Денисенков Н.А.[1]

[1] *Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева, г. Саранск*

Оценка конкурентоспособности высокотехнологичного промышленного предприятия

АННОТАЦИЯ:
В данной статье рассматривается авторская методика оценки конкурентоспособности высокотехнологичных промышленных предприятий. Выявлены слабые и сильные стороны развития на исследуемых предприятиях. Представлена классификационная таблица типов конкурентоспособности компаний, на основе которой сформулирована характеристика текущего положения исследуемых предприятий. Материалы статьи будут интересны исследователям, занимающимся вопросами управления и повышения конкурентоспособностью высокотехнологичных промышленных предприятий.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: *метод оценки конкурентоспособности предприятия, функциональные области деятельности предприятия, приоритетные направления развития, высокотехнологичное предприятие, интеллектуальное приборостроение, проектный менеджмент, интегральный показатель конкурентоспособности*

JEL: *L21, O20, O32*

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ:
Денисенков Н.А. Оценка конкурентоспособности высокотехнологичного промышленного предприятия // Креативная экономика. — 2016. — Т. 10. — № 7. — С. 705–712. — doi: 10.18334/ce.10.7.35365

Денисенков Никита Андреевич, аспирант кафедры менеджмента, Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева, г. Саранск (dennikand@yandex.ru)

ПОСТУПИЛО В РЕДАКЦИЮ: 21.06.2016 / ОПУБЛИКОВАНО: 30.07.2016

ОТКРЫТЫЙ ДОСТУП: http://dx.doi.org/10.18334/ce.10.7.35365

(c) Денисенков Н.А. / Публикация: ООО Издательство "Креативная экономика"

Статья распространяется по лицензии Creative Commons CC BY-NC-ND (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/)

ЯЗЫК ПУБЛИКАЦИИ: русский

Введение

Развитие глобализационных механизмов в рамках международного, национального и регионального значения предполагает, что все агенты экономических систем, которые заинтересованы в долгосрочном существовании, обязаны быть ориентированы на лидерство на рынке. Под лидерством следует понимать возможность конкурировать с иными агентами рынка. Особую актуальность вопрос конкуренции и конкурентоспособности компаний приобретает в современных условиях международных политико-экономических процессов.

Все больше становится очевидным тот факт, что конкурентоспособность государства в различных направлениях деятельности на международной арене является не только залогом устойчивого и планомерного развития страны и отстаивания своих интересов в глобальном масштабе, но и попросту безопасности национальных границ. Так как невозможность конкурировать подвергает экономическому и политическому краху суверенное государство с рисками дальнейшего военного вмешательства в его дела.

При этом также очевидно, что невозможно выстраивать мощную, конкурентоспособную национальную экономику в условиях, когда внутренние агенты рынка и отрасли не способны конкурировать не только с зарубежными партнерами, но и даже между собой. Именно поэтому вопросам конкуренции между компаниями на национальном уровне следует уделять больше внимание, так как именно данный уровень конкурентной борьбы выступает базисом успешного развития страны в целом.

В связи с этим следует обратить внимание на механизм управления конкурентоспособностью компании. Одним из важнейших элементов управления конкурентоспособностью предприятия является ее оценка. Изучая различное количество накопленного теоретического и практического опыта, мы пришли к выводу о том, что общей (унифицированной) методики оценки конкурентоспособности предприятий не существует. Гораздо хуже обстоит дело с оценкой конкурентоспособности высокотехнологичных предприятий. Так как рассмотрение такого типа предприятий в большинстве случаев не выходит за границы рассмотрения традиционными подходов. В данном случае мы склоны утверждать, что такое положение как ограничивает сам процесс оценки конкурентоспособности, так и уничижает категорию

«высокотехнологичное предприятие». Так как, на наш взгляд, данный тип предприятий имеет свои особенности, как в развитии, так и в управлении.

В связи с этим мы разработали собственную методику оценки конкурентоспособности высокотехнологичных промышленных предприятий, которая нашла отражение в статье «Методика проведения анализа конкурентоспособности предприятия в рамках проектно-ориентированного подхода в управлении» [7]. Данная методика предполагает не только сравнение различных предприятий друг с другом, а также позволяет выявить слабые места в управлении предприятиями. Фактически предлагаемая методика рассматривает уровень конкурентоспособности предприятия как интегральный показатель.

Оценка конкурентоспособности предприятий высокотехнологичной сферы производства

Для оценки были взяты два предприятия (ОАО «Электровыпрямитель» и АО «Саранский приборостроительный завод») Республики Мордовия высокотехнологичной отрасли производства – интеллектуальное приборостроение. Так, в рамках нашего исследования с применением авторской методики оценки конкурентоспособности высокотехнологичных промышленных предприятий выявлено следующее (*табл. 1*).

Значения в столбцах с наименованиями организаций (столбец №3 и столбец №4) заполняются на основе наблюдений и расчетов внутренней и внешней информации об организации. В соответствии с авторской методикой значения могут быть следующие: 3 – очень хорошо, 2 – нормально, 1 – слабо, 0 – очень слабо.

Оценка в рамках нашей методики предполагает не только сравнительную сторону оценки, но и диагностическую при рассмотрении предприятия относительно диагностических критериев оценки. Так, для сравнительной оценки используются итоговые значения, а для диагностической помимо итоговых значений следует рассматривать частные показатели (баллы) по каждому показателю. Представим таблицу результатов итоговых значений, позволяющую дать характеристику типу конкурентоспособности компании (*табл. 2*).

Таблица 1

Показатели конкурентоспособности высокотехнологичных промышленных предприятий

№ п/п	*Наименование критерия*	*Баллы*	
		ОАО «Электровыпрямитель»	*АО «Саранский приборостроительный завод»*
1	Доля инвестиций в инновационную сферу предприятия	2	1
2	Доля отгруженной инновационной продукции (услуг) предприятия	2	2
3	Результативность внедрения инноваций на предприятии	3	3
4	Доля затрат на повышение квалификации сотрудников	1	1
5	Доля персонала, задействованного в проектах	2	2
6	Доля персонала (нового), принятого для реализации проектов	3	2
7	Доля затрат внедрение и поддержку на предприятии сертифицированной системы менеджмента качества (СМК)	1	1
8	Потери времени связанные с бракованной продукцией	3	3
9	Доля бракованной продукции в производстве на 1 тыс. ед.	2	2
10	Доля собственных средств в инвестициях	2	1
11	Доля инвестиций в основной капитал	1	2
12	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	2	2
13	Доля затрат на рекламу, имидж компании и продукции	1	1
14	Развитость собственной сети / доля сбыта в собственной сети	2	2
15	Коэффициент износа основных производственных фондов (ОПФ)	2	2
16	Коэффициент фактической производственной мощности от проектной мощности	3	3
17	Коэффициент обновления производственных мощностей	2	2
Итоговое значение		**2,00**	**1,88**

Источник: составлено автором

Таблица 2

Таблица классификации компаний по уровню их конкурентоспособности

№ п/п	*Уровень конкурентоспособности*	*Значение интегрального показателя конкурентоспособности*	*Характеристика*
1	Критичный	0–0,59	Предприятие не является конкурентоспособным, находится на грани ухода с рынка. Как правило, такой уровень является следствием неэффективного управления на предприятии и отсутствия должного внимания к ключевым показателям конкурентоспособности фирмы. В компаниях отсутствует система менеджмента качества, что характеризуется высокой долей брака, отсутствие инновационной направленности деятельности, отсутствие внимания на управление персоналом, высокая доля устаревшего оборудования, слабая маркетинговая политика и практически полностью отсутствуют инвестиции.
2	Низкий	0,6–1,19	Предприятие имеет низкий уровень конкурентоспособности. Зачастую к такому типу относятся не совсем устойчивые предприятия к внешним негативным факторам (кризисы, высокая волатильность курсов валют). На таких предприятиях очень слабо развиты основные показатели конкурентоспособности, либо большой разрыв между одними и другими показателями. Предприятие ориентировано на краткосрочные выгоды, а именно, сократить темп снижения объема чистой прибыли и доли рынка сбыта.
3	Средний	1,2–1,79	Предприятие является середнячком отрасли, имея немаленький потенциал для развития, но использующий его не в полной мере. Такое положение связано зачастую с нехваткой инвестиционных ресурсов. Предприятие характеризуется средними показателями в производстве, качестве, неотлаженная политика в области управления персоналом и маркетинга, нехватка инвестиций и недоработка в области инноваций. На таких предприятиях больше превалирует краткосрочная выгода, но и не исключены и долгосрочные перспективы развития, иными словами, предприятие старается удержать свои позиции на рынке.
4	Выше среднего	1,8–2,39	Предприятие характеризуется достаточно устойчивым уровнем конкурентоспособности. Показатели конкурентоспособности в целом достаточно близки к высокому уровню, но по ряду показателей присутствует недостаток управленческого внимания. Как правило, по ключевым показателям конкурентоспособности ведутся работы по их улучшению. Предприятие максимизирует объем чистой прибыли и доли рынка сбыта как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе. Предприятия данного типа находятся сразу за лидером, представляя собой лидеров второго порядка.
5	Высокий	2,4–3,0	Предприятие характеризуется высоким уровнем конкурентоспособности на рынке. Как правило, при таком уровне конкурентоспособности все показатели в рамках функциональных компонент стремятся к наивысшим результатам или находятся на самом высоком уровне. Функционирует система менеджмента качества в соответствии с утвержденными стандартами, ведется активная инвестиционная и инновационная политика, выстроена четкая маркетинговая стратегия, высокий коэффициент обновления материально-технической базы производства, ведется активная работа в области подготовки и переподготовки персонала. Предприятие увеличивает объем чистой прибыли и расширяет долю рынка не только в краткосрочном, но и долгосрочном периоде. Предприятие – абсолютный лидер, либо входит в группу лидеров в отрасли.

Источник: составлено автором

Так, в соответствии с проведённым анализом можно сформулировать следующее:

Сравнительная характеристика. Рассматриваемые промышленные предприятия высокотехнологичной отрасли – интеллектуальное приборостроение ОАО «Электровыпрямитель» и АО «Саранский приборостроительный завод» – в сравнительной характеристике показали себя с различными результатами. Так, суммарный среднеарифметический балл по ОАО «Электровыпрямитель» составил 2,0 балла. В свою очередь, АО «Саранский приборостроительный завод» набрал 1,88 балла. В соответствии с нашей таблицей классификации компаний по уровню их конкурентоспособности, можно отметить, что оба предприятия можно отнести к четвертому типу конкурентоспособности. Данные предприятия наравне с абсолютными лидерами представляют определенного рода базис на рынке производимой продукции.

При этом следует обратить внимание на то, что ОАО «Электровыпрямитель» ненамного выигрывает у АО «Саранский приборостроительный завод». Такое положение может свидетельствовать и возможной перспективе развития, что в некоторой степени у ОАО «Электровыпрямитель» они выше и что данное предприятия более защищено от внешних и внутренних факторов негативного развития, имея некоторую «подушку» безопасности в сравнения с конкурентом.

Диагностика. Детальный анализ предприятий предполагает рассмотрение по каждому из представленных критериев. Так, в соответствии с этим можно отметить наиболее слабо развитые стороны рассматриваемых предприятий. В ОАО «Электровыпрямитель» слабыми показателями выступают: отсутствие должного внимания к управлению персоналом, менеджменту качества, обновлению основных производственных фондов, развития собственной сети сбыта и реализации продукции. В свою очередь, в АО «Саранский приборостроительный завод» слабыми показателями выступают: инновационная направленность предприятия, отсутствие должного внимания к менеджменту качества, управлению персоналом, развития собственной сети сбыта и реализации продукции, а также несовершенство собственной инвестиционной политики.

Отметим, что расчет показателей проводился с 2012 года по 2015 год, что характеризует фактическое состояние дел на рассматриваемых предприятиях в течение последних нескольких лет. В связи с этим мы

склонны думать, что выявленные слабых показателей направления деятельности должны быть представлены менеджментом предприятий как ряд из направлений приоритетов управления. Иными словами, деятельность, которая требует совершенствования, изменения в рамках которой позволят повысить уровень конкурентоспособности рассматриваемых предприятий.

Заключение

В соответствии с проведенным анализом можем считать, что предлагаемая авторская методика оценки конкурентоспособности высокотехнологичных промышленных предприятий успешно прошла апробирование в рамках данной научно-практической статьи и может быть использована в иных схожих исследованиях.

ИСТОЧНИКИ:

1. Постановление Правительства Республики Мордовия от 23.09.2013 № 417 «Об утверждении государственной программы «Экономическое развитие Республики Мордовия до 2018 года» (с изм. и доп.).

2. Стратегия социально-экономического развития Республики Мордовия до 2025 года, утв. Законом Республики Мордовия от 01.10.2008 № 94-З.

3. «План технико-технологического перевооружения и модернизации» в ОАО «Электровыпрямитель» 2010-2015 гг.

4. «Приказ № 1 «О техническом развитии и повышении эффективности производства» в АО СПЗ 2012-2015 гг.

5. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ «О защите конкуренции» (ред. от 04.06.2014, с изм. от 21.07.2014).

6. *Бэгьюли Ф.* Управление проектом. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004. – 208 с.

7. *Денисенков Н.А., Краковская И.Н.* Методика проведения анализа конкурентоспособности предприятия в рамках проектно-ориентированного подхода в управлении // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2016. – № 3. – С. 5.

8. *Денисенков Н.А., Краковская И.Н.* Диалектика научных подходов к определению категории «конкурентоспособность предприятия» и методов ее оценки // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 12-2. – С. 577-581.

9. *Зулькарнаев И.У., Ильясова Л.Р.* Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С.17-27.

10. *Карпов А.Л.* Конкурентоспособность: тактика и стратегия промышленного предприятия: Монография. – Омск: ОмГУ, 2009. – 180 с.

11. *Ламбен Ж.-Ж.* Стратегический маркетинг. – СПб: Наука, 1996. – 589 с.

12. *Лифиц И.М.* Конкурентоспособность товаров и услуг: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшее образование; Юрайт-Издат, 2009. – 460 с.

13. *Портер М.* Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 2005. – 896 с.

14. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

15. *Фатхутдинов Р.А.* Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 544 с.

16. *Царев В.В.* Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология: Учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2011. – 799 с.

17. Сайт территориального органа Федеральной статистики по Республике Мордовия.

18. Сайт Министерства экономики Республики Мордовия.

Nikita A. Denisenkov, Postgraduate, Chair of Management, N.P. Ogarev's Mordovian State University

Assessment of competitiveness of the high-tech industrial company

ABSTRACT
This article reviews the author's method for assessment of competitiveness of high-tech industrial companies. Weal and strong sides of development on companies under research are detected. Classification table of companies' competitiveness types is represented that is the grounds for characteristics of the current situation at companies under research. Materials of the article will be interesting to researches of management issues and increased competitiveness of high-tech industrial companies.
KEYWORDS: method for assessment of the company's competitiveness, functional areas of the company's business, prior development directions, high-tech company, intellectual instrument engineering, project management, integral index of competitiveness