

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Мерзликина Галина Степановна,
д. э. н., проф., зав. кафедрой экономики и управления
Волгоградского государственного технического университета;
Сидунов Иван Александрович,
магистр кафедры экономики и финансов предприятий
Волгоградского государственного технического университета,
e-mail:krisis@vstu.ru

Методика оценки конкурентоспособности предпринимательских структур Procedure of Estimation the Competitiveness of Enterprise Structures

Ведение бизнеса в условиях «сжатых рынков» выводит оценку конкурентоспособности предпринимательских структур на первый план. Оценку конкурентоспособности следует проводить по показателям потенциалов в различных областях ведения бизнеса. Система стимулирования кадрового потенциала на предприятие определяет важную часть повышения конкурентоспособности предпринимательской структуры.

Under the conditions of «the compressed markets» business dealing brings an estimation of competitiveness of enterprise structures to the foreground. The competitiveness estimation should be carried out on indicators of potentials in different areas of business dealing. The system of stimulation of personnel potential of the enterprise determines a substantial part of the increase of competitiveness of enterprise structure.

Ключевые слова: конкурентоспособность; предпринимательские структуры; потенциал конкурентоспособности; стратегия.

Keywords: competitiveness; enterprise structures; competitiveness potential; strategy.

Изучение вопросов конкурентоспособности предпринимательских структур позволяет определить основные проблемы регулирования данного процесса:

- не систематизированы факторы повышения конкурентоспособности предпринимательских структур;
- научно не обоснованы и практически не используются все резервы повышения конкурентоспособности предпринимательских структур (например, инновационная система стимулирования, инновационные технологии и т.д.);
- не разработаны методы количественной оценки определения конкурентоспособности;
- недостаточно поддерживает государство развитие малого и среднего бизнеса.

Одной из вышеперечисленных проблем является оценка конкурентоспособности предпринимательских структур. Решением данного вопроса может быть экспертная оценка конкурентоспособности, предусматривающая как анализ воздействия внешней среды хозяйствования, так и оценку собственных внутренних возможностей, что позволяет выявить не только место данной предпринимательской структуры среди конкурентов, но и четко определить, за счет каких составляющих можно повысить конкурентоспособность конкретной предпринимательской структуры, в чем состоят ее сильные и слабые стороны.

Нами были выделены шесть групп показателей, характеризующих основные составляющие конкурентоспособности предпринимательской структуры:

- производственно-технологический потенциал;
- организационно-управленческий потенциал;
- имиджевый потенциал;
- интеллектуальный потенциал;
- финансово-экономический потенциал;
- инновационный потенциал.

В табл. 1 приведен расчет конкурентоспособности предпринимательской структуры.

Расчет конкурентоспособности предпринимательской структуры (ПС)
(составлено автором)

Показатели конкурентоспособности предпринимательской структуры (i)*	Значимость i-го показателя (определяется топ-менеджерами) (di)*	Оценка конкурентоспособности i-той ПСОi			Показатель конкурентоспособности (Ki)		
		Анализируемая ПС	Конку-рент №1	Конку-рент №2	Анали-зируемая ПС	Конку-рент №1	Конку-рент №2
		O_a	O_1	O_2	$K_a=di*O_a$	$K_1=di*O_1$	$K_2=di*O_2$
1.Производственно-технологический потенциал	0,1	7	8	5	0,7	0,8	0,5
2.Организационно-управленческий Потенциал	0,1	7	6	5	0,7	0,6	0,5
3.Интеллектуальны й потенциал	0,1	8	5	4	0,8	0,5	0,4
4.Финансово-экономический Потенциал	0,25	2,5	2,8	1,6	0,8	0,7	0,4
5.Имиджевый Потенциал	0,1	8	7	9	0,8	0,7	0,9
6.Инновационный Потенциал	0,3	2,7	1	1	0,8	0,3	0,3
ИТОГО:	1,0	35,2	29,8	25,6	4,4	3,6	3

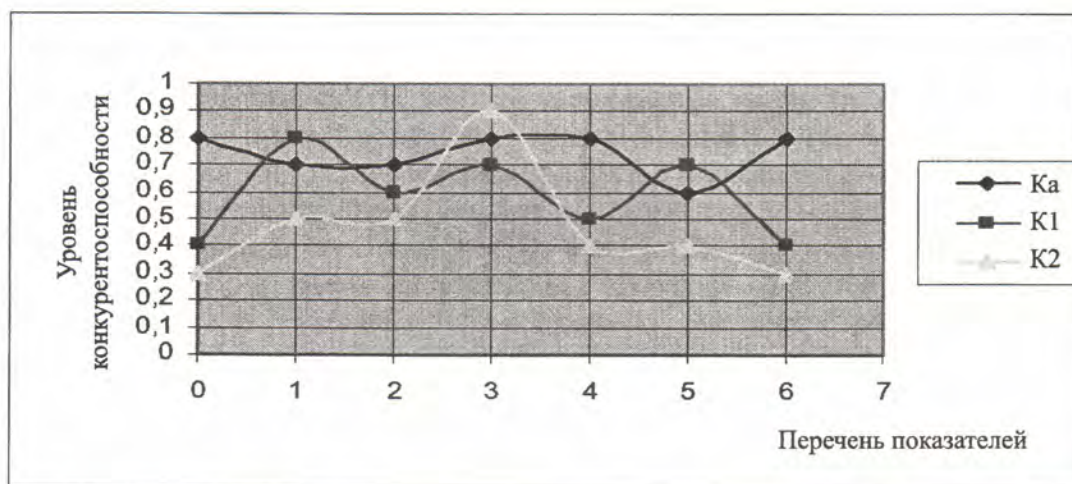
*Перечень «показателей» и «значимость» определяется в зависимости от целей оценки конкурентоспособности предпринимательской структуры.

Динамический анализ результатов деятельности, допустим, трех конкурирующих предпринимательских структур (K_a , K_1 , K_2) приведен на рис.1. Данная диаграмма позволяет выявить текущий уровень их конкурентоспособности на определенном рынке.

Потенциал любой предпринимательской структуры зависит от площади, которая определяется границами данных «частных» потенциалов. Если развернуть данную радиальную диаграмму в виде линейной, то специалистам будут видны «узкие» места или, наоборот, места лидерства в конкуренции.



Рис. 1. Потенциал конкурентоспособности предпринимательской структуры



1 – инновационный потенциал (Ип), 2 – производственно-технологический потенциал (Пт), 3 – организационно-управленческий потенциал (Оу), 4 – имиджевый потенциал (Им), 5 – интеллектуальный потенциал (Ир), 6 – финансово-экономический потенциал (Иф)

Рис. 2. Текущая конкурентоспособность предпринимательских структур

Данная развернутая диаграмма позволяет для предпринимательской структуры наглядно увидеть «узкие» места и места «лидерства» и принять более объективное решение по вектору развития конкурентного потенциала.

Предлагаемая методика оценки уровня конкурентоспособности предпринимательской структуры позволяет выявлять потенциальные точки роста, причем как для аутсайдеров, так и для лидеров конкурентной борьбы. Естественно, рассмотренные методы не отрицают других способов выявления резервов повышения конкурентоспособности.

На основе полученной оценки конкурентоспособности предпринимательской структуры строится матрица приоритетности выбора конкурентной стратегии (рис. 3).



Рис. 3 Матрица стратегий конкурентоспособности предпринимательских структур

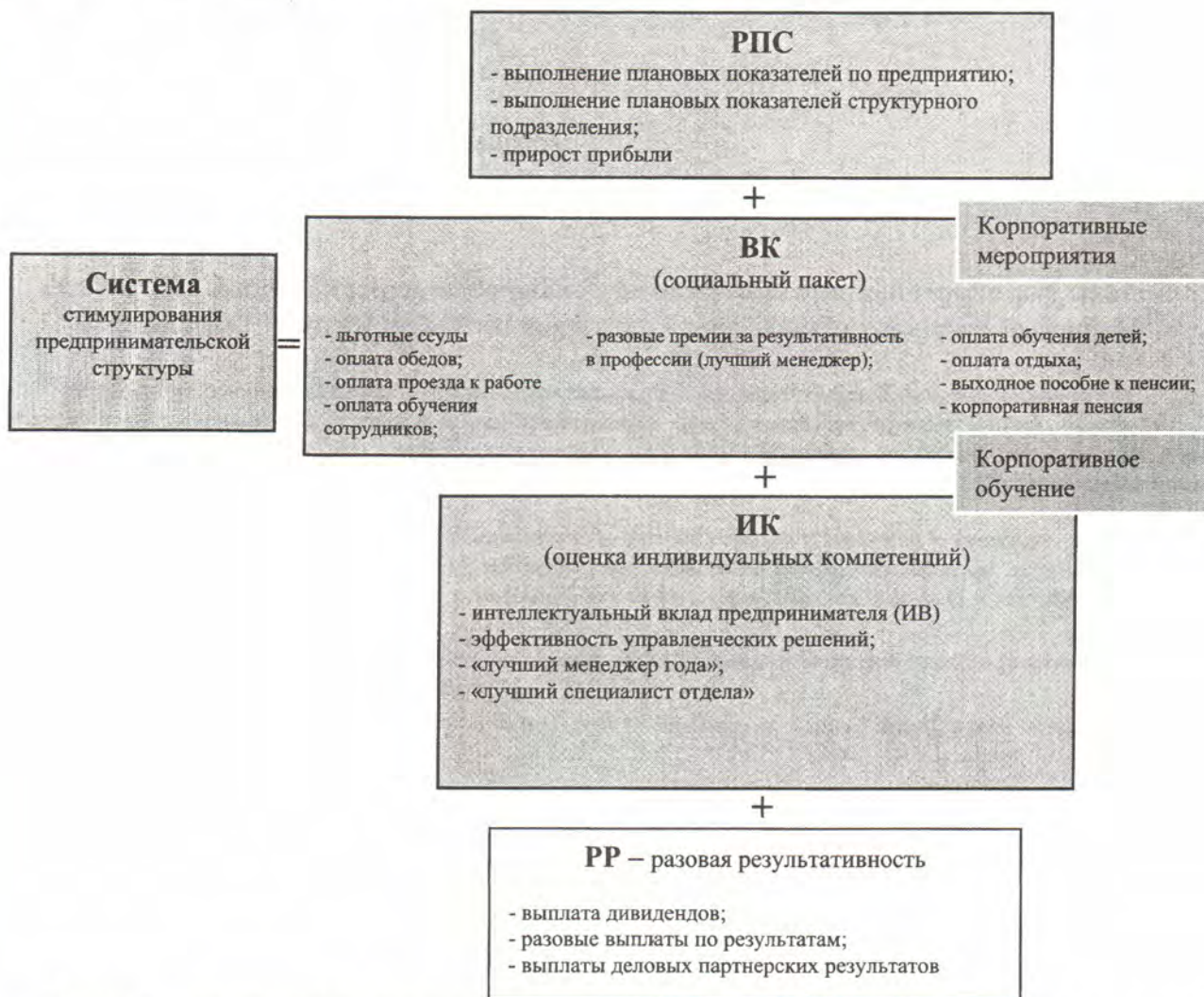
Данная матрица позволяет сформировать рациональные стратегии конкурентной борьбы на рынке. Уровень конкурентоспособности, приведенный нами в матрице, включает и содержательное описание градаций конкурентоспособности, и их численные значения. Для определения данной шкалы в качестве нормативной базы используется вербально-числовая шкала Харрингтона. По горизонтали данной матрицы мы приводим временной период реализации стратегии, который определяет конкретные действия.

В современном обществе основной конкурентный потенциал базируется на интеллектуальном капитале сотрудников фирмы. Для обеспечения себе устойчивой конкурентной позиции необходима постоянная инновационная активность предприятия, направленная на усовершенствование конкурентных преимуществ. Становится более эффективным вкладывать деньги не в традиционные сферы бизнеса, например, в материальные активы, а в креативный бизнес – идеи, благодаря которым фирма сможет создать себе конкурентные преимущества.

При данном типе конкурентного поведения творческие идеи должны быть достаточно оригинальными, отличаться от традиционных подходов к решению насущных проблем и опираться на современные представления экономической науки. Поэтому на первый план в современных условиях выходят предпринимательские инновации (инновации идей) – за счет них фирма может диверсифицироваться в родственную и неродственную отрасли, что даст возможность укрепить общую конкурентоспособность организации за счет распределения различных рисков по разным рынкам и географическим территориям.

С нашей точки зрения, система стимулирования специалистов в предпринимательской структуре должна способствовать развитию индивида как основного источника креативных идей, повышающих конкурентоспособность предприятия. Данная система приведена на рис. 4.

$$CC = РПС + ВК + ИК + РР + \text{Внутриорганизационная культура}$$



Система стимулирования = Результативность предпринимательской структуры + Внутриорганизационная культура + Индивидуальные компетенции + Разовая результативность + Корпоративные мероприятия

Рис. 4. Система стимулирования специалистов в предпринимательских структурах

Особенность данной системы заключается в том, что, во-первых, материальная составляющая должна учитывать результативность деятельности компании в целом и результативность индивида, во-вторых, моральная составляющая должна быть направлена на индивидуальность и результативность специалиста, и в третьих, внутриорганизационная культура предпринимательской структуры играет такую же роль в системе стимулирования, как и две предыдущие.

Реализация данных мероприятий будет способствовать совершенствованию конкурентоспособности предпринимательской структуры.

Литература:

1. Овчинников С. А. Корпоративные информационные системы для малого бизнеса / С. А. Овчинников // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2009. – № 9.
2. Самаркин С. С. Выбор стратегии в период жизненного цикла предприятия / С. С. Самаркин, И. А. Проскурин // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2009. – № 9.