

ББК 65.050.9(2P)2

УДК 338.2(075.8)

С 56

**Совершенствование институциональных механизмов управления  
в промышленных корпорациях** / под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой. – Новосибирск : Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2013. – 352 с.

ISBN 978-5-89665-265-6

Сборник научных трудов посвящён актуальной теме разработки методологического подхода к совершенствованию институциональных механизмов управления промышленными корпорациями. В первую очередь представлены исследования по изменению налоговой системы, промышленной политики. Рассмотрены также проблемы активизации инновационного процесса, развития малого инновационного предпринимательства, формирования стратегии модернизации и др.

Анализируемые в сборнике проблемы представляют интерес не только для научных работников, занимающихся исследованиями в указанном направлении, но и для преподавателей и студентов, специализирующихся в области инновационного, стратегического и производственного менеджмента, для практического использования в управлении фирмами и корпорациями.

ISBN 978-5-89665-265-6



9 785896 652656

ББК 65.050.9(2P)2

УДК 338.2(075.8)

ISBN 978-5-89665-265-6

© ИЭОПП СО РАН, 2013

© Коллектив авторов, 2013

Полная электронная копия издания расположена по адресу:

[http://lib.ieie.su/docs/2013/SovershInstitMehUpr/Sovershenstvovanie\\_Institucionalnyh\\_Mekhanizmov\\_Upravleniya.pdf](http://lib.ieie.su/docs/2013/SovershInstitMehUpr/Sovershenstvovanie_Institucionalnyh_Mekhanizmov_Upravleniya.pdf)

*Н.П. Балдина*

**ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
ПРЕДПРИЯТИЙ  
(НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)**

В статье рассматривается состояние предприятий в различных отраслях промышленности на основе анализа финансово-экономических показателей.

Paper deals with discussion of positions of firms from different industries. Analysis is based on financial and economic indicators.

Регулярная оценка конкурентоспособности позволяет определить конкурентную позицию предприятия и правильность выбранной конкурентной стратегии, эффективность управленческих решений и его инвестиционную привлекательность, а также своевременно обнаруживать и устранять негативные факторы, способные ослабить финансовую устойчивость организации.

Исследователями ведётся поиск различных индикаторов измерения конкурентоспособности компаний. Необходимо находить инструменты, с помощью которых можно количественно оценить конкурентоспособность предприятия. Безусловно, создание универсальной методики оценки конкурентоспособности – задача, скорее всего, невыполнимая. Фирмы характеризуются разными сферами деятельности, различиями в технологиях производства и сбыте, разнообразием выпускаемой продукции и услуг, имеющих несравнимые параметры. Речь, скорее, идёт только о неких общих методических подходах, которые, в зависимости от объекта оценки, могут воплощаться в ряд конкретных методик оценки конкурентоспособности. Конкурентоспособность как показатель, характеризующий конкретное предприятие и позволяющий сопоставлять его с другими предприятиями, очевидно, определяется, прежде всего, внутренними факторами, т.е. теми ресурсам, которыми оно располагает.

Многие современные модели оценку финансового состояния включают как один из индикаторов конкурентоспособности фирмы. Недостатком данного подхода является то, что необходимо рассчитывать несколько показателей и для сравнения с другими предприятиями приводить их к единому знаменателю, используя при этом субъективную оценку. Поэтому чаще всего для оценки

эффективности используется такой показатель, как рентабельность, ибо в конечном итоге именно в ней должны выразиться результаты трансформации.

Ещё одним показателем конкурентоспособности компаний можно считать показатель стоимости компании. Для собственников стоимость компании является единственным критерием оценки его финансового благополучия, который даёт комплексное представление об эффективности управления бизнесом. Объем продаж, прибыль, себестоимость, финансовые показатели являются как бы промежуточными характеристиками отдельных экономических аспектов деятельности предприятия [1]. Но и этот показатель могут использовать лишь крупные компании, акции которых вращаются на фондовом рынке.

В рамках данной работы конкурентоспособность фирмы рассматривается как внутренняя характеристика субъекта, поэтому для настоящего исследования более подходит определение конкурентоспособности, предложенное в работе [2], где под конкурентоспособностью понимается способность создавать *возрастающий объем добавленной стоимости на основе повышения эффективности использования факторов производства, обеспечения инвестиционной привлекательности бизнеса и освоения новых рынков*. Исходя из такого определения, измерителями конкурентоспособности компаний могут быть объем и динамика добавленной стоимости в расчёте на одного занятого, доля добавленной стоимости в выручке продукции, величина добавленной стоимости, приходящаяся на один рубль заработной платы.

*Добавленная стоимость*. Это один из ключевых показателей в современной экономической статистике. На основе этого показателя формируется важнейший макроэкономический показатель – валовой внутренний продукт. Для того чтобы быть конкурентоспособными, предприятия должны быть уверены в том, что их деятельность обеспечивает создание добавленной стоимости. Упрощённо для предприятия добавленную стоимость можно представить в виде суммы трёх слагаемых: заработной платы, прибыли и амортизационных отчислений.

В работе [3] на примере группы новосибирских предприятий была осуществлена эмпирическая проверка работоспособности индикатора *доля добавленной стоимости в выручке предприятия* и показано, что использование этого показателя позволяет адекватно оценивать конкурентоспособность предприятий. Такой ин-

дикатор не подвержен субъективным оценкам и влиянию эффекта масштаба, более устойчив, чем традиционные финансовые показатели, имеет прозрачный экономический смысл и рассчитывается по данным обязательной отчетности, поэтому его можно рекомендовать к использованию вместо или наряду с другими индикаторами для оценки уровня и динамики конкурентоспособности фирмы.

Анализ динамики доли добавленной стоимости в выпуске обрабатывающей промышленности России за период 2003–2010 гг. свидетельствует, что тенденция к росту показателя наблюдалась лишь до 2005 г., после чего мы видим устойчивое снижение данного показателя, что означает снижение конкурентоспособности предприятий обрабатывающей промышленности России (рис. 1). Более того, имевшая место слабая тенденция к снижению доли добавленной стоимости по экономике в целом определялась именно обрабатывающим сектором. Однако усредненные показатели отрасли не позволяют оценить перспективы конкурентоспособности российских предприятий. Для этого необходимы эмпирические исследования на микроуровне.

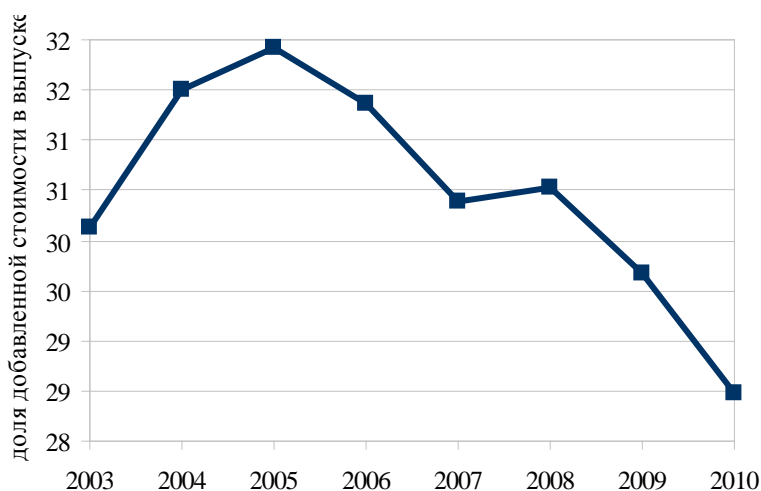


Рис. 1. Динамика доли добавленной стоимости в выпуске

Источник: Национальные счета России в 2004–2011 годах. 2012: Стат. сб. / Росстат. – М., 2012.

Для исследования выбраны предприятия обрабатывающей промышленности Новосибирской области. Выбор предприятий определялся лишь одним соображением – доступностью финансовой информации, представленной на сайтах компаний. Оценка изменения конкурентоспособности фирмы во времени проводилась без учёта деятельности фирм-конкурентов, что, безусловно, носит ограниченный характер. Показатели конкурентоспособности в данном случае сами по себе характеризуют лишь динамику изменения эффективности рыночной деятельности фирмы и не содержат информацию о её позиции на рынке. Однако и такая неполная информация позволяет выявить сильные и слабые стороны в деятельности оцениваемых компаний, проанализировать улучшение или ухудшение в целом их рыночной позиции.

Основу исследования составили информационные и справочные материалы, отражающие результаты хозяйственной деятельности предприятий, данные бухгалтерской и финансовой отчётности, представленные в электронной сети Интернет.

Основными задачами, решаемыми при оценке конкурентоспособности организации, являются определение уровня конкурентоспособности и выявление тенденций и закономерностей в изменении конкурентоспособности за 2007–2011 гг. с помощью индикатора *доля добавленной стоимости в выручке предприятия*.

Были выбраны восемь новосибирских компаний различной отраслевой принадлежности: ОАО «Новосибирский завод химконцентратов», НПО «ЭЛСИБ», ОАО «Синар», ОАО «Линёвский домостроительный комбинат», ОАО «Новосибирский металлургический завод им. А.Н. Кузьмина», ОАО «Новосибирский оловянный комбинат», ОАО «Новосибирский жировой комбинат», ОАО «Искитимцемент».

Динамика показателя *доля добавленной стоимости в выручке предприятия* для рассматриваемых предприятий представлена на рис. 2.

Однако для большинства предприятий обнаружить однозначные тенденции в динамике индикатора *«валовой добавленной стоимости в выручке»* не удаётся, изменения происходят хаотично. В этой связи в анализ введён второй параметр — *темпы роста выручки*.

Для оценки конкурентных позиций предприятий относительно друг друга рассмотрим их в координатах *«доля добавленной стоимости в выручке»* – *«темпы роста выручки»* в период с 2007

по 2011 г. На рис. 3 демонстрируется уникальность положения каждого из предприятий.

Индикатор фиксирует рост уровня конкурентоспособности большинства исследуемых компаний в период до кризиса 2008 г. Лидером оказывается «Новосибирский завод химконцентратов», с большим отрывом опережающий все остальные предприятия. Поэтому лидерство НЗХК можно считать устойчивым и стабильным, поскольку оно удерживается в долгосрочном периоде. В аутсайдерах по данному показателю оказались «Новосибирский жировой комбинат», «Новосибирский оловянный комбинат» и «Новосибирский металлургический завод им. А.Н. Кузьмина».

Кризис 2008 г. изменил этот длительный положительный тренд. Большинство компаний занялись повышением операционной эффективности за счёт оптимизации затрат. Сокращение персонала, как одно из основных антикризисных мероприятий, затронуло все категории работников – рабочих, специалистов и руководителей всех уровней. Расходы на персонал составили значительную статью расходов компаний, и, следовательно, снижение затрат именно в этой области даёт существенные результаты в краткосрочной перспективе. В условиях сложной финансовой ситуации компании прибегают к снижению расходов на программы обучения, социальные выплаты и льготы, а также к сокращению размера заработных плат сотрудников. Всё это позволяет удерживать уровень конкурентоспособности, не позволяя ему резко сползать вниз.

Однако для большинства предприятий обнаружить однозначные тенденции в динамике индикатора *«вальной добавленной стоимости в выручке»* не удастся, изменения происходят хаотично. В этой связи в анализ введен второй параметр — *темпы роста выручки*.

Для оценки конкурентных позиций предприятий относительно друг друга рассмотрим их в координатах «доля добавленной стоимости в выручке» – «темпы роста выручки» в период с 2007 по 2011 г.г. На рис. 3 демонстрируется уникальность положения каждого из предприятий.

Как видно из рис. 3, стоящий несколько особняком в ряду других предприятий «Новосибирский завод химконцентратов» в кризисный период «двинул» свои конкурентные позиции в сторону большинства компаний. Резкое падение темпов роста НПО «ЭЛСИБ» связано со значительным сокращением выручки в

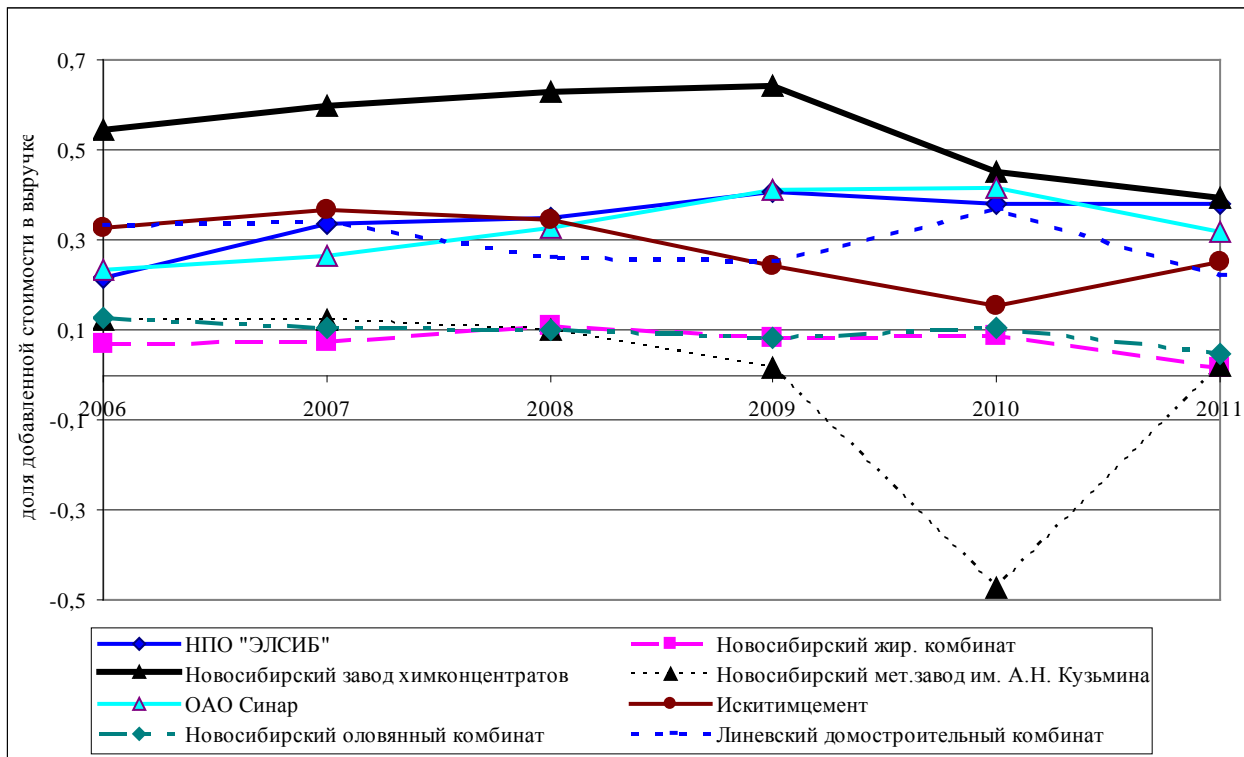


Рис. 2. Динамика показателя «доля добавленной стоимости в выручке» предприятий Новосибирской области в 2006-2011 г.г.

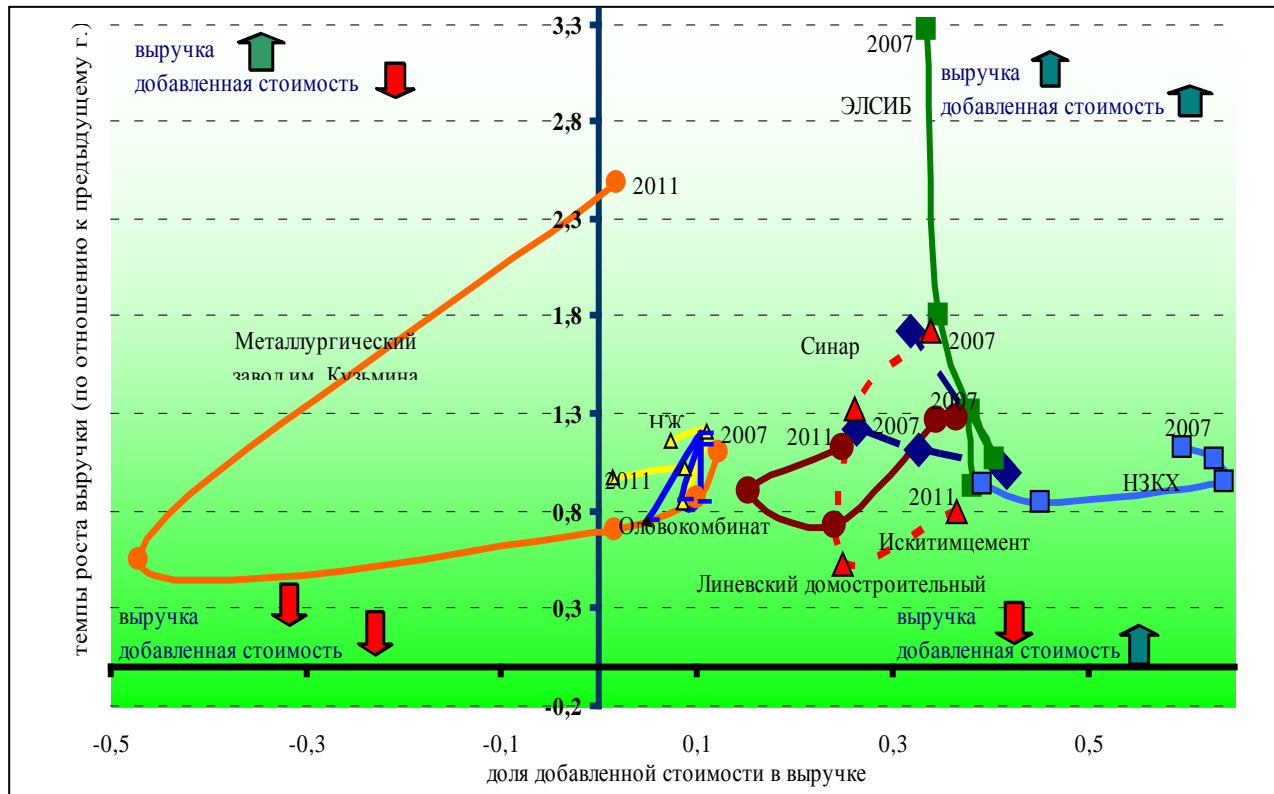


Рис. 3. Динамика конкурентоспособности новосибирских предприятий, 2007 – 2011 гг.



2006 г. Однако уровень конкурентоспособности по индикатору «доля добавленной стоимости в выручке» продолжил свой незначительный рост.

Компании «Линёвский домостроительный комбинат», «Синар» и «Искитимцемент», имеющие средние параметры оценки, в годы подъёма российской экономики улучшали свои конкурентные позиции. Однако экономический кризис в строительной отрасли в полной мере отразился на работе этих компаний, относящихся к отрасли строительных материалов. Возникла нестабильность расчётов за продукцию, резко сократилось количество заказов. Главной задачей стало сохранить производственный коллектив, не дать предприятиям остановиться.

Следующая группа предприятий, характеризующихся низкими темпами роста выручки и низким уровнем конкурентоспособности – «Новосибирский жировой комбинат», «Новосибирский оловянный комбинат» и «Новосибирский металлургический завод им. А.Н. Кузьмина» – очень разнородна. Так, например, металлургический завод им. Кузьмина в 2009 г. вообще прекратил выпуск продукции. «Новосибирский жировой комбинат», хотя и имеет низкую величину добавленной стоимости, в благоприятных условиях всё же наращивал этот показатель. Заметим, что предприятия пищевой промышленности в силу отраслевых технологических особенностей вообще имеют более низкую добавленную стоимость и, соответственно, уровень рентабельности.

Наступивший кризис осени 2008 г. выявил уникальность каждого предприятия. Справляться с резким снижением спроса на продукцию каждое предприятие взялось по-своему, в соответствии со своими возможностями. От этого увеличился разброс в конкурентных позициях предприятий, в результате чего, когда в 2009 г. фактически обозначилось «дно» кризиса, разброс в положении компаний не просто увеличился, он перешёл на более низкий уровень, конкурентоспособность предприятий значительно снизилась. Мировой экономический кризис «привёл» к тому, что в 2009 г. все рассматриваемые предприятия снизили темпы роста по отношению к 2008 г. в среднем на 20–30%. Спад значительный, но наибольшая доля добавленной стоимости в выручке оказалась у того же «Новосибирского завода химконцентратов» (табл. 1). По-прежнему аутсайдерами остались «Новосибирский оловянный комбинат», «Новосибирский металлургический завод им. А.Н. Кузьмина» и «Новосибирский жировой комбинат». В

лучшем положении во время и после кризиса оказались НПО «ЭЛСИБ», ОАО «Синар» в сравнении с предприятиями отрасли строительных материалов «Искитимцемент» и «Линёвский домостроительный комбинат», спад производства в которой был один из самых серьёзных.

Таким образом, к 2011 г. ситуация крупнейших новосибирских предприятий остаётся весьма сложной. Увеличение темпов роста выручки «Новосибирского металлургического завод им. А.Н. Кузьмина» произошло после полной остановки предприятия и пока ещё не привело к росту доли добавленной стоимости в выручке, а обратная ситуация на предприятии НПО «ЭЛСИБ» – небольшой рост добавленной стоимости в выручке сопровождается значительным снижением выпуска продукции. Лишь ОАО «Синар» удаётся наращивать и долю добавленной стоимости, и увеличивать темпы роста. У всех остальных предприятий по-прежнему наблюдается падающая эффективность и сокращающиеся темпы роста, что ограничивает перспективы роста компаний. В случае сохранения существующих условий производства, выпуск будет сокращаться, его начнёт заменять более конкурентоспособный продукт, в том числе и импорт.

Таблица 1

**Рейтинг компаний по величине  
«доля добавленной стоимости в выручке»**

Компания	2006	2007	2008	2009	2010	2011
«Новосибирский завод химконцентратов»	1	1	1	1	1	1
НПО «ЭЛСИБ»	5	4	2	3	3	2
ОАО «Синар»	4	5	4	2	2	3
«Искитимцемент»	3	2	3	5	5	4
«Линёвский домостроительный комбинат»	2	3	5	4	4	5
«Новосибирский оловянный комбинат»	6	7	7	7	6	6
«Новосибирский металлургический завод им. А.Н. Кузьмина»	7	6	8	8	8	7
«Новосибирский жировой комбинат»	8	8	6	6	7	8

Следует отметить важность и перспективность исследования конкурентоспособности компаний на основе показателя добавленной стоимости и с практической точки зрения. Так, прикладным результатом исследования может стать составление рейтинга промышленных предприятий региона на основе показателя «доля добавленной стоимости в выручке от реализации» с целью формирования региональной политики поддержки властями именно тех компаний, которые создают больше добавленной стоимости, т.е. приносят больше прибыли, создают высокооплачиваемые рабочие места и модернизируют своё производство.

### Литература

1. **Егерев И.А.** Стоимость бизнеса: искусство управления. М. : ДЕЛО, 2003. – С. 7.
2. **Сальников В.А., Галимов Д.И.** Конкурентоспособность отраслей российской промышленности – текущее состояние и перспективы // Проблемы прогнозирования. – 2006. – № 2. – С. 55–82.
3. **Балдина Н.П.** Оценка конкурентной позиции предприятия // Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: материалы второй всерос. науч.-практ. конф., 20–21 апр. 2010 г. – Рубцовск : Рубцовский индустриальный ин-т, Алтайский гос. тех. ун-т им. И.И. Ползунова, 2010. – С. 264–271.