

Р. Ш. Хаджаев, В. Р. Иванченко

О МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДАХ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Исследование существующих методических подходов выявило ряд слабых сторон в части неполноты учета и степени влияния факторов. Предложен методический подход к оценке конкурентоспособности малых предприятий (МП) на базе оценки влияющих факторов. В результате исследования получен интегральный показатель, позволяющий определять «силу» конкурентоспособности конкретного МП. Предложенный подход может дать оценку конкурентоспособности тактической группы предприятий и в целом конкретной отрасли.

The study of existing methodological approaches identified their weaknesses as to insufficient consideration of factors and their influence. The author offers a methodological approach to the assessment of competitiveness of small enterprises (SE) on the basis of the assessment of affecting factors. The integral index makes it possible to identify the competitiveness of a particular small enterprise. The approach suggested can be used as a basic element of competitiveness evaluation for a tactic group of businesses as well as for an industry in whole.

Ключевые слова: малые предприятия, конкурентоспособность, факторы, оценка.

Key words: small enterprises, competitiveness, factors, evaluation.

В современных условиях особое значение приобретает проблема повышения конкурентоспособности МП, решить которую невозможно без использования эффективных методов ее оценки. Несмотря на множество публикаций по данной тематике, методические подходы к оценке конкурентоспособности МП в России остаются несовершенными. Поэтому оценка показателей конкурентоспособности МП — это актуальная задача, решение которой должно базироваться на исследовании всего множества факторов, влияющих на конкурентный потенциал МП. В зависимости от природы этих факторов и характера их влияния на конкурентоспособность предприятия можно выделить базовые и перспективные факторы (рис.).

Базовые факторы. Они связаны с составом элементов региональной и институциональной сред. При этом составляющие региональной среды по отношению к конкурентоспособности МП будут субъективными элементами, институциональной — объективными.

К числу объективных базовых факторов могут быть отнесены основные составляющие, формирующие экономический потенциал территории и определяющие условия предпринимательства. Это географическое расположение региона, климатические условия, природные ресурсы и инфраструктура, состав и структура населения. Имеются детальные научные разработки, посвященные вопросам оценки экономического потенциала регионов. Методические подходы, которые могут быть использованы в теоретическом и практическом плане, приведены в работах [1—5]. Важным аспектом в исследовании объективных базовых факторов является анализ региональных условий деятельности МП.

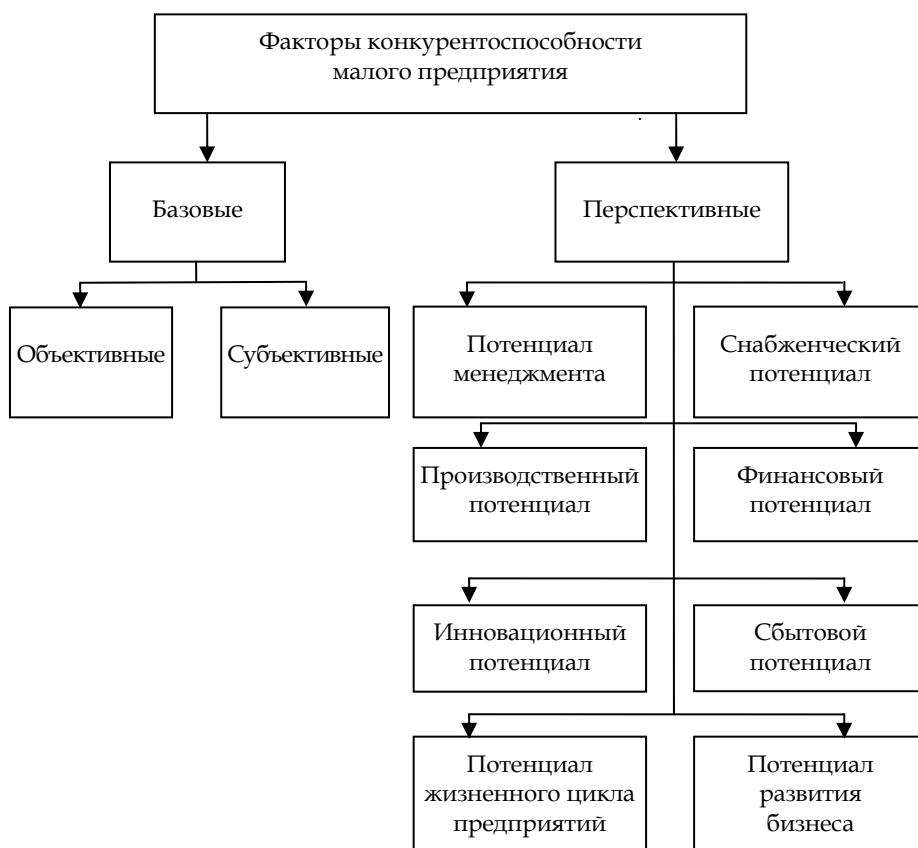


Рис. Факторы, влияющие на конкурентоспособность малого предприятия

Субъективные базовые факторы формализуются в виде мер региональной экономической политики. Они прямо или косвенно отражают деятельность властных структур, направленную на урегулирование экономических отношений в рамках региона и поддержку конкурентоспособности малого предпринимательства.

Обобщая изложенное, можно сделать вывод о том, что оценка базовых факторов конкурентоспособности для малых предприятий одной отрасли, в рамках данного региона, не имеет каких-либо различий и является единой. Отличия возникают в том случае, если сравниваются предприятия разных отраслей или расположенные в разных географических районах. Исходя из этого, при определенном допущении, для целей сравнения и оценки конкурентоспособности МП, родственных по видам деятельности, в рамках одного региона, коэффициент оценки конкурентоспособности базовых факторов следует принимать на одном уровне и равным единице $K_{БФ} = 1$.

Перспективные факторы. Данную группу образуют факторы более высокого порядка, требующие больших усилий на уровне предприятия. Перспективные факторы формируют систему взаимосвязанных элементов (разновидностей факторов). При этом количество элементов в целом является неограниченным, в частном случае они индивидуальны и имеют границы в пределах используемой модели. Другими словами, каждое отдельное предприятие может сформировать свой список факторов, характерных для его деятельности. Поэтому методический подход к оценке перспективных факторов конкурентоспособности малого предприятия должен основываться на учете специфики организации производства в конкретной отрасли экономики [6; 7].

Необходимость учета особенностей функционирования МП в данной отрасли или сфере деятельности приводит к тому, что методический подход оценки перспективных факторов конкурентоспособности неизбежно будет включать ряд допущений. С одной стороны, эти допущения приводят к сужению круга анализируемых предприятий, с другой — позволяют получить более достоверную оценку исследуемой тематики. Таким образом, следует понимать ограниченный характер любого методического подхода по оценке перспективных факторов конкурентоспособности МП. Конкретно разработанный подход может быть использован для оценки конкурентоспособности малого предприятия какой-либо одной конкретной отрасли, производящего и реализующего свою продукцию на одном рынке.

В связи с этим предлагаем методический подход к комплексной оценке конкурентоспособности малого предприятия, основные положения которого изложены в следующих этапах.

1. Определяем круг предприятий-аналогов, относительно которых будут сравниваться показатели конкурентоспособности. Для этого должны быть установлены критерии отбора.

2. На уровне исследуемого предприятия нужно выделить определенный набор ресурсов, необходимых для производства и реализации продукции на целевом рынке, т.е. образующих конкурентный потенциал данного предприятия и сравниваемых с ним предприятий-конкурентов. Основные виды ресурсов, образующих оцениваемую нами группу перспективных факторов конкурентоспособности МП, по нашему мнению, должны включать:

– потенциал менеджмента (ПМ) – возможность управленческого персонала эффективно организовывать деятельность предприятия, координировать функции сотрудников, мотивировать работу, рационально управлять имеющимися ресурсами и контролировать результаты;

– снабженческий потенциал (СП) – возможность и реальная способность предприятия приобретать на наиболее выгодных для себя условиях материально-технические ресурсы, необходимые для эффективной деятельности предприятия;

– потенциал развития бизнеса (ПРБ) – возможность на постоянной основе привлекать необходимые инвестиционные ресурсы;

– производственный потенциал (ПП) – возможность предприятия эффективно использовать основные и оборотные средства для производства продукции в заданных объемах;

– сбытовой потенциал (СБП) – возможность предприятия продавать товары в объеме, превышающем долю целевого рынка;

– финансовый потенциал (ФП) – возможность эффективного использования материального и нематериального капитала для производственной деятельности предприятия;

– инновационный потенциал (ИП) – готовность предприятия осуществлять нововведения;

– потенциал жизненного цикла предприятия (ЖЦП) – возможность использования объективных предпосылок и последовательности этапов ЖЦП для дальнейшего развития бизнеса.

Итоговое значение потенциала перспективных факторов (ПФ) малого предприятия может быть представлено в виде величины, находящейся в функциональной зависимости от всех перечисленных выше частных потенциалов:

$$ПФ = f(ПМ, СП, ПРБ, ПП, СБП, ФП, ИП, ЖЦП) .$$

3. Отдельные виды частных потенциалов должны иметь собственную, присущую только им систему показателей (критериев). При этом все эти показатели должны обеспечивать возможность выведения на их основе итогового значения потенциала конкурентоспособности предприятия. Количественная оценка каждого потенциала формируется из значений отдельных показателей, составляющих его. Требование получения корректного, поддающегося логическому анализу и количественно измеряемого результата связано с проблемой приведения каждого показателя к общей единице измерения. Для решения данной задачи предлагается использовать комбинацию известных методов экономического анализа: метода многоцелевого анализа, балльного метода и метода экспертных оценок. Практическим результатом предлагаемого методического подхода является шкала значений, разработанная по каждому отдельному взятому показателю.

4. Далее проводится ранжирование показателей по критерию важности. В индивидуальном порядке дается количественная оценка каждому из показателей для конкретного предприятия. Затем числовые значения показателей каждого потенциала суммируются. Получаемое интегрированное значение потенциала характеризует конкурентоспособность предприятия по данному виду потенциала. Найденный результат отражает, насколько исследуемое предприятие использует конкретный конкурентный потенциал. Разница между максимальным и полученным фактическим значением фиксирует резерв, в пределах которого предприятие может иметь развитие.

5. На завершающем этапе исследования, для получения комплексной оценки конкурентоспособности малого предприятия, потенциалы должны быть интегрированы путем сложения произведений полученных значений потенциалов на соответствующий им весовой коэффициент. Коэффициенты важности по каждому виду потенциала предприятия устанавливаются экспертным методом.

6. Таким образом, показатель перспективных факторов конкурентоспособности может быть представлен следующим образом:

$$K_{ПФ} = \sum_{i=1}^n \Pi_i \cdot K\epsilon_i \rightarrow 100, \quad (1)$$

где $K_{ПФ}$ – коэффициент конкурентоспособности перспективных факторов малого предприятия;

- n – количество анализируемых потенциалов;
 Π_i – значение потенциала;
 $K\theta_i$ – весовой коэффициент, установленный для i -го потенциала.

В формуле (1) принято, что максимально возможное значение коэффициента конкурентоспособности перспективных факторов предприятия равно 100.

7. Результатом исследования является оценка конкурентоспособности МП, определяемая уровнем конкурентоспособности двух групп факторов: базовых и перспективных:

$$K_K = K_{БФ} \cdot \sum_{i=1}^n \Pi_i \cdot K\theta_i,$$

где K_K – интегрированный коэффициент конкурентоспособности малого предприятия конкретной отрасли и региона.

Оценка конкурентоспособности предприятия, с использованием предложенного методического подхода, позволяет выявить преимущества и недостатки исследуемого предприятия относительно его прямых и стратегических конкурентов. Кроме того, проведение оценки может служить информационной базой для выработки управленческих воздействий, направленных на повышение уровня конкурентоспособности предприятия. Предложенный методический подход выступает также базовым звеном в оценке конкурентоспособности отрасли в целом.

Список литературы

1. Абдразаков Р.И. Многокритериальный подход к оценке конкурентоспособности организаций // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. №2.
2. Бильчак В.С., Пурыжова Л.В. Экономическая активность малого предпринимательства / под ред. В.С. Бильчака. Калининград, 2008.
3. Бильчак М.В., Ивченко В.В., Саванович А.В. Развитие инфраструктуры малого инновационного предпринимательства на основе инноваций // Вестник Балтийского научного центра. 2008. №1, 2.
4. Бобков А.А., Федосеев И.В. Каузальные связи показателей эффективности управления ресурсами в конкурентной среде // Проблемы современной экономики. 2009. №3 (31).
5. Федоров Г.М. Социально-экономическое развитие Калининградской области. Калининград, 2008.
6. Шеховцева Л.С. Управляемое развитие региона: стратегическое целеполагание. Калининград, 2005.
7. Царев В.В., Кантарович А.А., Черныш В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология. М., 2008.

Об авторах

Равиль Шарипович Хаджаев – д-р экон. наук, проф., Балтийский федеральный университет им. И. Канта, e-mail: hodghaev@yandex.ru

Валерия Равильевна Иванченко – соискатель, Балтийский федеральный университет им. И. Канта.

About author

Prof. Ravil Hadzhayev, I. Kant Baltic Federal University, e-mail: hod-ghaev@yandex.ru
Valeria Ivanchenko, PhD student, I. Kant Baltic Federal University.