

Мезенцева О.О.

УДК 65.014.1:66

**ФІНАНСОВИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Вступ. Сьогодні поняття конкурентоспроможності є широковживаним і одночасно багатозначним. Наявність різних підходів до розуміння конкурентоспроможності зумовлена перш за все тим, що категорію і показники рівня конкурентоспроможності вивчають різні економічні науки, і кожна з них пропонує свої визначення конкурентоспроможності, методи її оцінки і шляхи підвищення. У найбільш загальному розумінні конкурентоспроможність можна визначити як здатність протистояти конкурентам та перемагати їх.

Основи теорії конкурентоспроможності та підходи до її оцінювання закладено в роботах з маркетингу та стратегічного менеджменту. Це пов'язано з тим, що дослідження конкуренції спирається на вивчення ринку та є основою для визначення стратегії розвитку. Роботи – І. Ансоффа, А. Томпсона, А. Стрикленда у сфері стратегічного менеджменту, Є. Голубкова та Г. Багієва у сфері маркетингу – є теоретичною та методологічною основою вивчення і оцінки конкурентоспроможності підприємства. Окремо можна виділити дослідження М. Портера – більшість з них присвячено питанням стратегічного менеджменту та вивченням безпосередньо конкурентоспроможності. Надалі для оцінки рівня конкурентоспроможності окремих об'єктів – країн, підприємств, товарів – фундаментальні розробки цих вчених було розширено і поглиблено іншими вченими з урахуванням специфіки кожного з об'єктів. Особливістю теорії конкурентоспроможності є те, що вона сформувалася не в класичних роботах, а в прикладних розробках, присвячених конкретній проблемі. Виділення проблеми конкурентоспроможності як окремого предмету дослідження є тенденцією останнього часу, до цього конкурентоспроможність розглядалась переважно при вивченні проблем маркетингу і стратегічного управління.

Узагальнюючи існуючі підходи до поняття конкурентоспроможності підприємства пропонуємо наступне визначення: *конкурентоспроможність підприємства* – це його здатність у поточному періоді та в довгостроковій перспективі забезпечувати більш високу, порівняно з конкурентами, ефективність виробництва та вигідність реалізації своїх товарів.

Постановка задачі. Метою дослідження є узагальнення підходів до визначення поняття конкурентоспроможності та визначення фінансового методу оцінки рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Задачами дослідження є висвітлення існуючих методів оцінки рівня конкурентоспроможності та встановлення характеристик конкурентоспроможності як економічної категорії.

Результати дослідження. В економічній літературі існує багато визначень конкурентоспроможності підприємства. Їх узагальнення дозволяє визначити такі суттєві характеристики конкурентоспроможності підприємства як економічної категорії:

- 1) порівняльний характер (відносна оцінка);
- 2) короткострокові та довгострокові складові;
- 3) залежність від конкурентоспроможності товару;
- 4) залежність від ефективності роботи підприємства.

Порівняльний характер дослідження та оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, слідує з названого вище загального розуміння цього поняття: Конкурентоспроможність може бути визначена тільки при порівнянні з конкурентами. Суттєво також те, що результат оцінки буде справедливий тільки в умовах конкретного ринку в конкретній проміжок часу, тому що ринкова ситуація постійно змінюється. Короткострокові та довгострокові складові проявляються в тому, що конкурентоспроможність охоплює як поточне положення підприємства на ринку, так і перспективи його зміни.

Загально визнано, що на даний момент не існує єдиної методики оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, що суттєво ускладнює визначення цієї характеристики. Але це не єдина проблема, з якою стикається аналітик в процесі оцінки конкурентоспроможності підприємства. На нашу думку, найгострішою *проблемою оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства* є дефіцит інформації про конкурентів, яка часто є комерційною таємницею або не оприлюднюється через невпевненість у своїх перевагах над конкурентами. Ця проблема має різний рівень складності в залежності від ступеню конкурентної боротьби в галузі: чим вищий цей рівень, тим меншою є кількість загальнодоступної інформації. Це суттєво зменшує достовірність та практичну цінність результатів розрахунку показника конкурентоспроможності [3].

Результат конкурентоспроможності підприємства може розглядатися у частці ринку, що займає його товар, та динаміка цієї частки. Існують також підходи, згідно з якими при оцінці рівня конкурентоспроможності підприємства враховуються характеристики виключно підприємства, а не товару, – ефективність господарської діяльності та фінансовий стан. На нашу думку, зв'язок між конкурентоспроможністю підприємства і конкурентоспроможністю товару найчіткіше може бути простежений через показники грошового потоку і прибутку: саме реалізація продукції приносить виробничому підприємству кошти на поточний рахунок і можливість покрити витрати, тобто отримати прибуток. Конкурентоспроможна – така, що потрібна ринку продукція забезпечує ефективну діяльність

підприємства. Одночасно ціна – це найбільш вагомий чинник рівня конкурентоспроможності товару, тому що споживач зазвичай обирає більш дешевий товар і тільки при рівності цін – більш якісний.

Варто враховувати, що цілі підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства і поліпшення його фінансових показників різноспрямовані, особливо в короткостроковому періоді. Це пов'язано з тим, що всі заходи щодо підвищення конкурентоспроможності вимагають додаткових капіталовкладень: купівлі устаткування, найму персоналу, заходів щодо зниження собівартості продукції, підвищенню її якості й інше. Тому може виникнути ситуація, коли підприємство, що діє ефективно і випускає конкурентоспроможну продукцію, має високий рівень фінансового ризику за рахунок високих капіталовкладень. І навпаки, володіючи фінансовими резервами, підприємство може бути неконкурентоспроможним. У зв'язку з цим, при оцінці рівня конкурентоспроможності підприємства, нашу думку, обсяги і динаміка інвестицій у розвиток виробництва повинні розглядатися як окремий чинник, що забезпечує підвищення конкурентоспроможності у майбутньому, а також обумовлює ефективність бізнесу [6].

Сучасна економічна література пропонує кілька інструментів, альтернативних оцінці ефективності підприємства через показник рентабельності. Основні з них – «Система збалансованих показників» (Balanced Scorecard – BSC) та «Управління на основі вартості» (Value Based Management – VBM). Крім того, в інвестиційному аналізі широко застосовуються такі показники ефективності, як чиста поточна вартість, індекс доходності, внутрішня норма доходності та інші, що засновані на використанні показника грошового потоку. Найчастіше вони розглядаються як характеристики проектів, але можуть застосовуватися для оцінки ефективності роботи підприємства в цілому.

Система збалансованих показників (СЗП) – це концепція стратегічного управління компанією на основі виміру й оцінки ключових показників, що враховують всі істотні аспекти її діяльності. Система була описана Д. Нортоном і Р. Капланом у 1990 році.

Методики СЗП зводяться до створення на підприємстві системи показників, що включає як фінансові, так і нефінансові коефіцієнти, систематизовані на основі обраної стратегії підприємства.

Стратегічний розвиток підприємства розглядається в чотирьох взаємопов'язаних напрямках: фінанси; взаємини з клієнтами; інновації; розвиток персоналу та інфраструктури. Для першого напрямку характерні такі цілі, як досягнення високої прибутковості інвестованого капіталу, одержання доданої вартості бізнесу чи швидкий ріст обсягу продажів і генерування готівки з отриманими фінансовими результатами можна оцінити, наскільки ви гідно акціонерам вкладати гроші в підприємство. Другий напрямок стратегічного розвитку вказує, чим можна залучити клієнтів і досягти необхідних фінансових результатів. При цьому ключовими показниками є задоволення потреб клієнтів, їхня лояльність компанії, прибутковість продажів, збереження і розширення клієнтської бази. Результати такого аналізу допомагають менеджерам сформулювати стратегію, орієнтовану на споживача і цільовий сегмент ринку таким чином, щоб вона забезпечила високу прибутковість. Третій напрям розвитку визначає види діяльності, найбільш важливі для досягнення цілей споживачів і акціонерів. Його цілі і показники ґрунтуються на змісті попередніх напрямків, щоб направити внутрішні бізнес-процеси на задоволення інтересів клієнтів і акціонерів. Показники четвертої складової збалансованої системи показників характеризують, за рахунок яких знань, умінь, досвіду, технологій та інших нематеріальних активів можна реалізувати конкурентну перевагу компанії.

По своїй суті описувана система збалансованих показників близька до відомого аналізу (діагностики) фінансово-економічної діяльності підприємства з використанням комплексу показників оборотності, ліквідності, рентабельності, ресурсоемності, ресурсовіддачі тощо, тому що використовує ті самі показники. Суттєвою відмінністю та перевагою системи СЗП є упорядкування вибору необхідних показників та використання результатів дослідження відповідно до стратегічних цілей підприємства.

Концепція вартості бізнесу є однією з тих, що з'явилися останнім часом у фінансовому менеджменті. Згідно з нею вартість бізнесу розглядається як найбільш загальний, комплексний і повний показник, за допомогою якого можна оцінити ефективність роботи підприємства. Поняття вартості підприємства аналогічно поняттю вартості товару, але вартісний підхід до менеджменту розглядається в літературі як альтернатива управлінню підприємством на основі абсолютних (прибуток) і відносних (рентабельність) показників.

Концепція грошових потоків, що використовується в деяких методах оцінки вартості бізнесу, є ключовою в інвестиційному аналізі. За визначенням В. Савчука, суть усіх методів оцінки ефективності інвестиції базується на тому, що вихідні інвестиції генерують грошовий потік і визнаються ефективними, якщо цей потік достатній для повернення вихідної суми вкладень і забезпечення необхідної віддачі на вкладений капітал [7].

Обґрунтування можливо використання грошових потоків для оцінки ефективності роботи підприємства дає відомий англійський економіст М. Бромвіч. Він зазначає, що максимізація прибутку, як головна мета функціонування підприємства, пов'язана з довгостроковим періодом, тому для оцінки ефективності прибуток має бути відкоригований на чинники часу, ризику, особливостей ведення бухгалтерського обліку, а результатом такого коригування є грошові потоки [2].

На думку В. Ковальова [4], концепція грошових потоків передбачає розгляд наступних ключових проблем:

- ідентифікацію складу грошового потоку та його тривалості;
- оцінку факторів, що визначають величину його елементів;

– вибір коефіцієнту дисконтування, що дозволяє порівняти елементи потоку, які генеруються в різні проміжки часу;

– оцінка ризику, пов'язаного з потоком, та засобів його урахування.

Узагальнюючи існуючі визначення *грошового потоку* (ГП), відмітимо, що його можна охарактеризувати як сукупність розподілених у часі надходжень і виплат грошових коштів, які генеруються господарською діяльністю підприємства і являють собою фінансовий підсумок його діяльності. При цьому окремо виділяються надходження – позитивний ГП, та виплати – негативний ГП, а різниця між ними називається чистим грошовим потоком. Його позитивне значення свідчить про достатність грошових коштів, від'ємне – про їх дефіцит та недостатність для забезпечення функціонування підприємства.

На основі грошового потоку розраховуються такі показники ефективності проекту або підприємства:

- 1) чиста поточна вартість (Net Present Value – NPV);
- 2) індекс доходності – ІД (Profitability Index – PI);
- 3) внутрішня норма доходності – ВНД (Internal Rate of Return – IRR);
- 4) дисконтований термін окупності – Ток (Pay-Back Period – PBPI).

На нашу думку, серед названих показників найбільш прийнятними для оцінки ефективності підприємства є чиста поточна вартість.

Індекс доходності вважається універсальним показником ефективності і відображає суму коштів, отриманих власником від роботи підприємства або реалізації проекту після покриття всіх витрат. Як абсолютний показник, він має ті ж самі недоліки, що і рентабельність: відсутність масштабу та обмежені можливості порівняння показників різних підприємств. Ці недоліки усуваються в показнику ІД, що відбиває співвідношення між вкладеним капіталом та отриманими коштами. Важливо те, що обидві шляхи максимізації доходності – зменшення капіталовкладень та збільшення суми отриманих коштів – не суперечать змісту оцінки ефективності.

Висновок. Розглянувши концепцію грошових потоків, зробимо висновок, що аналіз та оцінка грошових потоків є універсальним інструментом розрахунку вартості підприємства, доходності інвестицій, ефективності діяльності підприємства за розрахунковий період, тобто визначення ефективності у економіці. В той же час, на вартість бізнесу впливають інші ринкові чинники, а значить проблема оцінки вартості підприємства значно ширша, ніж оцінка ефективності його діяльності та конкурентоспроможності.

Джерела та література:

1. Бланк И. А. Управление денежными потоками / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр; Эльга, 2002. – 735 с.
2. Голубков Е. П. Основы маркетинга / Е. П. Голубков. – М. : Финпресс, 2003. – 688 с.
3. Качалина Л. М. Конкурентоспособный менеджмент / Л. М. Качалина. – М. : ЭКСМО, 2006. – 464 с.
4. Ковалев В. В. Управление финансами : учеб. и практ. пособие / В. В. Ковалев. – М. : ФБК-ПРЕСС, 1998. – 156 с.
5. Сумець О. М. Оцінка конкурентоспроможності сучасного промислового підприємства : навч.-практ. посіб. / О. М. Сумець, О. Є. Сомова, Є. Ф. Пеліхов. – 2-е вид., перероб. та доп. – К. : Професіонал, 2009. – 280 с.
6. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер; [пер. с англ.]. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
7. Савчук В. П. Финансовая диагностика и мониторинг деятельности предприятия : практические подходы и технологии / В. П. Савчук. – К., 2004. – 400 с.

Мельник М.В.

УДК 336.2

МІЖНАРОДНІ РЕЙТИНГИ ТА ЇХ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

В сучасних умовах конкурентоспроможність національної економіки все більше залежить від здатності її підприємств до впровадження технологічних нововведень, удосконалення організації виробництва та праці тощо. В Україні досі не розроблено механізми забезпечення конкурентоспроможності економіки на основі використання її науково-технічного потенціалу. В умовах низької інвестиційної активності і відсутності ефективної промислової політики заходи щодо реструктуризації економіки не привели до технологічної модернізації виробництва, яке б забезпечувало конкурентоспроможність усіх компонентів виробничо-технічної бази. До цього часу не створено умов для зародження в економіці України нових виробництв, які б у перспективі могли забезпечити якісні зміни у структурі національної економіки [1].

Актуальність цієї проблеми для України лише підтверджується численними дискусіями у наукових та політичних колах. Серед вітчизняних вчених дану проблему вивчали Я.Базиліук, В.Гейць, Я.Жаліло, Ю.Полунєєв, Л.Антонюк, Л.Федулова та ін. У вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності істотний внесок зробили зарубіжні дослідники – М.Портер, Д.Рікардо, А.Сміт, Е.Аткінсон, Х.Сала-І-Мартін та ін.

Метою даної статті є аналіз позицій України у світових рейтингах конкурентоспроможності, визначення її слабких і сильних сторін, з метою окреслення основних пріоритетів розвитку економіки та розробки стратегії економічної політики.