

УДК 338.33:338.45

DOI 10.14258/epb202414

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ КАК ФАКТОР ДОЛГОВРЕМЕННОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

И. В. Цомаева¹, В. А. Бажанов², А. А. Киселева³

¹Алтайский приборостроительный завод «Ротор» (Барнаул, Россия)

²Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН (Новосибирск, Россия)

³Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС (Новосибирск, Россия)

Общепринятый подход к оценке конкурентоспособности, основанный на анализе конкурентных преимуществ, не применим к предприятиям оборонно-промышленного комплекса из-за специфических условий их деятельности.

Авторы предлагают эмпирический вариант решения этой задачи для предприятий ОПК на основе методов компетентного подхода, используя следующий алгоритм исследования:

- идентификация ключевых компетенций предприятия;
- определение соответствия ключевых компетенций отличительным условиям теста Хэмела-Прахлада;
- количественная оценка степени совершенства параметров отличительных условий;
- определение значимости параметров отличительных условий, вес параметров.

На базе полученной информации с помощью матрицы количественного достижения стратегических целей рассчитывается количественный индекс конкурентоспособности конкретного предприятия.

Индекс может быть сравним с индексом предыдущих периодов либо задаваться в качестве цели на будущий период. Индекс важен с точки зрения внутреннего управления и для инвестора при поиске объекта для возможных капиталовложений.

Ключевые слова: конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, компетенции, индекс конкурентоспособности.

MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

I. V. Tsomaeva¹, V. A. Bazhanov², A. A. Kiseleva³

¹Altai Instrument-Making Plant «Rotor» (Barnaul, Russia)

²Institute of Economics and Organization of Industrial Production SB RAS (Novosibirsk, Russia)

³Siberian Institute of Management — branch of RANERA (Novosibirsk, Russia)

The general approach to assessing competitiveness is based on competitive advantages analysis. However, it is not applicable to the military-industrial complex due to specific characteristics of such enterprises.

The authors propose an empirical solution to this problem — the use of a competent approach with the following algorithm:

- identification of core competencies of the enterprise;
- compliance of core competencies with the Prahalad and Hamel's three tests;
- quantitative assessment of the specific parameters from such tests;
- assessment of significance of the specific parameters, the weights of such parameters.

Gathered information together with the Quantitative Strategic Planning Matrix allow to calculate a quantitative index of the competitiveness of a particular enterprise.

The index can be compared with the results in previous periods or can be set as a target for the future periods. The index is important from the point of view of internal management and for investors when looking for possible investments.

Keywords: competitiveness, competitiveness factors, competencies, competitiveness index.

Введение. Конкурентоспособность промышленного предприятия определяется на мезоуровне и включает в себя три основных фактора: ресурсный, ценовой и «фактор среды» — то есть степень воздействия политики государства на участников рынка. «Фактор среды» — особенно существенный для промышленных предприятий из состава государственного сектора, в частности, предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК).

Исследователи конкурентоспособности предприятий используют различные методические подходы: оптимизационный, экономический, математический, статистический, ресурсный, компетентностный [1, с. 9]. Но при этом однозначной трактовки концепции конкурентоспособности в научной литературе не существует [1, с. 48].

По мнению специалистов ИЭ и ОПП СО РАН Н. А. Кравченко, В. Д. Марковой [1, с. 12], наибольший интерес представляет получившая всеобщее признание концепция М. Портера. Именно она названа классической теорией формирования конкурентоспособности Портера. Согласно теории, конкуренция в успешном промышленном предприятии формируется в результате взаимодействия факторов, определяющих преимущество на рынке.

Авторы концепции ключевых компетенций конкурентоспособности (не менее известной и признанной) установили, что долговременной конкурентоспособностью обладают предприятия, способные создавать ключевые компетенции, которые в совокупности формируют выдающиеся способности, умения, навыки персонала и в результате обеспечивают производство продуктов, представляющих ценность для потребителя, и создают устойчивую долговременную конкурентоспособность.

Американский исследователь Д. Аакер подтверждает, что конкуренция на основе компетенций создает платформу для устойчивой конкурентоспособности и долговременных высоких результатов предприятия.

Российские исследователи в самом общем виде определяют смысл конкурентоспособности как способность субъекта опережать других, используя свои преимущества [1, с. 54], а сущность конкурентоспособности субъекта объясняют преимуществами перед другими субъектами [2, с. 218].

Успешная реализация государственных намерений о диверсификации производства на предприятиях ОПК в сторону увеличения производства высокотехнологичной продукции двойного назначения и гражданской продукции заметно актуализирует проблемы выявления и совершенствования ключевых компетенций. Цель данной статьи состоит в показе на примере конкретного предприятия ОПК необходимости и возможности использования ключевых компетенций для долговременной

конкурентоспособности предприятиям и методического подхода к определению состояния этих компетенций.

Методы определения и оценки конкурентоспособности предприятия. Конкурентоспособность измеряется степенью влияния присущих ей факторов, и она будет сохраняться, пока предприятие удерживает свои преимущества. Оценка уровня (степени) конкурентоспособности предприятия важна с позиции: лица, принимающего решения; владельцев; инвесторов; выбирающих между различными вариантами действий по развитию предприятия, определении стратегических ориентиров, динамики развития [3, с. 12].

Существует ряд методов оценки конкурентоспособности предприятия, в основном они опираются на два положения (методики): либо оценка проводится на основе конкурентоспособности товара (объекта), либо с ее учетом строится интегральный показатель конкурентоспособности предприятия (субъекта), в основе расчетов которого, как правило, лежит экспертная оценка.

В ходе поиска подходов к оценке уровня конкурентоспособности предприятия исследователи в основном считают необходимым руководствоваться следующими правилами (положениями) [1, 4]:

- утверждениями о том, что конкурентоспособность не является имманентным свойством предприятия, следовательно, может быть оценена только в рамках группы (отрасли) при сравнении предприятий между собой, либо в сравнении с предприятиями выпускающими товары-субституты;
- конкурентоспособность товаров (объектов) и предприятий (субъектов) связаны, их взаимодействие должно усиливаться.

Таким образом, предполагается систематическое сравнение факторов конкурентоспособности товаров и процессов предприятия с другими предприятиями, имеющими аналогичные товары и процессы — то есть действия приобретают свойства стратегического бенчмаркинга.

Однако при оценке конкурентоспособности промышленного предприятия из состава ОПК реализовать условия бенчмаркинга не представляется возможным, поскольку:

- во-первых, высокотехнологичные предприятия, как правило, не желают «светиться» и афишировать свои успехи;
- во-вторых, государством установлены строгие нормы, ограничивающие распространение информации о деятельности предприятий, обеспечивающих безопасность страны.

Авторы считают, что в подобных условиях применение методов компетентностного подхода позволяет обойти эти ограничения, поскольку

увязывают конкурентоспособность предприятия исключительно с его внутренними, индивидуальными, присущими конкретному предприятию факторами [1, 5] — ключевыми компетенциями.

Сложность оценки интегрального показателя конкурентоспособности предприятия связана еще и с тем, что «...предлагаемые разными авторами показатели, которые необходимо включать в интегральную оценку конкурентоспособности, отличаются и не существует единого мнения по определению их состава и важности» [1, с. 64]. Авторы данной статьи разделяют мнение о том, что «показатели могут быть любого типа». Они могут быть текстовыми, как «да» или «нет» для каждого конкретного случая, или «выше»/«ниже». Могут содержать описание степени завершенности (в процентном выражении или в виде характеристик — начальная, средняя, завершенная). В системах показателей допустимо использование субъективных оценок, сделанных на основе мнения служащих, а не на основе фактов; пожалуй, это самый экономичный вид входных данных. Для исследователей важно было найти способы и приемы, позволяющие количественно оценить интегральную конкурентоспособность предприятия из состава ОПК и на основе полученных знаний, динамики их изменений, организовать мониторинг и предложить механизм управления конкурентоспособностью конкретного предприятия.

Решение такой задачи особенно актуально для предприятий, действующих в сфере ОПК, где государством форсируется процесс диверсификации, выход на высокотехнологичные рынки гражданской продукции. Предлагается рассмотреть вариант решения этой задачи при проведении эмпирических исследований на предприятии ОПК «Алтайский приборный завод «Ротор» (АПЗ «Ротор»).

Но для начала отметим, что оборонно-промышленный комплекс, в состав которого входит АПЗ «Ротор», имеет особое предназначение, прежде всего потому, что на внутреннем рынке единственным заказчиком-покупателем является государство. Порядок поставок военной техники на экспорт также регулируется государственными органами, и наличие единственного потребителя ограничивает применение норм рыночной экономики и во многом предопределяет выбор направлений развития предприятий ОПК.

Основные из особенностей функционирования предприятий ОПК, которые следует учитывать при проведении исследований, следующие:

- во-первых, изготовление военной техники сконцентрировано на специализированных мощностях строго ограниченного по статусу замкнутого по технологиям числа предприятий;

- во-вторых, создание и совершенствование военной техники ведут специализированные НИИ и КБ, сопряженные с конкретной производственной базой ОПК;
- в-третьих, целенаправленно создаются условия искусственной конкуренции между различными научно-производственными школами путем организации жестких конкурсов по направлениям военной техники (в авиации, например, это КБ Туполева, Антонова, Мясищева, или КБ Яковлева, Лавочкина, Сухого, Микояна и т. д.). Такие же условия созданы в танкостроении, производстве артиллерийских и стрелковых систем, судостроении, ракетостроении и т. д.;
- в-четвертых, цена не всегда является значимым фактором при производстве продукции для целей безопасности страны;
- в-пятых, информация о деятельности предприятий ОПК крайне ограничена.

Таким образом, предприятия ОПК работают в условиях, при которых оценка и сравнение результатов их деятельности с применением термина «конкурентные преимущества» неосуществимы, поскольку установить эти преимущества не представляется возможным и тем более провести сравнение состава параметров, характеризующих эти преимущества хотя бы двух субъектов.

Краткая характеристика объекта исследования. АПЗ «Ротор» создан в 1960 году для выполнения Государственного оборонного заказа (ГОЗ) по обеспечению потребителей высокоточными навигационными приборами для подводных и надводных судов. Как и все предприятия отрасли, с 1992 года АПЗ «Ротор» из-за сокращения госзаказа утратил 80% персонала и, соответственно, объемы производства продукции.

В связи с ростом поставок продукции по ГОЗ вначале 2000-х годов и эффективными действиями руководства производство на предприятии перешло от спада к стагнации, а затем к росту и развитию.

В 2007 году АПЗ «Ротор» был включен в вертикально интегрированную структуру-концерн «Центральный научно-исследовательский институт «Электроприбор» и начал активно сотрудничать с Алтайским государственным техническим университетом, Алтайским государственным университетом, Институтом экономики и организации промышленного производства СО РАН.

Взаимодействие с учеными помогло сотрудникам АПЗ «Ротор» осознать необходимость перехода от эвристических методов построения программ развития предприятия к применению научно обоснованных проектных подходов разработки и реализации стратегического управления.

Результаты исследования. В рамках последовательно проведенных исследований получены существенные для предприятия результаты:

- разработана стратегия развития предприятия, в которой оптимально сочетается комплекс функциональных компетенций с упором на достижение устойчивой конкурентоспособности;
- сформирована и реализована концептуальная модель результативности стратегических мероприятий применительно к условиям производства предприятия;
- освоены методические положения реализации стратегии, контроля параметров на основе системы сбалансированных показателей (ССП);
- проекты реализации стратегии прошли оценку с применением методов технологического аудита;
- реализована программа оценки инновационного потенциала предприятия на основе методов гибридных экспертных систем (ГЭС) и нейронных технологий;
- выполнены эмпирические исследования по идентификации компетенций предприятия.

В процессе идентификации компетенций установлены факторы, при наличии которых (в соответствии с концепцией) на предприятии создаются условия для формирования устойчивой конкурентоспособности на базе ключевых компетенций. Звания «ключевых» удостоиваются компетенции, состояние которых соответствует определенным условиям. В неперенный перечень условий для ключевых компетенций (называемый «Тестом Хэмела-Прахалада») входит:

- уникальность;
- универсальность;
- ценность для потребителей.

Различные авторы рассматривают и другие многочисленные условия. Так, Н. А. Кравченко называет сумму взаимодействий навыков и технологий, длительность приобретения важнейших свойств, принадлежность свойств всей компании, изменение в отрасли не приводит к ликвидации, при использовании не подвергаются износу [1, с. 90]; И. Б. Гурков состав условий дополняет системами деятельности, особыми контактами и связями, ноу-хау [3, с. 90]; И. А. Ханыков предлагает другие условия: репутация, торговая марка, лояльность потребителей, технические знания и т. д. Еще ряд авторов называют неосязаемость способности; своеобразную фирменную культуру; репутацию; структуру предпочтений потребителей; удобства потребителей; иерархию ресурсов; конфигурацию ресурсов; кругозор персонала; владель-

цев способностей; родительские способности; самоотверженность сотрудников и т. п., и т. д. [6].

Считаем необходимым отметить, что все без исключения предприятия ОПК обладают еще одним неперенным свойством — специализацией. Благодаря ей они четко идентифицируются среди производственных систем. Специализация как форма рационализации отражает процесс сосредоточения отдельных видов продукции, «сортирует» по видам ресурсы и способствует их взаимодействию. Уровень специализации субъекта определяет: выбор оборудования; технологическую культуру; оснастку; сооружения в соответствии с конструктивными особенностями продукта и его предназначения, а также процессы управления, особенности коммуникации, квалификацию персонала, наделяет субъект уникальным набором свойств.

Таким образом, специализация становится одним из важнейших условий, определяющих состояние ключевых компетенций и статус конкурентоспособного субъекта, следовательно, должна дополнить условия теста Хэмела-Прахалада.

Итак, из множества перечисленных условий может быть создана платформа для формирования на предприятии комплекса отличительных условий ключевых компетенций, совокупность которых способна формировать факторы долговременной, устойчивой конкурентоспособности субъекта.

Следовательно, выявив характеристики отличительных условий ключевых компетенций и оценив степень совершенства их организации, определив количественную оценку параметров каждого условия, мы можем определить и количественную оценку комплекса отличительных условий, а затем индекс, определяющий конкурентоспособность субъекта.

В состав комплекса отличительных условий ключевых компетенций АПЗ «Ротор» включены: ценность для потребителя; уникальность; универсальность; специализация.

Если предприятие намерено наращивать конкурентоспособность, то должны быть известны не только все параметры отличительных условий, но и их уровень организации — от низкого до высокого, — а также динамика совершенствования. Тогда можно проследить тренд развития отличительных условий, установить «контрольные точки» в качестве ориентиров при проведении мониторинга.

Уровень состояния отличительных условий предлагается определять экспертно по составу параметров, характеризующих условия и свободных для наблюдения, а также использовать их как индикаторы конкурентоспособности с учетом факторов внешней среды.

Интерпретация влияния внешней среды на конкурентоспособность предприятия возможна за счет

привлечения в качестве независимых экспертов участников процесса производства, которые глубоко причастны к деятельности предприятия, но административно независимы от его руководства — это представитель концерна «Электроприбор» и представитель заказчика продуктов предприятия, владеющие информацией о производстве товаров-субститутов и отчасти о состоянии рынка.

Референтными «владельцами» основных бизнес-процессов являются руководители предприятия: главный инженер, заместители директора, главные специалисты, и поэтому именно они привлечены в качестве экспертов, способных к интерпретации влияния на деятельность предприятия отличительных условий ключевых компетенций.

Для каждого отличительного условия выявлен состав параметров, отражающих ситуацию на пред-

приятии в момент проведения исследования. Установлены три уровня оценки состояния отличительных условий:

- первый уровень (начальный) — оценивается от 1 до 3 баллов;
- второй уровень (средний) — оценивается от 4 до 6 баллов;
- третий уровень (завершающий) — оценивается от 7 до 10 баллов.

Параметры процессов производства, входящих в состав отличительных условий, взаимодействуя, формируют способности, новые свойства бизнес-системы, необходимые для создания долговременной конкурентоспособности [5, 6].

Экспертно установлен перечень параметров, характеризующий каждое отличительное свойство (табл. 1–6).

Таблица 1

Состав параметров отличительного свойства «Специализация»

Уровень организации отличительного свойства	Параметры, характеризующие отличительное свойство	Оценка уровня состояния отличительного свойства, баллы
Уровень 1 (начальный)	Предметная специализация. Отраслевая специализация на однородной продукции — производство высокоточных приборов, устройств, изделий, комплексов управления движением надводных, подводных судов, высокоточное позиционирование объектов	1–3
Уровень 2 (средний)	Технологическая специализация. Структурное и организационное выделение в качестве самостоятельного производства группы подразделений предприятия, владеющих технологиями высокоточной (прецизионной) обработки деталей и узлов. Создание цеха точной механики	4–6
Уровень 3 (завершающий)	Ресурсная специализация. Выбор плана (программы), состава вещественных, энергетических, информационных, кадровых ресурсов в соответствии с предметной и технологической специализацией. Формирование культуры производства с учетом степени близости элементов специализированного производства	7–10

Таблица 2

Состав параметров отличительного свойства «Ценность для потребителя»

Уровень организации отличительного свойства	Параметры, характеризующие отличительное свойство	Оценка уровня состояния отличительного свойства, баллы
Уровень 1 (начальный)	Согласованы направления совершенствования серийных и развития новых продуктов с учетом опыта производства, эксплуатации. Организована «конкурсная разведка» в смежных отраслях. Установлены приоритетные направления совершенствования продуктов	1–3
Уровень 2 (средний)	В системе определены правила координации служб разработчика и предприятия-изготовителя в части реализации предложений потребителя по совершенствованию серийных продуктов с учетом испытаний и эксплуатации. Установлен порядок испытаний и тестирования после внесения нововведений, реализованным по предложениям потребителей	4–6
Уровень 3 (завершающий)	Функционирует система оценки экономической значимости и получения выгод изготовителем и потребителем в результате улучшения продукта по предложениям потребителя. Комплекс мер по совершенствованию продукта гарантирует устойчивое нахождение на занятом сегменте рынка, развитие продукта обеспечивает стратегическую совместимость ключевых компетенций предприятия с ключевыми компетенциями рынка	7–10

Таблица 3

Состав параметров отличительного свойства «Универсальность»

Уровень организации отличительного свойства	Параметры, характеризующие отличительное свойство	Оценка уровня состояния отличительного свойства, баллы
Уровень 1 (начальный)	Рационализация ассортимента продукции, изготавливаемой по традиционным технологиям с учетом возможного развития новых смежных рынков сбыта. Скрининг перспективных технологий во взаимодействии с потенциальными потребителями, владеющими технологиями на смежных регионах. Изучение моделей поведения продукта в условиях эксплуатации, создание условий для адаптации новых свойств продукта	1–3
Уровень 2 (средний)	Готовность к экспериментам и рискам по реализации на практике расширения спектра возможностей продуктов в дополнение к существующим за счет: последовательного расширения состава новых стержневых продуктов, освоение новых сегментов рынка ВТ, сотрудничества с предприятиями смежных отраслей. Изучение моделей поведения новых игроков рынка, адаптация поведения персонала предприятия к их поведению	4–6
Уровень 3 (завершающий)	Завершение формирования специализированных технологических комплексов (технологические площадки) с функцией квазигибкого производства с обеспечением универсального управления в составе цепи АСНИ-САПР-АСУП. Завершение оснащения технологических площадок гибкими производственными модулями типа ДАК-1045 (Дексель). За счет новых стержневых продуктов повышенной универсальности расширение спектра договоров на поставку в смежных отраслях деталей, узлов, блоков, изделий для комплектации: систем жизнеобеспечения пилотов в Авиапроме, систем управления движением ракет в Роскосмосе, управления радиокомплексами в ПВО и т. д.	7–10

Таблица 4

Состав параметров отличительного свойства «Уникальность»

Уровень организации отличительного свойства	Параметры, характеризующие отличительное свойство	Оценка уровня состояния отличительного свойства, баллы
Уровень 1 (начальный)	Овладение практикующими менеджерами методическим инструментарием, необходимым для выработки устойчивых стратегических ориентиров, ведется на базе договора, заключенного с ИЭ ОПП СО РАН, создан творческий коллектив. Определенное стратегическое видение, приоритеты маркетинговой, технической, финансовой и кадровой политики, практические шаги по реализации стратегического видения: состав программ, перечень проектов и приемов по выполнению новых действий	1–3
Уровень 2 (средний)	Вхождение в вертикально интегрированную структуру (ВИС). Ленинградский концерн «Центральный научно-исследовательский институт «Электроприбор» обеспечило сокращение цикла освоения новой техники. Создана новая бизнес-процессная модель управления предприятием. В состав модели включен бизнес-процесс «Развитие», назначен руководитель новых служб управления развитием (заместитель директора по развитию), определен состав «Офиса управления развитием»	4–6
Уровень 3 (завершающий)	Нивелируется острая проблема потребности в кадрах, способных осуществлять научно обоснованные конкурентоспособные идеи по совершенствованию производства. Совместно с АлтГТУ создана базовая кафедра «Приборостроения» непосредственно на предприятии. Руководит кафедрой доктор экономических наук, заместитель директора по развитию. Участие персонала предприятия в разработке и реализации образовательных программ, решающих актуальные для предприятия задачи. Действует система мотивации инновационной деятельности на основе участия персонала в новых проектах, имеющих коммерческий результат. Установлены премии, пропорциональные дополнительной прибыли, полученной от нововведения	7–10

Поскольку оценки формируются непосредственными участниками производственного процесса, то они неизбежно отчасти субъективны. Но после ряда итераций оценки будут обретать все большую степень надежности, дающую все более реалистичную картину положения предприятия на рынке.

При регулярном мониторинге параметров, характеризующих субъекты, при анализе информации об изменениях, которые приводят к росту или падению конкурентоспособности, имеется возможность для принятия решений, необходимых для поддержания и роста конкурентоспособности.

Таблица 5

Оценка уровня организации отличительных условий ключевых компетенций предприятия

№ п/п	Эксперт	Состав отличительных условий			
		Ценность для потребителя	Универсальность	Уникальность	Специализация
1	Главный инженер	9	8	7	7
2	Заместитель директора по производству	8	8	9	8
3	Заместитель директора по развитию	8	10	7	6
4	Заместитель директора по кадрам	8	7	8	8
5	Заместитель директора по экономике	9	9	9	9
6	Представители заказчика	8	9	9	8
7	Представители по эксплуатации	8	8	7	7
8	Средняя оценка уровня организации условий	8,3	8,4	8,0	7,6

Для оценки ситуации в целом необходимо знать «вес» отличительных условий ключевых компетенций, а также количественную оценку уровня организации каждого отличительного условия на момент принятия решения. Такую возможность предоставляет оценка индекса отличительного условия, рассчитанного с помощью матрицы количественного достижения стратегических целей [4, с. 61].

Алгоритм построения матрицы состоит из последовательных шагов.

1. Выделяются отличительные условия ключевых компетенций предприятия. Всего предлагается учитывать четыре наименования отличительных условий: уникальность, универсальность, ценность для потребителя, специализацию. Исходный уро-

вень организации отличительных условий определяется экспертно (табл. 6) и заносится в строку 1 матрицы.

2. Для каждого отличительного условия экспертно определяется «вес», значимость. Общий «вес» значимости всех отличительных условий равен 100.

3. Произведение значения уровня организации отличительных условий (строка 1) на величину веса значимости каждого отличительного условия (строка 2) дает величину индекса отличительного условия, а сумма величин индексов отличительных условий — величину итогового индекса, определяющего способность предприятия гарантировать получение устойчивой, долговременной конкурентоспособности.

Таблица 6

Индивидуальные индексы отличительных условий

№ п/п	Отличительные условия ключевых компетенций Последовательность действий	Ценность для потребителя	Уникальность	Универсальность	Специализация
Строка 1	Оценка уровня организации отличительных условий ключевой компетенции	8,3	8,4	8,0	7,6
Строка 2	Вес значимости отличительного условия ключевой компетенции. Определяется экспертно	38	26	19	17
Строка 3	Величина индекса отличительных условий ключевых компетенций предприятия, определяющих конкурентоспособность. Перемножение 1 на строку 2	315,4	218,4	152	129,2
Строка 4	Итоговый индекс. Сумма индексов строки 3	815,2			

Отметим, что результат зависит от выбранных (отчасти субъективно) параметров отличительных условий ключевых компетенций, но, как утвержда-

ет ряд исследователей [1, 3, 6], какой-либо другой системы количественной оценки конкурентоспособности промышленных предприятий, свободной

от субъективных экспертных оценок, на сегодняшний день не существует.

Заключение. Таким образом, основу устойчивого конкурентного преимущества на длительную перспективу и определяющие индивидуальную модель бизнеса компании создают ключевые компетенции компании. Располагая знаниями состава параметров показателей свойств ключевых компетенций, мы одновременно владеем информацией о составе параметров и показателей конкурентных преимуществ, так как они по существу тождественны [2, с. 89].

Проведенное исследование позволяет считать возможность использовать предложенную мето-

дику в практике управления конкурентоспособностью предприятия, но при выполнении следующих условий: целесообразная верификация материалов статьи в форме диссертации магистра, выполненной на кафедре «12.03.01 Приборостроение» непосредственно на предприятии и последующей разработки нормативных документов в соответствии с ГОСТ Р ИСО 9001 и ГОСТ РВ15002 в составе системы менеджмента качества (СМК), сертифицированной на предприятии.

Итоговый индекс конкурентоспособности может сравниваться с индексом предыдущих периодов либо задаваться в качестве цели на будущий период.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кравченко Н. А., Кузнецова Е. А., Маркова В. Д. и др. Инновации и конкурентоспособность / под ред. В. В. Титова. Новосибирск, 2010. 324 с.
2. Нованов Н. И. К вопросу характеристик основных признаков конкурентоспособности объекта и субъекта // Производственный менеджмент. Проблемы и решения: сборник научных статей / под ред. д. э. н. В. В. Титова, д. э. н. В. Д. Марковой. Новосибирск, 2002. 292 с.
3. Гончаров В. В. Руководство для высшего управленческого персонала: в 3 т. М., 2002. Т. 1. 176 с.
4. Гурков И. Б. Структура и стратегия корпорации: учебное пособие. 2-е изд., перераб. М., 2008. 288 с.
5. Киселева А. А. Методические основы формирования стратегии развития предприятия оборонно-промышленного комплекса: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2015. 26 с.
6. Хэмел Г., Прахалад Стратегическая гибкость = Strategic flexibility / перевод с англ. СПб., 2005. 381 с.: табл. (Теория менеджмента).
7. Бажанов В. А., Цомаева И. В., Киселева А. А. Совершенствование управления оборонным предприятием в условиях диверсификации производства // Мир экономики и управления. 2019. Т. 19, № 3. С. 121–131. DOI: 10.25205/2542-0429-2019-19-3-121-131.
8. Зулкарнаев И. У., Ильясова Л. Р. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 4. С. 35–43.

REFERENCES

1. Kravchenko N. A., Kuznetsova E. A., Markova V. D., etc. Innovations and competitiveness / edited by V. V. Titov. Novosibirsk, 2010. 324 p.
2. Novanov N. I. To the issue of characterizing the main features of competitiveness of the object and subject. Production management. Problems and solutions: a collection of scientific articles / ed. by doctor of economics V. V. Titov, doctor of economics V. D. Markova. Novosibirsk, 2002. 292 p.
3. Goncharov V. V. Manual for top management personnel: 3 vols. Moscow, 2002. Vol. 1. 176 p.
4. Gurkov I. B. Structure and Strategy of the Corporation: textbook. 2nd ed., revision. Moscow, 2008. 288 p.
5. Kiseleva A. A. Methodical bases of formation of strategy of development of the enterprise of defense-industrial complex: diss. abstract ... Ph. Novosibirsk, 2015. 26 p.
6. Hamel G., Prahalad K. Strategic flexibility = Strategic flexibility / translated from English. St. Petersburg, 2005. 381 p.: tabl. (Management Theory).
7. Bazhanov V. A., Tsomaeva I. V., Kiseleva A. A. Improvement of defense enterprise management in the conditions of production diversification. World of Economics and Management. 2019. Vol. 19, No. 3. Pp. 121–131. DOI: 10.25205/2542-0429-2019-19-3-121-131.
8. Zulkarnaev I. U., Ilyasova L. R. Method of calculation of integral competitiveness of industrial, trade and financial enterprises. Marketing in Russia and abroad. 2001. No. 4. Pp. 35–43.

Поступила в редакцию: 01.02.2024.

Принята к печати: 28.02.2024.