

Рудычев А. А., д-р экон. наук, проф.,
Никитина Е. А., канд. экон. наук, доц.,
Гавриловская С. П., канд. экон. наук

Белгородский государственный технологический университет им. В. Г. Шухова

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ПОДГОТОВКИ И РАЗРАБОТКИ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Elena_nikitina79@mail.ru

Работа посвящена исследованию оценки конкурентоспособности предприятия. Авторами предложена модель оценки, основанная на группах показателей, характеризующих его производственную деятельность, финансовое положение, экономическое состояние, конкурентоспособность товара в сравнении со значением конкурента и эффективность сбыта.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, модель оценки, показатели конкурентоспособности.

Для формирования системы управления конкурентоспособностью предприятия в качестве оцениваемых направлений деятельности предприятия и основных конкурентов может быть выбрано определенное четко ограниченное число показателей. Перечень используемых параметров и степень их конкретизации определялись следующими методическими предпосылками.

Во-первых, количество оцениваемых характеристик должно быть достаточно ограниченным с целью обеспечения оперативности принимаемых управленческих решений.

Во-вторых, в силу сложности и многогранности проблемы и отсутствия общепризнанных подходов к оценке конкурентоспособности, которая требует обширных самостоятельных научных исследований, в предлагаемой модели использованы результаты, полученные ранее отечественными и зарубежными авторами.

Группировка показателей опирается на анализ широкого комплекса проблем технического, экономического и социального характера, в результате чего выявляются переменные, обеспечивающие конкурентоспособность. Исходной точкой такого анализа является определение перечня технических и экономических факторов конкурентоспособности, которые трактуются как совокупность критериев количественной оценки уровня конкурентоспособности предприятия.

Авторами предлагается модель оценки уровня конкурентоспособности предприятия (рис. 1), основанная на группах показателей, характеризующих его производственную деятельность, финансовое положение, экономическое состояние, конкурентоспособность товара в сравнении со значением конкурента и эффективность сбыта. Предлагаемый метод и модель

оценки конкурентоспособности может использоваться при проведении анализа субъекта рынка с целью определения его потенциальных возможностей, а также для разработки организационно-экономических мероприятий, устраняющих диспропорции между его возможностями и результатами деятельности [1].

В модели задача оценки конкурентоспособности предприятий формулируется следующим образом: рассчитать значение интегрального показателя конкурентоспособности сравниваемых предприятий с целью их упорядочивания относительно эталонного предприятия. Процедура ее реализации состоит из последовательности нижеследующих этапов.

Этапы 1-3. Определение целей оценки конкурентоспособности и проведение исследования показателей и факторов конкурентоспособности предприятия и его конкурентов (формирование списка конкурентов). Множество сравниваемых предприятий представляется матрицей $P = \{p_{ij}\}$ их одиночных показателей конкурентоспособности, где i – номер предприятия ($i = 1, 2, \dots, n$) j -го показателя конкурентоспособности ($j = 1, 2, \dots, m$) (табл. 1).

Этап 4. Выявление предприятия лидера или формирование условного «эталонного» предприятия. Для каждого из показателей определяется его максимальное значение $p_{n+1j} = \max_n \{p_{ij}\}$ (если возрастание показателя повышает конкурентоспособность) или минимальное значение $p_{n+1j} = \min_n \{p_{ij}\}$ (если уменьшение показателя повышает конкурентоспособность) и заносится в строку условного «эталонного» предприятия, которому присваивается номер $-n + 1$.



Рис. 1. Схема оценки уровня конкурентоспособности

Таблица 1

Группа показателей и факторов конкурентоспособности предприятий

Предприятия	Показатели оценки													
	Производственная деятельность			Финансовая деятельность			Экономическое состояние			Конкурентоспособ. товара			Сбыт	
	Π_1	Π_2	...	Π_{j+1}	Π_{j+2}	...	Π_{j+1}	Π_{j+2}	...	Π_{j+1}	Π_{j+2}	Π_m
Предприятие 1	p_{11}	p_{12}	...	p_{1j+1}	p_{1j+2}	...	p_{1j+1}	p_{1j+2}	...	p_{1j+1}	p_{1j+2}	p_{1m}
Предприятие 2	p_{21}	p_{12}	...	p_{1j+1}	p_{1j+2}	...	p_{1j+1}	p_{1j+2}	...	p_{1j+1}	p_{1j+2}	p_{1m}
...
Предприятие n	p_{n1}	p_{n2}	...	p_{nj+1}	p_{nj+2}	...	p_{nj+1}	p_{nj+2}	...	p_{nj+1}	p_{nj+2}	p_{nm}

Этап 5. Проведение нормализации показателей относительно показателей «эталонного» предприятия с целью преобразования их в относительные безразмерные величины. Показатели конкурентоспособности исходной матрицы P нормируются по каждому показателю «эталонного» предприятия в соответствии с формулой (табл. 2):

$$pn_{ij} = \frac{P_{ij}}{P_{n+1j}},$$

где pn_{ij} – j -й нормализованный показатель конкурентоспособности i -го предприятия, P_{ij} – j -й показатель конкурентоспособности i -го предприятия, P_{n+1j} – j -й показатель конкурентоспособности «эталонного» предприятия.

Таблица 2

Группа нормализованных показателей и факторов конкурентоспособности предприятий

Предприятия	Показатели оценки													
	Производственная деятельность			Финансовая деятельность			Экономическое состояние			Конкурентоспособ. товара			Сбыт	
	Π_1	Π_2	...	Π_{i+1}	Π_{i+2}	...	Π_{i+1}	Π_{i+2}	...	Π_{i+1}	Π_{i+2}	Π_m
Предприятие1	pn_{11}	pn_{12}	...	pn_{1j+1}	pn_{1j+2}	...	pn_{1j+1}	pn_{1j+2}	...	p_{1j+1}	p_{1j+2}	p_{1m}
Предприятие2	pn_{21}	pn_{22}	...	pn_{2j+1}	pn_{2j+2}	...	pn_{2j+1}	pn_{2j+2}	...	p_{2j+1}	p_{2j+2}	p_{2m}
...
Предприятие n	pn_{n1}	pn_{n2}	...	P_{nj+1}	P_{nj+2}	...	P_{nj+1}	P_{nj+2}	...	P_{nj+1}	P_{nj+2}	P_{nm}

Этап 6. Оценка групповых коэффициентов надежности конкурентоспособности предприятий.

Для определения коэффициента прогнозируемой надежности предприятия необходимо рассчитать групповые коэффициенты конкурентоспособности предприятия по показателям оценки:

$$\Pi \Gamma_j = \sum_j^k \beta_{gj} pn_{ij},$$

где g – номер группы показателей (1 – производственная, 2 – финансовая и т.д.), k – количество показателей в группе оценки g , β_{gj} – весовой коэффициент надежности j -го показателя в g -ой группе показателей конкурентоспособности i -го предприятия $\sum_{j=1}^k \beta_{gj} = 1$, pn_{ij} – нормализованный j -й показатель i -го предприятия.

Групповой показатель прогнозируемой надежности конкурентоспособности предприятия по каждой группе показателей оценим как среднюю геометрическую величину одиночных показателей: $\Pi_g = \sqrt[k]{\prod_{j=1}^k \Pi \Gamma_j}$.

Для рассматриваемой модели Π_1 – показатель прогнозируемой надежности конкурентоспособности группы показателей, которые характеризуют производственную деятельность, Π_2 – показатель прогнозируемой надежности конкурентоспособности группы показателей, которые характеризуют финансовую деятельность, Π_3 – показатель прогнозируемой надежности конкурентоспособности группы показателей, которые характеризуют экономическое состояние, Π_4 – показатель прогнозируемой надежности конкурентоспособности группы показателей, которые характеризуют конкурентоспособность продукции, Π_5 – показатель прогнозируемой надежности конкурентоспособности группы показателей, которые характеризуют эффективность сбыта.

Каждый из показателей оценивается по балльной шкале (соответствие плановым или нормативным значениям) – максимум 5 баллов. Всего в рассматриваемой модели оценки предложено 5 групп показателей, т.е. максимальное значение критериальной оценки 25 баллов. Значение коэффициента надежности $k_{надежности}$ определяется в соответствии с табл. 3.

Таблица 3

Критериальная оценка показателя прогнозируемой надежности

Баллы	$k_{надежности}$
от 19 до 25	1,1
от 9 до 18	1
ниже 8	0,9

Далее на основе сопоставления показателей надежности предлагается разделить предприятия на три уровня:

$k_{надежности} = 0,9$ – убывающий уровень конкурентоспособности;

$k_{надежности} = 1$ – средний уровень конкурентоспособности;

$k_{надежности} = 1,1$ – возрастающий уровень конкурентоспособности.

Каждый из этих уровней позволит охарактеризовать работу предприятия и наметить дальнейшие тенденции развития.

Этап 7. Расчет интегрального показателя конкурентоспособности основывается на методике ресурсной концепции и будет определяться по формуле:

$K_{инт} = \alpha_1 \cdot P_1 + \alpha_2 \cdot P_2 + \alpha_3 \cdot P_3 + \alpha_4 \cdot P_4 + \alpha_5 \cdot P_5$,
где $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_4, \alpha_5$ – коэффициенты весомости обобщающих критериев, определяющих коэффициент надежности ($k_{надежности}$) по анализируе-

мым предприятиям $\sum_{q=1}^5 \alpha_q = 1$; $P_1, P_2, P_3, P_4,$

P_5 – соответственно, показатели надежности конкурентоспособности производственной деятельности, финансового положения, экономического состояния, конкурентоспособности товара в сравнении со значением конкурента и эффективности сбыта.

Этап 8. Прогнозирование основных факторов конкурентоспособности и определение прогнозного уровня конкурентоспособности сравниваемых предприятий.

Этап 9. Ранжирование предприятий по убыванию интегрального показателя (т.е. росту конкурентоспособности): $P_1 \geq P_2 \geq \dots \geq P_n$, где индексы 1, 2, ..., n – номера предпочтительности предприятий в порядке убывания их интегрального показателя конкурентоспособности.

Этап 10. Проведение анализа показателей конкурентоспособности предприятия.

В настоящее время особенно интересным является попытка выведения в рамках данной модели взаимосвязи между показателем конкурентоспособности предприятия и сбытом его товаров на рынке. Она основана на вполне логичном предположении, что если одно предприятие конкурентоспособнее своего соперника, то последний будет постепенно вытесняться с рынка, и доля первого будет увеличиваться [3].

Рассмотрим определяющие положения и основные требования к комплексной оценке конкурентоспособности предприятия:

- итог оценки конкурентоспособности предприятия во многом определяется ясностью, с которой результаты этой оценки могут быть выражены и объяснены;

- надежность итоговых выводов об уровне конкурентоспособности предприятия зависит не только от вида функции, связывающей частные показатели, но и от качества исходной информации.

Подводя итоги, следует отметить следующее: конкурентоспособность, на наш взгляд,

наиболее обоснованно следует выражать в концентрированном виде через обобщающий показатель, который должен отвечать следующим требованиям:

- иметь теоретическое обоснование;
- быть важнейшей характеристикой предприятия;
- отражать эффективность или качество функционирования совокупности применяемых, потребляемых и производимых ресурсов;
- соответствовать конечным целям развития предприятия, не только его текущего состояния;
- быть относительно устойчивым к изменениям конъюнктуры рынка;
- не зависеть от степени монополизма предприятия;
- быть пригодным для использования в качестве критерия оптимальности в оптимизационной модели выбора наилучшего варианта экономического развития на отраслевом рынке.

Реализация данной модели позволит каждому промышленному предприятию, в зависимости от занимаемого уровня, наметить дальнейшие перспективы развития. Это может быть связано и с изменением экономической стратегии, которой предприятие придерживалось до этого момента. Для этого необходим анализ всех факторов конкурентоспособности на основе исследования внутренней и внешней среды и выбор стратегических альтернатив [2].

Предлагаемая авторами модель оценки конкурентоспособности предприятия и рекомендации по повышению конкурентоспособности могут быть использованы на промышленных предприятиях различных отраслей с учетом их специфических особенностей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Никитина, Е.А. Формирование системы управления конкурентоспособностью предприятия: монография / Е.А. Никитина, А.А. Рудычев. Белгород: Изд-во БГТУ, 2012. 131 с.
2. Рудычев, А.А. Стратегические направления повышения конкурентоспособности промышленного предприятия / А.А. Рудычев, Е.А. Никитина // Социально-гуманитарные знания, №8. 2012. С. 272- 279.
3. Белоусов В.В. Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия / В.В. Белоусов // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. №85. 2008. С. 321-323.