

УДК 005.33:664.91/.94

А.В. Пилипук, кандидат экономических наук, доцент

Т.С. Пронина, научный сотрудник

М.И. Баранова, научный сотрудник

Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Оценка конкурентного потенциала мясоперерабатывающих предприятий

Аннотация. В статье рассмотрены методика и показатели оценки конкурентного потенциала, проведен анализ конкурентного потенциала мясоперерабатывающих предприятий, предложены стратегии, обеспечивающие формирование устойчивых конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, конкурентоспособность продукции, конкурентный потенциал, инновационный процесс, показатели конкурентоспособности, факторы конкурентных преимуществ.

Введение

Современный этап развития мясоперерабатывающей промышленности характеризуется повышением конкуренции на продовольственном рынке, что приводит к значительному перераспределению рыночной власти. Так, предложение на рынке мяса и мясопродуктов в настоящее время формируется не только крупными промышленными производителями, но и малыми предприятиями.

В таких условиях мясоперерабатывающим предприятиям промышленного типа необходимо четко выявить свои конкурентные преимущества и усилить слабые стороны, что в конечном итоге связано с формированием собственной рыночной ниши, стратегии дифференциации и экономического механизма повышения конкурентного потенциала.

Методы и материалы

В процессе исследования использовались разработки отечественных и зарубежных ученых по вопросам оценки конкурентоспособности, данные годовых отчетов предприятий мясоперерабатывающей промышленности Минсельхозпрода.

В настоящем исследовании применялись методы: абстрактно-логический, монографический, сравнительного анализа.

Результаты исследований

Обеспечение долгосрочной конкурентоспособности предприятий мясоперерабатывающей промышленности является одной из важнейших

задач в современных условиях их функционирования. Это обусловлено осуществлением структурных изменений в отечественной экономике и возрастающей конкуренцией как на внутреннем, так и на внешнем рынке. В таких условиях стабильность функционирования и устойчивость развития уже действующих организаций должны обеспечиваться за счет создания эффективных конкурентных преимуществ. Учитывая высокую степень изменчивости внутренней и особенно внешней среды, конкурентные преимущества должны иметь устойчивый, но трансформируемый характер. Решение проблемы формирования и управления конкурентным потенциалом организаций на рынке является одной из функций ее эффективного развития. В то же время принципиально важной задачей представляется необходимость рассмотрения конкурентного потенциала предприятий отрасли как составляющей устойчивого развития в средне- и долгосрочной перспективе.

В последние годы значительно возросла борьба за рынки сбыта мясной продукции, которая объясняется ростом производства в основных странах-импортерах и ограниченными возможностями поставок из стран-экспортеров.

Для Беларуси основным рынком сбыта является Российская Федерация (табл. 1).

По результатам 2011 г., ввиду высокого спроса на рынке Российской Федерации, в структуре экспорта белорусских мясoproдуктов основную долю занимала говядина в сыром виде (рис. 1).

Таблица 1. Экспорт мяса и мясoproдуктов из Республики Беларусь

Страны	Объем		Стоимость	
	т	%	тыс. долл. США	%
Страны СНГ	229 507,3	99,9	849 760,8	99,99
Из них:				
страны ЕврАзЭС	229 459,2	99,9	849 562,3	99,96
Армения	48	0,02	197,7	0,02
Казахстан	3 020,2	1,3	11542,1	1,4
Кыргызстан	19,4	0,01	39,4	0,00
Россия	226 419,5	98,6	837 980,8	98,6
Украина	0,1	0,00	0,8	0,00
Страны вне СНГ	165,5	0,07	108,9	0,01
Из них:				
страны ЕС	89,5	0,04	64,4	0,01
Вьетнам	24,6	0,01	10,1	0,00
Всего	229 672,7	100,00	849 869,7	100,00

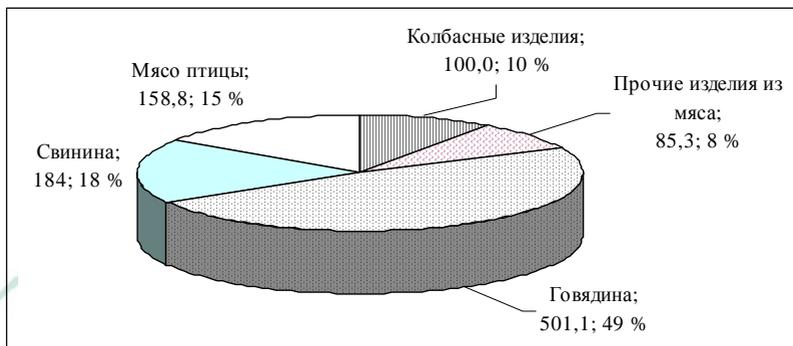


Рис. 1. Структура экспорта мясопродуктов в 2011 г., млн долл. США

По итогам 2011 г. все предприятия мясоперерабатывающей отрасли, входящие в систему Минсельхозпрода и приобретающие продукцию по госзаказу в сельскохозяйственных организациях Беларуси, сработали с прибылью (средний уровень рентабельности 8,5 %).

Среди ведущих по объемам переработки мяса и реализации конечной продукции за отчетный период можно выделить мясокомбинаты, расположенные в Минске, Гродно, Березе и Волковыске (32 % от всего объема реализации по отрасли). Следует также отметить предприятия Витебска, Бреста, Слуцка, Могилева с долей более 5 %.

На основе проведенного исследования установлено, что повышение конкурентоспособности предприятий мясоперерабатывающей промышленности определяется величиной их конкурентного потенциала и конкретными элементами. В связи с этим для проведения оценки конкурентного потенциала мясоперерабатывающих предприятий необходимо исходить из его составляющих с определением их содержания и основных направлений реализации и развития. Подробное их описание приводится в таблице 2.

В связи с тем, что в настоящее время нет единой общепринятой методики оценки конкурентного потенциала организации, каждое предприятие оценивает свой конкурентный потенциал по своему усмотрению.

Каждый блок конкурентного потенциала предлагается оценивать на основе отобранных показателей с учетом весовых коэффициентов, заданных экспертным путем.

Рассмотрим более подробно показатели каждого элемента конкурентного потенциала.

Потенциал деловой активности охватывает следующие показатели: коэффициент общей рентабельности совокупных активов – характеризует, сколько прибыли получено на рубль вложенного капитала

Таблица 2. Показатели оценки конкурентного потенциала перерабатывающего предприятия

Составляющие конкурентного потенциала	Содержание конкурентного потенциала	Основные направления реализации и развития
Деловая активность	Максимально возможный производственный результат, который может быть получен при наиболее эффективном использовании собственного капитала и производственных ресурсов	Внедрение логистических концепций и систем, позволяющих повысить эффективность ресурсосбережения; гармонизировать отлачу вложенных средств в производство
Инновационная	Возможность инновационных проектов или программ преобразований и внедрения инноваций	Переход от кадрового менеджмента к управлению знаниями
Кадровая	Возможность трудоспособных работников, обладающих совокупностью физических, интеллектуальных способностей и профессиональной квалификации	Формирование гибких организационных структур управления, ориентированных на распространение информации и знаний
Финансовая	Наличие достаточного объема финансовых ресурсов, обеспечивающих возможность удовлетворения потребностей предприятия для продолжения деятельности и развития	Формирование стратегических альянсов (объединений независимых предприятий для реализации определенного проекта. Каждое вошедшее в альянс предприятие сохраняет самостоятельность и руководствуется только своими целями и интересами)
Рыночная	Совокупная способность маркетинговой системы предприятия обеспечивать его постоянную конкурентоспособность: увеличивать долю предприятия на внутреннем рынке, а также долю экспортируемой продукции в общем объеме реализации как внутри предприятия, так и по отраслям в целом	Интеграция процесса производства и сбыта продукции
Управление бизнес-процессами	Выработка стратегических целей, контроль бизнес-процессов операционного уровня, горизонтальная и вертикальная интеграция	Совершенствование бизнес-модели предприятия

и определяется отношением общей суммы прибыли от всех видов деятельности до выплаты процентов и налогов к среднеговой сумме активов;

коэффициент рентабельности собственного капитала – отражает уровень прибыльности собственного капитала и рассчитывается как отношение чистой прибыли к среднегодовой сумме собственного капитала;

коэффициент рентабельности продаж – характеризует уровень прибыльности продукции и рассчитывается как отношение брутто-прибыли от реализации продукции к выручке-нетто от реализации продукции;

коэффициент рентабельности затрат – характеризует окупаемость затрат и определяется как отношение брутто-прибыли от реализации продукции к полной себестоимости реализованной продукции.

Инновационный потенциал включает следующие показатели:

коэффициент новой продукции – определяется отношением производства новой продукции к общему объему выпущенной предприятием продукции в стоимостном выражении;

коэффициент доли нематериальных активов (НМА) в валюте баланса – рассчитывается отношением имеющихся НМА на предприятии к общей стоимости активов;

коэффициент износа машин и оборудования – определяется как отношение стоимости износа активной части машин и оборудования к их первоначальной стоимости;

коэффициент обновления основных производственных фондов – рассчитывается как отношение стоимости поступивших основных производственных фондов к общей их стоимости на конец периода.

Кадровый потенциал представлен следующими показателями:

коэффициент производительности – определяется отношением производительности труда предприятия к максимальному достигнутому в отрасли соответствующему показателю. Показывает возможный резерв увеличения производительности труда на предприятии;

коэффициент материальной мотивации персонала – рассчитывается как отношение средней заработной платы предприятия к максимальной средней заработной плате в отрасли. Показывает степень мотивированности работников предприятия относительно наилучшего показателя в отрасли, а также возможный резерв его увеличения;

коэффициент образования – определяется как отношение промышленно-производственного персонала с наличием высшего образования к его общей численности.

Финансовый потенциал включает следующие показатели:

коэффициент автономии – показывает, какая доля активов предприятия сформирована за счет собственных средств и относится к финансовым

коэффициентам, характеризующим устойчивость. Нормативное значение данного показателя равно или выше 0,5;

коэффициент текущей (общей) ликвидности – характеризует общую обеспеченность организации собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. Данный коэффициент определяется как отношение фактической стоимости находящихся в наличии оборотных средств в виде запасов и затрат, налогов по приобретенным активам, денежных средств, дебиторской задолженности, расчетов с учредителями, финансовых вложений и прочих оборотных активов к краткосрочным пассивам (обязательствам), за исключением резервов предстоящих расходов. Нормативное значение данного коэффициента в зависимости от отрасли колеблется от 1,0–1,7;

коэффициент устойчивого экономического роста – отражает прирост собственного капитала за счет прибыли предприятия и рассчитывается как отношение прироста нераспределенной (накопленной) прибыли в отчетном периоде к сумме собственного капитала на начало периода;

коэффициент оборачиваемости оборотных активов – характеризует эффективность использования (скорость оборота) оборотных активов и рассчитывается отношением выручки-нетто по оплате к средней величине оборотных активов.

Рыночный потенциал включает следующую группу коэффициентов: доля выручки от экспорта в общей выручке, доля предприятия на внутреннем рынке, доля выручки от экспорта предприятия в общей выручке от экспорта по отрасли, доля материальных затрат в себестоимости продукции, доля запасов готовой продукции к среднемесячному объему товарной продукции.

Потенциал управления бизнес-процессами характеризуется коэффициентом, отражающим уровень компьютеризации производственно-управленческих процессов (рассчитывается отношением числа персональных компьютеров к численности промышленно-производственного персонала), и коэффициентом, отражающим наличие систем управления качеством.

Оценку конкурентного потенциала предприятия нами предлагается проводить в форме комплексного, поэтапного и поэлементного исследования.

При комплексной форме оценки потенциала исследуются все его составляющие, которые интегрируются в единый показатель. В качестве основного метода интегрирования показателей применяется экспертный или рейтинговый.

При поэтапной оценке упор делается на главные критерии, которые определяют способность предприятия достигать поставленные на каждом из этапов задачи. Информационное обеспечение расчетов основывается на действующей государственной статистической и бухгалтерской отчетности, а также данных опросов специально проводимых обследований.

Разработанная методика оценки конкурентного потенциала охватывает широкий спектр как производственных, так и экономических вопросов, что позволяет всецело оценить степень использования производственных и рыночных возможностей предприятия, а также представить их в виде интегрального сопоставимого значения (коэффициента использования конкурентного потенциала), необходимого для сравнения, проведения оценки и выявления резервов его повышения.

Результаты расчета его по указанной методике на предприятиях мясной промышленности представлены в таблице 3.

С учетом полученных результатов оценки конкурентного потенциала рассчитана степень его использования. С этой целью нами введены три вида показателей оценки конкурентного потенциала:

- абсолютный конкурентный потенциал – отражает наличие максимально устойчивых конкурентных преимуществ предприятия (в нашем случае равен 100);
- фактический конкурентный потенциал – показывает текущий уровень создания и использования устойчивых конкурентных преимуществ предприятия;
- максимальный отраслевой конкурентный потенциал – характеризует максимально достигнутый конкурентный потенциал предприятия в отрасли.

Степень использования конкурентного потенциала представлена в таблице 4.

Таким образом, на основании проведенной оценки конкурентного потенциала можно сделать вывод, что предприятия мясной промышленности в своем большинстве имеют относительно высокий и средний уровень использования конкурентного потенциала, что предполагает разработку и применения ими схожих стратегий, обеспечивающих формирование устойчивых конкурентных преимуществ.

Вместе с тем для предприятий, имеющих высокий уровень использования конкурентного потенциала, с одной стороны, наиболее адекватной будет стратегия экономии на издержках на основе максимально полного использования эффекта масштаба производства, с другой – стратегия инновационного лидерства. Для предприятий, имеющих средний уровень использования конкурентного потенциала, целесообразно использовать

Таблица 3. Конкурентный потенциал предприятий мясной промышленности

Предприятие	Потенциал							Общая оценка	Рейтинг
	финансовый	деловой активности	рыночный	кадровый	инновационный	управленческий			
ОАО «Витебский мясокомбинат»	0,07	0,16	0,23	0,14	0,11	0,09	0,79	3	
ОАО «Глубокский мясокомбинат»	0,06	0,12	0,20	0,14	0,10	0,07	0,69	8	
ОАО «Мирский мясокомбинат»	0,03	0,10	0,19	0,11	0,12	0,06	0,61	14	
ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат»	0,03	0,06	0,11	0,09	0,11	0,06	0,46	17	
ОАО «Волковысский мясокомбинат»	0,07	0,12	0,19	0,14	0,07	0,09	0,67	10	
ОАО «Гродненский мясокомбинат»	0,04	0,11	0,17	0,15	0,10	0,10	0,67	10	
ОАО «Лидский мясокомбинат»	0,04	0,09	0,16	0,12	0,08	0,07	0,56	15	
ОАО «Слонимский мясокомбинат»	0,06	0,13	0,25	0,11	0,08	0,09	0,72	7	
ОАО «Ошмянский мясокомбинат»	0,05	0,15	0,20	0,12	0,17	0,07	0,78	4	
ОАО «Гомельский мясокомбинат»	0,07	0,14	0,18	0,12	0,07	0,10	0,68	9	
ОАО «АФПК «Жлобинский мясокомбинат»	0,05	0,12	0,21	0,12	0,08	0,08	0,65	11	
ОАО «Березовский мясоконсервный комбинат»	0,06	0,13	0,25	0,15	0,07	0,09	0,76	6	
ОАО «Брестский мясокомбинат»	0,08	0,15	0,26	0,15	0,08	0,08	0,80	2	
ОАО «Кобринский мясокомбинат»	0,04	0,13	0,18	0,11	0,07	0,10	0,63	12	
ОАО «Бобруйский мясокомбинат»	0,04	0,11	0,19	0,11	0,16	0,07	0,67	10	
ОАО «Могилевский мясокомбинат»	0,09	0,13	0,26	0,15	0,08	0,06	0,77	5	
ОАО «Борисовский мясокомбинат»	0,04	0,10	0,19	0,12	0,08	0,09	0,62	13	
МОНТУП «Столбцовский мясокомбинат»	0,08	0,20	0,22	0,15	0,08	0,08	0,82	1	
ОАО «Слуцкий мясокомбинат»	0,06	0,12	0,27	0,12	0,16	0,08	0,82	1	
ОАО «Пинский мясокомбинат»	0,05	0,12	0,23	0,15	0,08	0,09	0,72	7	
ОАО «Калинковичский мясокомбинат»	0,06	0,15	0,25	0,12	0,07	0,07	0,72	7	
КУП «Минский мясокомбинат»	0,04	0,08	0,18	0,11	0,06	0,07	0,54	16	

Таблица 4. Коэффициенты использования конкурентного потенциала предприятий мясной промышленности

Предприятие	Коэффициент фактического использования потенциала (К _{ф.})	Отношение коэффициента использования конкурентного потенциала предприятия к максимально достигнутому по отрасли (К _{ф.о.})
ОАО «Витебский мясокомбинат»	0,79	0,97
ОАО «Глубокский мясокомбинат»	0,69	0,85
ОАО «Миорский мясокомбинат»	0,61	0,74
ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат»	0,46	0,57
ОАО «Волковысский мясокомбинат»	0,67	0,83
ОАО «Гродненский мясокомбинат»	0,67	0,82
ОАО «Лидский мясокомбинат»	0,56	0,69
ОАО «Слонимский мясокомбинат»	0,72	0,88
ОАО «Опмянский мясокомбинат»	0,78	0,95
ОАО «Гомельский мясокомбинат»	0,68	0,83
ОАО «АФПК «Жлобинский мясокомбинат»	0,65	0,80
ОАО «Березовский мясоконсервный комбинат»	0,76	0,93
ОАО «Брестский мясокомбинат»	0,80	0,98
ОАО «Кобринский мясокомбинат»	0,63	0,77
ОАО «Бобруйский мясокомбинат»	0,67	0,82
ОАО «Мотлевский мясокомбинат»	0,77	0,94
ОАО «Борисовский мясокомбинат»	0,62	0,76
МОНУП «Столбцовский мясокомбинат»	0,82	1,00
ОАО «Слуцкий мясокомбинат»	0,82	1,00
ОАО «Пинский мясокомбинат»	0,72	0,88
ОАО «Калинковичский мясокомбинат»	0,72	0,88
КУП «Минский мясокомбинат»	0,54	0,66

стратегию интеграции. Предприятия с низким уровнем использования конкурентного потенциала должны ориентироваться на стратегию дифференциации, проникать на рынки нетрадиционных видов продукции.

В ходе анализа выявлено, что большинство предприятий мясной промышленности имеют относительно высокий конкурентный потенциал, вместе с тем существует резерв его повышения. В этих целях в соответствии с выявленными в результате оценки конкурентного потенциала предприятия слабыми местами или недостатками должна разрабатываться соответствующая стратегия развития, направленная на повышение его конкурентных преимуществ и в целом конкурентоспособности производимой продукции.

Заключение

Необходимо отметить, что в развитии мясной промышленности еще существуют многочисленные нерешенные проблемы. Прежде всего они касаются ограниченной сырьевой базы, связанной, в основном, с его низкой товарностью, недогрузкой производственных мощностей мясоперерабатывающих предприятий.

Данные проблемы заставляют искать новые способы управления, организации производства и сбыта мясной продукции. В целях повышения эффективности работы мясной отрасли в современных условиях хозяйствования требуется выработка принципиально новых подходов к ее развитию. Одним из таких подходов является создание отраслевых продуктовых структур кластерного типа.

В результате комплексного исследования вопросов кластеризации нами установлено, что в основе процесса создания продуктовых кластеров представляется возможным выделить четыре неотъемлемых условия: конкуренция, кооперация, производственная специализация и экспортная ориентированность.

Считаем, что для повышения конкурентоспособности мясоперерабатывающей промышленности, создания благоприятных условий для динамичного и устойчивого развития очевидным становится объединение усилий предприятий в кластер. При этом нами предлагается использовать такую форму сотрудничества, как создание ассоциаций (союзов) по отраслевому или иному признаку.

Список использованных источников

1. Абчук, В.А. Менеджмент: учеб. / В.А. Абчук. – СПб.: Изд-во «Союз», 2002. – 463 с.
2. Алиева, Т.А. Организационно-экономическая модель региональной ассоциации отраслевых союзов в АПК / Т.А. Алиева // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – № 3. – С. 55–57.

3. Гужина, Г.Н. Концептуальные основы стратегического управления конкурентным потенциалом молочного подкомплекса: монография / Г.Н. Гужина. – Сергиев Посад, ООО «Все для Вас – ПАК», 2009. – С. 23–25.

4. Гусаков, В.Г. Какой должна быть инфраструктура и стратегия инновационной экономики / В.Г. Гусаков // Наука и инновации. – 2006. – № 7. – С. 38–42.

5. Драгун, Н.П. Конкурентоспособность перерабатывающих предприятий АПК: экономическая сущность и механизм управления / Н.П. Драгун, Е.М. Карпенко. – Гомель: ГГТУ им. П.О. Сухого, 2009. – 246 с.

6. Пилипук, А.В. Конкурентоспособность перерабатывающих предприятий зернопродуктового подкомплекса / А.В. Пилипук, Т.С. Пронина, М.И. Баранова // Аграрная экономика. – 2011. – №12 (199). – С. 27–41.

7. Пилипук, А.В. Конъюнктура мирового рынка мяса: динамика и прогноз развития на долгосрочную перспективу / А.В. Пилипук, С.И. Пушаенко // Аграрная экономика. – 2012. – № 8 – С. 31–39.

8. Стратегия конкурентоспособности предприятий молокоперерабатывающей отрасли Беларуси: теория, методология, практика / А.В. Пилипук [и др.]; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2011. – 212 с.

9. Субоч, Ф.И. Конкурентный потенциал предприятий агропромышленного комплекса как новый ресурс их инновационного развития / Ф.И. Субоч // Аграрная экономика. – 2012. – № 1. – С. 25–40.

Материал поступил в редакцию 28.01.2013 г.

