

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Если говорить о конкурентоспособности как о степени реального или потенциального удовлетворения предприятием конкретных потребностей на данном рынке в сравнении с предприятиями-конкурентами, то вопрос оценки этой степени, безусловно, выходит на первый план. При этом оценка конкурентоспособности предприятия должна носить системный, комплексный характер, по возможности вбирая в себя ключевые составляющие роста конкурентных преимуществ хозяйствующего субъекта рыночных отношений.

К таким составляющим, по нашему мнению, следует отнести факторы-показатели, отражающие современное рыночно ориентированное предприятие и характеризующие долю занимаемого предприятием рынка, эффективность его производственной деятельности, инновационную активность предприятия, прогрессивность политики управления персоналом и экологичность производства.

Аналитически перечисленные выше факторы-показатели можно представить следующим образом:

$$K = K_d \times K_p \times K_i \times K_n \times K_z, \quad (1)$$

где K – конкурентоспособность предприятия;

K_d – доля рынка, занимаемого предприятием;

K_p – коэффициент рентабельности производства предприятия;

K_i – коэффициент инновационной деятельности предприятия;

K_n – показатель кадровой политики предприятия;

K_z – коэффициент экологической безопасности предприятия.

Каждое предприятие, обеспечивая возможность процесса реализации своей продукции, стремится создавать, укреплять и расширять рынки ее сбыта. Доля занимаемого хозяйствующим субъектом рынка является, по мнению множества экономистов, одним из основных показателей его конкурентоспособности, учитывающих масштабы производства предприятия и отражающих эффективность его деятельности с точки зрения маркетинга. Кроме того, этот показатель – своеобразный индикатор результативности стратегических мероприятий, проводимых хозяйствующим субъектом в рамках рыночного позиционирования (например, снижение цен с целью завоевания рынка либо увеличение издержек, связанное с повышением качества продукции, и т.п.).

Вместе с тем, сопоставление непосредственно долей рынка (объемов выручки) сравниваемых предприятий-конкурентов может привести к тому, что доминирующим критерием оценки конкурентоспособности хозяйствующего

субъекта станет именно этот показатель. Но, во-первых, даже при значительной доле рынка (объемах выручки) предприятие может нести убытки и действовать менее эффективно, чем конкуренты с меньшей долей рынка. Во-вторых, меньшая доля рынка может объясняться спецификой деятельности предприятия (ограниченностью целевого сегмента рынка; оптимальным масштабом производства, при котором достигается его максимальная эффективность; ограниченностью ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия, и др.), при этом эффективность производства такого предприятия может быть весьма высокой.

Учитывая сказанное, в качестве одной из составляющих оценки конкурентоспособности предприятия следует рассматривать не соотношение долей рынка конкурирующих сторон в абсолютном выражении, а отношение изменения доли рынка исследуемого хозяйствующего субъекта в сравнении с предшествующим периодом к идентичному показателю предприятий выборки.

Под выборкой понимается совокупность конкурентов, являющаяся необходимой и достаточной для сопоставления с рассматриваемым хозяйствующим субъектом. Выборка может состоять из одного или нескольких предприятий-конкурентов либо всех конкурирующих предприятий отрасли. Заметим, что в зависимости от целей исследования возможно формирование выборки не только из отраслевых конкурентов, но и любых других хозяйствующих субъектов, конкурирующих с анализируемым предприятием.

Доля рынка предприятия может быть определена следующим отношением:

$$Д = \frac{В}{О}, \quad (2)$$

где $Д$ – доля рынка предприятия;

$В$ – выручка предприятия от всех видов деятельности;

$О$ – объем рынка.

Поясним, что под рынком подразумевается не конкретная экономическая ниша определенной продукции, а вся совокупность экономических секторов, где осуществляется деятельность предприятия. Иными словами, это гипотетическая величина, равная для всех предприятий.

Доля рынка предприятий выборки запишется так:

$$Д^{\Sigma} = \frac{В^{\Sigma}}{О}, \quad (3)$$

где $Д^{\Sigma}$ – доля рынка предприятий выборки;

$В^{\Sigma}$ – выручка от производственной деятельности предприятий выборки;

$О$ – объем рынка.

Изменение доли рынка рассматриваемого предприятия можно найти по формуле

$$\Delta Д = \frac{В}{О} \times \frac{О_0}{В_0}, \quad (4)$$

где V_0 – выручка предприятия от всех видов его деятельности в предшествующем периоде;

O_0 – объем рынка в предшествующем периоде.

Изменение доли рынка предприятий выборки можно определить так:

$$\Delta D^{\Sigma} = \frac{V^{\Sigma}}{O} \times \frac{O_0}{V_0^{\Sigma}}, \quad (5)$$

где V_0^{Σ} – выручка от производственной деятельности предприятий выборки в предшествующем периоде.

Тогда отношение изменений долей рынка исследуемого предприятия (выражение (4)) и предприятий-конкурентов выборки (выражение (5)) может быть записано в следующем виде:

$$\frac{\Delta D}{\Delta D^{\Sigma}} = \frac{V}{V_0} \times \frac{V_0^{\Sigma}}{V^{\Sigma}}. \quad (6)$$

Заметим, что отношение выручки анализируемого периода к выручке в предшествующем периоде является индексом изменения показателя выручки. Следовательно, отношение изменения долей рынка в выражении (6) идентично отношению индексов изменения объемов выручки.

Этот вывод позволяет заключить, что соотношение индексов изменения объемов выручки рассматриваемого хозяйствующего субъекта и предприятий выборки характеризует динамику позиции предприятия на рынке и отражает важнейшую составляющую оценки его конкурентоспособности (K_d):

$$K_d = \frac{I_v}{I_v^{\Sigma}}, \quad (7)$$

где $I_v = \frac{V}{V_0}$ – индекс изменения объемов выручки предприятия в анализируемом и предшествующем периодах;

$I_v^{\Sigma} = \frac{V^{\Sigma}}{V_0^{\Sigma}}$ – аналогичный показатель для предприятий выборки.

Анализируя выражение, представленное формулой (7), следует обратить внимание на необходимость корректировки объемов выручки (продаж) на показатель, учитывающий степень соблюдения предприятием и его конкурентами договорных обязательств на поставку продукции (по объему, номенклатуре и срокам поставки):

1. Коэффициент, характеризующий степень удовлетворения потребностей заказчиков по объему и номенклатуре поставляемой согласно договорам продукции:

$$K_n = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n (B_{дi} - B_{фi})}{\sum_{i=1}^n B_{дi}}, \quad (8)$$

где K_H – коэффициент соблюдения договорных обязательств по объему и номенклатуре поставляемой продукции;
 i – вид поставляемой продукции;
 V_{Φ_i} , $V_{Д_i}$ – объемы i -го вида продукции, фактически поставленной (реализованной) и требуемой согласно договорам на поставку.

Таким образом, числитель выражения (8) есть не что иное, как отклонение фактического объема поставок продукции i -го наименования от объема, требуемого по заключенным договорам. Иными словами, указанная разница представляет собой количество i -й продукции, недопоставленной потребителям. Отношение этой разницы, рассчитанной по всей номенклатуре продукции, к общему ее объему, предусмотренному договорными обязательствами, отражает долю недопоставленной продукции в общей массе потребности в ней. Следовательно, K_H будет оценивать степень выполнения обязательств по договорам и по объему, и по номенклатуре продукции при условии $V_{\Phi_i} < V_{Д_i}$, $K_H < 1$. Если $V_{\Phi_i} = V_{Д_i}$, то $K_H = 1$.

2. Коэффициент, характеризующий соблюдение договорных обязательств по срокам поставок продукции:

$$K_C = \frac{\sum_{j=1}^m V_{Д_j} \cdot T_{\Phi_j}}{\sum_{j=1}^N V_{Д_j} \cdot T_{Д_j}}, \quad (9)$$

где K_C – коэффициент выполнения сроков поставок продукции, предусмотренных договорами;

j – номер поставки;

m – общее фактическое число поставок;

N – общее количество поставок, предусмотренных договорами;

$V_{Д_j}$ – объем j -й поставки по договорам;

$T_{Д_j}$ – календарный отрезок времени от даты j -й поставки, предусмотренной договором, до конца расчетного периода;

T_{Φ_j} – календарный отрезок времени от даты j -й фактической поставки до конца расчетного периода.

В случаях, когда нарушаются установленные договорами сроки поставок, T_{Φ_j} будет $< T_{Д_j}$, поскольку запаздывание сокращает отрезок времени от даты j -й поставки до конца расчетного периода. И тогда значение K_C будет < 1 . При строгом соблюдении сроков поставок $K_C = 1$.

На основе приведенных выше коэффициентов (K_H и K_C) рассчитывается показатель, учитывающий степень выполнения предприятием всех договорных обязательств:

$$K_{об} = \sqrt{K_H \cdot K_C}. \quad (10)$$

С помощью показателя $K_{об}$ корректируются объемы выручки (реализации) продукции при определении коэффициента K_d (см. выражение (7)). Обязательность такой корректировки диктуется рядом обстоятельств.

Во-первых, поскольку согласно рассматриваемой методологии при расчете показателя динамики позиции предприятия на рынке учитывается объем реализации (выручки, продаж), то его следует определять только на основе принятых обязательств в соответствии с заключенными договорами, чтобы исключить возможность учета объемов реализации, в результате в том числе и за счет демпинговых цен, недобросовестной конкуренции и т.д.

Во-вторых, экономическая сущность и содержание реализованной продукции, как показателя эффекта производства, заключается в том, что таковой считается продукция, которая не только произведена, но и в требуемом объеме, нужного ассортимента, необходимого качества и в строго установленные договором на поставку сроки дошла до своего потребителя и оплачена им.

Важнейшей составляющей оценки конкурентоспособности предприятия является эффективность производства, учитывающая рентабельность изготавливаемых товаров и оказываемых услуг и определяемая отношением выручки от всех видов его деятельности к понесенным затратам.

Выбор в пользу рентабельности по выручке, а не рентабельности по прибыли вызван предполагаемой необходимостью сопоставления рассматриваемого предприятия как хозяйствующего субъекта с группой предприятий, обеспечивающих репрезентативность базы (выборки) для подобного сопоставления, поскольку в случае, например, убыточности предприятия прибыль имеет «отрицательное» значение, что может исказить показатель его конкурентоспособности.

Итак, показатель K_p , как одна из составляющих оценки конкурентоспособности предприятия, характеризующая рентабельность его производственной деятельности, может быть записан:

$$K_p = \frac{P}{P^2}, \quad (11)$$

где K_p - коэффициент рентабельности производства рассматриваемого предприятия;

P - рентабельность производства предприятия;

P^2 - рентабельность производства предприятий выборки.

В свою очередь, числитель формулы (11) определяется как

$$P = \frac{B}{Z}, \quad (12)$$

где B - выручка предприятия от всех видов деятельности;

Z - затраты на производство отмеченных видов деятельности.

Показатель рентабельности предприятий выборки (знаменатель формулы (11)) запишется следующим образом:

$$P^{\Sigma} = \frac{B^{\Sigma}}{Z^{\Sigma}}, \quad (13)$$

где B^{Σ} – выручка от производственной деятельности предприятий выборки;
 Z^{Σ} – производственные затраты предприятий выборки.

Согласно известному в экономической литературе функциональному подходу к определению сущности рыночной конкуренции активная инновационная деятельность, охватывающая научно-исследовательскую, производственную, организационную, финансовую и другие стороны функционирования современного предприятия, является одним из важнейших направлений поддержания устойчивой конкурентоспособности хозяйствующего субъекта и отыскания путей ее повышения.

Растущая сложность возникающих перед предприятием проблем, ограниченность ресурсов, динамически меняющееся окружение и возрастающие ожидания потребителей заставляют участников рыночных отношений пребывать в непрерывном поиске технических усовершенствований и преобразований, новых технологий, организационно-управленческих новаций. В результате инновационная активность предприятий становится сегодня центральным звеном в цепи мероприятий, определяющих стратегическое позиционирование рыночно ориентированных хозяйствующих субъектов.

Предприятия, заботясь о постоянном техническом, технологическом и организационном совершенствовании производства, должны систематически выделять ресурсы на осуществление инновационной деятельности. При этом необходимо учитывать, что требуемые ресурсы могут достигать существенных объемов, уменьшая текущую рентабельность предприятия. Тем более, что временной разрыв между моментом привнесения затрат и моментом получения эффекта от внедрения инноваций может быть достаточно протяженным, и в ряде случаев такие затраты могут довольно нескоро привести к ожидаемому результату. И, вместе с тем, только отход от «рутинных» методов хозяйствования в сторону высокой инновационной активности – залог успешности выживания и экономического роста предприятия в жестких условиях рынка.

Оценка эффективности инновационной деятельности хозяйствующего субъекта представляется непростой задачей. Это связано, прежде всего, со сложностью определения полного эффекта от разработки и внедрения инновационных проектов, поскольку наряду с очевидной результативностью новаций возможен целый ряд случаев, когда они проявляются опосредованно. И все-таки основой для расчета искомой эффективности, по нашему мнению, должна стать «инновационная часть» выручки предприятия от реализации продукции (услуг) в общем ее объеме.

Другим немаловажным аспектом оценки инновационной активности хозяйствующего субъекта является установление ее затратной базы, т.е. тех суммарных затрат, которые были направлены на проведение инноваций. Адекватным требуемой характеристике, на наш взгляд, может быть соотношение, отражающее долю инновационных затрат в общем объеме всех производственных затрат предприятия. Причем указанное соотношение при оценке эффек-

тивности инновационной деятельности хозяйствующего субъекта должно быть рассчитано за период времени, предшествующий рассматриваемому.

Таким образом, с учетом сказанного выше показатель инновационной активности предприятия (или эффективности его инновационной деятельности) может быть записан следующим образом:

$$K_{\text{иа}} = \frac{B_{\text{и}}}{B} : \frac{Z_{\text{ио}}}{Z_{\text{о}}}, \quad (14)$$

где $K_{\text{иа}}$ – коэффициент инновационной активности предприятия;

$B_{\text{и}}$ – выручка от реализации продукции, полученная в результате внедрения новшеств (в текущем году);

B – общая выручка предприятия (в текущем году);

$Z_{\text{ио}}$ – инновационные затраты предприятия (в предшествующем году);

$Z_{\text{о}}$ – затраты предприятия на производство всех видов деятельности (в предшествующем году).

Показатель, представленный выше, характеризует динамическую природу инновационных процессов, поскольку описывает состояние предприятия на данный момент, отражая в определенной степени воплощенные затраты на внедрение инноваций, которые были осуществлены в предшествующем периоде.

Разумеется, такой показатель должен быть сопоставлен с аналогичным показателем ($K_{\text{иа}}^{\Sigma}$) предприятий сформированной базы (выборки):

$$K_{\text{иа}}^{\Sigma} = \frac{B_{\text{и}}^{\Sigma}}{B^{\Sigma}} : \frac{Z_{\text{ио}}^{\Sigma}}{Z_{\text{о}}^{\Sigma}}, \quad (15)$$

где $K_{\text{иа}}^{\Sigma}$ – коэффициент инновационной активности предприятий выборки;

$B_{\text{и}}^{\Sigma}$ – выручка от реализации продукции (услуг) предприятий выборки, полученная в результате внедрения новшеств (в рассматриваемом году);

B^{Σ} – общая выручка предприятий выборки (в рассматриваемом году);

$Z_{\text{ио}}^{\Sigma}$ – инновационные затраты предприятий выборки (в предшествующем году);

$Z_{\text{о}}^{\Sigma}$ – затраты предприятий выборки на производство всех видов деятельности (в предшествующем году).

В случае сопоставления показателей, представленных в формулах (14) и (15), отслеживается степень влияния результатов инновационной деятельности предприятия ($K_{\text{и}}$) на его конкурентоспособность в сравнении с рассматриваемыми конкурентами:

$$K_{\text{и}} = \frac{K_{\text{иа}}}{K_{\text{иа}}^{\Sigma}}, \quad (16)$$

где $K_{\text{и}}$ – коэффициент инновационной деятельности предприятия.

Вне сомнений, ритмичная и продуктивная деятельность предприятия в современных рыночных условиях невозможна без хорошо взаимосвязанной, скоординированной работы всех участвующих в производственном процессе подразделений и исполнителей. Это обстоятельство лишний раз подчеркивает,

что главенствующую роль в завоевании, укреплении и преумножении конкурентных преимуществ хозяйствующего субъекта играет его персонал.

В рамках признанного сегодня подхода к управлению персоналом работники предприятия рассматриваются как наиболее ценный ресурс, а развитие их потенциала – как объект корпоративной стратегии и инвестиций. Многообразные сферы функционирования хозяйствующего субъекта проходят через отношения людей и выражаются в их трудовом поведении, поэтому создание у персонала мотивационного стремления к творческой результативной работе – первостепенная задача руководства успешного рыночного предприятия.

Эта задача должна решаться продуманным планированием затрат на персонал, в состав которых помимо базовой заработной платы, денежных надбавок к ней в виде премий и социальных выплат, осуществляемых на основе законов и тарифных соглашений, могут входить и иные издержки, связанные с добровольными социальными расходами предприятия. Такие расходы, направленные на предметную работу с персоналом, на профессиональную подготовку и повышение квалификации, на мероприятия по гуманизации труда, на дополнительные социальные услуги, создают на предприятии благоприятный климат, снижающий текучесть рабочих кадров и повышающий заинтересованность работников в эффективном производстве.

Сказанное выше дает основание полагать, что удельный вес полных издержек на содержание персонала хозяйствующего субъекта в общей сумме его производственных затрат, скорректированный на показатель выработки одного работника предприятия, отражает прогрессивность политики управления персоналом и ее результативность с точки зрения повышения эффективности производства. Предлагаемый показатель, соизмеримый с идентичным показателем предприятий выработки, характеризует, на наш взгляд, составляющую роста конкурентоспособности рассматриваемого хозяйствующего субъекта, зависящую от правильного и своевременного решения многообразных задач по управлению персоналом (K_n):

$$K_n = \frac{K_{nz}}{K_n^\Sigma}, \quad (17)$$

где K_n – показатель кадровой политики предприятия;

K_{nz} – коэффициент эффективности кадровой политики предприятия;

K_n^Σ – коэффициент эффективности кадровой политики предприятий выработки.

Числитель формулы (17) рассчитывается следующим образом:

$$K_{nz} = \frac{3_n}{3} \cdot \frac{B}{Ч}, \quad (18)$$

где 3_n – издержки на содержание персонала предприятия;

3 – затраты предприятия на производство всех видов деятельности;

B – выручка предприятия от всех видов деятельности;

$Ч$ – численность работников предприятия.

По аналогии определяется и знаменатель формулы (17):

$$K_{\text{пз}}^{\Sigma} = \frac{3_n^{\Sigma}}{3^{\Sigma}} \cdot \frac{B^{\Sigma}}{Ч^{\Sigma}}, \quad (19)$$

где 3_n^{Σ} – издержки на содержание персонала предприятий выборки;
 3^{Σ} – суммарные производственные затраты предприятий выборки;
 B^{Σ} – выручка от производственной деятельности предприятий выборки;
 $Ч^{\Sigma}$ – суммарная численность работников предприятий выборки.

Современный процесс производства характеризуется нарастающим объемом потребления природных ресурсов и сопровождается образованием массы отходов и выбросов, следствием чего является антропогенное загрязнение окружающей среды. Масштабы загрязнения и степень его воздействия на природу определяют размер наносимого экологического ущерба, который зависит от ряда факторов. Среди них, прежде всего, необходимо выделить объемы производства, виды используемого сырья и выпускаемой продукции; применяемую технологию и уровень соблюдения норм технологического режима; изношенность оборудования; наличие совершенных очистных сооружений и др.

Объем экологического ущерба, образующегося вследствие функционирования хозяйствующего субъекта, может изменяться во времени как в результате влияния указанных выше факторов, так и на основе реализации природоохранных мероприятий, нацеленных на экологизацию производства. Поскольку обществу далеко не безразлично, какой ценой с точки зрения воздействия на окружающую среду обходится производственно-хозяйственная деятельность предприятия, расчет экологической эффективности его производства и ее учет при оценки конкурентоспособности становится крайне важной.

Одним из критериальных показателей, обеспечивающих комплексную обобщающую оценку экологической эффективности производства на локальном уровне, является так называемая ущербоемкость производства (Y_n), которая отражает удельную величину экологического ущерба (затрат ресурсно-природного потенциала), наносимого окружающей среде в результате производства конкретным предприятием продукции в расчете на рубль выполняемого объема работ¹⁰.

Степень ущербоемкости производства рассматриваемого хозяйствующего субъекта в сравнении с аналогичным показателем предприятий выборки характеризует, на наш взгляд, экологическую составляющую его конкурентоспособности (K_3):

$$K_3 = \frac{Y_n}{Y_n^{\Sigma}}, \quad (20)$$

где K_3 – коэффициент экологической безопасности предприятия;

Y_n – ущербоемкость производства предприятия;

Y_n^{Σ} – ущербоемкость производственной деятельности предприятий выборки.

Числитель формулы (20) определяется так:

¹⁰ Выварец А.Д., Федоренко О.В., Карелов К.С. Экономика природопользования. М.: ЦНИИцветмет экономики и информатизации, 1994. 264 с.

$$Y_n = \frac{Y_3}{B}, \quad (21)$$

где Y_3 – экологический ущерб, причиненный окружающей среде вследствие производственной деятельности предприятия;

B – выручка предприятия от всех видов его деятельности.

Ущербоемкость производства предприятий выборки (знаменатель формулы (20)) рассчитывается следующим образом:

$$y_n^\Sigma = \frac{Y_3^\Sigma}{B^\Sigma}, \quad (22)$$

где Y_3^Σ – объем экологического ущерба, нанесенного природной среде производством предприятий выборки;

B^Σ – суммарная выручка от производственной деятельности предприятий выборки.

Подводя итоги, отметим, что описанная методология оценки конкурентоспособности предприятия учитывает, на наш взгляд, важнейшие стороны его деятельности, универсальна и легко реализуема на практике.

В завершение следует добавить, что уже сделаны определенные шаги по апробации отдельных положений изложенного методического подхода и получены обнадеживающие результаты.