

качество торговли;  
 результативность маркетинговой деятельности;  
 продуктивность использования стратегического потенциала;  
 финансовое положение;  
 имидж системы.

Каждый из предложенных сводных блоков разбивается на комплексные и единичные показатели оценки.

Тогда математическая модель интегрального показателя конкурентоспособности системы потребительской кооперации будет иметь вид:

$$K = f / \varphi [K_{jk}^i] /$$

Модель оценки конкурентоспособности потребкооперации, исходя из всего выше изложенного, целесообразно представить в виде следующей блок-схемы:

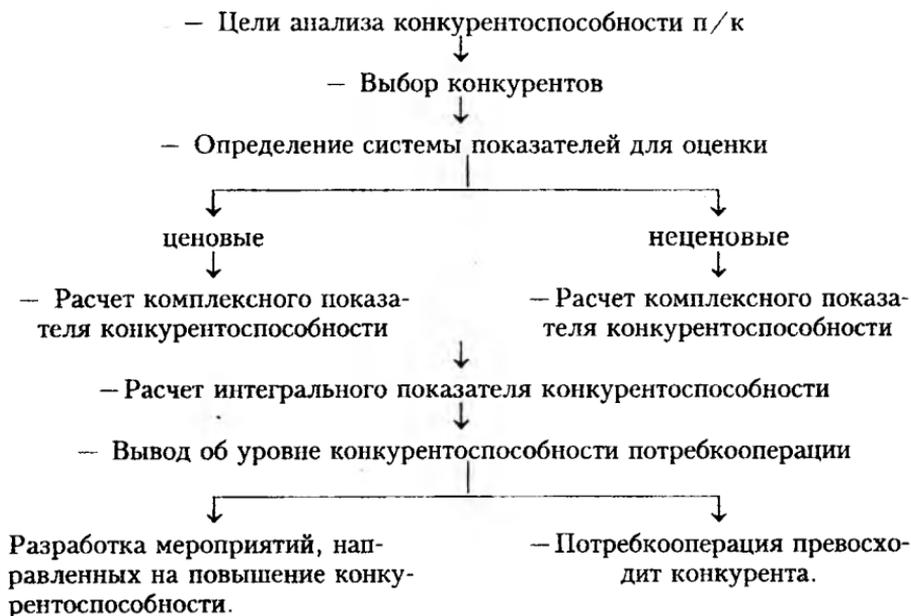


Рис. 1. Модель оценки конкурентоспособности потребкооперации

Н.Н. Козырева, доцент  
 Гомельский кооперативный институт

### Оценка конкурентоспособности заготовительных предприятий и пути ее повышения в современных условиях

Формирование рыночной экономики предполагает наличие конкуренции — между отдельными отраслями: организациями и предприятиями, базирующимися на разных формах собственности.

Потребительская кооперация, как многоотраслевая система, сможет выиграть в конкурентной борьбе при условии высокой конкурентоспособности и финансовой устойчивости собственных организаций и предприятий.

Конкурентоспособность любой продукции может быть определена только в результате ее сравнения с продукцией конкурентов при реализации; по своей сути она отражает отличие продукции от товара, конкурентов по степени удовлетворения общественной потребности.

Если под конкурентоспособностью продукции понимают “характеристику проекции, которая отражает ее отличие от товара конкурента как по степени соответствия конкурентной общественной потребности, так и по затратах на ее удовлетворение”<sup>1</sup>, то следует определить, какие показатели позволяют оценить конкурентоспособность предприятия.

Соответствие закупаемой продукции общественным потребностям на нее проявляется в момент реализации и выражается в установлении оптово-отпускной или розничной цены.

Если закупаемая заготовительными предприятиями проекция является более качественной и пользуется повышенным спросом покупателей, то она будет реализована по более высоким ценам и в большем объеме, что в конечном итоге отразится на увеличении суммы прибыли и уровня рентабельности.

Отсюда можно сделать вывод о том, что показателем, характеризующим соответствие закупаемой заготовительными предприятиями сельскохозяйственной продукции общественным потребностям на нее, могут являться сумма прибыли и уровень рентабельности.

Вторую сторону конкурентоспособности — размер затрат на удовлетворение общественной потребности на сельскохозяйственную продукцию — в заготовительном предприятии можно выразить с помощью суммы и уровня издержек обращения.

Таким образом, соединив воедино эти две стороны конкурентоспособности, можно утверждать, что уровень конкурентоспособности заготовительного предприятия можно рассчитать по следующей формуле:

$$У_{\ast} = \frac{\Pi}{ИО} \times 1000; \quad (1)$$

где  $\Pi$  — сумма балансовой прибыли;  $ИО$  — сумма издержек обращения.

Этот показатель характеризует размер прибыли, полученной предприятием с каждой тысячи рублей затрат, вложенных в заготовительную деятельность.

Нами было проведено исследование показателей, характеризующих конкурентоспособность заготовительных предприятий системы Белкоопсоюза и Гомельского облпотребсоюза.

Результаты исследования показали, что уровень конкурентоспособности заготовительной деятельности как в целом по Белкоопсоюзу, так и по Гомельскому облпотребсоюзу в 1996 г. по сравнению с 1995 г. снизился соответ-

---

Долинская М.Т. Соловьев И.А. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции. - М.: Издательство стандартов. 1991.

ственно с 72,3 р. и 221,8 р. до 68 р. и 118 р. Это было вызвано негативным влиянием целого ряда факторов, основными из которых являются снижение объемов закупок, ухудшение их структуры, замедление оборачиваемости оборотных средств, снижение собственных оборотных средств и др.

Лидерами по уровню конкурентоспособности среди райпо Гомельского облпотребсоюза в 1996 году были Мозырское, Светлогорское и Добрушское райпо, аутсайдерами — Брагинское и Жлобинское. С каждой тысячи затрат лидерами было получено прибыли соответственно по 525 р. , 270 р. и 252 р. в то время как в среднем по заготовительной отрасли Гомельского облпотребсоюза — 118 р.

Корреляционный анализ зависимости уровня конкурентоспособности заготовительных предприятий системы Гомельского облпотребсоюза с другими показателями хозяйственной деятельности свидетельствует о более сильном влиянии ценообразующих факторов таких как доля прибыли, в валовых доходах (коэффициент корреляции равен 0,898), сумма прибыли (0,864), уровень издержек обращения (-0,628). Отрицательное влияние роста уровня фонда заработной платы (-0,607) говорит о слабой материальной заинтересованности работников в увеличении конечных результатов хозяйственной деятельности, а увеличение доли закупок овощей (-0,565) отражает ухудшение структуры заготовительного оборота и повышение его издержкостности.

Коэффициенты корреляции между уровнями валовых доходов, издержек обращения и рентабельности заготовительного оборота (соответственно 0,455 и 0,350) свидетельствуют о более тесной взаимосвязи уровня валовых доходов с уровнем издержек обращения, что объясняется просчетами в ценообразовании и нацеленности ценообразующих факторов не столько на обеспечение получения прибыли, сколько на покрытие затрат на сельскохозяйственную продукцию, пользующуюся низким спросом.

Это подтверждает также слабое влияние объема заготовительного оборота и оборота по реализации (0,366 и 0,244) на уровень конкурентоспособности.

Основными направлениями повышения уровня конкурентоспособности являются:

— повышение эффективности ценообразования, оптимальное соотношение между закупочными и оптово-отпускными ценами на сельскохозяйственную продукцию;

— улучшение структуры заготовительного оборота;

— более эффективное использование оборотных средств.

Ведение потоварного учета затрат и прибыли на предприятиях, что позволит в конечном итоге укрепить конкурентоспособность.

*Д. Б. Сахарова*, аспирант  
Гомельский кооперативный институт

### **Повышение эффективности кооперативной торговли как условие ее конкурентоспособности**

Необходимость повышения внимания к данной проблеме обусловлена