

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТНОГО УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Н.П. Драгун

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический
университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Управление конкурентоспособностью предприятия в качестве одного из этапов требует оценки её результатного (т. е. фактически сложившегося на рынке в отчётном периоде) уровня. Оценка результатного уровня конкурентоспособности предприятия должна производиться путём оценки величины результатов реализации её факторов, которые представляют собой результаты достижения предприятием поставленных целей деятельности в существующих условиях конкурентного противодействия и при существующих внутренних целевых установках.

Особенностью данной оценки применительно к предприятиям РБ является учёт эффективности выполнения ими социальных функций, что вытекает из их роли в экономике РБ не как экономических, а социально-экономических институтов.

Оценка результатного уровня конкурентоспособности предприятия представляет собой совокупность следующих этапов:

1. Определение задач оценки: оценка результатного уровня конкурентоспособности по отношению к одноотраслевому конкуренту, среднему или максимальному отраслевому уровню.

2. Определение субъектов оценки, которыми могут выступать работники предприятия; собственники его имущества; потребители продукции; поставщики ресурсов; представители государства (общества); а также представители предприятия как преобразователя ресурсов и координатора транзакций.

3. Определение значений баз оценки. Результатный уровень конкурентоспособности является относительным показателем. В качестве базы его оценки должны выступать частные показатели уровня достижения целей деятельности хозяйствующими субъектами, имеющими их структуру, аналогичную структуре целей деятельности оцениваемого предприятия.

4. Определение значений частных показателей результатного уровня конкурентоспособности оцениваемого предприятия в абсолютной и относительной формах. Частными показателями результатного уровня конкурентоспособности предприятия являются показатели уровня достижения им преследуемых целей деятельности, отнесённые к аналогичным показателям контрагента предприятия в конкуренции на рынке, который выступает в качестве базы оценки, либо к другим базам оценки с аналогичной структурой целей.

5. Экспертная оценка значимости частных показателей результатного уровня конкурентоспособности и расчёт частных интегральных и общего интегрального показателей результатного уровня конкурентоспособности. Показатель результатного уровня конкурентоспособности предприятия должен быть интегральным, включающим в себя оценки уровней частных интегральных его показателей, определяемым в разрезе субъектов оценки. Общий интегральный показатель результатного уровня конкурентоспособности должен рассчитываться по формуле средней геометрической взвешенной с учётом его относительности. Частные интегральные показатели достижения предприятием отдельных целей и их групп необходимо рассчитывать по формуле средней арифметической взвешенной. Определение оценок значимости частных показателей результатного уровня конкурентоспособности осуществляется методом коллективного экспертного опроса.

6. Интерпретация результатов оценки. Если интегральный или частный интегральный показатели результатного уровня конкурентоспособности оцениваемого предприятия больше 1, то оцениваемое предприятие в анализируемом периоде обладало более высоким уровнем конкурентоспособности по сравнению с базовым предприятием или по сравнению со среднеотраслевым уровнем, иначе – наоборот.

Достоинством предлагаемой методики оценки результатного уровня конкурентоспособности является то, что она учитывает эффективность реализации оцениваемым предприятием социальных функций, возложенных на него обществом (оценка уровня достижения целей работников, потребителей, государства), – обеспечение достойного уровня жизни работников, создание рабочих мест, удовлетворение потребностей потребителей в своей продукции, выплата налогов и отчислений в бюджет, сохранение экологии, поддержание социальной инфраструктуры в районе функционирования.

Предлагаемая методика была апробирована на примере предприятий металлургии Республики Беларусь. Полученные результаты приведены в таблице.

Частные и общий интегральные показатели результатного уровня конкурентоспособности предприятий металлургии РБ для базы оценки – частные среднеотраслевые показатели уровня достижения целей деятельности предприятиями отрасли, исчисленные за период 1996–2002 гг.

Предприятие	Значение частного интегрального показателя результатного уровня конкурентоспособности за период для субъекта оценки:						Общий интегральный показатель результатного уровня конкурентоспособности предприятия за период
	1. Работники предприятия	2. Собственные имущества предприятия	3. Потребители и продукция (работ, услуг) предприятия	4. Поставщики предприятия	5. Государство и общество	6. Предприятие как производственная система	
d_k	0,2	0,36	0,15	0,05	0,11	0,13	$P_{1996-2002}^{рез}$
РУП «Центролит»	0,5459	0,6404	0,3979	1,0292	0,8655	0,0942	0,4765
РУП «ГЗЛиН»	0,5779	1,6415	0,8823	0,9554	0,9843	0,6423	0,9885
РУП «РМЗ»	0,6785	0,2957	0,0488	0,9828	0,7284	0,0134	0,2088
ОАО «ММЗ»	0,8398	0,9207	0,0896	1,0841	0,7972	0,0946	0,4705
РУП «БелНИИлит»	0,8672	3,0144	1,0226	0,8625	1,5059	3,2645	1,7568
ОАО «МЗОО»	0,8534	1,8000	0,2861	0,9726	1,1436	0,1874	0,8089

Анализ динамики показателей, приведённых в таблице, позволяет сделать следующие выводы:

1. Среди исследуемых предприятий в период 1996–2002 гг. наблюдаются значительные колебания общего интегрального показателя результатного уровня конкурентоспособности, исчисленного за период анализа. В целом исследуемые предприятия можно разделить на три группы: а) обладающие высоким результатным уровнем конкурентоспособности ($\gg 1$) – НПП РУП «БелНИИлит»; б) обладающие

средним результатным уровнем конкурентоспособности (≈ 1) – РУП «ГЗЛиН», ОАО «МЗОО»; обладающие низким результатным уровнем конкурентоспособности ($\ll 1$) – РУП «Центролит», РУП «РМЗ» и ОАО «ММЗ».

2. Имеется тесная положительная корреляция между общим интегральным показателем результатного уровня конкурентоспособности исследуемых предприятий и всеми её частными интегральными показателями. Предприятия, обладающие высоким результатным уровнем конкурентоспособности, как правило, имеют высокий результатный уровень конкурентоспособности для всех субъектов его оценки.