

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ И ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА ПЛАНИРОВАНИЯ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

НАЗАРЕНКО В. В., канд. экон. наук, проф. СУША Г. З.

*Белорусский государственный институт стандартизации и сертификации,
Минский институт управления*

Понятия конкуренции и конкурентоспособности являются в настоящее время одними из самых употребляемых на всех уровнях управления. Проблемы конкурентоспособности исследованы в трудах многих зарубежных и отечественных ученых. Рассматриваемое понятие можно интерпретировать по-разному в зависимости от объекта, к которому оно относится. Конкурентоспособность можно рассматривать на уровне как национальной экономики и отраслей, так и предприятия. Конкурентоспособность каждого более высокого уровня определяется конкурентоспособностью ее составляющих. В то же время конкурентоспособность продукции и предприятий в значительной степени определяется уровнем проводимых в государстве и отрасли работ в этой области, а также состоянием многочисленных факторов, регулируемых на государственном уровне и влияющих на конкурентоспособность конкретной продукции.

Важнейшее значение для национальной экономики республики в период становления рыночных отношений имеет повышение конкурентоспособности как выпускаемой продукции, так предприятий. Взаимосвязь и взаимозависимость данных уровней конкурентоспособности предполагают их совместное и системное рассмотрение и управление.

Оценка конкурентоспособности продукции и предприятия должна стать важнейшим этапом деятельности предприятия по созданию и производству продукции, соответствующей требованиям и ожиданиям потребителей. Конкурентоспособность предприятия является исходной позицией для достижения высокой конкурентоспособности продукции в рыночной нише. При разработке стратегии предприятия необходимо определить те внутренние факто-

ры, которые могут рассматриваться как сильные и слабые его стороны, оценить их важность и установить, какие из них требуют развития, а какие могут стать основой конкурентных преимуществ.

Для проведения оценки конкурентоспособности продукции разработаны многочисленные методики [1, 2], основывающиеся на различных подходах и показателях для ее расчета. При этом важнейшим условием является использование показателей, важных и понятных для потребителя, так как именно такие показатели являются предметом конкуренции.

В настоящее время даже на уровне отраслей, объединяющих однотипные предприятия, нет общепринятой методики оценки конкурентоспособности предприятий, что создает значительные трудности как при сравнении их уровней, так и при разработке направлений повышения конкурентоспособности. Проведенный анализ подходов к оценке конкурентоспособности показывает, что большинство предлагаемых методик основано на применении различных финансовых коэффициентов для анализа деятельности предприятий [3, 4], конкурентоспособности отдельных видов продукции, ключевых факторов результативной деятельности предприятия, количество которых колеблется у различных авторов от двух до пятнадцати и более. Методики, учитывающие состояние основных факторов, могут быть применены в практической деятельности предприятий. Однако для получения объективных выводов необходимо четко обосновать состав этих факторов и методику их расчета.

Для расчета предлагается использовать показатели, характеризующие:

- конкурентоспособность продукции;
- совершенство системы управления;

- научно-технический потенциал предприятия;
- персонал;
- финансовое положение предприятия.

Несмотря на то, что каждая составляющая конкурентоспособности предприятия характеризуется комплексом показателей, для ее количественной оценки в практической деятельности целесообразно выбирать минимальное количество показателей по указанным направлениям.

Для оценки уровня конкурентоспособности продукции предлагается использование методики, позволяющей через систему показателей оценить соотношение цены и качества. Оценка производится с учетом весомости каждого показателя и включает расчет последовательно единичных, групповых и обобщающих индексов конкурентоспособности продукции. Состав показателей определяется видом и специфическими особенностями продукции.

В общем случае целесообразно все показатели включить в следующие группы:

- технические, характеризующие основные потребительские свойства продукции;
- экономические, включающие все затраты потребителя на стадии обращения и эксплуатации;
- нормативные, характеризующие соответствие продукции обязательным требованиям;
- сервиса, определяющие уровень гарантийного и сервисного обслуживания продукции в эксплуатации.

По принятой для оценки номенклатуре показателей необходимо установить значения каждого с применением технической или органолептической экспертизы. При определении единичных индексов конкурентоспособности производится выбор базы сравнения.

Значение показателя у базовой модели обозначим P_b , а у сравниваемого образца P . По каждому показателю рассчитывается единичный индекс конкурентоспособности q_i . Если увеличение значения показателя влечет за собой снижение конкурентоспособности, то

$$q_i = \frac{P_{bi}}{P_i}, \quad (1)$$

а если повышение, то

$$q_i = \frac{P_i}{P_{bi}}. \quad (2)$$

Внутри группы показателей производят их ранжирование по степени значимости для потребителя и в соответствии с этим им присваивают коэффициент весомости. Сумма коэффициентов весомости для каждой группы должна быть равна 1,0.

По результатам полученных данных проводится расчет группового индекса конкурентоспособности

$$I_n = \sum_{i=1}^n q_i a_{ni}, \quad (3)$$

где a_{ni} – коэффициент весомости n -го показателя.

При расчете обобщающего индекса конкурентоспособности продукции учет нормативных показателей осуществляется применением группового индекса по нормативным показателям $I_{нп}$, который принимает значения:

1,0 – при соответствии всех обязательных характеристик требованиям нормативных документов;

0 – при наличии несоответствий требованиям нормативных документов.

Для многих видов продукции в настоящее время особую актуальность имеют экологические показатели, которые включаются в состав нормативных показателей.

Обобщающий индекс конкурентоспособности продукции рассчитывается по формуле

$$K = I_{нп} \frac{I_{сп}}{I_{эп}} C, \quad (4)$$

где C – поправочный коэффициент, учитывающий показатели сервиса.

При $K > 1$ уровень потребительских свойств продукции выше уровня затрат и она является конкурентоспособной, если $K < 1$ – продукция неконкурентоспособна на данном рынке.

Система управления конкурентоспособностью продукции оценивается экспертным методом по каждому процессу, включенному в систему управления. Состав процессов системы управления является предметом рассмотрения отдельной статьи. В зависимости от результатов оценки в соответствии с табл. 1 определяется показатель степени реализации на предприятии каждого процесса. Количество процессов, включаемых в систему управления

конкурентоспособностью продукции, устанавливается в зависимости от специфических особенностей производства и выпускаемой продукции.

Таблица 1

Экспертная оценка процессов системы управления конкурентоспособностью

Описание критерия	Оценка
Предприятие не знакомо с оцениваемой в рамках процесса деятельностью и не имеет в этой области первичной документации	0
Предприятие знакомо с оцениваемой в рамках процесса деятельностью, имеет первичную документацию с неполным внедрением	1
Имеется первичная документация, описывающая деятельность в рамках процесса, подтверждено внедрение без свидетельств надлежащих результатов	2
Имеется необходимая документация, описывающая деятельность в рамках процесса, установлены измеримые цели процессов и проводятся работы по их достижению	3
Имеются достаточные подтверждения результативного функционирования и постоянного улучшения процесса	4
Имеются достаточные подтверждения эффективного функционирования и постоянного улучшения процесса	5

Обобщающая оценка системы управления K_{cy} рассчитывается как отношение суммы средних экспертных оценок по процессам, включенным в систему управления конкурентоспособностью, к произведению количества процессов на нормативное значение показателя, равное 5:

$$K_{cy} = \frac{\sum K_i}{P \cdot 5}, \quad (5)$$

где K_i – средняя экспертная оценка процессов управления конкурентоспособностью продукции; P – количество процессов, включенных в систему управления конкурентоспособностью продукции на конкретном предприятии.

$$OC_{\phi} = \frac{\text{Остаточная стоимость ОС и НМА по балансу}}{\text{Первоначальная стоимость ОС и НМА по бухгалтеру}}; \quad (8)$$

$$TO_{\phi} = \sum TO_{\phi} Y_{\phi}, \quad (9)$$

TO_{ϕ} – коэффициент загрузки технологического оборудования по цехам основного производства,

Оценка научно-технического потенциала предприятия является составной частью оценки конкурентоспособности предприятия. При проведении оценки научно-технического потенциала предприятия рассматриваются:

- состояние научной деятельности и уровень исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- фактическое состояние средств технологического оснащения, зданий и сооружений, уровень технологических процессов и оборудования;
- потенциальные возможности технической базы предприятия для совершенствования технологии, освоения новых видов производства.

Для анализа состояния указанных выше направлений используется комплекс характеристик, позволяющих оценить как достигнутые, так и потенциальные технические и научные возможности предприятия.

Для расчета конкурентоспособности предприятия предлагается оценку научно-технического потенциала $K_{нтп}$ производить по следующим основным показателям с учетом коэффициента их весомости B_i :

- удельный вес объектов промышленной собственности (ОПС) в активах предприятия (ПС);
- степень годности основных фондов (ОС);
- коэффициент загрузки технологического оборудования (ТО);
- материалоемкость продукции (МЕ).

$$K_{нтп} = \frac{ПС_{\phi} \cdot B_{пс}}{ПС_{н}} + \frac{ОС_{\phi} \cdot B_{ос}}{ОС_{н}} + \frac{ТО_{\phi} \cdot B_{то}}{ТО_{н}} + \frac{МЕ_{\phi} \cdot B_{ме}}{МЕ_{ф}}, \quad (6)$$

где

$$ПС_{\phi} = \frac{\text{Стоимость ОПС по балансу}}{\text{Активы}}; \quad (7)$$

$$TO_{ц} = \frac{\text{Нормированная трудоемкость продукции на годовую производственную программу}}{4000 \cdot \text{Количество ТО по данным бухучета}}; \quad (10)$$

$Y_{то}$ – удельный вес ТО цеха на предприятии;

$$Y_{то} = \frac{\text{Количество ТО цеха основного производства по данным бухучета}}{\text{Общее количество ТО в цехах основного производства по данным бухучета}}; \quad (11)$$

$$ME_{\phi} = \frac{\text{Стоимость материальных затрат по смете затрат на производство товарной продукции завода}}{\text{Себестоимость товарной продукции завода по смете затрат на производство}}. \quad (12)$$

Нормативные значения по данным четырем показателям, характеризующим научно-технический потенциал предприятия, устанавливаются экспертным путем на основании анализа достижений основных конкурентов и данных по отрасли. При этом для обеспечения сравнимости результатов целесообразно зафиксировать нормативные значения на период не менее трех лет.

Для оценки персонала предлагается провести расчет в следующей последовательности:

- определить экспертные оценки по 5-балльной системе для каждой характеристики персонала и установить среднее значение группы характеристик;
- установить весомость групп характеристик в общей оценке для каждой категории персонала с учетом того, что сумма весомостей должна быть равна 1,0;
- провести расчет показателя конкурентоспособности каждой категории персонала по формуле

$$K_{п} = \sum_{i=1}^n \alpha_i \beta_i \rightarrow 5,0, \quad (13)$$

где $K_{п}$ – уровень конкурентоспособности конкретной категории персонала; i – 1, 2, ..., n – количество характеристик; α_i – весомость i -й характеристики персонала; β_i – среднеарифметическая оценка i -й характеристики персонала по 5-балльной системе; 5,0 – максимально возможное количество баллов, которое может получить оцениваемый персонал по каждой характеристике;

- провести расчет общего показателя конкурентоспособности персонала предприятия, который является характеристикой человеческих ресурсов.

Общий показатель конкурентоспособности персонала предприятия рассчитывается с учетом весомости каждой категории в общей конкурентоспособности персонала для конкретного предприятия в соответствии с табл. 2.

Таблица 2

Расчет показателя конкурентоспособности персонала предприятия

Категория персонала	Показатель конкурентоспособности категории персонала $K_{пi}$	Весомость категории персонала A_i	Общий показатель конкурентоспособности персонала $K_{пр}$
Рабочий	$K_{пр}$	A_p	$K_{пр} = 1/5 \sum (K_{пi} A_i)$
Специалист	$K_{пс}$	A_c	
Менеджер	$K_{пм}$	A_m	
		$\sum = 1$	

Оценка финансового положения предприятия проводится на основании критерия экономической эффективности предприятия [5], который представлен рентабельностью собственного капитала $P_{ск}$, и показателя платежеспособности предприятия $K_{пж}$, которые рассчитываются по формулам:

$$P_{ск} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}; \quad (14)$$

$$K_{пж} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Активы}}. \quad (15)$$

Исходными данными для расчета платежеспособности и экономической эффективности являются годовые формы государственной статистической отчетности № 1 и 2.

Уровень финансового положения для оценки конкурентоспособности предприятия определяется при сопоставлении фактической $P_{скф}$ и максимальной $P_{скм}$ рентабельности собственно-

го капитала при условии, что платежеспособность находится в рамках нормального риска $K_{пж}$. Высокая рентабельность чистых активов и финансовая устойчивость являются необходимой предпосылкой конкурентоспособности продукции, и наоборот, высокая конкурентоспособность продукции позволяет обеспечить высокую экономическую эффективность деятельности предприятия. Взаимосвязь данных аспектов деятельности предприятия выражается в следующем:

- если предприятие убыточно и неплатежеспособно, то нет источников финансирования инвестиционных проектов, направленных на повышение конкурентоспособности продукции;

- низкий уровень конкурентоспособности продукции приводит к уменьшению объема продаж и прибыли, увеличению краткосрочных финансовых обязательств, сокращению возможностей для привлечения долгосрочных кредитов под инвестиционные проекты.

В качестве нормативного значения показателя собственного капитала для подобной оценки целесообразно использовать среднеотраслевое значение. Однако по причине отсутствия этого показателя в государственной статистической отчетности можно воспользоваться показателем максимальной рентабельности, которая публикуется в экономической литературе по акционерным обществам.

Платежеспособность предприятия в рамках нормального риска находится в пределах 0,5–0,7. Менее 50 % обеспеченности активов собственным капиталом может привести к эпизодическим или постоянным финансовым затруднениям. При наличии в активах менее 30 % заемного капитала является следствием отсутствия на предприятии эффективных инвестиционных проектов, обеспечивающих повышение конкурентоспособности продукции. Если платежеспособность предприятия выходит за пределы указанного нормального риска, предлагается общий показатель финансового положения корректировать по следующей шкале:

$K_{пж}$	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9
$K_{кор}$	0,7	0,9	1,0	1,0	1,0	0,95	0,9

Показатель финансового положения предприятия $K_{фп}$ рассчитывается по формуле

$$K_{фп} = \frac{P_{скф}}{P_{скм}} K_{кор} \quad (16)$$

Расчет показателя конкурентоспособности предприятия производится на основании полученных расчетов показателей по вышеперечисленным направлениям с учетом коэффициентов их весомости в соответствии с табл. 3.

Таблица 3

Расчет показателя конкурентоспособности предприятия

Составляющие показателя конкурентоспособности предприятия	Значения показателей по составляющим K_i	Весомость показателей A_i	Показатель конкурентоспособности предприятия K_n
Конкурентоспособность продукции	$K_{пр}$	$A_{пр}$	$K_n = \sum_{i=1}^n K_i A_i$
Совершенство системы управления конкурентоспособностью	$K_{сy}$	$A_{сy}$	
Научно-технический потенциал	$K_{нтп}$	$A_{нтп}$	
Персонал	$K_{чp}$	$A_{чp}$	
Финансовое положение	$K_{фп}$	$A_{фп}$	

Значения весомости показателей определяются для конкретного предприятия экспертным путем с учетом особенностей выпускаемой продукции и производства, а также стратегических целей предприятия. Также необходимо принятие данных коэффициентов на период не менее трех лет для обеспечения сравнимости результатов в различные периоды времени и осуществления мониторинга частных показателей конкурентоспособности предприятия.

При организации оценки конкурентоспособности предприятия и его составляющих важнейшее значение имеет обоснованный учет всех особенностей предприятия, продукции и основных факторов производства как при установлении номенклатуры показателей, так и при определении коэффициентов весомости. Это позволит не только получить объективную оценку, но и обосновать принимаемые решения, в том числе связанные с распределением и использованием всех видов ресурсов.

Мониторинг конкурентоспособности предприятия проводится по результатам оценки, проводимой по решению предприятия ежегодно или с другой периодичностью. При этом показатель рентабельности собственного капитала рассчитывается нарастающим итогом с начала года.

Динамика конкурентоспособности предприятия отслеживается при расчете общего показателя конкурентоспособности предприятия и в графическом виде.

В зависимости от результатов оценки по каждому частному показателю конкурентоспособности предприятия целесообразно установить границы значений и характеристики состояния, по которым возможно определить необходимые действия, позволяющие достичь желаемых результатов. Пример нормативных значений представлен в табл. 4.

Таблица 4

Критерии оценки уровня работ в области конкурентоспособности

Величина оценки	Характеристика состояния оцениваемой деятельности
До 0,5	Необходимо детальное изучение по всем составляющим деятельности и определение направлений улучшения и устранения недостатков
От 0,5 до 0,8	Деятельность осуществляется в приемлемых пределах, но требует постоянного мониторинга и оценки с целью достижения тенденций по улучшению
От 0,8 до 1,0	Достижения предприятия обеспечивают достаточные конкурентные преимущества и создают условия для высокоэффективной деятельности

Расчет показателей конкурентоспособности предприятия и ее составляющих позволяет:

- провести оценку динамики изменения показателей;
- провести сравнение показателей с основными конкурентами;
- подготовить аналитическую информацию для принятия управленческих решений в области планирования и стимулирования роста конкурентоспособности продукции и предприятия;

- установить конкретные цели повышения конкурентоспособности предприятия или ее частных показателей;

- обеспечить основанное на конкретных данных стратегическое и текущее планирование деятельности предприятия, направленное на успешное ведение бизнеса.

ВЫВОД

Изменение условий ведения производственно-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования в современных условиях потребовало от руководителей и специалистов пересмотра методологии планирования и управления предприятиями. Планирование, основанное на интуиции руководителей и решениях вышестоящих организаций, все чаще подтверждает свою несостоятельность. Отсутствие достоверной информации о деятельности основных конкурентов еще больше усложняет задачу постановки четких целей и мер по их достижению.

В данной ситуации необходимо рассчитывать в первую очередь на свой потенциал и возможности служб предприятия. При этом особое значение приобретает объективная оценка уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции и предприятия в целом. Из многочисленных методик оценки конкурентоспособности продукции более объективной оценкой является сравнение с основными конкурентами показателей «цены-качества». Для оценки конкурентоспособности предприятия предложено применять пять показателей, характеризующих как реальные достижения предприятия, так и его потенциальные возможности, состояния основных видов ресурсов. Проведенная оценка должна стать основой планирования целевых показателей деятельности предприятия, мероприятий по их достижению и требуемых для этого ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гребнев Е. Т., Новиков Д. Т., Захаров А. Н. Анализ конкурентоспособности продукции // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – № 3 (29) – С. 136–141.

2. Баумгартен Л. В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 4. – С. 72–85.

3. Печенкин А. Н., Фомин В. П. Об оценке конкурентоспособности товаров и товаропроизводителей // Маркетинг. – 2000. – № 2. – 23–26.

4. Пахомов А. В. Некоторые методы оценки финансово-экономического состояния предприятия // Экономика и математические методы. – 2002. – Т. 38. – № 1. – С. 57–65.

5. Суша Г. З. Экономика предприятия: Учеб. пособие. – М.: Новое знание, 2005. – 470 с.

УДК 001.3: 330.342.24

«НОВАЯ ЭКОНОМИКА» И ЕЕ РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Асп. ГРИБАНОВА Н. Л.

Белорусский государственный экономический университет

Современное общество открыло страницу нового тысячелетия, в котором происходит качественная трансформация институциональных основ мирового рынка. Национальные экономики активно интегрируются в единый планетарный механизм с универсальной системой макроэкономического регулирования. Лидирующее место в мировой экономике XXI ст. будет, вне всякого сомнения, принадлежать постиндустриальной хозяйственной системе, так как человечество приближается к переходу в новую, инновационную фазу своего развития, характеризуемую становлением общества знаний – «новой экономики». Ее отличительная особенность и фундаментальная основа – повышенное внимание к знаниям как непосредственной производительной силе и главному производственному ресурсу. Отсюда закономерна и актуальна проблема эффективности использования накапливаемых человечеством знаний, стимулов и условий значительного расширения спроса на новые технологии. В социальном плане наукоемкие технологии могут способствовать упрочнению демократических процедур принятия решений, повышению результативности управления и непрерывному обучению членов общества в течение всей их сознательной жизни. В экономическом – речь все чаще идет о возникновении феномена «экономики знаний».

Исходные положения «экономики знаний» заложили три выпускника Венского университета – Й. Шумпетер, Ф. Хайек и Ф. Махлуп. Основателем «экономики знаний» как дисциплины считается Ф. Махлуп, автор книги «Производство и распространение знаний в США», написанной в 1962 г. [1]. Тогда «экономика знаний» понималась в качестве одного из секторов экономики.

Для обозначения происходящих в последние десятилетия изменений в мировой экономике в западной литературе широко используются два термина: «knowledge economy» – «экономика знаний» и «information economy» – «информационная экономика». Неоднозначно мнение и российских исследователей относительно сущности понятия «новой экономики».

А. А. Пороховский, главный научный сотрудник ИСКРАН, определяет «новую экономику» как непосредственную основу информационной эпохи, понимая под ней совокупность отраслей народного хозяйства, в которых производятся компьютерное и коммуникационное оборудование и их программное обеспечение, а также вся система формирования, хранения, распространения и получения информации, в значительной мере построенная в сети Интернет [2].