

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ХАРЧОВОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Вступ. В умовах реалізації стратегії індустріально-інноваційного розвитку України модернізація економіки набула характеру центрального соціально-економічного процесу. Зміни факторів виробництва виражаються в зростанні їх інформаційної, інтелектуальної й інноваційної складових. У сучасних умовах ринкових перетворень важливим є впровадження досягнень науково-технічного прогресу, відновлення продукції, послуг і технології, концентрація фінансових, матеріальних і людських ресурсів. Обґрунтування й реалізація стратегії ринкової модернізації економіки як переходу її на нову технологічну основу й одночасне формування адекватного її механізму господарювання здобувають для України велике значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати аналізу наукової літератури з проблем діяльності підприємств харчової промисловості при виході на зовнішні ринки показують, що велика кількість наукових праць (Л. Масловська, О. Гош, А. Касич та С. Дідур, П. Леоненко та О. І. Черепніна, В.С. Михайлова) присвячена сутності, оцінці та організації зовнішньоекономічної діяльності виробничих систем. Теоретичні засади формування зовнішньої політики віддзеркалені у працях Р. Вернена, Р. Коуза, В. Леонтьєва, Б. Оліна, Д. Рікардо, А. Сміта. Проблеми управління підприємством та фактори, які впливають на його зовнішньоекономічну діяльність, досліджуються в працях таких відомих закордонних і вітчизняних учених-економістів, як Дж. Даннінг, І. Коломієць, В. Колонтай, Ж. Сей, Р. Солоу, Р. Харрод, С. Хаймер та інші.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є дослідження конкурентних переваг харчової галузі в умовах міжнародної інтеграції.

Виклад основного матеріалу. Реалізація стратегії індустріально-інноваційного розвитку України здійснюється недостатньо ефективно, а харчова промисловість характеризується незбалансованістю елементів інноваційної сфери, низьким рівнем впровадження наукових розробок і конкурентоспроможності готової продукції. З іншого боку, досить високі вхідні бар'єри для інновацій у харчове виробництво, тому що його суб'єкти недостатньо мотивовані до вибору моделі інноваційного розвитку. Низький рівень інноваційного розвитку обумовлений, на наш погляд, тим, що ринковий механізм використовується без достатніх інституціональних перетворень всіх сфер економіки, включаючи харчову промисловість. Хоча очевидно, що об'єктивною закономірністю сучасної економіки є ці перетворення, які сприяють розробці, фінансуванню, впровадженню й активізації використання інновацій у нових умовах розвитку[1].

Економіку харчової промисловості, націлену на максимально прискорене відтворення якісних ресурсів, можна розділити на декілька істотно різних по своєму технічному рівню груп виробництв. Підрозділи, що володіють кращими позиціями при розподілі якісних ресурсів, можна визначити як підрозділи високого інноваційного потенціалу; підрозділи, що не мають таких кращих позицій або мають їх у менших масштабах, - як підрозділи дещо більш низьких інноваційних можливостей. Якщо різнорівневі групи виробництв розташувати в певній послідовності - по їх якісних рангах, - то ранг кожної групи буде виражатися одночасно характером технології, властивостями залучених ресурсів і виробленої продукції, між якими існує безпосередня взаємозалежність і якісна єдність [2].

Суть змін, що відбуваються у відтворювальній системі харчової галузі, обумовлена внутрішніми механізмами її розвитку, пов'язаними з тим, що в процесі розвитку обмежені запаси масових ресурсів вичерпуються й замінюються ресурсами й технологіями більш високого технічного рівня. Технологічна ж структура економіки харчової галузі являє

собою взаємодію різних технологічних рівнів, відповідно до яких і здійснюється розподіл ресурсів. Більш високі рівні спираються на технології й ресурси більш високого порядку й т.д., які в процесі заміщення формують об'єднання (кластери) модернізації.

Саме ці системні цілісності здатні інтегрувати в собі можливості реалізації як технологічної, так і інституціональної модернізації на всіх рівнях економічної системи, включаючи структурну перебудову в галузевому, регіональному й іншому розрізах.

Поняття конкурентоспроможності застосовне до різних суб'єктів економічної діяльності: до фірм, галузей, регіонів, країн а також до вироблених в них окремих товарах. Найпростіше, кількісне визначення конкурентоспроможності на макrorівні, пов'язане з кількістю продаваної на ринках продукції й визначається таким показником як величина частки країни, регіону на світових ринках, продукції, що поставляється. Однак такого визначення недостатньо для сучасного повного розуміння конкурентоспроможності, де відправною точкою є розуміння джерела процвітання нації. Національні стандарти життя визначаються продуктивністю економіки, що вимірюється вартістю вироблених товарів і послуг на одиницю національного людського капіталу, капіталу й природних ресурсів. Визначення конкурентоспроможності харчової галузі повинне включати як комплекс умов, так і ціль досягнення більш високого рівня національної конкурентоспроможності. Розвиток зовнішніх факторів конкурентоспроможності визначає розвиток внутрішніх факторів, зміну їх ролі й значення для розвитку конкурентних переваг економіки. Інноваційний фактор є самим новим фактором у теорії конкурентоспроможності. Варто помітити, що ще в середині 80-х років XX століття фактор «інновації» входив у методики розрахунку лише як фактор «політика країни відносно нововведень». Цей фактор є найбільш динамічним і його вага в методиках оцінки рівнів національної конкурентоспроможності досить швидко підвищується (у цей час він становить 30%), крім того росте кількість «інноваційних» економік, тобто економік, що використовують інноваційний тип конкурентних переваг. Інший фактор, що пережив останнім часом серйозні трансформації - це технологічний розвиток економіки: було помічено й знайшло відбиття в методах оцінки те, що конкурентоспроможні економіки в основному мають переважаючу технологічну основу, і це дозволяє їм використовувати більш передовий і комплексний виробничий процес і виробляти більш складні продукти й послуги [3].

Продуктивність і конкурентоспроможність залежать від цілого ряду аспектів. Мова йде про такі фактори, як фізичний капітал і інфраструктура, освіта й додаткове навчання, технології й макроекономічна стабільність, ефективне державне управління і якість корпоративного управління, ефективність ринків і т.д. При цьому ключовими можуть бути одночасно кілька факторів [3].

На підставі кластерного аналізу можна виділити чотири об'єднання (кластери) підприємств, що розрізняються інтенсивним науково-технічним розвитком, залежно від стратегічних цілей їх розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Системи стратегічного цілепокладання харчових підприємств Причорноморського регіону, активно розвиваючих НДДКР, усередині кластерів (відсоток керівників підприємств, що відзначили дану мету в кожному кластері)

Ціль	Кластери			
	1	2	3	4
Випуск продукції, що відповідає світовому рівню	23,9	50,3	54,0	96,6
Збереження трудового колективу	84,9	83,4	0,0	31,4
Забезпечення високих заробітків працівників	37,1	20,3	12,6	16,1
Підвищення вартості активів фірми	7,5	3,7	31,5	3,4
Процвітання України	15,7	23,0	18,9	27,1
Освоєння закордонних ринків	3,8	7,0	13,5	66,9
Підтримка репутації підприємства	71,7	75,9	53,2	33,9

Зміцнення позицій на вітчизняному ринку	0,0	100	82,9	55,1
---	-----	-----	------	------

Залежність об'єднань (кластерів) від галузевої приналежності промислових підприємств виражені в табл. 2.

Таблиця 2.

Статистика залежності об'єднань (кластерів) від галузевої приналежності українських харчових підприємств

Статистика	Умови (параметри) розрахунку коефіцієнта	Значення коефіцієнта	Рівень значимості
Лямбда	Симетричний	0,091	0,0000
	Галузь промисловості – залежна перемінна	0,049	0,0021
	Кластер – залежна перемінна	0,144	0,0001
Гудман і Крускал Тау	Галузь промисловості – залежна перемінна	0,018	0,0000
	Кластер – залежна перемінна	0,079	0,0000
Коефіцієнт відповідності	Симетричний	0,058	0,0000
	Галузь промисловості – залежна перемінна	0,045	0,0000
	Кластер – залежна перемінна	0,085	0,0000

На підставі даних таблиць можна зробити висновок про те, що система цілей керівників харчових підприємств, що активно розвивають НДДКР, виявилася практично незалежною від їх поточного стану.

У середньому жоден із кластерів не розрізнявся по оцінці поточної економічної ситуації. Для всіх кластерів вона була «нижче задовільної» (середні оцінки перебували між 2,41 та 2,60). Разом з тим виявилися значимі відмінності в рівні окремих сторін конкурентоспроможності цих підприємств.

Якщо по більшості параметрів, таких як витрати, ціни, якість обслуговування, між кластерами не було особливих відмінностей, то по відчутній якості продукції й за рівнем відомості торговельної марки керівники кластера №4 значно лідирували. Інакше кажучи, саме впевненість у перевазі якості своєї продукції обумовлювала стратегічну мету подальшого науково-технічного розвитку підприємств - до досягнення світових стандартів виробництва.

Насамперед, загальні напрямки дій збігаються на більшості підприємств незалежно від суб'єктивних цілей їх керівників - підвищенням якості продукції й рівня обслуговування замовників (споживачів) при стримуванні витрат намагаються займатися три чверті харчових підприємств. Складається враження про єдину науково-технічну «рутинну», обумовлену нестабільним зовнішнім середовищем економічної діяльності. Це доводять дані табл. 3, у якій приводиться порівняння інтенсивності наукомістких і високих технологій у розрізі об'єднань (кластерів).

Таблиця 3

Інтенсивність науково-технічної діяльності харчових підприємств Причорноморського регіону по об'єднаннях (кластерах) (відсоток підприємств, що займаються нею в кожному кластері)

Заходи	Кластер			
	1	2	3	4
Поліпшено якість виробленої продукції (послуг)	83,5	86,8	71,6	88,2
Проведено заходи щодо зниження витрат	81,4	83,2	68,0	84,0
Знижено ціни на вироблену продукцію	61,1	59,9	50,0	58,0
Освоєно виробництво модифікованої продукції (послуг)	51,0	60,1	44,0	73,4

Освоєно виробництво принципово нової продукції	54,0	61,8	42,7	74,5
Проведено комп'ютеризацію обробки управлінської інформації	69,0	66,9	68,1	76,7
Посилено дослідження ринків (маркетинг)	75,7	80,3	74,5	83,3
Відбувається освоєння нових географічних ринків	65,7	65,7	62,9	80,0
Освоєно нові канали збуту продукції на традиційних	58,7	74,7	64,5	77,7
Освоєно нові форми співробітництва з постачальниками	75,0	71,7	66,3	73,3
Освоєно нові форми співробітництва з виробниками аналогічної продукції	43,0	39,9	33,7	45,9
Збільшено витрати на рекламу	51,9	55,2	42,9	56,4
Змінено форми реклами	43,9	44,3	41,9	56,0
Проведено перенавчання управлінських працівників	57,9	50,3	48,4	66,0
Проведено підвищення кваліфікації управлінських працівників	67,6	59,8	51,1	74,7
Запрошено консультантів по економіці й управлінню	26,8	28,4	29,1	38,5
Поліпшено обслуговування споживачів	80,4	76,6	73,4	81,3

Об'єднання (кластер) № 4, а також до деякою мірою об'єднання (кластер) № 2 перевершують кластери № 1 і 3 по ступеню інтенсивності продуктових нововведень, рівню освоєння нових або зміни принципів роботи на традиційних ринках. Кластер № 4 також значимо відрізняється від всіх інших кластерів по інтенсивності процесів перепідготовки управлінського персоналу - на трьох чвертях підприємств даного кластера відбувалася перепідготовка управлінських працівників.

Таким чином, система цілепокладання на харчових підприємствах знаходить безпосереднє відбиття в реально чинених діях, націлених на генерування результатів НДДКР, у результаті чого ступінь економічного детермінізму науково-технічного розвитку проявляється як тенденція науково-технічного розвитку підприємств.

Однак для українських харчових підприємств характерна ситуація, при якій в умовах нестабільного зовнішнього середовища не склалося одного-двох сполучених технологічних нововведень, що однозначно ведуть до успіху. Максимальне визнання керівників харчових підприємств із високим науковим і технологічним потенціалом як вкрай ефективні одержали дві з них:

- освоєння виробництва принципово нової продукції (28% підприємств);
- комп'ютеризація обробки управлінської інформації (22% підприємств).

Таким чином, ми бачимо, що радикальні продуктові й радикальні процесні нововведення виявилися в цілому ефективніше інкрементальних.

Проведений нами для встановлення статистично значимих зв'язків заходів щодо збільшення наукоємності виробництва з конкурентними перевагами харчових підприємств множинний регресійний аналіз дозволив виявити загальну частку варіації в оцінці окремих проявів конкурентних переваг, обумовлених як застосуванням всіх можливих продуктових і процесних нововведень, так і наявністю статистично значимих зв'язків між окремими науковими й технологічними вдосконаленнями виробництва й параметрами конкурентоспроможності (табл. 4) і обґрунтувати наступні залежності.

Таблиця 2.4

Результати регресійного аналізу зв'язків конкурентних переваг харчових підприємств Причорноморського регіону й початих ними заходів по збільшенню наукоємності й впровадженню високих технологій у виробництво

Параметр конкурентоспроможності (загальний рівень поясненої варіації по R^2)	Значимі перемінні	Рівень значимості перемінної
Рівень витрат ($R^2 = 0,073$)	Комп'ютерна обробка управлінської інформації	0,001
	Поліпшення обслуговування споживачів	0,005
	Запрошення консультантів по управлінню	0,086
	Зниження собівартості	0,097
Рівень цін ($R^2 = 0,043$)	Поліпшення обслуговування споживачів	0,024
Дієвість системи знижок ($R^2 = 0,069$)	Поліпшення обслуговування споживачів	0,000
	Перенавчання співробітників	0,059
	Співробітництво з виробниками аналогічної продукції	0,095
Якість продукції ($R^2 = 0,102$)	Освоєння принципово нової продукції	0,002
	Поліпшення обслуговування споживачів	0,035
	Освоєння нових каналів збуту на традиційних ринках	0,042
	Поліпшення якості продукції	0,054
	Перенавчання персоналу	0,071
	Підвищення кваліфікації персоналу	0,073
Якість обслуговування споживачів ($R^2 = 0,098$)	Поліпшення обслуговування споживачів	0,000
	Освоєння принципово нової продукції	0,025
Відомість торговельної марки ($R^2 = 0,075$)	Освоєння нових каналів збуту	0,005
	Освоєння принципово нової продукції	0,063
	Комп'ютеризація обробки управлінської інформації	0,090
Налагодженість системи збуту ($R^2 = 0,073$)	Освоєння нових каналів збуту	0,016
	Поліпшення обслуговування споживачів	0,056

В сфері витрат найбільш важливим були не самі заходи щодо зниження (стримування) витрат, а точний облік витрат. Впровадження комп'ютеризованих систем управлінського обліку дозволяє набагато точніше оцінювати витрати й, таким чином, дає в руки керівникам підприємства більш надійну базу для порівняння власних витрат з витратами конкурентів, які в більшості випадків можливо оцінити тільки побічно.

Що стосується ціноутворення, то, як виявилось, можливості впливу підприємств були вкрай обмежені. Заходи для прямої зміни (стримування) цін не відіграють роль буфера. А заходи щодо поліпшення обслуговування споживачів піднімали співвідношення якість/ціна й у такий спосіб сприяли зниженню «відчутної ціни товару (послуги)».

Дані фактори ще більш явно виявилися в підвищенні гнучкості системи ціноутворення. Саме прагнення до поліпшення обслуговування споживачів дозволяло застосувати більш різноманітні асортименти знижок і спеціальних умов. Цікаво в цьому зв'язку відзначити зміцнення «співробітництва з виробниками аналогічної продукції». Тут маються на увазі прямі або непрямі змови виробників як в сфері загального рівня цін, так і в сфері умов відвантаження й т.д.

Що стосується власне якості продукції, то на неї впливало знову ж не стільки поліпшення якості традиційної продукції, а вдосконалювання системи роботи зі споживачами й освоєння принципово нових видів продукції з іншими споживчими властивостями.

Якщо розглядати сферу якості обслуговування споживачів (до-, після- і передпродажне обслуговування), то тут головну роль дійсно відіграли «фронтальні заходи» по його поліпшенню, а також освоєння нових видів продукції, що передбачали

інший вид і рівень обслуговування.

У відношенні *відомості торговельної марки* слід зазначити факт відсутності зв'язків між рекламними діями (підвищенням витрат та/або зміною форм реклами) і рівнем знання торговельної марки. Це означає, що реклама не настільки активна в Україні як ефективні заходи протидії спаду продажів.

Нарешті, *налагодженість системи збуту* досягалася, насамперед, зміною каналів збуту. Можна говорити про перегляд структури, що відбувався на фоні економічної кризи, збутових мереж і форм збутових стратегій підприємств.

Становило інтерес і питання про те, наскільки всі перераховані заходи щодо впровадження результатів НДДКР були пов'язані з динамікою економічного розвитку. Регресійний аналіз дозволив виявити лише два заходи щодо збільшення наукоємності виробництва, значущо пов'язані з динамікою економічного розвитку, - поліпшення системи обслуговування клієнтів (споживачів) і проведення комп'ютеризації управлінської інформації. Поліпшення системи обслуговування споживачів дійсно могло дати швидкий видимий ефект. Що стосується комп'ютеризації обробки управлінської інформації, то, мабуть, тут також простежуються ефекти від кращого ведення баз даних по клієнтах, кращого обліку витрат і т.д. Принаймні, обидва дані заходи виявилися взаємозалежними (коефіцієнт кореляції 0,197, рівень значимості 0,000).

Харчове підприємство діє в конкурентних умовах, обумовлених в основному чотирма факторами: ресурсами, зовнішньою конкуренцією, попитом, міжгалузевими зв'язками. Основним виробничим ресурсом підприємства, від якого безпосередньо залежить нарощування його конкурентних переваг, є його науково-технічний потенціал.

Виходячи з того, що конкуренція є процесом змагання, то відповідно здатність успішно лідирувати в цьому змаганні й вигравати в ньому можна називати конкурентоспроможністю. Це поняття не тільки відображає вимоги ринку але й реалізується в активних діях підприємств по завоюванню ринкові позиції, їх утриманню, зміцненню й розширенню.

На цій підставі стає можливою розробка різноманітних методик адекватної оцінки науково-технічного потенціалу сучасних українських харчових підприємств, його зв'язку з факторами конкурентних переваг, диференційованими по таких ознаках, як сфера застосування, кількість елементів науково-технічного потенціалу, що враховуються в методиці, а також - по складу використовуваних прийомів розрахунку й зіставлення, по способу відображення результатів розрахунку.

Висновок. Специфіка протиріч економічних інтересів у сфері науково-технічного розвитку полягає в просторово-часовому розриві між витратами й результатами. Це об'єктивно породжує різноспрямованість економічних інтересів учасників процесу розвитку. Тому автономне управління науково-технологічним розвитком не може дати очікуваних результатів. Державне управління науково-технічним розвитком харчових підприємств може бути успішним лише як складова частина всього організаційно-економічного механізму галузі. При цьому рівень централізації прийнятих рішень повинен забезпечувати єдність технологічної політики, не підриваючи одночасно самостійності й відповідальності основної економічної ланки - харчового підприємства.

Анотація

Статтю присвячено дослідженням конкурентних переваг харчової галузі в умовах міжнародної інтеграції. Структура інтегрованого харчового об'єднання в процесі модернізації харчової промисловості.

Ключові слова: конкуренція, конкурентні переваги, харчова промисловість, зовнішньоекономічні зв'язки, міжнародна інтеграція.

Аннотация

Статья посвящена исследованию конкурентных преимуществ пищевой отрасли в условиях международной интеграции. Структура интегрированного пищевого объединения в процессе модернизации пищевой промышленности.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентные преимущества, пищевая промышленность, внешнеэкономические связи, международная интеграция.

Annotation

The article is devoted to the study of competitive advantages food industry in international integration. The structure of integrated food associations in the process of modernizing the food industry.

Keywords: competition, competitive advantage, food, foreign economic relations, international integration.

Список використаної літератури:

1. Чеботарьов В.А. Зовнішньоекономічна діяльність як чинник розвитку АПК регіону / Чеботарьов В.А. // Економіка АПК. - 2002. - № 10. - С. 139–142.
2. Черній І.П. Забезпечення інформацією розвитку зовнішньоекономічної діяльності / Черній І.П. // Економіка АПК. – 2000. - №9. - С. 72-77.
3. Шebаніна О. В. Інвестиційне забезпечення розвитку продовольчого підкомплексу АПК / Шebаніна О. В. // Економіка АПК. – 2007. - № 2. – С. 56–61.
4. Янковский Н.А. Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности крупного производственного комплекса / Янковский Н.А. – Д.: АО“Издательство “Донецчина”, 2000. – 152с.