

3. The report of the President of the Republic of Uzbekistan I.A. Karimova at government meeting following the results of social and economic development of the country in 2013 and to the major priorities for 2014. Uzbekistan, Tashkent//the Vostoka Pravda Newspaper of January 18, 2014 - No. 13.

4. Tursunkhodzhayev M. L. Burkhanov A.U. Hashimova. N. A., Yakubov N. M. Development of mechanisms of restructuring of the industrial enterprises. - Tashkent: Fang wa technology, 2012. -128 pages.

## **ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ЗРЕЛОСТЬ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ**

**В.П. Аминова**

*канд. экон. наук, доц., Сибирский государственный технологический университет, г. Красноярск, Россия*

В настоящее время ситуация в деревообрабатывающей отрасли России характеризуется ярко выраженными тенденциями к деконцентрации производства и снижению конкурентоспособности на мировом рынке, особенно в части глубокой переработки древесины. Поэтому современные деревообрабатывающие предприятия вынуждены постоянно искать потенциальные возможности сокращения производственных и транспортных издержек, совершенствования применяемых технологий, повышения качества продукции, увеличения экспортного потенциала и как следствие, повышения конкурентоспособности предприятия. На сегодняшний день существует множество различных подходов к оценке конкурентоспособности предприятий, однако, большинство из них отличается высокой трудоемкостью и низкой валидностью результатов. Следовательно, перед деревообрабатывающими предприятиями встает еще одна важная задача, которая заключается в определении ключевых факторов повышения конкурентоспособности не только на региональных, но и на международных рынках.

Основными методами оценки конкурентоспособности являются метод ранжирования, метод баллов и метод «эталона». Согласно первым трем методам показатели конкурентоспособности оцениваемого предприятия сравниваются с аналогичными показателями предприятия-конкурента. При этом оцениваемое предприятие оказывается в ситуации «догоняющего», стремясь достичь, либо превзойти определенный уровень конкурентоспособности. В то же время, если предприятие занимает лидирующую позицию по какому-либо критерию, то подразумевается, что оно уже достигло предела совершенства. Из этого следует, что применение указанных методов ограничивает дальнейшее наращивание конкурентных преимуществ и, как следствие, ставит оцениваемое предприятие в опасную ситуацию потери лидерских позиций со временем.

Метод «эталона», в свою очередь, предполагает сопоставление показателей оцениваемого предприятия с некоторой идеальной моделью, при этом предприятие может самостоятельно определить эталонные значения, к которым будет

стремиться, а также определять уровень, на котором находится в настоящий момент времени. Таким образом, наиболее эффективным методом оценки конкурентоспособности, на наш взгляд, является определение уровня зрелости, который показывает степень определенности, управляемости, контролируемости и эффективности деятельности предприятия. В то же время сама модель зрелости предоставляет основные принципы управления, которые необходимо применить для повышения зрелости. Следовательно, можно предполагать, что чем выше уровень зрелости, тем деятельность предприятия более продуктивна, а конкурентоспособность выше.

Наряду с методами оценки конкурентоспособности существует множество методик, анализ которых позволил классифицировать их в соответствии с применяемыми принципами.

В первую группу вошли методики, основанные на оценивании конкурентоспособности товара или услуги предприятия. Для определения конкурентоспособности товара используются различные маркетинговые и квалиметрические методы, в основе большинства которых лежит соотношение цена – качество. Очевидно, что наиболее оптимальное соотношение данных показателей обеспечивается за счет внедрения современной техники, а также за счет совершенствования технологии производства, позволяющей минимизировать издержки и повысить качество производимых товаров.

Ко второй группе относятся матричные методики оценки конкурентоспособности, учитывающие не только качественные характеристика товаров, но и стратегическое позиционирование (например, матрица БКГ). Здесь следует отметить, что наиболее конкурентоспособными, являются предприятия, занимающие позиции на развивающихся рынках. С этой точки зрения, наиболее привлекательные рынки характеризуются высоким уровнем научно-технического прогресса и значительной инновационной активностью.

Следующая группа методик, базируется на комплексном исследовании внутренней среды предприятия. Здесь проводится оценка групповых показателей конкурентоспособности по различным направлениям деятельности (производство; финансы; маркетинг; управление и т.п.). К недостаткам данных методик можно отнести тот факт, что согласно данному подходу показатель конкурентоспособности может быть определен путем суммирования способностей фирмы к достижению конкурентных преимуществ. Однако сумма отдельных элементов сложной системы (каковой является любое предприятие), как правило, не дает того же результата, что и вся система в целом. Так как для предприятий деревообработки основным направлением деятельности является непосредственно производство, то можно предположить, что показатели эффективности производственного процесса будет иметь большую значимость при определении общего уровня конкурентоспособности.

Четвертая группа методик основана на оценке стоимости бизнеса. При этом вне зависимости от подхода, применяемого при оценке, стоимость бизнеса возрастает с увеличением уровня технологичности производства, развития НИОКР,

а также с ростом узнаваемости бренда. Так, например, при затратном подходе помимо финансовых и производственных активов важной составляющей является стоимость нематериальных активов, включающая деловую репутацию фирмы и объекты интеллектуальной собственности. При доходном подходе данные аспекты также во многом определяют величину прибыли предприятия.

Последняя группа включает прочие методики, которые не содержат простых и однозначных критериев, оценки конкурентоспособности производителя. Следует отметить, что в данной группе, среди разнообразных критериев оценки не последнее место занимают показатели инновационной активности и уровня развития техники и технологии. Например, Ж.Ж. Ламбен в качестве критериев оценки конкурентоспособности предлагает отличительные свойства товара, степень освоения технологии, издержки, относительную долю рынка, каналы товародвижения и имидж.

Исходя из проведенного исследования, можно сделать вывод, что все методики в той или иной степени затрагивают оценку инновационно-технологической составляющей, которая является базой для наращивания конкурентных преимуществ. Ведь именно внедрение инновационных технологий позволит сократить издержки, повысить качество и добавить уникальность производимым товарам, расширить ассортимент производимой продукции, выйти на новые рынки и т.д.

Все вышесказанное обосновывает целесообразность рассмотрения инновационно-технологической зрелости в качестве ключевого показателя конкурентоспособности деревообрабатывающих предприятий. Применение данного показателя подразумевает формирование потенциала для роста результативности компании в целом и отражает, как степень освоения инновационных технологий организации, так и постоянство, с которым организация их применяет. Таким образом, повышение уровня инновационно-технологической зрелости позволит повышать конкурентоспособность предприятий деревообрабатывающей отрасли, а также совершенствовать процесс управление конкурентоспособностью.

## **УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ИЗДЕРЖКАМИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК**

**М.Ж. Банзекуливахо**

*канд. техн. наук, доц., Полоцкий государственный университет,  
г. Новополоцк, Беларусь*

В сегодняшних условиях современной рыночной экономики наблюдается жесточайшая конкуренция между хозяйствующими субъектами, особенно одноотраслевыми, когда борьба идет за одними и теми же потребителями их продукции, работ или услуг. В таком случае выигрывает только та организация, которая сумеет оптимизировать логистические издержки в процессе управления цепями поставок, начиная с поиска потенциальных поставщиков сырьевых ресурсов, и