

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. Рассмотрена методика оценки конкурентоспособности отечественных предприятий при помощи выявления конкурентного потенциала, обеспечивающего устойчивые позиции на рынке.

Анотація. Розглянуто методику оцінки конкурентоспроможності вітчизняних підприємств за допомогою виявлення конкурентного потенціалу, який забезпечує стійкі позиції на ринку.

Annotation. In the article methods of assessing the competitiveness of domestic enterprises by revealing the competitive potential which provide the firm positions on the market are considered.

Ключевые слова: конкурентоспособность, стратегическое управление, инновационные процессы, потенциал предприятия.

При существующих рыночных условиях хозяйствования предприятия получили самостоятельность в выборе выпуска продукции, клиентов, поставщиков, организации и планирования производственных процессов. В Украине теория и практика стратегического управления еще не заняла должного места. Отечественным предприятиям трудно применять стратегическое управление при сложных условиях хозяйствования, при нехватке средств для внедрения инновационных процессов и не совсем цивилизованных формах конкуренции. Сегодня на рынке выигрывают компании, которые имеют четко определенную миссию, концепции, цели, культуру, неординарный подход к решению проблем, агрессивность в конкурентной борьбе. Отечественные предприятия не разрабатывают четкий алгоритм оценки конкурентоспособности как на внутреннем, так и на международном рынке, поэтому им трудно разработать резервы повышения конкурентоспособности в неопределенной внешней среде. На современном этапе развития экономики проблема конкурентоспособности является весьма актуальной, поскольку именно эффективность использования потенциала предприятий – основа использования конкурентного потенциала страны в целом [1].

Последние исследования отечественных и зарубежных авторов, таких, как: И. Ансофф, М. Портер, Егорова Л. С., Макарычев А. А., Дубенко Е. А. и др., в основном направлены на определение уровня конкурентоспособности предприятий. Анализ этих исследований позволяет сделать вывод, что для субъектов хозяйствования правильно выбранная стратегия производства и оценка конкурентоспособности обеспечивает прибыльность и позволяет выявить резервы повышения конкурентного потенциала. Однако необходимость современных исследований состоит в том, что в теории и практике стратегического управления отсутствуют четкие требования к эффективной стратегии предприятия и оценке его конкурентоспособности в условиях, которые постоянно изменяются.

Цель статьи состоит в построении методики оценки конкурентоспособности отечественных предприятий через выделение основных целенаправленных действий для выявления резервов повышения конкурентного потенциала.

Конкурентный потенциал представляет собой совокупность таких возможностей предприятия, которые обеспечивают ему устойчивые позиции на рынке. В свою очередь, совокупность таких возможностей – это составляющие потенциала предприятия: производственный, финансовый, инновационный, маркетинговый и т. д. Поэтому использование конкурентного потенциала в целом зависит от использования всех его составляющих [2].

Вместе с внутренними факторами использования конкурентного потенциала необходимо выделить и внешние. Степень их влияния и состояние рынка можно оценить с помощью информации об интенсивности конкуренции. Такие исследования следует проводить с использованием методики, базирующейся на определении темпов роста рынка, его рентабельности и характера распределения рыночных долей для предприятий. Степень влияния факторов на уровень использования конкурентного потенциала предприятий среди предприятий соответствующей отрасли или региона следует оценивать с помощью следующего алгоритма:

- измерение производственной, финансовой, инновационной, маркетинговой составляющей потенциала предприятий;

- расчет показателей использования составляющих потенциала:

а) коэффициент использования производственного потенциала предприятия:

$$K_{\text{вп}} = \frac{ВП\phi}{П_{\text{ср}}}, \quad (1)$$

где $ВП\phi$ – фактический произведенный за год объем продукции в натуральном выражении, шт.;

$П_{\text{ср}}$ – среднегодовая производственная мощность, шт.

б) коэффициент использования финансового потенциала предприятия:

$$E_{\text{фп}} = \frac{И_{\text{р}}}{И_{\text{н}}}, \quad (2)$$

$ИИ$ – инвестиционные накопления за год (чистая прибыль, амортизационные накопления, кредиты и т. д.), тыс. грн;

в) коэффициент использования инновационного потенциала предприятия:

$$K_{ин} = \frac{И_{нВф}}{И_{нВпр}}, \quad (3)$$

где $И_{нВф}$ – фактические инновационные затраты за год, или стоимость реализованных инновационных проектов за год, тыс. грн;

$И_{нВпр}$ – прогнозируемые инновационные затраты, тыс. грн;

г) коэффициент использования маркетингового потенциала предприятия:

$$K_{мп} = \frac{ВГрф}{Ер}, \quad (4)$$

где $ВГрф$ – фактически реализованный за год объем продукции в мировых ценах, тыс. грн;

$Ер$ – емкость национального и мирового рынка по продукции отрасли, тыс. грн;

• определение максимального уровня использования каждого элемента в выборке предприятий определенной отрасли, региона, $K^{макс}$;

• расчет отношения уровня использования потенциалов предприятий до максимального в выборке предприятий, то есть расчет относительного показателя конкурентоспособности потенциалов предприятий;

• объединение с помощью коэффициентов значимости $K^{зн}$ для элементов конкурентного потенциала относительных показателей конкурентоспособности потенциалов в интегральный показатель конкурентоспособности предприятия:

$$КС = \frac{K_{вп}}{K_{вп}^{макс}} \times K_{вп}^{зн} + \frac{K_{фп}}{K_{фп}^{макс}} \times K_{фп}^{зн} + \frac{K_{ин}}{K_{ин}^{макс}} \times K_{ин}^{зн} + \frac{K_{мп}}{K_{мп}^{макс}} \times K_{мп}^{зн}, \quad (5)$$

• ранжирование предприятий с уменьшением показателей конкурентоспособности;

• определения наиболее конкурентоспособного предприятия.

Для сохранения конкурентных преимуществ предприятий и их доли рынка можно предложить несколько путей повышения их конкурентоспособности: постоянно поддерживать высокое качество продукции, выпускаемой с помощью использования качественного сырья и квалифицированного персонала; привлекать инвестиции для модернизации бизнеса; активизировать рекламную деятельность; создавать устойчивый имидж предприятия; принимать на работу высококвалифицированных сотрудников [2].

Таким образом, усовершенствованный инструментарий оценки конкурентоспособности позволяет прогнозировать, анализировать уровень использования конкурентного потенциала, определять резервы применения этого потенциала. Эти расчеты можно проводить как в рамках конкретного предприятия, так и группы предприятий отрасли, региона.

Для обеспечения благоприятной позиции относительно конкурентов предприятию необходимо иметь более значительные по сравнению с ними конкурентные преимущества и статус. Предприятие может привлекать клиентов конкурентов обеспечивая их товарами повышенного качества. Сегодня только конкурентоспособное предприятие может выжить во времена развития рыночных отношений в Украине, сохранить товарооборот на постоянном уровне или постоянно увеличивать его. Исходя из этого, основным смыслом развития экономики в стране, главной идеей вступления в мировое сообщество должно стать повышение конкурентоспособности отечественных предприятий до уровня компаний с международным именем.

Научн. рук. Матюшенко И. Ю.

Литература: 1. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : монографія / Л. І. Піддубна. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – С. 113–125. 2. Крючкова І. В. Структурні чинники розвитку економіки України / І. В. Крючкова. – К. : Наукова думка, 2007. – 498 с. 3. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : монографія / Л. Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2006. – 356 с. 4. Кузьмін О. Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : підручник / О. Є. Кузьмін, Н. І. Горбаль. – Львів : Компакт-ЛВ, 2005. – С. 62–86.