

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

В. С. Иванова

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

Научный руководитель Н. В. Пархоменко

Одним из наиболее важных факторов развития рыночной экономики выступает конкуренция товаропроизводителей, способствующая активизации их усилий в направлении повышения уровня качества выпускаемой продукции, снижения издержек, увеличения доли рынка, а также использования в практике хозяйствования инновационных методов организации производства, труда и управления. Результатом конкуренции выступает конкурентоспособность, представляющая собой интегральную характеристику субъекта с точки зрения его превосходства в степени реального или потенциального удовлетворения различных потребностей на основе совершенствования внутренней среды, а также обеспечения рационального взаимодействия с внешней средой, сочетающего эффективную производственную и коммерческую деятельность.

В отношении предприятий лесопромышленного комплекса соперничество основано на расширении производства, снижении цены лесопродукции до уровня, соответствующего издержкам, применении эффективной техники и технологии, оптимизации взаимоотношений с основными потребителями лесопродукции и деловыми партнерами, завоевании сегментов рынка и формировании статуса организации.

На основе изучения трудов отечественных [2] и зарубежных [1] ученых в области теории и практики управления конкурентоспособностью производственно-хозяйственных систем, а также с учетом собственных взглядов нами сформулированы следующие основные принципы оценки конкурентоспособности предприятий лесопромышленного комплекса:

1. Принцип системности, в соответствии с которым для оценки конкурентоспособности организации все показатели, характеризующие различные стороны функционирования предприятия, должны быть сведены в единую систему.

2. Принцип противоположности целей и средств, который означает, что конкурентоспособность лесопродукции как экономическую категорию следует рассматривать в двойственном аспекте, т. е. учитывать интересы обоих субъектов рыночных отношений (потребителей и производителей), целевые ориентиры которых взаимосвязаны и противоположны. Так, потребителями лесопродукции являются индивидуальные лица, частные организации, государство и зарубежные партнеры.

3. Обеспечение комплексности оценки, предполагающий, что формируемая система показателей должна оценивать все значимые аспекты деятельности предприятия, а именно: показатели эффективности как коммерческой, так и производственной деятельности, при этом в системе показателей должно быть установлено рациональное соотношение между их группами.

4. Принцип информационного обеспечения, в соответствии с которым система оценки должна содержать такие показатели, расчет которых может быть обеспечен имеющейся (в действующих формах учета и статистической отчетности) информацией, обладающей достаточной достоверностью, так как показатели, полученные в результате абстрактных построений, мало способствуют объективной оценке и эффективному управлению конкурентоспособностью.

5. Принцип непрерывности, предполагающий корректировку тех или иных показателей системы либо включение в нее дополнительных показателей по мере поступления новых данных об объекте исследования и окружающей его конкурентной среде.

6. Принцип относительности, предполагающий оценку конкурентоспособности на основе сравнения основных показателей конкурентоспособности собственной организации и организаций-конкурентов, что является важнейшей составляющей методического подхода, так как именно результат такого сравнения дает возможность организации позиционировать себя на рынке, выявить слабые звенья и позволяет руководству уверенно заявлять потребителям об уровне конкурентоспособности организации и качестве лесопродукции.

В целом же, использование данных принципов позволяет создать научно обоснованную систему оценки конкурентоспособности предприятий лесопромышленного комплекса.

В современной научной литературе представлены различные подходы к оценке конкурентоспособности товаропроизводителей, в том числе применительно к предприятиям лесопромышленного комплекса. В наиболее общем виде они подразделяются на количественные и качественные, при этом каждая из групп располагает обширным перечнем конкретных инструментов, используемых, как правило, в зависимости от целей и специфики объекта оценки.

Нами выполнена сравнительная характеристика подходов к оценке конкурентоспособности предприятий, наиболее часто встречающихся в экономической литературе:

1. Оценка с позиций сравнительных преимуществ. Достоинством метода является простота оценки уровня конкурентоспособности, однако дать оценку конкурентоспособности фирмы в общем виде затруднительно, поскольку имеющиеся преимущества характеризуют конкурентоспособность не только конкретной фирмы, но и всей отрасли.

2. Оценка с позиций теории равновесия. Несомненным преимуществом данного метода является возможность определения внутренних резервов, в то время как данная теория была разработана для исследования процессов развития отрасли лишь в условиях совершенной конкуренции. Кроме того, данный метод строится на основе теории, которая предполагает, что отрасли в результате своего развития должны прийти к состоянию равновесия, но такое состояние является труднодостижимым на практике.

3. Оценка, исходя из теории эффективности конкуренции: структурный и функциональный подход. Подход охватывает все наиболее важные параметры хозяйственной деятельности промышленного предприятия, позволяет исключить дублирование показателей, однако при его использовании могут быть упущены отдельные частные, но не менее важные показатели.

4. Оценка на основе качества выпускаемой продукции. Преимуществом данного метода является возможность учета потребительских предпочтений при обеспечении уровня конкурентоспособности предприятия. Вместе с тем такая оценка предполагает использование косвенных обобщенных показателей или их системы, что в определенной степени снижает методологическую ценность подхода и ограничивает возможность его использования.

5. Профиль требований. Достоинством данного подхода является возможность наглядного представления результатов оценки, однако его применение на практике не в полной мере позволяет учитывать все важные аспекты конкурентоспособности предприятия и не позволяет, таким образом, сделать обоснованные выводы.

6. Профиль полярностей – метод, основу которого составляет определение показателей, по которым фирма опережает или отстает от конкурентов, т. е. ее сильных и слабых сторон. В качестве критерия используется сопоставление параметров опережения или отставания.

7. Матричный метод. Его преимуществом является возможность проследить развитие предприятия в динамике, однако он имеет ограниченные возможности использования, так как не предполагает сравнение с конкурентами, и, следовательно, не позволяет в полной мере реализовать принцип относительности при оценке конкурентных преимуществ предприятия.

8. SWOT-анализ. С учетом того, что этот метод не связан с количественным анализом конкретных экономических параметров деятельности предприятия, он имеет широкое применение в отношении самых разнообразных объектов оценки конкурентоспособности, выступает в качестве основы для разработки стратегий в различных областях деятельности. Однако выводы, сделанные на его основе, носят лишь описательный характер, не предполагают выработку конкретных рекомендаций и расстановку приоритетов.

9. Построение «гипотетического многоугольника конкурентоспособности» – позволяет графически представить сильные и слабые стороны организации в сравнении с конкурентами. Кроме того, он позволяет получить интегральную характеристику конкурентоспособности на основе расчета площади многоугольника.

10. Метод экспертных оценок. Экспертные методы позволяют быстро и без значительных временных и трудовых затрат получить информацию, необходимую для выработки управленческих решений, направленных на формирование новых и укрепление существующих конкурентных преимуществ предприятия. Вместе с тем, как и во всех других областях, экспертная оценка не лишена субъективизма, что не позволяет рекомендовать этот метод к использованию как единственно возможный.

К настоящему времени в мировой практике накоплен достаточный инструментарий оценки конкурентоспособности предприятий, представленный системой методик, которые имеют как положительные, так и отрицательные стороны. По нашей оценке, выбор той или иной методики для организаций лесопромышленного комплекса не должен быть сконцентрирован на определенном методе, необходимо провести по возможности интеграцию существующих подходов, что позволит учитывать:

- масштабы экономики разных стран и дифференциацию товаров по рынкам сбыта;
- отраслевые технологические особенности;
- организационный и социальный потенциал предприятия;
- характер воздействия внешней среды;
- особенности конкретной рыночной ситуации и специфику конкурентов;
- потребительские предпочтения при обеспечении уровня конкурентоспособности;
- количественные параметры опережения или отставания от конкурентов;
- слабые и сильные стороны внутренней среды предприятия и потенциальные опасности внешней среды;
- потенциал рынка, его однородность и возможности преодоления границ и др.

Л и т е р а т у р а

1. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Маркетинг, 2002. – 892 с.
2. Конкурентоспособность экономики: инновационный подход : моногр. / В. И. Кудашов [и др.] ; под общ. ред. В. И. Кудашова, А. С. Головачева. – Минск : Изд-во МИУ. – 484 с.