

Олександра В. Фарат, Наталія Т. Гринів
**СИСТЕМА ВИЯВЛЕННЯ РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ
ПІДПРИЄМСТВ ЗА РАХУНОК ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ**

У статті запропоновано підхід до виявлення резервів для підвищення конкурентоспроможності продукції кластерів. Вихідною точкою дослідження обрано величину прибутку як ключового системоутворюючого показника діяльності кластерів.

Ключові слова: прибуток; кластер; виявлення резервів; конкурентоспроможність.

Форм. 28. Рис. 1. Табл. 1. Літ. 10.

Александра В. Фарат, Наталия Т. Грынив
**СИСТЕМА ВЫЯВЛЕНИЯ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
ЗА СЧЕТ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ**

В статье предложен подход к выявлению резервов для повышения конкурентоспособности продукции кластеров. Исходной точкой исследования выбрана величина прибыли как ключевого системообразующего показателя деятельности кластеров.

Ключевые слова: прибыль; кластер; выявление резервов; конкурентоспособность.

Oleksandra V. Farat¹, Nataliya T. Hryniv²
**THE SYSTEM FOR FINDING THE RESERVES TO INCREASE
THE COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL PRODUCT
BY MEANS OF INNOVATIVE CLUSTERS**

The article offers an approach to finding the reserves to increase the competitiveness of a product within clusters. The starting point in this research is the size of income as the key backbone factor of clusters' activity as such.

Keywords: profit; cluster; finding reserves; competitiveness.

Постановка проблеми. В умовах стрімкого глобалізаційного розвитку усіх галузей економіки з метою забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності підприємства повинні проводити глибинний системний моніторинг зовнішнього середовища для чіткішого окреслення ключових факторів впливу на їх розвиток та визначення умов успішного збуту продукції на ринках, які безперервно змінюються. Однією з ключових тенденцій сьогодення є те, що стрімкий технологічний розвиток чинить вагомий вплив на швидкість змін у споживчих потребах, що проявляються через зміну як технічних, так і вартісних характеристик продукції. Особливо актуальними ці процеси є для високотехнологічних галузей, які зазнають найбільшого конкурентного тиску. Сьогодні в Україні через недостатню державну підтримку інноваційного розвитку ключових економічної діяльності високотехнологічні галузі (виробництво фармацевтичних препаратів, офісного та комп'ютерного обладнання, авіаційної та космічної техніки) розвиваються доволі повільно, що безпосередньо відображається на стані конкурентоспроможності як самих підпри-

¹ National University "Lviv Polytechnics", Ukraine.

² National University "Lviv Polytechnics", Ukraine.

емств, так і продукції, що відноситься до високотехнологічної. Тому особливої уваги набуває питання розробки системи показників, які б дозволили ідентифікувати потенційні резерви для підвищення конкурентоспроможності продукції.

Аналіз останніх публікацій. В умовах сучасних трансформаційних перетворень в економіці України дослідження можливостей для зростання конкурентоспроможності національної економіки на всіх її рівнях набуває особливої актуальності, тому і потребує максимальної активізації наукових пошуків. Багато вітчизняних дослідників вивчають питання можливого зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та їх продукції. Серед них: В.С. Альошкін [1], О.Ю. Амосов [2], С.В. Князь [6], М.П. Хохлов [10] та ін.

Метою дослідження є розробка системи показників, які дозволять ідентифікувати можливі резерви для підвищення конкурентоспроможності продукції кластерів.

Основні результати дослідження. В основу дослідження резервів підвищення конкурентоспроможності продукції покладено показник величини одержаного прибутку, оскільки це один із системних показників діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта, оскільки він є кінцевим результатом взаємодії всіх сфер управління (виробничої, маркетингової, фінансової тощо). На прибуток впливає надзвичайно багато чинників, які безпосередньо відображаються як на ціні, так і на рівні якості кінцевого продукту, а також на його здатності охоплювати ринок, викоритовуючи маркетингові комунікації.

Схематично порядок дослідження із зазначенням взаємозв'язку основних елементів кластерного об'єднання представлено на рис. 1.

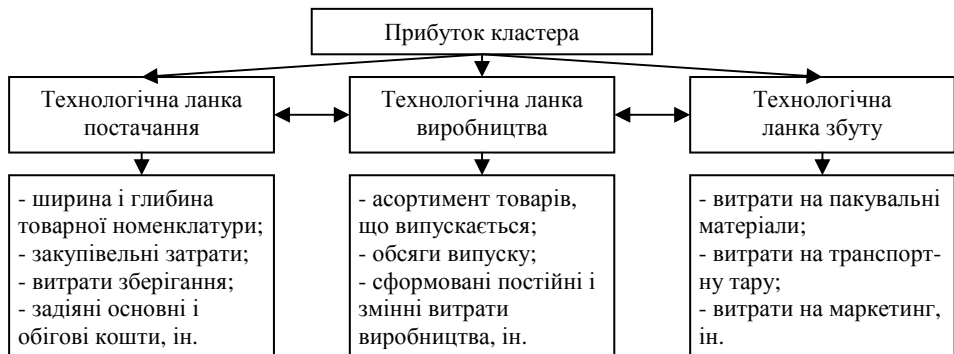


Рис. 1. Фактори впливу на прибуток кластера та взаємозв'язок між ними, авторська розробка

Отже, процес створення доданої вартості і в т.ч. кінцевого прибутку у кластерах є доволі складним та взаємопов'язаним багатьма умовами, в т.ч. можливостями застосування резервів.

Охарактеризуємо процес дослідження резервів для підвищення конкурентоспроможності продукції кластерних об'єднань підприємств.

Дослідження необхідно проводити у декілька етапів:

1 етап – проведення факторного аналізу сукупного прибутку кластера від операційної діяльності. При цьому необхідно врахувати наступні фактори:

ціну реалізації продукції, обсяги реалізації, структуру реалізації, собівартість одиниці продукції, собівартість продукції за рахунок структурних зрушень у складі продукції.

Факторний аналіз сукупного прибутку кластера від операційної діяльності проводиться у наступній послідовності:

1.1. Визначається вплив на прибуток зміни ціни на реалізовану продукцію ($\Delta\Pi_{pц}$) за формулою:

$$\Delta\Pi_{pц} = \sum_{i=1}^n O_p \Pi_i (C_{i1} - C_{i0}), \quad (1)$$

де $O_p \Pi_i$ – обсяг реалізації i -го виду продукції у звітному періоді ($i = 1, n$), шт.; C_{i1} , C_{i0} – ціна реалізації i -го виду продукції відповідно у звітному та попередньому періодах, грн [8].

1.2. Визначається відносний вплив на прибуток зміни ціни на реалізовану продукцію в розрізі її товарної номенклатури ($\Delta\Pi_{pц\%}$) за авторською формулою:

$$\Delta\Pi_{pц\%} = \frac{\Delta\Pi_{pцi1}}{\sum_{i=1}^n \Delta\Pi_{pцi}} + \frac{\Delta\Pi_{pцi2}}{\sum_{i=1}^n \Delta\Pi_{pцi}} + \dots + \frac{\Delta\Pi_{pцin}}{\sum_{i=1}^n \Delta\Pi_{pцi}}, \quad (2)$$

де $\Delta\Pi_{pцi}$ – прибуток (збиток), отриманий в результаті зміни ціни на i -ий вид продукції ($i = 1, n$), грн; $\sum_{i=1}^n \Delta\Pi_{pцi}$ – сукупний прибуток (збиток), одержаний в результаті зміни цін на продукцію, грн

1.3. Визначається вплив на величину одержаного прибутку зміни обсягів реалізації продукції ($\Delta\Pi_{p_{o,p}}$) за формулою:

$$\Delta\Pi_{p_{o,p}} = \Pi_{p0} \left(\frac{C_{1,0}}{C_0} - 1 \right), \quad (3)$$

де Π_{p0} – прибуток, одержаний від реалізованої продукції за попередній період, грн [8]; $C_{1,0}$ – фактична собівартість реалізованої продукції у звітному періоді в цінах і тарифах попереднього періоду, грн, що визначається за наступною формулою:

$$C_{1,0} = \sum_{i=1}^n C_{i0} O_{pi1}, \quad (4)$$

де C_{i0} – собівартість i -го виду продукції в попередньому періоді, грн; O_{pi1} – обсяг реалізації i -го виду продукції у звітному періоді, шт. [8].

Фактична собівартість реалізованої продукції в попередньому періоді (C_0) визначається за формулою:

$$C_0 = \sum_{i=1}^n C_{i0} O_{pi0}, \quad (5)$$

де O_{pi0} – обсяг реалізації i -го виду продукції в попередньому періоді, грн [8].

Розрахунок за формулами (3)–(5) дає можливість з'ясувати, яка сума додаткового прибутку (збитку) була одержана кластером завдяки зростанню обсягів виробництва продукції окремих видів. Задля виключення впливу ціно-

вого фактору на обсяги виробництва виражаємо їх через собівартість, припускаючи, що пропорційно обсягам виробництва змінюється обсяг прибутку (збитку).

1.4. Визначається вплив на прибуток зміни в структурі реалізованої продукції ($\Delta Pr_{c.p.p.}$) за формулою:

$$\Delta Pr_{c.p.p.} = Pr_0 \left(\frac{Vp_{1.0}}{Vp_0} - \frac{C_{1.0}}{C_0} \right), \quad (6)$$

де $Vp_{1.0}$ – виручка від реалізації продукції за звітний період за цінами попереднього періоду, грн; Vp_0 – виручка від реалізації продукції за попередній період, грн [8].

Виручку від реалізації продукції за звітний період за цінами попереднього періоду визначаємо за формулою, грн [8]:

$$Vp_{1.0} = \sum_{i=1}^n O_{pi1} C_{i0}. \quad (7)$$

1.5. Визначається вплив на прибуток зміни собівартості одиниці продукції (ΔPr_{ci}) за формулою:

$$\Delta Pr_{ci} = \sum_{i=1}^n (C_{i1} - C_{i0}) O_{pi1}, \quad (8)$$

де C_{i1} – собівартість i -го виду продукції у звітному періоді, грн [8].

1.6. Визначається вплив на прибуток зміни собівартості продукції за рахунок структурних зрушень у складі продукції ($Pr_{c.з.}$) за формулою, грн [8]:

$$Pr_{c.з.} = C_0 \left(\frac{Vp_{1.0}}{Vp_0} - \frac{C_{1.0}}{C_0} \right). \quad (9)$$

1.7. Визначається фактичний загальний вплив факторів на прибуток від реалізації продукції ($\Delta Pr_з$) за формулою, грн [8]:

$$\Delta Pr_з = \Delta Pr_{ц.} + \Delta Pr_{o.p.} + \Delta Pr_{c.p.p.} + \Delta Pr_{ci} + \Delta Pr_{c.з.} \quad (10)$$

1.8. Визначається величина загального впливу факторів на прибуток від реалізації продукції кластера ($\Delta Pr_{з\%}$) за формулою:

$$\Delta Pr_{з\%} = \frac{\Delta Pr_{ц.}}{\Delta Pr_з} + \frac{\Delta Pr_{o.p.}}{\Delta Pr_з} + \frac{\Delta Pr_{c.p.p.}}{\Delta Pr_з} + \frac{\Delta Pr_{ci}}{\Delta Pr_з} + \frac{\Delta Pr_{c.з.}}{\Delta Pr_з} = 100\%. \quad (11)$$

За наявності в кластері позаопераційних прибутків (від реалізації необоротних активів, операцій з цінними паперами тощо) формули (10)–(11) можуть доповнюватись $\Delta Pr_{п.о.д.}$ – це прибуток від позаопераційної діяльності.

Проведений факторний аналіз сукупного прибутку кластера від операційної діяльності дозволить побачити загальну картину успішності роботи кластера на ринку, зокрема, через визначення вагомості впливу перерахованих факторів на прибутковість (збитковість) кластера у звітному періоді.

2 етап – дослідження структури прибутку кластера з точки зору його учасників. Даний етап проводиться в такій послідовності:

2.1. Визначається частка прибутку кожного підприємства – учасник-кластера, в загальній структурі прибутку кластера за авторською формулою:

$$\sum_{i=1}^m \text{Прк}_{ki} = \text{Пр}_{n1} + \text{Пр}_{n2} + \dots + \text{Пр}_{nr}, \quad (12)$$

де $\sum_{i=1}^m \text{Прк}_{ki}$ – сукупний прибуток одержаний кластером у звітному періоді ($i = 1, m$), грн; Прк_{ni} – прибуток (збиток), одержаний i -тим учасником кластеру у звітному періоді, грн.

2.2. Визначається відносна частка прибутку кожного підприємства у загальній структурі прибутку кластера за авторською формулою:

$$\sum_{i=1}^m \text{Прк}_{i\%} = \frac{\text{Прк}_{ni1}}{\sum_{i=1}^m \text{Прк}_{ki}} + \frac{\text{Прк}_{ni2}}{\sum_{i=1}^m \text{Прк}_{ki}} + \dots + \frac{\text{Прк}_{nir}}{\sum_{i=1}^m \text{Прк}_{ki}} = 100\%. \quad (13)$$

Поряд з цим здійснюємо групування одержаного підприємствами-учасниками кластеру прибутку (збитку) за етапами технологічного процесу створення товару, авторська формула:

$$\text{Прк} = \sum_{i=1}^a \text{Прк}_{\text{пост}} + \sum_{i=1}^b \text{Прк}_{\text{вир}} + \sum_{i=1}^c \text{Прк}_{\text{збут}}, \quad (14)$$

де $\text{Прк}_{\text{пост}}$ – величина сукупного прибутку (збитку), одержаного підприємствами – учасниками кластеру, що відносяться до технологічного процесу постачання ($i = 1, a$), грн; $\text{Прк}_{\text{вир}}$ – величина сукупного прибутку (збитку), одержаного підприємствами – учасниками кластера, що відносяться до технологічного процесу виробництва ($i = 1, b$), грн; $\text{Прк}_{\text{збут}}$ – величина сукупного прибутку (збитку), одержаного підприємствами – учасниками кластера, що відносяться до технологічного процесу збуту ($i = 1, c$), грн.

2.3. Визначається відносна частка прибутку підприємств кожної сфери в загальній структурі прибутку кластера ($\text{Прк}\%$) за авторською формулою:

$$\text{Прк}\% = \frac{\sum_{i=1}^a \text{Прк}_{\text{пост}}}{\text{Прк}} + \frac{\sum_{i=1}^b \text{Прк}_{\text{вир}}}{\text{Прк}} + \frac{\sum_{i=1}^c \text{Прк}_{\text{збут}}}{\text{Прк}} = 100\%. \quad (15)$$

За підсумками цього етапу аналітик отримає можливість ознайомитись з ситуацією на структурних ланках кластера, зокрема, визначити, які з них є найбільш прибутковими та яка вагомість їх впливу на формування сукупного прибутку кластера.

Для забезпечення ефективного розвитку кластера необхідно, щоб саме сфера виробництва була найбільш прибутковою, оскільки вона становить основу кластера. Щодо сфери постачання та збуту, їх прибутковість не повинна перевищувати прибутковість виробництва. Це є актуальним саме для кластерних структур, що спеціалізуються на випуску високотехнологічної інноваційної промислової продукції.

Для кластерів, що спеціалізуються на випуску високотехнологічної продукції, пропонуємо таку структуру прибутковості системи показників за етапами технологічного процесу:

1. Технологічний процес постачання – 20%.

2. Технологічний процес виробництва – 60%.

3. Технологічний процес збуту – 20%.

На нашу думку, саме такі межі повинні сприяти збалансуванню зусиль всіх учасників кластерного об'єднання, що спеціалізується на випуску високотехнологічної продукції.

Розглядаючи резерви можливого підвищення конкурентоспроможності продукції промислових підприємств, зокрема, високотехнологічних кластерних структур, опишемо можливий варіант дослідження резервів підвищення конкурентоспроможності продукції з врахуванням етапів технологічного процесу створення продукту: постачання → виробництво → збут.

Проведемо дослідження показників, які характеризують основні етапи технологічного процесу створення товару.

Для дослідження сфери постачання найдоцільніше дослідити наступні показники:

1. Витрати, необхідні для функціонування ланцюга постачання (I), грн:

$$I = \text{ОСФ} + \text{ОБФ}, \quad (16)$$

де ОСФ – вартість основних фондів, необхідних для забезпечення процесу постачання, грн; ОБФ – вартість оборотних фондів, необхідних для забезпечення процесу постачання, грн [9].

2. Операційні витрати, що включають заготівельні витрати та витрати на утримання запасів (ОВ), грн:

$$\text{ОВ} = \text{ВУЗ} + \text{ЗГ}, \quad (17)$$

де ВУЗ – величина витрат на утримання запасів (витрати на утримання складів, витрати на обслуговування запасів, витрати ризику утримання запасів, тощо), грн; ЗГ – заготівельні затрати (витрати на транспортування і завантаження запасів в машини, витрати на тару тощо), грн [9].

3. Період обороту запасів в ланцюзі постачання ($D_{об}^T$), дні:

$$D_{об}^T = \frac{T_{умов}}{K_{об}^з}, \quad (18)$$

де $D_{об}^T$ – кількість днів, за які повністю оновлюються запаси в ланцюзі; $T_{умов}$ – умовний (фінансовий) рік, що складається з 360 днів; $K_{об}^з$ – коефіцієнт оборотності запасів [9];

$$K_{об}^з = \frac{\text{ЧРП}}{З}, \quad (19)$$

де ЧРП – чистий обсяг реалізованої продукції, грн; З – вартість запасів, грн.

4. Потужність ланцюга постачання визначається як максимальний обсяг товарів, які можуть бути доставлені кінцевим споживачам за заданий час [9].

5. Рівень дефектності матеріалів, що постачаються ($P_{дм}$), %:

$$P_{дм} = \frac{D_M}{CO_M} \times 100\%, \quad (20)$$

де D_M – загальна вартість матеріалів, у яких було виявлено дефект протягом певного періоду, грн; CO_M – сумарна вартість матеріалів, що поступили протягом визначеного періоду часу, грн [3].

6. Частка транспортних витрат у ціні реалізації ($\%_{TB}$), %:

$$\%_{TB} = \frac{B_{TB}}{C_p} \times 100\%, \quad (21)$$

де B_{TB} – величина транспортних витрат у ціні реалізації, грн; C_p – ціна реалізації продукції, грн [3].

7. Собівартість продукції наприкінці ланцюга постачання (Свкін), грн/од.:

$$C_{в\,кін} = C_{зак} + OB + Tр_в, \quad (22)$$

де $C_{зак}$ – закупівельна ціна товару, грн; $Tр_в$ – транспортні витрати, що включають витрати доставки на склад та подальшої доставки замовнику, грн [3].

8. Частка товарів, що постачаються для потреб кластера ($\%_{КП}$), % (авторська формула):

$$\%_{КП} = \frac{B_{T_k}}{CBT} \times 100\%, \quad (23)$$

де B_{T_k} – вартість товарів, що реалізовано для потреб кластера протягом визначеного періоду, грн; CBT – сукупна вартість товарів, реалізованих протягом визначеного періоду, грн.

9. Частка товарів, що постачаються для задоволення потреб зовнішніх замовників ($\%_{КП}$), % (авторська формула):

$$\%_{КП} = \frac{B_{T_{зз}}}{CBT} \times 100\%, \quad (24)$$

де $B_{T_{зз}}$ – вартість товарів, що реалізовані для потреб зовнішніх замовників протягом визначеного періоду, грн.

10. Темп зростання частки товарів (зовнішніх замовників), реалізованих для потреб кластера ($Tз_k$) (авторська формула):

$$Tз_k = \sqrt[n]{I_{K(зз)1} \times I_{K(зз)2} \times \dots \times I_{K(зз)n}}, \quad (25)$$

де $I_{K(зз)n}$ – ланцюговий темп зростання реалізаційної вартості товарів для потреб кластера (зовнішніх замовників) протягом $n + 1$ періодів (місяців, кварталів, півріч, років).

Отже, дослідження сфери постачання за запропонованими показниками дозволяє не лише оцінити стан ефективності її функціонування, а й визначити резерви для подальшого зростання її ефективності.

Далі проведемо дослідження можливих резервів зростання конкурентоспроможності продукції кластерів, в основу яких покладемо попередньо розглянутий нами метод визначення конкурентоспроможності продукції.

У табл. 1 наведено показники, які, на нашу думку, доцільно досліджувати задля визначення можливих резервів підвищення виробничої конкурентоспроможності продукції кластерів.

Таблиця 1. Показники визначення виробничих резервів підвищення конкурентоспроможності продукції кластерів, авторська розробка

№	Назва показника	Формула розрахунку (авторські)	Змінні
1	Індекс витрат сировини в розрахунку на одиницю продукції, ум. од.	$I = \frac{BcK}{BcKon}$	BcK – витрати на сировину кластера, грн/од.; $BcKon$ – витрати сировини найближчого конкурента (конкурентів), грн/од.
2	Індекс витрат палива на виробництво одиниці продукції, ум. од.	$I = \frac{BnK}{BnKon}$	BnK – витрати на палива кластера, грн/од.; $BnKon$ – витрати палива найближчого конкурента (конкурентів), грн/од.
3	Індекс витрат енергії на виробництво одиниці продукції, ум. од.	$I = \frac{BeK}{BeKon}$	BeK – витрати кластера на енергію, грн/од.; $BeKon$ – витрати на енергію найближчого конкурента (конкурентів), грн/од.
4	Індекс витрат на оплату праці основного і допоміжного персоналу в розрахунку на одиницю виготовленої продукції, ум. од.	$I = \frac{BoпK}{BoпKon}$	$BoпK$ – витрати на оплату праці кластера, грн/од.; $BoпKon$ – витрати на оплату праці у найближчого конкурента (конкурентів), грн/од.
5	Індекс величини амортизаційних відрахувань на одиницю продукції, ум. од.	$I = \frac{BамK}{BамKon}$	$BамK$ – величина амортизаційних відрахувань кластера, грн/од.; $BамKon$ – величина амортизаційних відрахувань найближчого конкурента (конкурентів), грн/од.
6	Індекс витрат на обслуговування виробничого процесу в розрахунку на одиницю виготовленої продукції, ум. од.	$I = \frac{BовпK}{BовпKon}$	$BовпK$ – витрати на обслуговування виробничого процесу кластера, грн/од.; $BовпKon$ – витрати на обслуговування найближчого конкурента (конкурентів), грн/од.
7	Індекс величини інших витрат, які не ввійшли у попередні показники, ум. од.	$I = \frac{BінK}{BінKon}$	$BінK$ – інші виробничі витрати кластера, грн/од.; $BінKon$ – інші виробничі витрати найближчого конкурента (конкурентів), грн/од.

Ці показники доцільно досліджувати протягом декількох періодів в динаміці, для того щоб визначити напрями інноваційних змін у кластері та оцінити міру їх ефективності шляхом співставлення величин економії на витратах виробництва та відповідних прибутках одержаних, даною ланкою функціонування кластерного об'єднання підприємств.

Для наочної інтерпретації даних досліджень можна застосовувати аналітичні гістограми «Виробничі витрати – Виробничий прибуток», на яких зображувати поквартально величини зекономлених виробничих витрат, за умови збереження відповідного рівня якості продукції та величини додаткових прибутків, одержаних в результаті впровадження виробничих інновацій.

Впровадження даних інноваційних підходів, на меті яких є пошук резервів для зростання конкурентоспроможності продукції кластерів, повинні знаходити своє відображення у зростанні сукупного інноваційного потенціалу кластера, зокрема, через зростання ефективності використання основних та

оборотних фондів, економії на витратах виробництва, взаємовідносинах з фінансовими ринками тощо.

Далі проводимо дослідження сфери збуту кластера за такими показниками.

1. Середній темп обсягу збуту (T_3) (авторська формула):

$$T_3 = \sqrt[k]{I_{31} \times I_{32} \times \dots \times I_{3k}}, \quad (26)$$

де I_{3k} – ланцюговий темп приросту обсягів збуту кластера протягом k -періодів (місяці, квартали, півріччя, роки).

2. Частка ринку кластера за i -тим товаром ($P_{чi}$), % (авторська формула):

$$P_{чi} = \frac{Q_i \Pi_i}{\sum Q_i \Pi_i}, \quad (27)$$

де $Q_i \Pi_i$ – сукупний обсяг збуту i -го товару кластером протягом визначеного періоду, грн; $\sum Q_i \Pi_i$ – сукупний обсяг збуту на ринку i -го товару протягом визначеного періоду, грн.

3. Частка збутової собівартості у ціні продажу, % (авторська формула):

$$\%_{зс} = \frac{C/B + BЗ + ТВ}{Цз} \times 100\%, \quad (28)$$

де $BЗ$ – витрати на збереження товару до моменту реалізації, грн; $ТВ$ – транспортні витрати на доставку товару до місця реалізації, грн; $Цз$ – ціна збуту i -того товару.

Показники у наведених вище формулах є функціональними в дослідженні можливих резервів підвищення конкурентоспроможності продукції кластерів. Вивчення даних показників дозволить сформувати портфель стратегічних рішень по товарах завдяки застосуванню матриці БКГ та оцінити темпи зростання збуту з відповідним показником прибутковості в господарській діяльності кластера.

Аналогічно сфері виробництва, з метою виявлення резервів зростання конкурентоспроможності слід досліджувати ще такі показники: витрати на пакувальні матеріали; витрати, необхідні для затарювання на складах готової продукції; індекс витрат на оплату праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут; індекс витрат на рекламу та дослідження ринку тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Процес дослідження можливих резервів підвищення конкурентоспроможності продукції кластерів є системним і передбачає дослідження значної кількості показників.

Запропонована система показників передбачає поетапне дослідження можливих резервів підвищення конкурентоспроможності продукції на всіх етапах технологічного процесу створення продукції, що дозволяє характеризувати її як системну. Ключовим показником дослідження обрано показник чистого прибутку як найбільш системоутворюючий кінцевий показник господарської діяльності кластера.

Як свідчать результати дослідження, дану систему показників з ідентифікації можливих резервів підвищення конкурентоспроможності продукції кла-

стерів варто застосовувати на кластерних об'єднаннях підприємств, що характеризуються чітко сформованою технологічною структурою «постачання → виробництво → збут», тобто на тих кластерних об'єднаннях, де кожен учасник має чітко визначену функціональну приналежність до конкретного технологічного процесу створення та збуту нового продукту. Саме за таких умов можна якнайчіткіше оцінити величину впливу кожного з них на кінцеву результативність кластера та визначити можливу систему заходів необхідних для підвищення ефективності.

Найдоцільніше, на нашу думку, дану систему показників застосовувати на кластерних об'єднаннях підприємств, що представляють ключові види економічної діяльності в загальній структурі ВВП України, а саме: сільське господарство, чорна металургія, легка промисловість.

1. *Альошкін В.С., Гречишкіна О.О.* Система показників оцінювання ефективності соціально-економічних результатів діяльності підприємства // Університетські наукові записки.— 2008.— №2.— С. 344–346.

Aloshkin V.S., Hrechyshkina O.O. Systema pokaznykiv otsiniuvannya efektyvnosti sotsialno-ekonomichnykh rezultativ diialnosti pidpriemstva // Universytetski naukovy zapysky.— 2008.— №2.— С. 344–346.

2. *Амосов О.Ю.* Оцінка потенціалу конкурентоспроможності як основного аспекту розвитку підприємства // Проблеми економіки.— 2011.— №3.— С. 79–83.

Amosov O.Iu. Otsinka potentsialu konkurentospromozhnosti yak osnovnoho aspektu rozvytku pidpriemstva // Problemy ekonomiky.— 2011.— №3.— С. 79–83.

3. *Антипов Д.В., Франковская Е.Г.* Оценка качества цепи поставок // Вектор науки ТГУ.— Спец. выпуск.— 2010.— №1.— С. 45–48.

Antipov D.V., Frankovskaia E.G. Otsenka kachestva tsepi postavok // Vektor nauki TGU.— Spets. vypusk.— 2010.— №1.— С. 45–48.

4. *Гриневицька Л.В.* Резерви підвищення конкурентоспроможності підприємства // Вісник соціально-економічних досліджень: Збірник наук. праць Одеського державного економічного ун-ту.— 2010.— Вип. 38.— С. 248–252.

Hrynevetska L.V. Rezervy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen: Zbirnyk nauk. prats Odeskoho derzhavnoho ekonomichnoho un-tu.— 2010.— Vyp. 38.— С. 248–252.

5. *Зубкова А.Б., Ковшук В.І.* Система показників ефективності маркетингової логістики підприємства // Вісник НТУ «ХПІ».— Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства.— 2013.— №7.— С. 36–45.

Zubkova A.B., Kovshuk V.I. Systema pokaznykiv efektyvnosti marketynhovoï lohistyky pidpriemstva // Visnyk NTU «KhPI».— Serii: Aktualni problemy upravlinnia ta finansovo-hospodarskoï diialnosti pidpriemstva.— 2013.— №7.— С. 36–45.

6. *Князь С.В.* Формування і використання трансферного потенціалу інноваційного розвитку підприємства: Дис... докт. екон. наук: 08.00.04.— Львів, 2013.— 550 с.

Kniaz S.V. Formuvannia i vykorystannia transfernoho potentsialu innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva: Dys... dokt. ekon. nauk: 08.00.04.— Lviv, 2013.— 550 s.

7. *Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрямки підвищення: Монографія / За заг. ред. О.Г. Янкового.* — Одеса: Атлант, 2013.— 470 с.

Konkurentospromozhnist pidpriemstva: otsinka rivnia ta napriamy pidvyshchennia: Monohrafiia / Za zah. red. O.H. Yankovoho. — Odessa: Atlant, 2013.— 470 s.

8. *Литвин Б.М., Стельмах М.В.* Фінансовий аналіз: Навч. посібник.— К.: Хай-Тек Прес, 2008.— 336 с.

Lytvyn B.M., Stelmakh M.V. Finansovyi analiz: Navch. posibnyk.— К.: Khai-Tek Pres, 2008.— 336 s.

9. *Хаврук В.О.* Основні аспекти якості ланцюга постачання // Управління проектами, системний аналіз і логістика.— Технічна серія.— 2012.— Вип. 9.— С. 223–228.

Khavruk V.O. Osnovni aspekty yakosti lantsiuha postachannia // Upravlinnia projektamy, systemnyi analiz i lohistyka.— Tekhnichna serii.— 2012.— Vyp. 9.— С. 223–228.

10. Хохлов М.П., Баликов С.В. Визначення показників для оцінки ефективності діяльності підприємства // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: Збірник наук. праць НТУ «ХПІ». – Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – 2012. – №5. – С. 67–72.

Khokhlov M.P., Balykov S.V. Vyznachennia pokaznykiv dlia otsinky efektyvnosti diialnosti pidpryiemstva // Visnyk Nats. tekhn. un-tu «KhPI»: Zbirnyk nauk. prats NTU «KhPI». – Temat. vyp.: Tekhnichniy prohres i efektyvnist vyrobnytstva. – 2012. – №5. – S. 67–72.

Стаття надійшла до редакції 18.03.2016.