

## ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЕХНИЧЕСКОГО СЕРВИСА АПК

**Субаева Асия Камилевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятиях АПК»

ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А.Столыпина»

432017, г.Ульяновск, бульвар Новый Венец, 1

тел.: 8(84663) 56-78-94, e-mail:subaeva.ak@mail.ru

**Ключевые слова:** конкурентоспособность объектов, соотношение цены и качества, индексы конкурентоспособности, конкурентоспособность услуг ремонтно-обслуживающего предприятия, показатели конкурентоспособности.

В статье рассматриваются теоретические основы оценки конкурентоспособности услуг. Изучаются элементы конкурентоспособности. Выделяется система показателей оценки уровня конкурентоспособности продукции, включающая в себя: единичные, групповые, интегральные показатели.

В теории и на практике применяется множество различных способов оценки конкурентоспособности продукции и услуг. Конкурентоспособность товара и услуг в общем случае определяется тремя необходимыми элементами:

- свойствами данного товара или услуги,
- свойствами конкурирующих товаров или услуг,
- особенностями потребителей.

М.Портер несколько расширяет список составляющих конкурентоспособности товара: «В любой отрасли экономики - неважно, действует она только на внутреннем рынке или на внешнем тоже, - суть конкуренции выражается пятью силами:

- угрозой появления новых конкурентов;
- угрозой появления товаров или услуг-заменителей;
- способностью поставщиков комплекующих изделий и т.д. торговаться;
- способностью покупателей торговаться;
- соперничеством уже имеющихся конкурентов между собой».

Действие механизма товарной конкурентоспособности приводит к формированию пропорций распределения объемов продажи товаров и предприятий-изготовителей, а также поставщиков на этом рынке.

Следует выделить следующую систему показателей оценки уровня конкурентоспособности продукции, включающую в себя:

- единичные показатели - процентное соотношение какого-либо технического или экономического параметра данного товара и соответствующего параметра товара-конкурента;
- групповой показатель – сводный показатель, объединяющий единичные показатели и отражающий уровень конкурентоспособности товаров по одинаковым группам параметров (технические, нормативные, экономические);
- интегральный показатель - количественная характеристика конкурентоспособности товара в виде соотношения суммы группового показателя по техническим и неценовым параметрам к групповому показателю по экономическим параметрам [1].

Считаем, что аналогичную систему показателей оценки уровня конкурентоспособности можно применить и при оценке конкурентоспособности предприятий технического сервиса, работающих в агробизнесе.

Систематизация широкого научного материала по оценке конкурентоспособности продукции позволила разработать схему оценки конкурентоспособности услуг предприятий технического сервиса, работающих в агробизнесе. (рис 1).

Алгоритм решения, представленный на данной схеме, основан на традиционном методе оценки конкурентоспособности продукции.

Алгоритм расчета уровня конкурентоспособности услуг предприятий технического сервиса, работающих в агробизнесе, предполагает следующие этапы:

- 1) выбор продукции, сопровождающийся анализом рынка и исследованием запросов потребителей;
- 2) сбор данных о конкурентах;
- 3) формулировка требований к качеству ремонта;
- 4) анализ цены потребления;

2. Выделяют наиболее значимые для потребителя критерии, которые делятся на потребительские (экологическая безопасность) и экономические (цена потребления товара). Значение критерия у базисной модели –  $P_{i0}$ , у сравниваемого образца –  $P_i$ .

3. По каждому критерию рассчитывается единичный показатель конкурентоспособности ( $q_i$ ). Если увеличение значения критерия влечет за собой повышение качества, то

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i0}}$$

где  $q_i$  - единичный параметрический показатель конкурентоспособности по  $i$ -му параметру ( $i = 1, 2, 3, \dots, n$ );

$P_i$  - величина  $i$ -го параметра для анализируемого товара;

$P_{i0}$  - величина  $i$ -го параметра, при кото-

ром потребность удовлетворяется полностью;  $n$  - количество параметров.

Если снижение, то

$$q_i' = \frac{P_{i0}}{P_i} \quad (2)$$

4. Внутри каждой группы критериев проводят ранжирование показателей по степени их значимости для потребителя и в соответствии с этим присваивают им вес:  $a_{ni}$

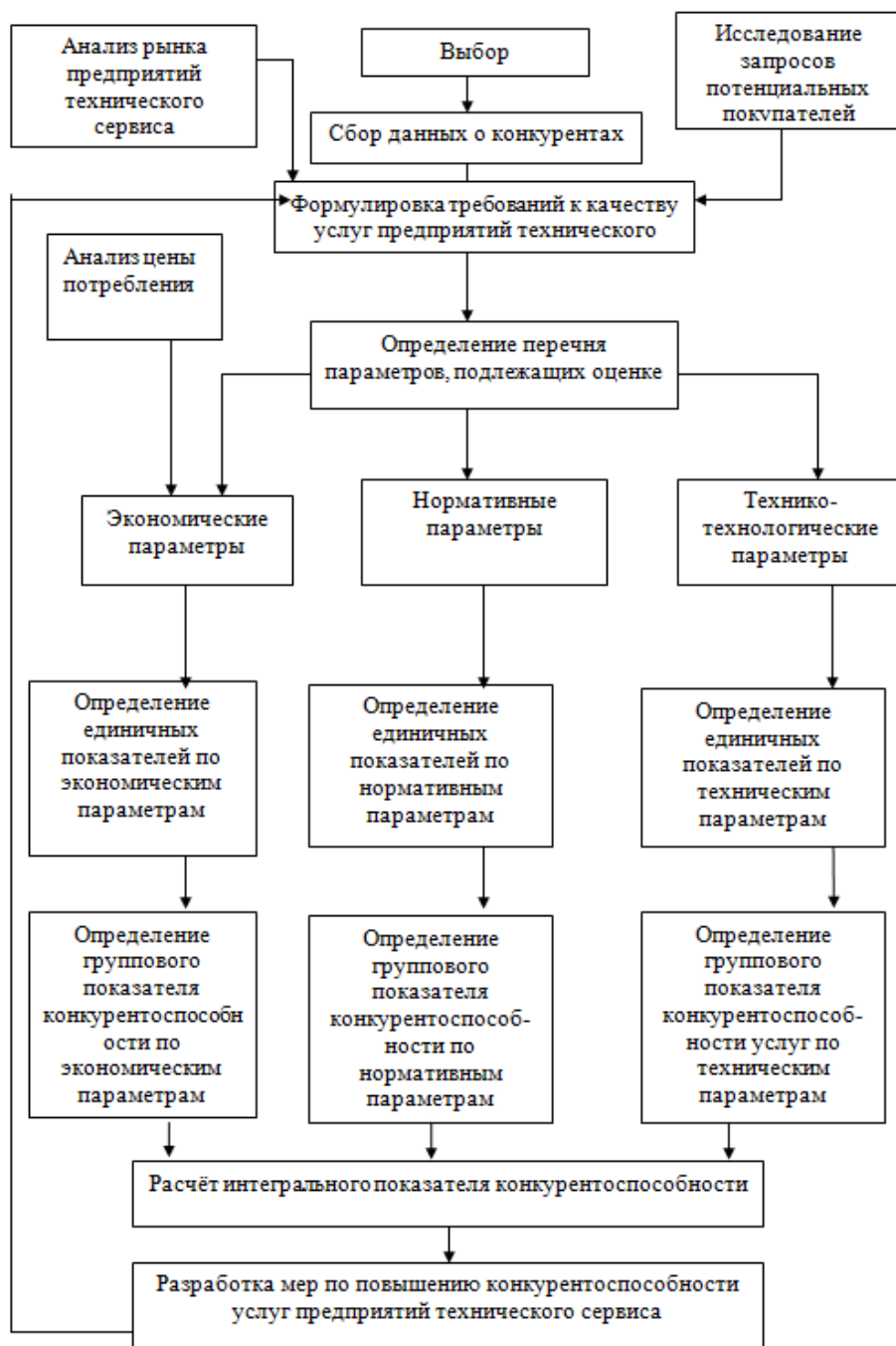


Рис. 1 – Схема оценки конкурентоспособности услуг предприятий технического сервиса

– для потребительских,  $a_{zi}$  – для экономических показателей.

5. Рассчитывают групповой показатель как свободный параметрический индекс конкурентоспособности:

$$Q_n = \sum_{i=1}^n q_i a_{ni}, \quad Q_э = \sum_{i=1}^m q_i a_{эi},$$

где  $Q_n$  и  $Q_э$  – свободные параметрические индексы конкурентоспособности по потребительным и экономическим свойствам соответственно.

6. Рассчитывают интегральный показатель конкурентоспособности (K):

$$K = \frac{Q_n}{Q_э}$$

Если  $K > 1$ , то товар конкурентоспособен; если  $K < 1$ , то является неконкурентоспособным на данном рынке.

Для апробирования рассматриваемого подхода проведем оценку конкурентоспособности услуг ремонтно-обслуживающего предприятия ОАО «Казанская сельхозтехника».

В качестве основного технического параметра использовалась наработка (ресурс). Коэффициент значимости параметров рассчитан на основе проведенных опросов потребителей ремонтно-технических услуг в Республике Татарстан (табл.1).

Продажная цена товара определяется ценой новой машины, отремонтированной в условиях ремонтного предприятия, собственными силами. Для отремонтированной в условиях ремонтного предприятия и собственными силами цена техники будет ниже цены новой машины и зависит от наработки.

Результаты технического сервиса.

расчета конкурентоспособности техники, отремонтированной в условиях ремонтного предприятия, представленные в таблице 3, показывают, что отремонтированная техника очень близка или практически равна по конкурентоспособности к новой -  $K = 0,9$ ; причем техника, отремонтированная на ремонтных предприятиях, значительно превосходит технику, отремонтированную в хозяйствах собственными силами, так как  $K = 0,6$ , что зависит от качества оказываемых ремонтно-технических услуг и затрат на ремонт. Однако данный подход всего лишь ориентировочный и по нему довольно сложно судить о реальной конкурентоспособности ОАО «Казанская сельхозтехника».

Необходим более детальный учет при оценке конкурентоспособности уровня качества услуг, показателей надежности отремонтированной техники и ее эффективности применения в эксплуатации.

Полученные оценки микроконкурентоспособности ОАО «Казанская сельхозтехника» свидетельствует об их специфичности, необходимости уточнения и модификации общепринятых методик, проведения дополнительных исследований, позволяющих произвести необходимые расчеты.

Оценку конкурентоспособности технических услуг можно представить в виде сле-



Рис. 2 – Модель оценки конкурентоспособности предприятий

дующей модели (рис. 2):

Каждый вектор в своем предельном значении представляет собой соответствующий максимальному значению (идеальный вариант) оценочного показателя.

Состав учтенных в модели факторов и ее структура могут быть подвергнуты корректировке в ходе совершенствования мо-

дели.

Универсальный характер рассматриваемой модели позволяет варьировать номенклатуру оцениваемых параметров конкурентоспособности предприятий технического сервиса, исходя из информационных возможностей, уровня квалификации привлекаемых экспертов, степени специализа-

**Таблица 1**

**Основные параметры качества ремонтно-технических услуг**

Наименование параметров	Коэффициент значимости параметров	Значение параметра		
		Новая техника, узел или деталь	Отремонти-рованная в собственной мастерской	Отремонтирован-ная в условиях ремонтного предприятия
Наработка (ресурс), моточас	0,90	8000	3500	5000
Гарантийное обслуживание, мес	0,10	24	-	18

**Таблица 2**

**Стоимостные показатели услуг-конкурентов и оцениваемых услуг**

Стоимостные характеристики	Новая техника, узел или деталь	Отремонти-рованная в собственной мастерской	Отремонтирован-ная в условиях ремонтного предприятия (оцениваемая)
Цена реализации, тыс.руб.	500	250	320
Суммарные расходы потребителей за период реализации наработки, тыс.руб.	620	310	410
Эксплуатационные затраты потребителя, тыс.руб.	430	217	290
Затраты на поддержание работоспособности мобильной техники за период гарантийной наработки или ресурса, тыс.руб.	190	93	120

**Таблица 3**

**Результаты расчета конкурентоспособности техники, узла или детали отремонтированной в условиях ремонтно-технического предприятия**

Значения составляющих коэффициента конкуренто-способности	Новая техника, узел или деталь	Отремонти-рованная в собственной мастерской	Отремонтирован-ная в условиях ремонтного предприятия (оцениваемая)
Индекс технических параметров	1,6	0,3	0,6
Индекс экономических параметров	1,52	0,5	0,6
Коэффициент конкурентоспособности	1,05	0,6	0,9

ции производства.

Данный методический подход дает возможность анализировать влияние отдельных факторов, обеспечивающих конкурентное положение предприятия на рынке, а также оценивать возможные последствия их изменения в будущем.

Рынок технических услуг является саморегулируемой и сбалансированной системой, отражающей взаимоотношения потребителей и товаропроизводителей с позиций объективной оценки соответствия характеристик платежеспособного спроса и производственных возможностей, когда посредством коммерческих сделок достигается компромиссное решение, удовлетворяющее обе стороны, участвующие в процессе рыночного обмена.

Сопоставление положения конкурентоспособности предприятий технического сервиса в общей модели рыночного равновесия дает возможность количественной оценки его конкурентных позиций и обоснования стратегических перспектив его функционирования. Удельный вес конкретного товаропроизводителя на рынке дает возможность интерпретировать его реальные позиции по сравнению с конкурентами на товарном на рынке.

Такой подход является методической основой для обоснования приемлемого сценария рыночного поведения предприятий технического сервиса. Результаты ситуационного анализа определяют выбор управленческого решения.

Универсальный характер рассматриваемой модели позволяет оценить не только внутренние возможности предприятия, но и действительную реакцию рынка на возможный сценарий его поведения в конкретной ситуации.

Использование данной модели в практических целях обеспечивает снижение рисков управленческих решений и может служить основой для оценки их эффективности. Предложенная методика приемлема для обоснования решений относительно управ-

ления текущей деятельностью предприятий технического сервиса, а также может выступать аргументом, подтверждающим целесообразность инвестиционных решений.

Таким образом, проблема оценки конкурентоспособности услуг предприятий технического сервиса является актуальной для российских предприятий на современном этапе, что определяется следующим: снижение конкурентоспособности услуг является фактором риска для предприятия; выход из создавшегося тяжелого финансового положения возможен только в результате создания конкурентоспособного производства; в бизнес-планах инвестиционных проектов и планах финансового оздоровления недоучитываются вопросы оценки конкурентоспособности услуг и предприятия в целом; ценовая политика предприятия должна базироваться на оценке конкурентоспособности оказываемых услуг. Вместе с тем, вопросы управления конкурентоспособностью являются недостаточно проработанными в отечественной литературе и практике. Это объясняется значительной продолжительностью работы предприятий в условиях отсутствия конкуренции. Положение «на грани банкротства» вынуждает руководителей менять ориентиры деятельности. В качестве инструментов управления должны выступать те или иные факторы конкурентоспособности продукции в зависимости от фазы жизненного цикла, а также факторы внутреннего потенциала предприятия. Оценка конкурентоспособности является важнейшим элементом анализа рассогласований в системе управления ею, и для оценки конкурентоспособности объекта в целом, как более емкого понятия, необходимо использовать более широкий спектр групп показателей.

#### **Библиографический список**

1. Мищенко, А.П. Маркетинг: учебное пособие / А.П. Мищенко.-М: Кнорус, 2006.-283с.