким показателям, что позволяет охарактеризовать результаты его деятельности на определенном рынке с точки зрения стратегического, операционного, тактического уровней управления им. В связи с этим одной из наиболее популярных является методика комплексной функциональной оценки конкурентоспособности предприятия, позволяющая рассчитать уровень конкурентоспособности предприятия как сумму значений ряда коэффициентов с учетом их весомости.

Определение конкурентного потенциала предприятия, его составляющих позволяет выявить конкурентные преимущества предприятия в осуществляемой конкурентной борьбе. Постоянно поддержание предприятием установленных конкурентных преимуществ и занятых конкурентных позиций позволяет ему сформировать устойчивые конкурентные преимущества на основе установленных сильных сторон предприятия и сглаживания слабых в конкурентной борьбе.

Ограниченность применения рассматриваемых методических подходов оценки конкурентоспособности предприятия заключается в ориентировании на установление места, занимаемого анализируемым предприятием на определенном рынке, изучении самого конкурентного процесса, но учитывается не конкурентный потенциал анализируемого предприятия, а лишь его последствие, то есть эффективность или же неэффективность конкурентных действий субъекта хозяйствования в конкурентной борьбе. Оценка так называемой информационно-аналитической базы (выражаемой в конкурентном потенциале) для осуществления действий и операций конкретным субъектом хозяйствования на рынке служит основой для определения конкурентных процессов, достижения хозяйственных результатов и в результате – обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Литература

1. Мазур К. В. Формування і ефективність функціонування регіонального плодопродуктового підкомплексу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / К. В. Мазур. – К., 2001. – 20 с.
2. Минько Э. В. Качество и конкурентоспособность / Э. В. Минько, М. Л. Кричевский. – СПб: Питер, 2004. – 268 с. – (Серия. Теория и практика менеджмента).
3. Белоусов В.П. Анализ конкурентоспособности фирмы [Электронный ресурс] / В.П. Белоусов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №5 – Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/articles/2001/5/37.html>.
4. Методы исследования экономических процессов (монография). под. ред. д.э.н., профессора Ф.В. Зиновьева. – Симферополь: ЧП «Предприятие Феникс». – 2010. – 224с.