

$$\begin{cases} \text{НПОЗ}_t = \beta_0 + \beta_1 \cdot \text{ПОЗ}_t + \beta_2 \cdot N_t + \beta_3 \cdot \text{ТП}_t + u_1, \\ \text{ТП}_t = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot \text{НПОЗ}_t + \alpha_2 \cdot V_t + u_2, \\ \text{ПОЗ}_t = \text{НПОЗ}_t + \text{РПОЗ}_t. \end{cases} \quad (2)$$

Для ее реализации необходимы статистические данные о составе общепроизводственных затрат, объемах производства за 4—5 кварталов, так как количество экзогенных переменных в редуцированной форме данной модели составляет 4 (включая фиктивную переменную при свободном коэффициенте регрессии).

Предлагаемая модель (2) позволит на предприятиях не только установить тесноту связи между важнейшими показателями управленческого учета, но и определить наиболее подходящий базовый показатель распределения постоянных общепроизводственных затрат с учетом специфики производственного процесса, а также на основании статистического материала — выбрать оптимальное значение “нормальной мощности” из расчета наименьшей вариации фактической себестоимости продукции.

*Г.А. Яшева, канд. экон. наук,
Е.Н. Домбровская, В.В. Квасникова
Витебский государственный технологический
университет*

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ И ПРЕДПРИЯТИЙ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОЦЕНКИ И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ

Методологический подход к оценке конкурентоспособности предприятия заключается в следующем. С точки зрения измерения, конкурентоспособность представляет собой количественную оценку потенциала предприятия, включающего следующие частные потенциалы: маркетинг, менеджмент, финансы, производство, инновационный потенциал, кадры.

Значимость частных потенциалов в общей оценке потенциала предприятия в соответствии с данной методикой зада-

ется максимальным количеством баллов, которое может получить предприятие при оценке его показателей. Перечень показателей частных потенциалов и их значимость определены на основе экспертного метода. Расчет конкурентоспособности предприятия включает следующие этапы.

1. Расчет единичных показателей оценки частных потенциалов.

2. Расчет средневзвешенной конкурентоспособности товара.

3. Оценка потенциала "Маркетинг".

4. Оценка потенциала "Менеджмент".

5. Расчет показателя "конкурентоспособность предприятия"

$$Kn = \sum_{i=1}^m \alpha O_i / 100,$$

где Kn — конкурентоспособность предприятия, балл; α — значимость показателя частного потенциала, балл; O_i — оценка i -го показателя частного потенциала, балл; m — количество показателей в оценке потенциала предприятия.

Исследовались 46 предприятий отрасли, из них 13 обувной подотрасли, 13 швейной подотрасли, 9 трикотажной подотрасли и 11 предприятий текстильной подотрасли. Средний уровень конкурентоспособности (в процентах от максимально возможного) по подотраслям составил: по текстильной — 52,9 %, трикотажной — 60,5, швейной — 49,2, обувной — 48 %.

Проведенный анализ конкурентоспособности предприятий легкой промышленности по всем подотраслям позволил выявить следующие конкурентные преимущества отрасли: дифференциация продукции, высокая сменяемость ассортимента, наличие высококвалифицированных специалистов, концентрация предприятий (для обувных предприятий).

Конкурентными проблемами являются: высокая изношенность основного технологического оборудования, низкая доля прогрессивных технологий, высокий удельный вес бартерных операций в структуре экспорта (более 70 %), неэффективное управление финансами, недостаточное использование информационных и Интернет-технологий, неэффективная рекламная кампания из-за отсутствия средств и профессионализма, отсутствие стратегического менеджмента, невысокое качество управления, слабая подготовка и отсут-

ствии опыта работы у специалистов по маркетингу, высокие цены на продукцию для представленного уровня качества, негибкая ценовая политика, отсутствие работ по маркетинговым исследованиям рынка, низкая инновационная активность, недостаточно высокий уровень качества продукции.

Основными направлениями повышения конкурентоспособности предприятий легкой промышленности являются.

1. Совершенствование правового механизма привлечения инвестиций, улучшения инвестиционного климата в отрасли, повышения платежеспособного спроса населения, улучшения финансового состояния предприятий, защиты отечественных производителей.

2. Содействие техническому развитию предприятий, расширение участия белорусских экспортеров в международной системе электронной торговли.

3. Стимулирование инновационной активности.

4. Совершенствование научно-методического механизма обеспечения конкурентоспособности.