



УДК 339.13

Пунгин И. В., старший преподаватель Сыктывкарского филиала СПбГУСЭ, г. Сыктывкар, ilya@punhin.ru

Пунгина В. С., старший преподаватель Сыктывкарского лесного института — филиала ГОУ ВПО СПбГЛТА им. С. М. Кирова, г. Сыктывкар, write_nika@mail.ru

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ НА ОСНОВАНИИ ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА

Авторами определены цели оценки конкурентоспособности для различных объектов и субъектов экономических отношений, проанализированы и систематизированы по объектам исследования различные показатели конкурентоспособности, определены такие базисные категории системно-воспроизводственного подхода, как интенсификация, эффективность, конкурентоспособность. Выработаны требования к показателям и методике оценки конкурентоспособности предприятия; на основании системно-воспроизводственного подхода разработана система выбора показателей эффективности и конкурентоспособности предприятия, включающая производственную, финансовую, рыночную и социально-экологическую эффективность.

Ключевые слова: конкурентоспособность товара (продукции), предприятия, отрасли, региона, эффективность, целевой подход, системно-воспроизводственный подход, объекты и субъекты оценки конкурентоспособности, потребитель, производитель, инвестор, государство, рентабельность, востребованность продукции.

Введение

В настоящее время в теории существует множество определений, подходов к оценке и методам определения конкурентоспособности и эффективности, которые можно классифицировать в зависимости от объектов оценки. Однако при решении конкретных практических задач сложно выбрать наиболее подходящую методику и выстроить систему показателей.

Целью настоящего исследования стало построение четкой системы выбора показателей для характеристики эффективности и конкурентоспособности на основании систематизации субъектов оценки.

Для достижения цели необходимо решить ряд задач:

- проанализировать по объектам исследования различные трактовки понятия конкурентоспособности;

- разработать систему выбора показателей конкурентоспособности в зависимости от целей и субъекта оценки;
- построить систему показателей для оценки эффективности и конкурентоспособности предприятия.

Построение системы показателей конкурентоспособности с учетом критериев оценки

Конкурентоспособность можно рассматривать с разных позиций. Как свойство товара она является отражением соотношения цены и качества: готов ли потребитель заплатить назначенную цену за продукт определенного качества? Как свойство предприятия ее можно оценивать как способность последнего конкурировать на рынке, быть успешнее остальных, работать наиболее эффективно, быть в числе лидеров. Как свойство отрасли конкурентоспособность отражает способность предприятий, входящих в отрасль, продавать свои товары (работы, услуги) на рынке, где за деньги покупателя борются товары различных отраслей. Помимо этого, конкурентоспособность оценивается разными субъектами, у каждого из которых есть свои цели такой оценки.

Принципиально выделить четыре типа субъектов, оценивающих конкурентоспособность рассмотренных объектов:

- потребители;
- производители;
- инвесторы;
- государство.

У каждого из них есть свои интересы: потребитель заинтересован в том, чтобы посредством приобретения набора товаров и услуг максимизировать полученную полезность; производитель — в том, чтобы при использовании имеющихся ресурсов получить максимально возможный результат (прибыль); инвестор заинтересован в том, чтобы проект, в который он вкладывает свои деньги, принес ему достаточно высокую до-

ходность, чтобы можно было считать его перспективным и целесообразным; наконец, государство заинтересовано в обеспечении эффективности использования имеющихся на его территории ресурсов (труда, земли, капитала, знаний, предпринимательских способностей), но при соблюдении определенных социальных стандартов.

Объекты, обладающие свойством конкурентоспособности, также можно разбить на четыре группы. Этим свойством обладают: товар, предприятие (как производитель товара), отрасль (как совокупность предприятий, предлагающих товар) и регион (район, область, страна или группа стран с присутствием им совокупностью отраслей, предприятий и производимых ими товаров).

В связи с множественностью объектов и субъектов оценки конкурентоспособности возникает необходимость постановки конкретных целей оценки (табл. 1).

Исходя из целей оценки конкурентоспособности объектов можно построить матрицу критериев оценки конкурентоспособности. В ней по одной оси расположим объекты, а по другой — субъекты оценки конкурентоспособности (табл. 2).

Конкурентоспособность товара потребитель оценивает с точки зрения своих потребностей и полноты их удовлетворения. Это наиболее часто встречающееся определение конкурентоспособности. Обладая ограниченными возможностями (не только финансовыми, поскольку сам процесс потребления обусловлен некоторой «технологией», а следовательно, и «производительностью»), потребитель стремится максимизировать степень своей общей удовлетворенности.

Конкурентоспособность предприятия оценивается потребителем с точки зрения положения предприятия на рынке (известное/неизвестное; давно ли работает; какую долю рынка занимает; какие гарантии дает; какова степень доверия предприятию у других потребителей, каковы отзывы о качестве его продукции).

Таблица 1

Цели оценки конкурентоспособности в зависимости от объекта и субъекта оценки

Объекты оценки	Субъекты оценки	Цель
Продукция (товар, услуги)	Предприятия-производители	Оценка возможности продать продукцию
	Потребители	Выбор товара, в наибольшей степени удовлетворяющего по цене и потребительским свойствам
Предприятие	Предприятия, производящие аналогичную продукцию	Оценка своих слабых и сильных сторон, сопоставление с конкурентами
	Предприятия-потребители (переработчики сырья)	Оценка привлекательности партнерства с предприятием
	Инвесторы	Оценка привлекательности инвестиций в предприятие
	Региональные власти	Поиск точек экономического роста
Отрасль	Инвесторы	Оценка привлекательности инвестиций в отрасль
	Региональные власти	Поиск точек экономического роста (с точки зрения региона)
	Федеральные власти	Поиск точек экономического роста (с точки зрения экономики в целом)
Регион	Отечественные инвесторы	Оценка инвестиционной привлекательности
	Иностранные инвесторы	Оценка инвестиционной привлекательности
	Федеральные власти	Оценка инвестиционной привлекательности, слабых и сильных сторон, поиск путей повышения конкурентоспособности и эффективности предприятий (отраслей) региона
Страна	Власти различных уровней	Оценка сильных и слабых сторон государства для повышения конкурентоспособности отечественных отраслей и их продукции в мире, поиск возможных «точек роста» национальной экономики

Конкурентоспособность отрасли оценивается потребителем с точки зрения приоритетности его собственных потребностей, подлежащих удовлетворению. Так, при получении годовой премии у потребителя (частное лицо) может появиться выбор, что купить на эти деньги: новую мебель на кухню, новую стиральную машину или путевку в экзотическую страну? В этот момент наблюдается межотраслевая конкуренция.

Как только потребитель отдает приоритет конкретной отрасли, конкуренция, с точки зрения потребителя, переходит в плоскость конкуренции предприятий, а затем и

товаров. В различных экономических условиях (уровень доходов, уровень цен, ожидания и т. п.) уровень конкурентоспособности отраслей окажется различным. Прежде всего проявится это в различиях эластичности спроса на продукцию (товары, работы, услуги) разных отраслей.

Конкурентоспособность страны, с точки зрения потребителя, оценивается как уровень качества жизни, который ему обеспечивается.

Таким образом, потребитель оценивает конкурентоспособность любых объектов с точки зрения степени удовлетворения своих

Таблица 2

Матрица критериев оценки конкурентоспособности

Субъект оценки Объект оценки	Потребитель	Производитель	Инвестор	Государство
Товар	Полнота удовлетворения потребностей	Прибыльность товара (рентабельность)	Востребованность товара, уровень рентабельности продаж	Востребованность товара, его социальная значимость
Предприятие	Надежность предприятия, его стабильность и положение на рынке	Соотношение цены и качества выпускаемой продукции, соответствие техническим, экологическим и прочим нормам и стандартам	Рентабельность предприятия в целом, его финансово-экономическое положение	Востребованность продукции предприятия, ее значимость, объемы продаж
Отрасль	Эластичность спроса на продукцию (работы, услуги) различных отраслей	Средний уровень рентабельности, целесообразность работы в отрасли или выхода из нее	Средний уровень рентабельности	Востребованность продукции отрасли, значимость (как продукции, так и отрасли в целом), объемы продаж
Страна (регион)	Обеспечение определенного уровня качества жизни	Обеспеченность ресурсами, их качество и доступность	Инвестиционный климат	Эффективность использования ресурсов, платежный баланс

потребностей и уровня их значимости (более значимые потребности должны быть удовлетворены раньше, чем менее значимые).

Производитель оценивает товар с точки зрения суммы прибыли, которую тот может принести. С одной стороны, это рентабельность (сколько прибыли приносит 1 рубль затрат), однако, в отраслях с быстрой оборачиваемостью активов (например, торговля) можно получить гораздо большую прибыль за счет снижения рентабельности продаж, но увеличения оборачиваемости товаров. Предприятия производитель оценивает как своих конкурентов, поэтому важнейшими характеристиками для него являются соотношение цены и качества выпускаемой продукции, соответствие последней техническим, экологическим и прочим нормам и стандар-

там. Отрасль оценивается производителем с точки зрения рамочных условий и своего положения на рынке. С этих позиций оцениваются средний уровень рентабельности, целесообразность работы в отрасли или выхода из нее. Страну производитель оценивает с точки зрения наличия необходимых ему ресурсов, их качества и доступности (физической и экономической).

Инвестор оценивает эффективность своих вложений (как свершившихся, так и потенциальных), поэтому важнейшими характеристиками товара, с точки зрения инвестора, являются его востребованность и уровень рентабельности продаж (инвестора интересуют не столько единичные сделки с высокодоходными товарами, сколько массовые продажи, приносящие доход больше

той суммы, которую инвестор мог бы получить, вложив свои средства в другое производство). Конкурентоспособность предприятия означает для инвестора не только рентабельность предприятия как цельной системы, но и его экономическое положение, финансовую устойчивость (высокий уровень рентабельности может быть достигнут путем совершения высокодоходных, но спекулятивных сделок, имеющих недопустимо высокий уровень риска). Соответственно страну или регион инвестор оценивает как площадку, на которой можно (или не стоит) строить свой бизнес; важнейшим показателем конкурентоспособности страны (региона) является инвестиционный климат.

Государство оценивает конкурентоспособность товара с точки зрения его востребованности и социальной значимости. Если отечественный товар является социально значимым, но он стоит значительно дороже импортного, государство может повлиять на эту ситуацию, применив либо субсидии и дотации к отечественному производителю, либо квоты и таможенные барьеры к зарубежным поставщикам. Предприятия оцениваются государством с точки зрения их роли в экономике: насколько продукция предприятия востребована и значима, каковы объемы продаж. Чем выше уровень этих показателей, тем предприятие, с точки зрения государства, более конкурентоспособно. Отрасль оценивается государством также с позиций востребованности производимой ею продукции, объемов продаж и значимости для экономики продукции и отрасли в целом. Конкурентоспособность страны может быть оценена государством с точки зрения эффективности использования ресурсов (с учетом их качества), а также с позиции показателей платежного баланса страны: если баланс положительный, то страна (а следовательно — отрасль, предприятие, продукция) конкурентоспособна, иначе — нет¹.

¹ Пунгин И. В., Пунгина В. С. Инновационный подход к изучению конкурентоспособности продукции, от-

Такая систематизация позволяет применить системно-воспроизводственный подход к оценке конкурентоспособности предприятия.

Применение системно-воспроизводственного подхода к оценке эффективности и конкурентоспособности предприятия

Системно-воспроизводственный подход подразумевает совокупность принципов и приемов анализа сложной социально-экономической системы на основе методологии воспроизводственного процесса. Исследование такой системы предполагает изучение исходного состояния, внутренних закономерностей, объективных тенденций ее развития, что проявляется в учете взаимосвязей как между элементами системы, так и между системой и внешней средой.

Базисными категориями системно-воспроизводственного подхода являются: интенсификация, эффективность, конкурентоспособность (табл. 3).

Системно-воспроизводственный подход к оценке конкурентоспособности предприятия предполагает разработку системы сбалансированных показателей, которые в совокупности должны обеспечить количественную характеристику категории «конкурентоспособность».

Показатели, составляющие сбалансированную систему, должны соответствовать следующим требованиям:

- соизмеримость;
- открытость (показатели не должны являться «коммерческой тайной»);
- однозначность (единственный метод расчета);

расли, региона // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2009. № 2. Режим доступа: koet.syktu.ru/vestnik/2009/2009-2

Таблица 3

Сущность базисных категорий в системно-воспроизводственном подходе

	Интенсификация	Эффективность	Конкурентоспособность
Технологическая	Совершенствование элементов системы производства. Это мероприятия, связанные с ликвидацией «узких» мест, действительным совершенствованием процесса производства	Эффективность использования ресурсов в натуральных показателях (фондоотдача, производительность труда, себестоимость единицы продукции, коэффициент использования производственных мощностей)	Отражает конкурентные преимущества объекта, заключающиеся в более рациональном использовании производственных ресурсов
Социальная	Совершенствование социальной подсистемы	Социальная эффективность отражает социальное состояние, степень достижения нормативного уровня развития социально-территориальной сущности, измеряется показателями уровня жизни населения	Способность объекта в полном объеме удовлетворить социальные потребности общества
Экологическая	Совершенствование экологического ресурсного потенциала деятельности	Экологическая эффективность позволяет оценить уровень использования природных ресурсов, повышения экологичности и снижения природоемкости производимой продукции, улучшения среды обитания населения	Конкурентное преимущество объекта заключается в наиболее эффективном использовании природных ресурсов
Экономическая	Совершенствование экономического механизма, обеспечение единства системы экономических интересов, условий воспроизводства	Экономическая эффективность позволяет оценить уровень использования ресурсов, повышения экономичности и снижения природоемкости производимой продукции, улучшения среды обитания населения. Характеризует степень реализации экономических интересов и измеряется системой стоимостных показателей	Проявляется в наиболее высоких технико-экономических показателях деятельности объекта

- высокая значимость;
- отсутствие взаимоисключающих показателей;
- обозримость (оптимальное количество).

Согласно специфике эффективности и конкурентоспособности предприятия разработанная система ее оценки должна отвечать следующим требованиям:

1. *включать в себя оптимальное количество показателей, с учетом их значимости в конкретных условиях места и времени.* Недостаточное число факторов может повлечь за собой ошибку результата вследствие пропуска каких-либо аспектов конкуренто-

способности как экономического явления. Большое число факторов может привести к двойственности учета некоторых характеристик, а также к сочетанию в одной модели несовместимых (взаимоисключающих) показателей;

2. *учитывать динамичность конкурентоспособности предприятия, т. е. не только быть применимой для одномоментного состояния конкурентоспособности, но и легко адаптируемой в условиях динамичной внешней и внутренней сред предприятия;*

3. *основываться на сравнении деятельности предприятия с аналогичными.* Это тре-

бование исключает возможность оценки конкурентоспособности предприятия как единичного субъекта хозяйствования и трансформирования проблемы оценки конкурентоспособности в оценку эффективности хозяйственной деятельности.

Понятия эффективности и конкурентоспособности в теории и практике управления различны, однако, при оценке конкурентоспособности предприятия основой являются показатели эффективности. С точки зрения подхода к оценке этих категорий эффективность отражается рядом показателей деятельности предприятия, а конкурентоспособность — одним сравнительным показателем эффективности предприятия с другими предприятиями — конкурентами.

С точки зрения системно-воспроизводственного и многоцелевого подходов к оценке эффективности и конкурентоспособности предприятия необходимо выделить следующие виды эффективности: производственная, финансовая, рыночная, социально-экологическая.

Производственная эффективность — способность предприятия в течение длительного периода времени (трех и более лет) эффективно использовать трудовые, сырьевые, технико-технологические ресурсы.

Финансовая эффективность характеризует эффективность использования финансовых ресурсов предприятия, финансовое состояние и надежность в течение длительного периода времени (трех и более лет).

Рыночная эффективность характеризует положение предприятия на рынке производимых товаров и относительную возможность их реализации.

Социально-экологическая эффективность — специфический вид эффективности, необходимый для оценки предприятий и применяющийся для сравнительной характеристики значимости предприятия в социальной сфере района, региона, страны, а также учета факторов воздействия на окружающую

среду (экологическая составляющая) в процессе деятельности предприятия.

Представленная классификация видов эффективности деятельности предприятия позволяет оценить ее как с внутренней, так и с внешней позиции, определить интегральный показатель эффективности деятельности предприятия.

Производственная эффективность

Производственная деятельность предприятия характеризуется рядом показателей экономической эффективности. Все показатели без исключения характеризуют эффективность какого-либо конкретного вида ресурсов либо группы ресурсов. Для исключения двойного учета необходимо, чтобы выбранные показатели характеризовали эффективность только одного ресурса и чтобы только один показатель применялся для оценки эффективности использования конкретного вида ресурса.

Эффективность использования основных производственных фондов характеризуется несколькими показателями, такими как фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность. Фондоотдача и фондоемкость являются взаимообуславливающими показателями и находятся в функциональной взаимосвязи. При определении показателя фондовооруженности применяется численная характеристика трудовых ресурсов предприятия, эффективность использования которых необходимо учитывать обособленно. Таким образом, для определения эффективности использования основных производственных фондов применим показатель фондоотдачи.

Для оценки эффективности использования трудовых ресурсов необходимо применить показатель выработки на 1 рабочего. Для измерения объемных показателей рекомендуется использовать объем производства в натуральном выражении, так как такой подход позволяет исключить влияние цен

на данный показатель. Применение в знаменателе численности рабочих позволяет определить и сравнить выработку по основному виду деятельности, исключая дополнительные виды деятельности предприятия (торговлю, строительство и др.).

Для учета эффективности затрат на предприятии используют показатель себестоимости единицы продукции и затраты на 1 рубль произведенной продукции. На второй показатель влияют не только затраты, но и цена продукции и объем ее реализации, поэтому в модель необходимо включить первый показатель.

Коэффициент использования производственной мощности позволяет оценить, насколько предприятие эффективно использует имеющиеся у него производственные мощности.

Финансовая эффективность

Определяется финансовая эффективность по шести показателям.

Для характеристики платежеспособности предприятия используют показатели ликвидности организации. *Ликвидность предприятия* — это способность предприятия покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых из иной формы в денежную соответствует сроку погашения обязательств². В финансовом анализе рассчитываются три показателя: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности. При оценке конкурентоспособности предприятий наибольшую значимость имеют второй и третий коэффициенты.

По смысловому назначению показатель быстрой ликвидности аналогичен коэффициенту текущей ликвидности, однако, исчисляется он по более узкому кругу текущих активов, когда из расчета исключена наи-

более ликвидная их часть — производственные запасы. Логика такого исключения состоит не только в значительно меньшей ликвидности запасов, но, что гораздо более важно, и в том, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут быть существенно ниже затрат по их приобретению. Кроме того, анализируя динамику этого коэффициента, необходимо обращать внимание и на факторы, обусловившие его изменение.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие способно погасить в ближайшее время (немедленно), поэтому необходимость его учета в кризисных условиях не вызывает сомнения.

При определении *финансовой устойчивости* предприятий используются следующие показатели: коэффициент автономии, коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансовой устойчивости), коэффициент маневренности, индекс финансовой напряженности и коэффициент финансовой стабильности³. Для устранения двойного учета необходимо выбрать из этой совокупности не дублирующие и не взаимоисключающие показатели. Кроме того, эти показатели должны наиболее полно отражать финансовую устойчивость предприятия. Следовательно, в модель необходимо включить два показателя: коэффициент автономии, коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансовой устойчивости).

Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает степень обеспечения необходимых для предприятия запасов собственными оборотными средствами. Данный показатель отражает возможность предприятия беспрерывно (стабильно) действовать при изменении внешних условий.

² Гласкова Н. С. Экономический анализ: учебник — 2-е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо. С. 209.

³ Там же. С. 226–227.

Рентабельность продаж — показатель, определяющийся отношением прибыли до налогообложения и выручки от продаж⁴. В условиях превышения себестоимости продукции над ее ценой, т. е. убыточности, теряет смысл, однако, его необходимо учитывать при оценке конкурентоспособности предприятия, для отражения резерва ее повышения.

В современных условиях деятельности предприятий отдельно взятой отрасли (или региона) ряд показателей, характеризующих их финансовую эффективность, имеет примерно одинаковое значение, поэтому в условиях внутриотраслевой оценки конкурентоспособности их можно не учитывать. Однако при межотраслевой и межрегиональной оценке необходимость их учета не вызывает сомнений.

Рыночная эффективность отражает преимущества предприятия на рынке перед конкурентами. В рассмотренных ранее методах оценки конкурентоспособности наиболее часто применяется соотношение цены и качества выпускаемого товара. Для предприятий это важная составляющая конкурентоспособности, но необходимо учесть следующие особенности:

- цена, как правило, устанавливается потребителем произведенной продукции;
- качество продукции ряда отраслей определяется природными условиями региона, следовательно, в пределах одного региона его можно рассматривать как величину постоянную.

Кроме того, авторам представляется необходимым включение в модель оценки рыночной конкурентоспособности показателя доли предприятия на рынке, поскольку наибольшая доля реализации на рынке в течение некоторого периода времени характеризует конкурентные преимущества предприятия, отражая его значимость на рынке производимого товара.

⁴ Галицкая С. В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий: учебное пособие. М.: Эксмо, 2008. С. 592.

Следовательно, рыночную конкурентоспособность необходимо определять исходя из цены, качества и доли предприятия на рынке.

Одним из видов конкурентоспособности предприятий является **социально-экологическая эффективность**. Данный специфический вид вводится для характеристики социальной значимости предприятия и «экологичности» деятельности предприятия в регионе.

Социальная составляющая характеризуется двумя относительными показателями: коэффициентом занятости, коэффициентом заработной платы.

Коэффициент занятости рассчитывается исходя из соотношения численности занятых на предприятии и численности занятых в экономике района, в котором это предприятие функционирует, и может характеризовать предприятие как «градообразующее» или же наоборот как предприятие с низкой социальной значимостью. Данный показатель особенно актуален в период перехода на современные технологии, влекущие сокращение необходимого числа рабочих. В такой ситуации для снятия социальной напряженности предприятия вынуждены задумываться об организации новых рабочих мест.

Коэффициент заработной платы определяет соотношение средней заработной платы на предприятии с прожиточным минимумом и является необходимым при определении социальной конкурентоспособности любого предприятия.

Экологическую составляющую рекомендуется оценивать по коэффициенту экологичности и коэффициенту использования ресурсного потенциала.

Показатель экологичности должен характеризовать комплексность использования ресурсов, косвенно отражая тем самым долю отходов.

Коэффициент использования ресурсного потенциала показывает, что предприятие конкурентоспособно, если оно на

100% использует имеющиеся ресурсы; если же использует не полностью, это отражает резервы повышения конкурентоспособности. Кроме того, низкий процент использования ресурсного потенциала ведет к снижению его экономической эффективности.

Заключение

Авторами был проведен сравнительный анализ подходов и систематизированы показатели конкурентоспособности объектов (товара, предприятия, отрасли) на основании предложенного критерия — целей оценки конкурентоспособности.

На основе разработанной авторами классификации объектов и субъектов конкурентоспособности обобщены показатели оценки конкурентоспособности товаров, предприятий, отраслей, регионов (стран).

Предложенная матрица критериев оценки позволяет комплексно оценить конкурентоспособность любого объекта оценки, с учетом предъявляемых к нему требований всех субъектов оценки. Кроме того, по матрице, на примере конкретного субъекта оценки можно проследить взаимосвязь различных уровней конкуренции (между товарами, предприятиями, отраслями и регионами).

Таким образом, представленная методика систематизации показателей конкурентоспособности для различных объектов и субъектов позволяет провести вертикальный и горизонтальный анализ по предложенной матрице, т. е. в разрезе субъектов и объектов оценки.

В данной статье разработанная методика применяется и для оценки эффективности различных, отдельно взятых объектов (например, предприятия), которая так же, как и конкурентоспособность, является комплексной категорией.

Список литературы

1. Пунгин И. В., Пунгина В. С. Инновационный подход к изучению конкурентоспособности продукции, отрасли, региона // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2009. № 2. Режим доступа: koet.syktu.ru/vestnik/2009/2009-2
2. Пласкова Н. С. Экономический анализ: учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо, 2009. — 704 с.
3. Галицкая С. В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий: учебное пособие. М.: Эксмо, 2008. — 652 с.

I. V. Pungin, Senior teacher, SPbSUSE, Syktyvkar branch, Syktyvkar, ilya@punhin.ru

V. S. Pungina, Senior teacher, Syktyvkar Forest Institute — SPbSFTA branch, Syktyvkar, write_nika@mail.ru

SYSTEMATIZATION OF EVALUATION RATES FOR COMPETITIVE CAPACITY AND EFFICIENCY ON THE BASIS OF THE TARGET APPROACH

The article reveals purposes of competitive capacity evaluation for various objects and subjects of economic relations, analyzes and systemizes various competitive capacity rates on the basis of subjects for research, defines such basic categories of the system and reproduction approach as intensification, efficiency, competitive capacity; works out requirements to rates and methods of competitive capacity evaluation of an enterprise; develops the system for a choice of efficiency and competitive capacity rates of an enterprise on the basis of the system and reproduction approach. This system includes production, financial, market and socio-ecological efficiency.

Key words: competitive capacity of goods (products), an enterprise, industry, a region, efficiency, target approach, system and reproduction approach, objects and subjects of competitive capacity evaluation, consumer, producer, investor; state, profitability, product demand.