

И.М. Зборина

Полесский государственный университет, zborina@tut.by

Конкурентоспособность предприятия является сложным понятием, это интегральная числовая характеристика, с помощью которой оцениваются достигнутые предприятием результаты его деятельности в течение определенного периода. Это достаточно динамичная, взаимосвязанная система элементов, каждый из которых предназначен для отражения оценки определенного вида конкурентного потенциала.

Критический обзор понятия «конкурентоспособность предприятия» позволяет заключить, что общепринятого, удовлетворяющего всех участников рыночных отношений определения конкурентоспособности предприятий, нет.

С учетом вышеприведенных замечаний был сформулирован возможный вариант исследуемого определения. Абстрагируясь от конкурентоспособности внешней среды предприятия и качества управления, можно заключить, что если товары предприятия конкурентоспособны, если производство рентабельно, то предприятие конкурентоспособно. То есть конкурентоспособность предприятия можно определить как способность выпускать конкурентоспособную продукцию, наличие у него конкурентных преимуществ по отношению к группе предприятий, относящихся к одной отрасли, либо предприятий, выпускающих аналогичные товары.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия – это его способность в условиях конкурентного рынка на планируемый период выпускать конкурентоспособную продукцию с показателем рентабельности производства максимально возможным для отрасли. Данное определение раскрывает два определяющих момента в управлении конкурентоспособностью предприятия: конкурентоспособная продукция и рентабельность производства, так как конкурентоспособная продукция для потребителя не всегда может быть рентабельной у производителя.

Конкурентный потенциал предприятия предлагается оценивать на основании теории конкурентных преимуществ, согласно которой к конкурентным преимуществам предприятия низшего порядка можно отнести производственный, финансово – экономический и социальный потенциалы; к преимуществам высшего порядка – организационно – управленческий, рыночно – сбытовой, научно – технический и инновационный потенциалы. [1, с. 7–29; 2, с. 83–90]

Предлагается система оценки, состоящая из четырех групп показателей, которые имеют между собой причинно – следственные связи и всесторонне охватывают деятельность предприятия:

1. Показатели маркетинга и сбыта, характеризующие рыночную позицию предприятия.
2. Финансовые показатели, характеризующие эффективность деятельности предприятия с точки зрения отдачи на вложенный капитал.
3. Показатели производственной деятельности, характеризующие эффективность организации производства: технологии, производства, системы качества.
4. Показатели развития, характеризующие инвестиционные процессы предприятия, систему управления персоналом. [3, с.12 – 21]

Коэффициент конкурентного потенциала по каждой группе факторов рассчитывается по «средней хронологической» [4, с. 1 – 5, 5, с. 35 – 47]:

$$K_n^{срyнна} = \frac{Y_1 + Y_2 + Y_3 + \dots + Y_{n-1} + \frac{Y_n}{2}}{n - 1} \quad (1)$$

где $K_n^{срyнна}$ – коэффициент конкурентного потенциала предприятия по группе факторов ($0 \leq K_n^{срyнна} \leq 1$); $Y_1, Y_2, Y_3, \dots, Y_i$ – расчетные отношения определяемые по формулам:

$$Y_i = \frac{Pi}{Pi_{\max}}; \quad (2)$$

$$Y_i = \frac{Pi_{\max} - Pi}{Pi_{\max}}; \quad (3)$$

где P_i – фактическая величина i -го показателя;

$P_{i\max}$ – максимальное значение или условный норматив i -го показателя.

Формула (2) используется для тех показателей, увеличение которых улучшает значение показателя. Для тех показателей, повышение которых снижает значение показателя, применяется формула (3).

Конкурентоспособность предприятия определяется индивидуально, но ее уровень при отсутствии объекта для сравнения ценности для управленческой деятельности не представляет. Она должна сравниваться с показателями конкурентов, полученными по этой же методике. При отсутствии возможности сравнения с конкурентами, можно рассчитать показатель за ряд лет и проследить характер изменений, выявить факторы, влияющие на ее уровень, и управлять конкурентоспособностью предприятия без оценки уровня конкурентоспособности конкурентов.

В таблице приведены результаты оценки конкурентного потенциала ОАО «Пинскдрев – Адриана». Интегральный показатель конкурентного потенциала определяется по формуле 1. В качестве нормативных показателей используются прогнозные задания концерна «Беллесбумпром», которые ежегодно доводятся до каждого предприятия, либо максимально возможные для данного показателя.

Конкурентный потенциал ОАО «Пинскдрев – Адриана» за исследуемый период повысился на 9%, то есть совокупность факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия, имела положительную динамику. Анализ групповых показателей конкурентного потенциала ОАО «Пинскдрев – Адриана» свидетельствует о положительных изменениях во всех группах, за исключением группы «развитие».

Таблица – Показатели оценки конкурентного потенциала ОАО «Пинскдрев – Адриана»

Показатели	Ед. изм.	Норматив, max	2008г	Норматив	2009г	Норматив	2010г
1. Маркетинг и сбыт							
1.1 Доля рынка	%	100	36,5	100	39,1	100	37,9
1.2 Темп роста товарной продукции.	млн. руб.	111	124	112,0	94,4	110,0	107,4
1.3 Удельный вес запасов готовой продукции	%	65	64,9	70,0	68,7	90,0	107,1
1.4 Темп роста экспорт	тыс. долл США	116	115,5	125,0	75,5	139,0	130,3
1.5 Коэффициент эффективности рекламы		5	1,1	5	1,4	5	3,5
Потенциал маркетинга и сбыта			0,84		0,72		0,90
2. Финансы							
2.1 Коэффициент текущей ликвидности		2	1,704	2	1,691	2	1,729
2.2 Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами		1	0,288	1	0,282	1	0,254

Окончание таблицы

2.3 Коэффициент обеспеченности финансовыми обязательствами активами		1	0,446	1	0,457	1	0,483
2.4 Рентабельность реализованной продукции	%	14	11	14	9,7	10	10,3
Финансовый потенциал			0,64		0,61		0,73
3. Производство							
3.1 Темп роста производительности труда	%	111	107,5	100,0	100,1	116	112,5
3.2 Снижение уровня материалоемкости продукции	%	-2,5	-2,0	-2,5	-2,9	-2,0	-2,4
3.3 Износ основных средств	%	100	48,64	100	45,87	100	43,17
3.4 Показатель энергосбережения	%	-13,6	-11	-13,0	-10,2	-10,0	-6,5
3.5 Уровень рекламаций от объема выпуска	%	0,5	0,13	0,5	0,11	0,5	0,10
Производственный потенциал			0,68		0,77		0,74
4. Развитие							
4.1 Инвестиции в основной капитал	млн. руб.	16500	25107	24187	26064	25000	10721
4.2 Освоение новой продукции (в % к товарной)	%	30	25	30	11	30	16
4.2 Коэффициент текучести кадров		1	0,3	1	1,6	1	1,1
4.3 Средний возраст персонала	лет	50	30	50	35	50	37
4.4 Расходы на подготовку кадров	%	5	0,01	5	0,02	5	0,01
4.6 Удельный вес работников со специальным образованием	%	80	69,2	80	69,3	80	0,1
4.7 Коэффициент опережения роста производительности труда над ростом заработной платы		10	0,8	10	1,3	10	0,9
4.8 Среднемесячная заработная плата	тыс. руб.	848,0	904,7	913,1	944,2	1053,0	1059,6
Потенциал развития			0,55		0,66		0,57
Интегральный показатель конкурентного потенциала			0,67		0,69		0,73

Предлагаемый метод позволяет оперативно установить конкурентные позиции предприятия, выявить проблемные участки в его деятельности, а так же моделировать уровень конкурентоспособности предприятия.

Список использованных источников:

1. Азгальдов, Г. Г. Стратегический менеджмент: основные сферы приложения / Г.Г. Азгальдов // Стратегический менеджмент. – 2008. – №3. – С. 7 – 19.
2. Васильева, З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка / З.А. Васильева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – №2. – С. 83 – 90.
3. Горина, А.П. Инструменты и методы менеджмента, используемые при формировании стратегии повышения конкурентоспособности промышленного предприятия / А.П. Горина, И.А. Горин // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 19. – С. 12 – 21.
4. Захаров, А.Н. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы, оценки и механизмы увеличения / А.Н. Захаров // Бизнес и банки. – 2004. – № 1–2. – С.1 – 5.
5. Ерохин, Д.В. Теоретические основы оценки конкурентного потенциала промышленного предприятия / Д.В. Ерохин, Д.В. Галушко // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2006. – №4(12). – С. 35–47.