

3.5. ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Гаврилова М.Ю., аспирант кафедры антикризисного управления и оценочной деятельности

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Институт экономики и финансов

В статье рассматриваются теоретические аспекты оценки конкурентоспособности предприятия, существующие методы оценки конкурентоспособности предприятия и их классификация. Проводится анализ преимуществ и недостатков приведенных методов, а также делаются выводы о том, какие задачи должна решать новая методика оценки конкурентоспособности предприятия.

1. Теоретические основы оценки конкурентоспособности предприятия в условиях рыночной экономики

Конкурентоспособность предприятия в условиях рыночной экономики является одной из основных характеристик предприятия, которая позволяет судить, какое место на рынке занимает данная организация. Определений конкурентоспособности в литературе множество, и большинство из них рассматривает данное понятие с какой-то одной точки зрения либо достаточно абстрактно, что на наш взгляд является не совсем корректным. На наш взгляд, представляют наибольший научный интерес определения А.И. Суворова и Б.Ф. Фомина, рассматривающие конкурентоспособность предприятия как комплексную характеристику с позиций положения предприятия на различных рынках. Такое определение является универсальным, удовлетворяющим потребности всех лиц, заинтересованных в данной информации.

В современных условиях рыночной экономики вопросы количественной оценки конкурентоспособности приобретают объективную реальность. Оценка конкурентоспособности предприятия необходима для разработки конкурентной стратегии, максимально эффективной для конкретного предприятия, с учетом внешней среды и внутренних особенностей этого предприятия. Только имея результаты оценки конкурентоспособности предприятия, можно конкурентоспособностью управлять, с целью улучшения конкурентных позиций предприятия на рынке.

Оценкой и анализом конкурентоспособности предприятия в последнее время занимаются различные участники рынка: конкуренты, инвесторы и т.д. Как правило, аналогичных объектов бывает представлено определенное множество (если не рассматривать частные случаи монополий), и ко всем, исходя из выше представленного определения, можно применить понятие конкурентоспособности. Однако любой из субъектов оценки конкурентоспособности, какие бы цели он ни преследовал, желает знать, какой из объектов в наибольшей, а какой в наименьшей степени конкурентоспособен. Возникает проблема количественной оценки конкурентоспособности. В этом случае мы сталкиваемся со сравнительной оценкой, которая в экономической литературе получила название «уровень конкурентоспособности». Необходимо отметить, что многие авторы, применяя понятие «конкурентоспособ-

ность», подсознательно имеют в виду именно это – степень превосходства одного объекта над другим, что отражает уровень конкурентоспособности. Трактовка понятия «уровень конкурентоспособности» в обозначенном ракурсе опирается на факт существования конкуренции, которая предполагает наличие соперников. По отношению к ним и определяется степень превосходства. В противном случае неправильно говорить о конкурентоспособности каких-либо объектов [5, с. 47].

Оценка уровня конкурентоспособности предприятия представляет собой сложную работу, так как ранее уже было отмечено, конкурентоспособность предприятия – сложная, емкая экономическая величина, и учесть все необходимые аспекты в его определении крайне сложно. Специфические принципы оценки конкурентоспособности конкретных объектов формулируются в каждом конкретном случае, исходя из сложности, особенности и важности объекта.

Укрупнено этапы оценки конкурентоспособности объекта выглядят так, как представлено на рис. 1 [5, с. 49].

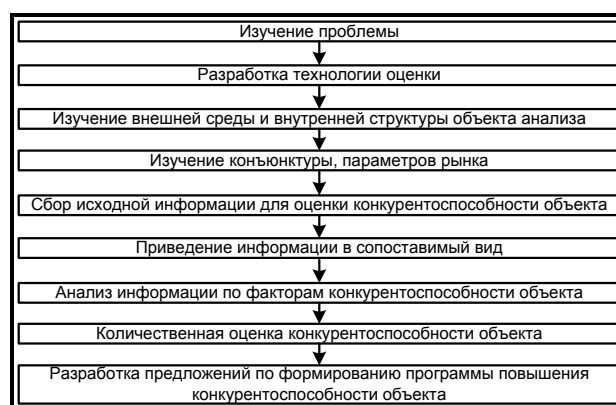


Рис.1. Этапы оценки конкурентоспособности объекта

Выбор метода количественной оценки конкурентоспособности предприятия является ключевым решением, которое, с одной стороны, должно удовлетворять функциональную полноту и достоверности оценки, а с другой – уменьшить затраты времени и средств на ее определение. Поэтому в алгоритме оценки конкурентоспособности предприятия, как одному из основных этапов, относится разработка технологии оценки, заключающийся в раскрытии его сущности, обосновании целесообразности и возможности получения оценки с минимальной погрешностью. Кроме того, метод оценивания определяет возможность получения объективной количественной оценки и может находиться в основе формирования и управления конкурентных преимуществ предприятия и его конкурентного потенциала.

В развитых странах действуют различные методики оценки конкурентоспособности фирм и компаний. Эти методики носят не описательный, а конкретно-экономический, количественный характер. Недостатки методик оценки конкурентоспособности организаций-изготовителей состоят в следующем [5, с. 61]:

- апробированные в мировой практике методики оценки конкурентоспособности организаций производителей не отражают применения и воздействия на них научных подходов к управлению (менеджменту), прежде всего, системного, комплексного, воспроизводственного, нормативного и др. Так, каждый подход к оценке конкурентоспособности разработан не для всех однородных предприятий, а для одно-

- го-двух. Однако выбор показателей, оценка которых необходима для определения конкурентоспособности, определяется исходя из наиболее существенных факторов для данных однородных предприятий, и использовать какой-то один подход к оценке, вне зависимости от специфики предприятия является необоснованным.
- развитым странам по сравнению с Российской Федерацией значительно легче определять уровень конкурентоспособности предприятий, так как:
 - они легко могут использовать научно-производственный и ресурсный потенциал других стран (прежде всего РФ);
 - могут держать секретные патенты и ноу-хау, чтобы быть монополистами в данной сфере;
 - у них отлажены рыночные механизмы (законодательная основа, инфраструктура), которые «автоматиче-

- ски» выбросят за борт некачественные товары (в США ежегодно закрывается около 25% малых фирм);
- кроме стратегического маркетинга и менеджмента в вузах развитых стран изучают методы прогнозирования, исследования операций, математической статистики и другие, а в РФ за последние 10 лет значительно ослабло внимание к проблеме повышения качества управленческого решения.

2. Классификация методов оценки конкурентоспособности предприятия

Основные подходы к оценке конкурентоспособности предприятия можно подразделить на три основные группы, представленные в табл. 1.

Таблица 1

КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Отличительные черты	Группа методов		
	Методы, основанные на оценке конкурентоспособности продукции предприятия	Методы, основанные на финансовом анализе и нефинансовых индикаторах деятельности предприятия	Комплексные методы
Характеристика группы методов	Конкурентоспособность предприятия тем выше, чем выше конкурентоспособность его продукции. Для определения конкурентоспособности продукции используются различные маркетинговые и квалиметрические методы, в основе большинства которых лежит нахождение соотношения цена-качество	Балльная оценка способностей предприятия по обеспечению конкурентоспособности. Каждая из сформулированных в ходе предварительного анализа способностей предприятия по достижению конкурентных преимуществ оценивается экспертами с точки зрения имеющихся ресурсов	Оценка конкурентоспособности предприятия ведется на основании выделения текущей и потенциальной конкурентоспособности предприятия. Текущая конкурентоспособность определяется на основании оценки конкурентоспособности продукции предприятия и финансовых показателей, потенциальная - по аналогии с методами, основанными на теории эффективной конкуренции
Авторы методов, относящихся к данной группе	Фатхутдинов Р.А.; Воронов А.А.	Захарченко В.И.; Жариков В.Д.; Шальминова А.С.; Барктова Н.Н и Куприна Н.Н.	Моисеева Н.К.; Круглов М.И.; Целикова Л.В.; Кротков А.М. и Еленева Ю.Я.
Преимущества	Учитывается конкурентоспособность всех видов продукции, с учетом их удельных весов, а также проводится непосредственное сравнение с конкурентами (в формулах учитываются показатели продукции конкурентов)	Делается акцент на том, что конкурентоспособность предприятия не сводится только к конкурентоспособности продукции, а отражает всю многогранную деятельность предприятия	Наиболее полный учет всех видов рынков, на которых выступает предприятие. Авторы стараются отразить в своих методиках всю многогранность понятия конкурентоспособности предприятия
Недостатки	Оценка конкурентоспособности предприятия только по конкурентоспособности продукции, что является необоснованным в связи с вышеизложенным определением понятия «конкурентоспособность предприятия»	Не учитывается конкурентоспособность продукции предприятия, которая является одной из составляющих конкурентоспособности предприятия	Попытки составить исчерпывающий список показателей деятельности предприятия и свести их к одной экономической величине: конкурентоспособность предприятия. Данный список составить не представляется возможным, так как количество показателей бесконечно

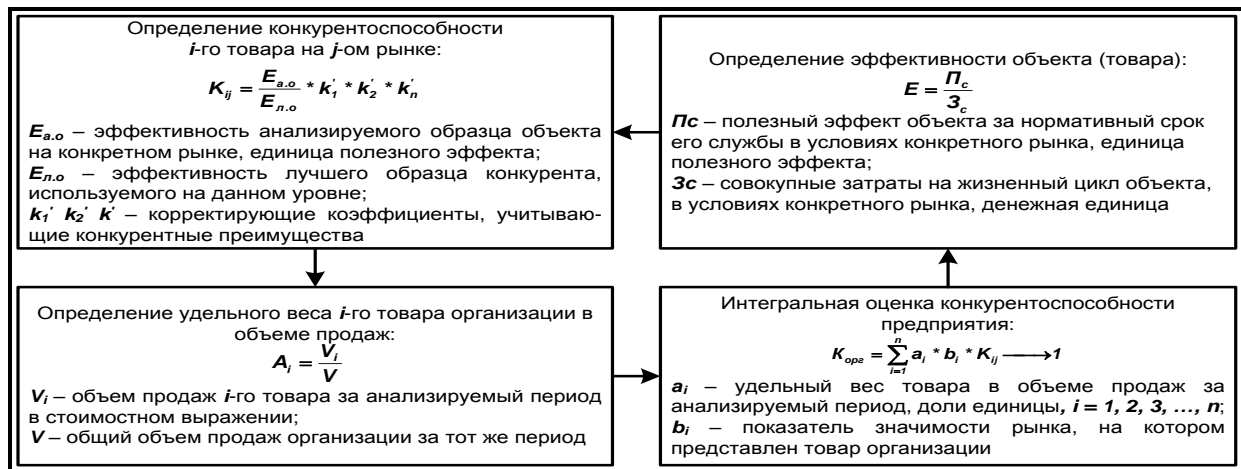


Рис. 2. Методика оценки конкурентоспособности предприятия Фатхутдинова Р.А.

Одним из представителей первой группы методов является Р.А. Фатхутдинов [4, с.281], методика которого предусматривает расчет уровня конкурентоспособности как средневзвешенной величины по показателям конкурентоспособности конкретных товаров на конкретных рынках. Перечисленные три конкретных показателя предлагается прогнозировать как минимум на пять лет.

Методику Фатхутдинова Р.А. можно представить в виде алгоритма, представленного на рис. 2.

Еще одним представителем первой группы методов оценки конкурентоспособности предприятия является А.А. Воронов. В его методике конкурентоспособность предприятия определяется по среднеарифметическому или по средневзвешенному показателю конкурентоспособности отдельных видов выпускаемой продукции и расчетная формула имеет вид [5, с. 65]:

$$J_{пред} = \frac{\left(\frac{\sum_{i=1}^m J_{i1} + \sum_{i=1}^m J_{i2} + \dots + \sum_{i=1}^m J_{in}}{m} + \frac{\sum_{j=1}^n J_{j1} + \sum_{j=1}^n J_{j2} + \dots + \sum_{j=1}^n J_{jn}}{n} + \frac{\sum_{k=1}^r J_{k1} + \sum_{k=1}^r J_{k2} + \dots + \sum_{k=1}^r J_{kn}}{r} \right)}{p}, \quad (1)$$

где

$J_{пред}$ – конкурентоспособность предприятия относительно конкурентов;

J_{i1} – относительная конкурентоспособность i -й продукции предприятия к продукции первого конкурента;

J_{j1} – относительная конкурентоспособность j -й продукции первого конкурента;

J_{k1} – относительная конкурентоспособность k -й продукции к продукции первого конкурента;

m, n, r – количество конкурентов соответственно по i, j и k продукциям;

p – количество конкурентов.

Относительная конкурентоспособность i -й продукции находится из выражения [5, с. 65]:

$$J_i = \frac{a_1}{m} * \frac{b_1}{2} * \frac{c_1}{2} \dots \frac{m_1}{2}, \quad (2)$$

где

$a_{1/2}, b_{1/2}, c_{1/2}$ – частные показатели конкурентоспособности продукции первого производителя относительно второго, которые определяются отношением какого либо параметра товара первого производителя к аналогичному значению параметра товара второго производителя.

В формуле (2) взвешивание может осуществлять не только относительно количества конкурентов, но и, например, объемам продаж.

Однако практическое использование данной методики для определения конкурентоспособности предприятия затруднено, так как по формуле (2) можно рассчитать только среднеарифметическую величину отношений величин параметра товаров одного конкурента перед другим. Кроме того, конкурентоспособность предприятия это комплексная характеристика, определение которой необходимо вести по всем направлениям деятельности предприятия.

По нашему мнению недостатком всех методик данного подхода является то, что конкурентоспособность

предприятия рассматривается и оценивается только сквозь призму конкурентоспособности продукции, не учитывая деятельность предприятия на других рынках (не только на рынке товаров и услуг).

Представителем второй группы методов является Захарченко, который предлагает проводить сравнительную оценку конкурентоспособности производителей металлорежущего оборудования в баллах по следующим четырем группам факторов [5, с. 64]:

- продукции (качество, технические параметры, престижность торговой марки, упаковка, габаритность, уровень ремонтного обслуживания, универсальность, надежность, срок службы, защищенность патентами и т.д.);
- цене (прейскурантной, процент скидки с цены, срок платежа, условия скидки);
- каналам сбыта (прямая доставка, торговые представительства, оптовые посредники, агенты и миссионеры, дилеры, степень охвата рынка, система контроля запасов, система транспортировки);
- продвижению продукции на рынке (реклама, индивидуальная продажа, стимулы для потребителей, демонстрационная торговля, обучение персонала, упоминание о продукции в средствах массовой информации).

Затем присвоенные баллы суммировать по факторам конкурентоспособности и по абсолютной величине количества баллов, провести оценку конкурентоспособности предприятия. Естественно, чем больше баллов, тем выше конкурентоспособность предприятия. Основным недостатком данной методики заключается в том, что в процессе оценивания в баллах экспертным методом будут присутствовать элементы субъективизма, которые снижают объективность количественной оценки любого объекта.

Включаемые четыре группы факторных признаков: регрессионные уравнения, которые устанавливают количественные взаимосвязи критериев конкурентоспособности металлорежущих станков и показателей эффективности управления предприятием, получены А.А. Кутиным. Однако возможности регрессионного метода ограничены, так как получаемые модели отражают закономерности конкретных предприятий.

Конкурентоспособность предприятия $КСП$ на рынке В.Д. Жариковым предлагается оценивать интегральным коэффициентом полезного действия $КПД_u$, характеризующим степень использования производственных ресурсов. Формула для расчета интегрального коэффициента полезного действия предприятия, как производственной системы, имеет вид [5, с. 64]:

$$КПД_u = КПД_m * КПД_з * КПД_{тр}, \quad (3)$$

где

$КПД_u$ – интегральным коэффициентом полезного действия;

$КПД_{тр}$ – коэффициент полезного действия трудовых ресурсов, определяемой как годовой;

$КПД_m$ – коэффициент полезного действия материалов;

$КПД_з$ – коэффициент полезного действия энергии;

$КПД_{тр}$ – коэффициент полезного действия трудовых ресурсов.

В итоге конкурентоспособность предприятия, которая представляет собой характеристику возможностей фирмы для ведения конкурентной борьбы, фирмы определяется по расчетному интегральному показателю полезного действия ($КПД_u$), исходя из следующей градации: если $КПД_u \geq 0,6$, то позиция предприятия на рынке сильная; $0,6 < КПД_u \geq 0,4$ – позиция средняя и $КПД_u < 0,4$ – позиция слабая. Метод определения $КПД$

по использованию производственных ресурсов, позволяет целенаправленно вести работу по снижению себестоимости продукции, используя безотходные и энергосберегающие технологии.

Следует отметить, что предложенная методика не учитывает всего комплекса ресурсного потенциала предприятия, т.е. совокупность накопленных ресурсов хозяйствующего субъекта, характеризующих возможности системы по осуществлению целенаправленной деятельности с учетом влияния факторов внутренней и внешней среды, и его такие важнейшие составляющие как финансовые, инвестиционные, инновационные и информационные ресурсы, которые в совокупности дают возможность предприятию значительно повысить свой конкурентный статус. Кроме того, частные показатели дополнительно должны отражать эффективность функциональных и организационно-управляемых аспектов деятельности предприятия.

Эти направления отражены в работе А.С. Шальминовой, где конкурентоспособность предприятия оценивается по следующим семи группам показателей [5, с. 65]:

- экономический потенциал и эффективность деятельности (активы, основной капитал, собственный и заемный капитал, объем продаж, долг на рынке, прибыль);
- уровень управления (формы организации и опыт функционирования элементов хозяйственного механизма с позиции нововведений и ответственности);
- производственный и сбытовой потенциалы, указывающие на возможность фирмы производить и реализовывать ту или иную продукцию в требуемых количествах, в необходимые сроки (наличие сырьевой базы; производственная и сбытовая мощности; объем и направления капиталовложений, определяющих производственную политику и т.д.);
- научно-исследовательский потенциал (организация и направление научных исследований, ежегодные расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, число патентов на изобретения, область патен-

товедения, оценка возможности занятия фирмой национального положения в какой-либо области техники и т.д.);

- финансовые предпочтения (платежеспособность, кредитоспособность и условия кредитования, структура капитала – отношение собственного капитала к общей сумме активов и т.д.);
- репутация фирмы, ее рыночная стратегия, инновационная деятельность;
- состояние и квалификация трудовых ресурсов.

Перечисленные группы показателей, по которым рекомендуется производить оценку конкурентоспособности предприятия, наиболее полно отражают его финансовую и производительную сферы деятельности, но конкурентоспособность – это особая категория, где в известных пределах сходятся интересы производителей и потребителей товаров. Поэтому при оценке необходимо учитывать не только совокупность показателей, относящихся к производственной сфере, но и критерии, отражающие (учитывающие) предпродажную и послепродажную деятельность, например, сервисное обслуживание товаров при их эксплуатации, включая утилизацию, т.е. показатели, составляющие важность для потребителей конкретного рынка.

Барткова Н.Н. и Куприна Н.Н. в своей работе предложили свою методику определения уровня конкурентоспособности предприятия.

Авторы используют три группы показателей деятельности предприятия (показатели, характеризующие эффективность использования материального капитала; показатели, характеризующие эффективность использования нематериального капитала; показатели, характеризующие инвестиционную привлекательность), и на их основе выводят интегрированный показатель, который и характеризует уровень конкурентоспособности предприятия. Перечисление промежуточных показателей и формулы расчета итоговых показателей приведены в табл. 2.

Таблица 2

ПОКАЗАТЕЛИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ ДЛЯ РАСЧЕТА УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ [2]

№	Показатели, характеризующие эффективность использования материального капитала $P_{МК}$	Показатели, характеризующие эффективность использования нематериального капитала $P_{НК}$	Показатели, характеризующие инвестиционную привлекательность $P_{ИНВ}$
1	Динамика активов (имущества)	Динамика численности персонала	Динамика инвестиций в основной капитал
2	Темп изменения стоимости основного капитала	Постоянство персонала	Рост затрат на трудовые ресурсы
3	Рост объема произведенной продукции	Рост производительности труда	Темп роста ресурсоотдачи
4	Эффективность использования времени работы оборудования	Технологическая дисциплина персонала	Динамика чистого денежного потока
5	Темп изменения фондоотдачи основных средств	Соотношение темпов роста производительности и оплаты труда	Соотношение темпов роста затрат на трудовые ресурсы и инвестиций в основной капитал
6	Темп изменения фондовооруженности труда	Темп изменения редукции труда	Затраты на трудовые ресурсы в расчете на одного работника
7	Динамика фондорентабельности	Рост отдачи затрат на персонал	Эффективность формирования прибыли
8	Эффективность формирования амортизационного фонда	Эффективность использования фонда рабочего времени работников	Доля чистых активов в валюте баланса
9	Темп обновления основных средств	Динамика трудоемкости продукции	Доля амортизационного фонда в инвестициях
10	Рост отдачи оборотных активов	Эффективность обучения персонала	-
11	Закрепление оборотных средств	Доля нематериальных активов в имуществе	-
12	Соотношение темпов роста объема продукции и оборотного капитала	Эффективность осуществления НИОКР	-
13	Рост производственной мощности	Рост численности персонала, занятого управленческой и интеллектуальной деятельностью	-
14	Выход качественной продукции	-	-
Комплексный показатель производственного уровня конкурентоспособности предприятия $P_{конкур}^{произ} = \sqrt{P_{МК} * P_{НК}}$			
Интегрированный показатель, характеризующий уровень конкурентоспособности предприятия $ИП_{ур}^{кон} = \sqrt[2]{P_{МК} * P_{НК} * P_{ИНВ}}$			

Таким образом, в методиках, отнесенных нами к подходу к оценке конкурентоспособности предприятия с точки зрения анализа финансового состояния и нефинансовых показателей деятельности предприятия, есть противоположный минус – не достаточно учитывается деятельность предприятия на рынке товаров и услуг.

К последней, третьей группе методов оценки конкурентоспособности относится методика Н.К. Моисеевой [1, с. 205]. Ей предложена следующая формула для оценки конкурентоспособности производителя:

$$K_{п} = J_{т} * J_{э}, \tag{4}$$

где $J_{п}$ – общий показатель конкурентоспособности предприятия по товарной массе;

$J_{т}$ – индекс конкурентоспособности по товарной массе;

$J_{э}$ – индекс относительной эффективности деятельности предприятия, в состав которой входят показатели рентабельности продаж, активов, основного и собственного капиталов, объема продаж и т.д.

Предлагается также учитывать следующие критерии, определяющие конкурентоспособность организации:

- критерии, отражающие в динамике степень удовлетворения потребителя;
- временной критерий эффективности производства.

Круглов М.И. [3, с. 438] рекомендует оценивать конкурентоспособность предприятия по формуле, аналогичной формуле (4). А для определения индекса конкурентоспособности по товарной массе использовать зависимость:

$$J_{т} = \sum_{i=1}^p \beta_i * \frac{n_i}{n_{i\sigma}} * \frac{K_i}{K_{i\sigma}} * \frac{З_i}{З_{i\sigma}}, \tag{5}$$

где

p – число видов производимого товара ($i = 1, 2, 3, 4, \dots, p$);

$n_i, n_{i\sigma}$ – количество товара i -го вида, предлагаемого на рынке конкурирующими сторонами;

β_i – коэффициент значимости i -го товара в конкуренции на рынке;

$K_i, K_{i\sigma}$ – комплексные показатели качества конкурирующих товаров – данного (рассматриваемого) и базового, с которым ведется сравнение;

$З_i, З_{i\sigma}$ – затраты на приобретение и использование этих товаров за их жизненный цикл.

Для определения относительной эффективности предприятия Круглов М.И. предлагает следующую формулу:

$$J_{э} = \sum_{j=1}^k \gamma_j * \frac{E_j}{E_{j\sigma}}, \tag{6}$$

где

k – количество показателей эффективности производства ($j = 1, 2, 3, 4, \dots, k$);

γ_j – коэффициент значимости показателя эффективности;

$E_j, E_{j\sigma}$ – частные показатели эффективности данной организации и организации конкурента (например, производительность труда, коэффициент отдачи основного и оборотного капиталов, рентабельность продукции, коэффициент финансовой устойчивости).

Также представителем данной группы является Целикова Л.В. Она все факторы, используемые в оценки конкурентоспособности предприятия, сгруппировала в следующие восемь групп [5, с. 63]:

- ликвидности и платежеспособности;
- рыночной устойчивости;

- рентабельности результатов финансово-хозяйственной деятельности;
- оценки использования организационно-управленческого персонала;
- коммерческой активности;
- оценки конкурентоспособности товара;
- оценки качества торгового обслуживания;
- имидж системы.

Формула для расчета интегрального показателя конкурентоспособности предприятия имеет вид:

$$R_{ij} = \sqrt{A_1^2 + A_2^2 + A_3^2 + \dots + A_j^2}, \tag{7}$$

где

R_{ij} – интегральный показатель рассматриваемого объекта рынка и других j -а конкурентов;

$A_1, A_2, A_3, \dots, A_j$ – единичные показатели оценки конкурентоспособности рассматриваемого объекта рынка и других анализируемых j -х конкурентов.

Уровень конкурентоспособности предприятия находится из соотношения полученного интегрального показателя анализируемого предприятия и предприятия принятого за эталон. Затем по шкале Ансоффа дается количественная характеристика уровня конкурентоспособности предприятия [5, с. 64]:

- $0 \leq K \leq 0,4$ – неудовлетворительный;
- $0,4 \leq K \leq 0,7$ – удовлетворительный;
- $0,7 \leq K \leq 0,8$ – хороший;
- $0,8 \leq K \leq 1,0$ – высокий уровень конкурентоспособности.

Следует отметить, что перевод полученного уровня конкурентоспособности предприятия на качественный уровень по шкале Ансоффа является условным.

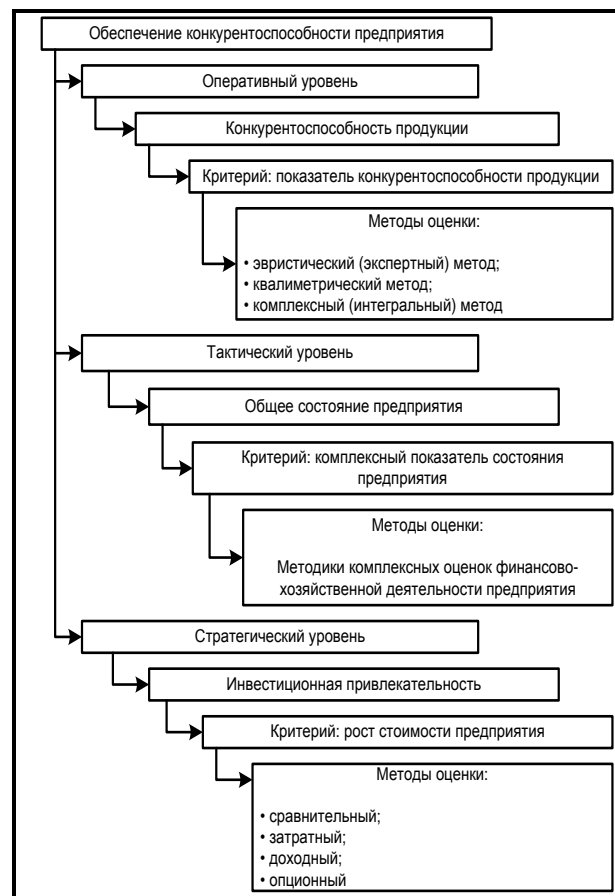


Рис. 3. Методы оценки конкурентоспособности А.М. Короткова и Ю.Я. Еленевой

А.М. Кротков и Ю.Я. Еленева. в своей работе рассматривают конкурентоспособность предприятия, а, соответственно, и методы ее оценки, с трех сторон, как представлено на рис. 3.

Данная группа методов отличается тем, что авторы стараются учесть все стороны деятельности предприятия, однако в погоне за этим авторы стараются включить в свою методику как можно большее число показателей деятельности предприятия, что делает их методику невозможной в применении, так как невозможно составить исчерпывающий для всех предприятий и отраслей перечень показателей.

3. Современные проблемы оценки конкурентоспособности предприятия

Анализ всех существующих методов и методик к оценке конкурентоспособности предприятия позволяет отметить следующие общие недостатки представленных методов:

- во многих методах всех трех групп, согласно вышеприведенной классификации, часто используются «экспертные оценки», что существенно снижает уровень объективности оценки конкурентоспособности предприятия. Необходимо минимизировать экспертные методы и сделать оценку конкурентоспособности предприятия более математически доказуемой;
- некоторые авторы с целью повышения математической точности и логической обоснованности своих методик вводят новые показатели, строят сложные матрицы и громоздкие модели, что многократно усложняет работу по оценке конкурентоспособности предприятия, так как тяжело разобраться, какие показатели, где и каким образом используются, а периодически неясно даже значение используемых показателей;
- еще одним недостатком, отмеченным ранее, является количество используемых показателей в методиках. Авторы стараются расширить список показателей, чтобы повысить точность оценки конкурентоспособности предприятия, но в итоге могут упустить действительно важные в каждом индивидуальном случае показатели, а вместо них учесть маловажные, что приведет к снижению точности оценки конкурентоспособности.

На наш взгляд новая методика оценки конкурентоспособности предприятия должна решать следующие задачи:

- оценивать конкурентоспособность предприятия не только на рынке продукции, а учитывать все виды его деятельности на всех рынках;
- минимизировать использование экспертных оценок и тем самым сократить долю субъективизма в оценке конкурентоспособности предприятия;
- учитывать не только ретроспективные данные деятельности предприятия, но и прогнозировать будущие изменения и их влияния на конкурентоспособность предприятия;
- универсальную модель для оценки конкурентоспособности предприятия создать не представляется возможным, так как для разных предприятий важны разные показатели, учитывающие специфику их деятельности. Таким образом, следует стремиться не к тому, чтобы создать модель, учитывающую максимальное количество показателей, а к тому, чтобы создать алгоритм оценки конкурентоспособности предприятия, в результате выполнения которого для каждой отрасли будет получаться индивидуальная модель оценки конкурентоспособности предприятия, учитывающая специфику данной отрасли.

Гаврилова Марина Юрьевна

Литература

1. Багиев Г.Л. и др. Международный маркетинг [Текст] / Г.Л. Багиев, Н.К. Моисеева, С.В. Никифорова. – СПб. : Питер, 2001. – 512 с.
2. Барктова Н.Н. Уровень конкурентоспособности предприятия как базовый результат эффективности использования ресурсов [Электронный ресурс] / Н.Н. Барктова, Н.Н. Куприна // Научный вестник Уральской академии госуд. службы. – 2010. – №2. URL: <http://vestnik.uara.ru/ru/issue/2010/02/12>.
3. Круглова Н.Ю. Стратегический менеджмент [Текст] : учеб. для вузов / Н.Ю. Круглова, М.И. Круглов. – М. : РДЛ, 2003. – 464 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации [Текст] : учеб. / Р.А. Фатхутдинов. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Эксмо, 2005. – 544 с.
5. Чайникова Л.Н. Конкурентоспособность предприятия [Текст] : учеб. пособие / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 192 с.

Ключевые слова

Конкурентоспособность предприятия; этапы оценки конкурентоспособности; методы оценки конкурентоспособности предприятия.

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы обусловлена тем, что в условиях рыночной экономики и нарастающей конкуренции, в том числе в сфере промышленности, управление конкурентоспособностью предприятия является объективной необходимостью. Однако управление конкурентоспособностью невозможно без ее предварительной оценки. Поэтому изучение проблем и методов оценки конкурентоспособности промышленных предприятий является актуальным.

Научная новизна и практическая значимость. В статье освещены теоретические основы оценки конкурентоспособности предприятия, рассмотрены методы оценки конкурентоспособности предприятия отдельных авторов. Представляет научный интерес классификация методов оценки конкурентоспособности предприятия, приведенная автором статьи. Практическая значимость представленной классификации обусловлена возможностью ее применения в процессе анализа имеющихся методов оценки конкурентоспособности предприятия и выявления проблем их применения. Обоснование направлений совершенствования методов оценки конкурентоспособности предприятия позволит автору сформировать научно обоснованные современные подходы к оценке конкурентоспособности промышленного предприятия.

Заключение: рецензируемая статья отвечает требованиям, предъявляемым к научным публикациям, и может быть рекомендована к опубликованию.

Яруллина Г.Р., д.э.н., доцент кафедры антикризисного управления и оценочной деятельности Казанского (Приволжского) федерального университета