

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ БЕЛАРУСИ

Конкурирующими можно считать фирмы, которые оперируют на одном и том же рынке, ставят одинаковые (частично или полностью совпадающие) цели. При этом возможности в достижении этих целей ограничены.

Можно утверждать, что конкурентоспособность предприятия — комплексное свойство системы (каковой является фирма), характеристика ее силы — в конкурентном соперничестве. Очевидно, что критерием силы фирмы в конкурентной борьбе (а, следовательно, и ее конкурентоспособности) может выступать способность достигать поставленных целей с большими количественными или качественными параметрами или в более короткие сроки, чем конкуренты. Тогда оценить конкурентоспособность предприятия можно по уровню его прогресса в достижении поставленных им целей по сравнению с конкурентами.

Очевидно, что цель любого предприятия — достижение высоких показателей деятельности через реализацию производимых им товаров или услуг. Тогда оценка уровня конкурентоспособности должна включать результаты деятельности и позиции предприятия на рынке по сравнению с конкурентами.

В качестве результата деятельности, который целесообразно включить в оценку конкурентоспособности предприятия, использован показатель чистого дохода предприятия. Позиция предприятия на товарном рынке может быть оценена по показателю доли рынка, рассчитанному по выручке. Так как предприятия конкурируют в возможности удовлетворять ограниченный платежеспособный спрос, выручку можно рассматривать в качестве объема платежеспособного спроса, удовлетворяемого предприятием, а суммарную выручку по предприятиям анализируемой группы — как объем платежеспособного спроса, удовлетворяемого данной группой предприятий.

В этом случае уровень абсолютной конкурентоспособности предприятий (а на их основе — и отрасли) может быть определен как отношение чистого дохода, генерируемого предприятием или отраслью, к объему платежеспособного спроса, им удовлетворяемого. Рассчитанный таким образом уровень абсолютной ($KCI_{абс.}$) и относительной ($KCI_{отн.}$) конкурентоспособности подотраслей легкой промышленности представлен в таблице.

Уровень абсолютной и относительной конкурентоспособности подотраслей легкой промышленности

Подотрасль легкой промышленности	2001 г.		2002 г.		2003 г.	
	КСП _{абс}	КСП _{отн}	КСП _{абс}	КСП _{отн}	КСП _{абс}	КСП _{отн}
Текстильная	227,62	0,22	276,13	0,31	208,51	0,17
Трикотажная	658,99	0,63	699,07	0,77	823,23	0,67
Швейная	1054,35	1,00	902,70	1,00	1226,92	1,00
Кожобувиная	823,92	0,78	617,69	0,68	409,10	0,33

Дальнейший анализ позволил сделать вывод о том, что швейная подотрасль менее других подвержена влиянию факторов внешней среды и функционирует в условиях низкого уровня сопутствующих рисков, так как ее предприятия имеют самый высокий уровень объемов продукции, производимой из давальческого сырья. Таким образом, рост конкурентоспособности швейной подотрасли нельзя признать качественным.

В области содействия повышению конкурентоспособности предприятий со стороны государства предпочтение должно быть отдано предприятиям трикотажной и текстильной промышленности, так как положение в этих подотраслях можно признать критическим. Если в 2001 г. в них было соответственно 30 и 37,5 % неконкурентоспособных предприятий, то в 2003 г. — 50 %. Направления государственной поддержки конкурентоспособности кожобувиной отрасли должны лежать в области принятия защитных мер по предотвращению экспансии товаров из стран Азии.

М.Н. Базылева, канд. экон. наук

БГЭУ (Минск)

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В СИСТЕМЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Концепция социального капитала разрабатывалась в начале — середине 90-х гг. XX в. независимо друг от друга двумя исследователями: П. Бурдьё (1983) и Дж. Коулменом (1988) и отражает новый подход к определению места и роли человека на постиндустриальной стадии развития общества. В наиболее общем виде социальный капитал представляет качество и количество социальных связей, которые являются ресурсами для получения выгод индивидами и сообществами. Современная экономическая наука рассматри-