

## ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОГО УРОВНЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Добыкина Е. К.

В работе предлагается оценка конкурентного пространства инвестиционной привлекательности предпринимательского потенциала на основе трёхмерной модели. Предлагаемая модель позволяет дать объективную аналитическую оценку конкурентного статуса предприятия и его предпринимательского потенциала, а также отследить динамику в рамках конкурентного пространства. Это в свою очередь позволит повысить конкурентный статус фирмы, сформировать будущие аспекты развития деятельности компании и стратегию эффективного развития в целом.

В роботі пропонується оцінка конкурентного простору інвестиційної привабливості підприємницького потенціалу на основі тривимірної моделі. Пропонована модель дозволяє дати об'єктивну аналітичну оцінку конкурентного статусу підприємства та його підприємницького потенціалу, а також відстежити динаміку в рамках конкурентного простору. Це в свою чергу дозволить підвищити конкурентний статус фірми, сформува-ти майбутні аспекти розвитку діяльності компанії та стратегію ефективного розвитку в цілому.

This paper proposes the assessment of competitive space of investment attractiveness of the entrepreneurial potential on the basis of three-dimensional model. The proposed model allows to give an objective evaluation of the competitive status of the enterprise and its entrepreneurial potential, as well as to monitor the dynamics within the competitive space. This in turn will increase the competitive status of the company, shape future aspects of the development activities of the company and the strategy of efficient development in general.

Добыкина Е. К.

канд. техн. наук, доц. каф. ЭП ДГМА  
elena.dobykina@mail.ru

ДГМА – Донбасская государственная машиностроительная академия, г. Краматорск.

УДК 658.5(075.8)

Добыкина Е. К.

## ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОГО УРОВНЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Анализ и оценка конкурентного предпринимательского потенциала становится все более актуальной научной задачей, поскольку выявление основных его структурных составляющих, уровня их развития, динамики и степени влияния на конкурентный статус фирмы формирует будущие аспекты развития деятельности компании.

Целью работы является разработка методического подхода к оценке конкурентного пространства инвестиционной привлекательности предпринимательского потенциала на основе трёхмерной модели.

Формирование и использование такой модели ранее предлагалось для оценки системы управления затратами и уровня реализации трудового потенциала [1, 2]. Для решения поставленной задачи эта модель может быть сформирована следующим образом (рис. 1).

Вертикальный вектор: – критериальный показатель – цена фирмы. В оптимальной ситуации максимальное значение этого показателя должно соответствовать рыночной стоимости предприятия:

$$Ц_{\max} = V_{\text{рын}}$$

т.е. это максимальная цена с точки зрения оценки, сформированная рынком, подтвержденная независимыми экспертами. Превышение этого значения может вызвать сомнения со стороны профессиональных оценщиков и потенциальных инвесторов.

Т.е. с одной стороны повышение рыночной стоимости предприятия выглядит как положительный фактор роста его конкурентного статуса, но с другой – этот показатель должен соответствовать значению, которое должно быть адекватным рыночной оценке фондового рынка.

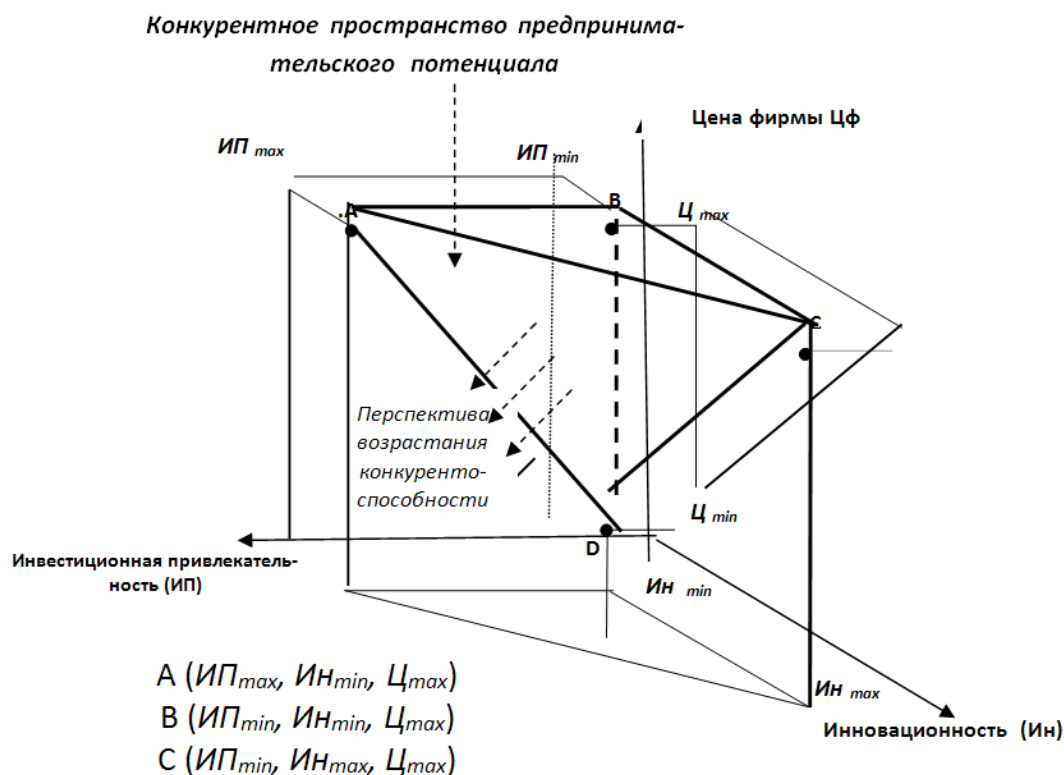


Рис. 1. Трёхмерная модель конкурентного пространства предпринимательского потенциала

Минимальная цена – это балансовая стоимость активов. Для ее определения можно использовать затратные методы оценки бизнеса.

В случае, если этот показатель выше рыночной стоимости, то расчет конкурентоспособности потенциала фирмы не логичен и не целесообразен. Эта ситуация свидетельствует об отсутствии у фирмы какого-либо конкурентного статуса. Т.е. рыночная оценка фирмы выступает критериальным фактором, как в минимальных, так и максимальных стоимостных пределах.

Второй вектор – инвестиционная привлекательность – определяется в первую очередь показателями эффективности предпринимательских проектов: значением чистой приведенной и внутренней нормы рентабельности, а также периода окупаемости.

Однако, оценка экономической эффективности инвестиций недостаточна для принятия решения о целесообразности их осуществления. Инвестиционный проект наряду с получением желаемой доходности, прибыли на вложенный капитал должен обеспечить устойчивое финансовое состояние будущего предприятия.

Основная задача, решаемая при определении финансовой состоятельности предпринимательского проекта, – оценка его способности на всех стадиях развития своевременно и в полном объеме отвечать по имеющимся финансовым обязательствам, т.е. оценка платежеспособности и ликвидности проекта.

Для этой цели весьма актуальным является определение показателя адаптированной текущей стоимости проекта ANPV, который предполагает разработку специальной программы финансирования, исключая отрицательные денежные потоки на всех этапах реализации проекта.

Для собственников капитала наиболее приоритетным является финансовое состояние, показатель повышения доходности и сокращение периода от момента инвестирования и начала получения дохода. В фокусе интересов кредиторов находится минимизация рисков по кредитам

Показатели оценки финансовой состоятельности инвестиционного проекта должны удовлетворять интересам всех участников инвестиционной деятельности: краткосрочных кредиторов, долгосрочных инвесторов, акционеров.

Важным этапом в процессе принятия инвестиционных решений является оценка эффективности реальных инвестиций (капитальных вложений). От правильности и объективности такой оценки зависят сроки возврата вложенного капитала и перспективы развития предприятия.

Основным внутренним фактором инвестиционной привлекательности предприятия является такая обобщающая характеристика результативности его деятельности, как финансовое состояние предприятия. Традиционным инструментом оценки инвестиционной привлекательности предприятия на основе данного фактора является анализ его коэффициентов ликвидности и устойчивости.

Третий вектор модели – инновационность предпринимательского потенциала. Он может быть сформирован на основе следующих показателей.

Уровень наукоемкости R&I – отношение затрат на НИОКР к среднегодовому объему продаж продукта по отрасли:

$$R\&I = \text{НИОКР} / \text{ВР отр}$$

Показатель потенциальной прибыли Пп:

$$Пп = \text{НЧД} (\text{ПФ} + \text{Пф} * N) / (p + 1),$$

где Пп – потенциальная прибыль; НЧД – норма чистого дохода; ПФ – величина производственных фондов; Пф – фактическая прибыль; N – норма накопления прибыли; p – стоимостное строение производства.

Коэффициент потенциальных возможностей КПВ, который представляет собой отношение показателя потенциальной прибыли к прибыли фактической. Коэффициент реализа-

ции предпринимательского потенциала  $K_{р.п}$  – отношение прибыли фактической к прибыли потенциальной:

Чистая текущая стоимость (NPV) предпринимательского проекта

$$NPV = -I_c + \sum(DP/(1+i)^n)$$

Показатель конкурентоспособности продукции.

На практике форма и положение полученного многоугольника (рис. 1) будут определяться следующими факторами: характером конкуренции на рынке, где действует предприятие, и интересами потенциальных инвесторов.

Данное пространство задает потенциальную область изменений параметров предпринимательского потенциала конкретного предприятия, осуществляемых в рамках разрабатываемой каждым предприятием стратегии формирования, реализации и развития своего потенциала.

Предлагается следующая процедура работы с конкурентным пространством (для одного конкретного объекта):

1 этап. Определение параметров объекта анализа. Эта оценка характеризуется некоторой точкой с координатами ( $\Pi$ , ИП, Ин).

2 этап. Определение параметров конкурентного пространства.

Экспертным путем при использовании специального математического аппарата и на основе маркетинговых исследований определяются максимальные и минимальные значения по трем осям;  $\Pi_{\max}$ ,  $\Pi_{\min}$ ,  $ИП_{\max}$ ,  $ИП_{\min}$ ,  $Ин_{\max}$ ,  $Ин_{\min}$ . Таким образом, получаем координаты крайних точек пространства :

А ( $\Pi_{\max}$ ,  $ИП_{\min}$ ,  $Ин_{\max}$ ), В ( $ИП_{\min}$ ,  $Ин_{\min}$ ,  $\Pi_{\max}$ ), С ( $ИП_{\min}$ ,  $Ин_{\max}$ ,  $\Pi_{\max}$ ), D ( $\Pi_{\min}$ ,  $ИП_{\min}$ ,  $Ин_{\min}$ ) и соответственно само конкурентное пространство, ограниченное четырьмя плоскостями.

3 этап. Определение положения объекта анализа в рамках конкурентного пространства.

4 этап. Динамика положения объекта анализа в конкурентном пространстве на основе оценки предпринимательского потенциала

Если предприятию удастся добиться того, что его предпринимательский потенциал перемещается в область, «перспективы повышения конкурентоспособности», это означает изменение параметров внутри существующего пространства в направлении обеспечения более высокой инвестиционной привлекательности и инновационности при более низких затратах на формирование предпринимательского потенциала.

На рис. 2 приведен гипотетический пример позиционирования предпринимательского потенциала относительно конкурентного пространства и его смещение в результате оптимизации затрат на его формирование, повышения инвестиционной привлекательности и инновационности. Конкурентное пространство ограничивается точками А(80,10,70), В(20,10,70), С(20,100,70) и D(20,10,20). Точка X'(50,26,65) соответствует первоначальной оценке потенциала. Точка X''(55,40,60) – после проведения мероприятий по оптимизации затрат на формирование предпринимательского потенциала и улучшению показателей инновационной привлекательности и инновационности. Как видно, в первом варианте объект находится в зоне конкурентного пространства. Результатом оптимизации предпринимательского потенциала стало движение объекта по вектору в сторону повышения конкурентоспособности анализируемого объекта, а, следовательно, получение предприятием более высокого конкурентного преимущества. Таким образом, предлагаемая модель позволяет дать объективную оценку конкурентного статуса предприятия и его предпринимательского потенциала, а также отследить динамику в рамках конкурентного пространства.

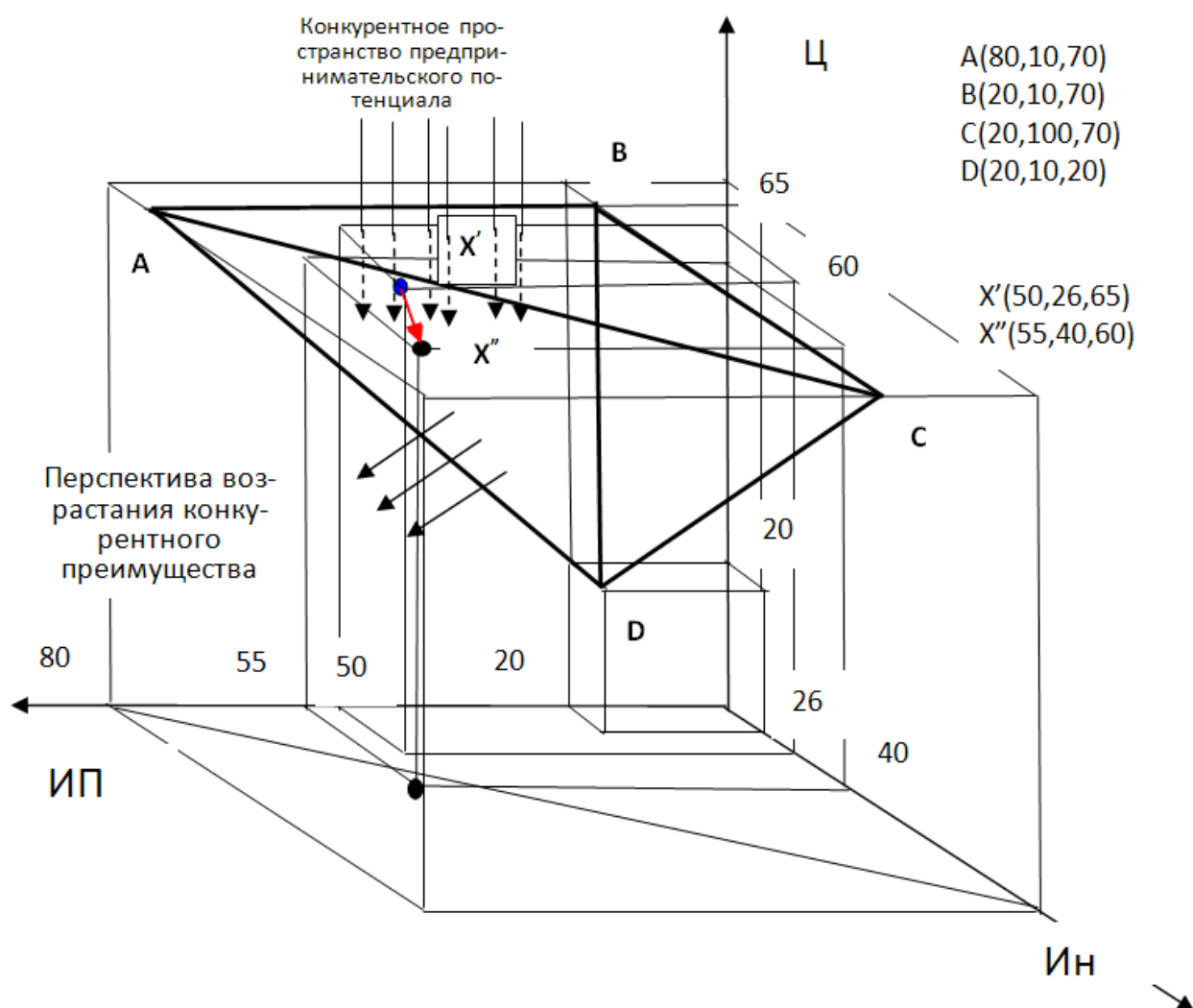


Рис. 2. Позиционирование объекта относительно конкурентного пространства

### ВЫВОДЫ

Таким образом, предлагаемая модель позволяет дать объективную аналитическую оценку конкурентного статуса предприятия и его предпринимательского потенциала, а также отследить динамику в рамках конкурентного пространства. Это в свою очередь позволит сформировать стратегию эффективного развития предприятия.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Dobykina E.K. Development of enterprises working potential management system in the basis of a three-dimensional model of the competition space, in conditions of adaptation to international integration requirements. – *Journal of Economic and Social Studies*. – Hungary, Nyiregyhaza, 2011. – С. 39–46.
2. Добыкина Е.К. Совершенствование системы управления затратами с использованием модели конкурентного пространства продукции / Е.К. Добыкина, О. А. Компаниец // *Вісник ДДМА*. – Краматорськ : ДДМА, 2009. – №3 (17). – С. 72–77.
3. Добыкина Е.К. Многоаспектный анализ конкурентоспособности потенциала предприятия / Е. К. Добыкина, А. А. Затынайко // *Вісник ДДМА*. – Краматорськ : ДДМА, 2012. – №2 (27). – С. 200–206.

Статья поступила в редакцию 15.05.2016 г.