

– быстро адаптироваться к изменениям внешней и внутренней среды, а это обеспечивает фирме *гибкость* в диверсификации производства, придает *устойчивость*, устраняет авралы и становится элементом корпоративной культуры фирмы;

– преодолевать организационно-технологические противоречия и ограничения, что дает фирме *развитие*, а сотрудникам – *рост уровня качества жизни*, уверенность в будущем;

тактически:

– *ставить ключевые задачи*, решение которых устраняет возможность появления большого количества проблем;

– постоянно, быстро и высокоэффективно решать сложные управленческие задачи;

– объективно оценивать результаты своих и чужих решений, проводить экспертизу бизнес-процессов с точки зрения общесистемных закономерностей и внутрисистемных эффектов, прогнозировать развитие различных систем в условиях риска и неопределенности [1].

Таким образом, формирование готовности студентов к инновационной деятельности на основе предложенной модели и педагогических условий её реализации активизирует процесс профессионализации студентов вуза, способствует повышению их конкурентоспособности, что влечет за собой и повышение конкурентоспособности предприятий, где они будут работать.

### Литература

1. Зиновкина М.М. Креативное инженерное образование. – М.:МГИУ,2003. – 372 с.
2. Любимова Т.Д., Володина Е.В., Володина И.В. Модель образовательного пространства при формировании готовности будущих специалистов (инженеров) к инновационной деятельности средствами английского языка // Образование, наука, научные кадры. – Юнити-ДАНА. – 2013 – №6. – С.16

### **Оценка конкурентоспособности ООО «Промгаз-Технологий»**

Круг Э.А. , к.э.н, доцент

Филиал Санкт-Петербургского государственного экономического университета в г.Пскове  
г. Псков, Россия

*eleonora\_krug@mail.ru, +79602277637*

*Аннотация:* в представленной статье проводится оценка конкурентоспособности одного из быстроразвивающихся предприятий Псковской обл. Сопоставляются показатели, отражающие конкурентное состояние промышленного предприятия на рынке.

*Ключевые слова:* конкурентоспособность, методики оценки, конкурентное преимущество.

ООО «Промгаз-Технологий» активно работает на региональном рынке Псковской области с 1996г. Предприятие входит в холдинг "PTG-group" и является дочерней компанией ООО "Псковтехгаз" по реализации промышленных, медицинских и специальных газов.

В условиях усиливающейся конкуренции бесперебойное газоснабжение жизненно важно для функционирования бизнеса. Растущие затраты также требуют повышения эффективности технологических процессов и сокращения административных расходов. В то же время ужесточение стандартов безопасности и охраны окружающей среды подчеркивает важность их соблюдения.

Одной из приоритетных задач ООО «Промгаз-Технологий» является постоянное повышение качества продукции и услуг, одновременно обеспечивая высокий уровень безопасности производства с минимально вредным воздействием на окружающую среду.

Внедрение дополнительных услуг приводит к увеличению численности постоянных клиентов и расширению рынка сбыта. На современном этапе развития ООО «Промгаз-Технологий» работает еще по 18 направлениям. Одним из нововведений компании, положительно повлиявшим на рост выручки стало то, что с 2014г стали проводить программу по замещению баллонного парка клиентов на газификаторы, которые ранее выдавались в т.ч. в аренду. В результате чего происходит газификация сжиженного газа: кислорода, азота, аргона на производстве у клиента.

В силу того, что продукция, представленная компанией, пользуется большим спросом, то особое значение имеет оценка уровня конкурентоспособности предприятия.

Основными конкурентами предприятия на рынке являются: ООО "Техносвар"; ООО "Сварочный центр" (Линде); ООО "Эр Ликид".

Для оценки конкурентоспособности предприятия был проведен опрос клиентов с 01.10 по 25.10 2015г. Анкетирование проводилось в электронной форме. Анкета была выставлена на сайте компании. В исследовании приняло участие 63 компании.

На основании проведенной оценки критериев, отражающих конкурентоспособность предприятия можно сделать вывод, что компанией лидером на рынке криогенного и компрессорного оборудования, является ООО "Эр Ликид" ( $K_k=4,35$ ), что связано с тем, что компания работает на рынке с 1902 года, занимается самостоятельным производством газов, что позволяет придерживаться средней ценовой политики. Таким образом, подтверждается цель компании «Оставаться лидером в своей отрасли, сохраняя эффективность работы на долгосрочную перспективу и высокий уровень ответственности».

Основные результаты исследования представлены в таблице 1.

Оценка возможностей анализируемой компании позволяет построить многоугольник конкурентоспособности (рис. 1). По каждой оси для отображения уровня значений каждого из исследуемых факторов.

Таблица 1

**Оценка конкурентоспособности ООО «Промгаз-Технологий»**

Параметры	Значимость (gi)	Наименование предприятий							
		ООО «Промгаз-Технологий»		ООО "Сварочный центр" (Линде)		ООО "Техносвар"		ООО "Эр Ликид"	
		(ai)	(ai*gi)	(ai)	(ai*gi)	(ai)	(ai*gi)	(ai)	(ai*gi)
Качество продукции	0,2	3,8	0,76	4,9	0,98	3,3	0,66	4,7	0,94
Оперативность оказываемых услуг	0,12	4,7	0,564	4,3	0,516	4,7	0,564	4,3	0,516
Профессионализм сотрудников	0,11	4,9	0,539	3,1	0,341	3,2	0,352	4,1	0,451
Условия платежа	0,1	4,3	0,43	4,2	0,42	4,1	0,41	4,1	0,41
Цены на товары/услуги	0,14	3,2	0,448	2,9	0,406	3,2	0,448	4,8	0,672
Место расположения	0,05	4,8	0,24	4,4	0,22	3,3	0,165	3,3	0,165
Опыт работы на рынке	0,08	4,2	0,336	2,1	0,168	3,4	0,272	4,9	0,392
Охват рынка	0,08	4,7	0,376	2,3	0,184	3,2	0,256	3,2	0,256
Широта ассортиментной линейки	0,12	4,1	0,492	2,3	0,276	3,5	0,42	4,6	0,552
Коэффициент конкурентоспособности	1		4,19		3,51		3,54		4,35

Анализируемое предприятие занимает вторую позицию ( $K_k=4,19$ ), что связано с недостатками в области качества оказываемых услуг и ценой на представленные услуги/продукцию выше среднерыночной. Недостаточно высокий уровень качества технологического процесса приготовления газов и смесей на их основе связано с тем, что используемые технологии производства газовых смесей отстают от технологий крупных

европейских компаний, представителем которой на рынке Псковской области является ООО "Эр Ликид".

Среднюю позицию на рынке занимает ООО "Техносвар" (Кк=3,54), что связано с меньшей удовлетворенностью предприятий-заказчиков такими критериями, как: качество продукции, профессионализм сотрудников, ценовая политика и охват рынка.

Компанией-аутсайдером на рынке является ООО "Сварочный центр" (Кк=3,51), на что повлияли оценки ниже среднего по критериям: ценовой уровень, ширина ассортимента, опыт работы и охват рынка.

С целью более глубокой оценки конкурентоспособности была использована методика А.Томпсона и Дж. Стрикленда.

Согласно А.Томпсону и Дж. Стрикленду в качестве единичных показателей конкурентоспособности организации могут выступать относительные значения, полученные путем деления конкретных показателей на максимально возможное их значение или на более высокие показатели предприятий-конкурентов, тогда комплексный показатель (К) конкурентоспособности будет иметь вид:

$$K = \sum_{i=1}^n Ki \quad (1)$$

где:  $Ki$  – единичный показатель конкурентоспособности;  $n$  – число показателей.

Применение данной методики расчета позволяет оценить уровень конкурентоспособности организации по отношению к конкуренту.



Рисунок 1 - Многоугольник конкурентоспособности

Результаты экспертных оценок по предложенным критериям представлены в таблице 2.

На основании используемой методики можно сделать вывод, что наименьшее отклонение исследуемых значений от эталона имеет компания ООО "Эр Ликид" (7,6 б), что еще раз подтверждает высокий уровень конкурентоспособности данного предприятия на рынке Псковской области.

Таблица 2

Оценка конкурентоспособности по методу А.Томпсона и Дж. Стрикленда [1]

Параметры	Эталон	Наименование предприятий							
		ООО «Промгаз-Технологий»		ООО "Сварочный центр" (Линде)		ООО"Техносва р"		ООО "Эр Ликид", г. Москва	
		(ai)	Ki	(ai)	Ki	(ai)	Ki	(ai)	Ki
Качество продукции	5	3,8	0,76	4,9	0,98	3,3	0,66	4,7	0,94
Оперативность оказываемых услуг	5	4,7	0,94	4,3	0,86	4,7	0,94	4,3	0,86
Профессионализм сотрудников	5	4,9	0,98	3,1	0,62	3,2	0,64	4,1	0,82
Условия платежа	5	4,3	0,86	4,2	0,84	4,1	0,82	4,1	0,82

Цены на товары/услуги	5	3,2	0,64	2,9	0,58	3,2	0,64	4,8	0,96
Место расположения	5	4,8	0,96	4,4	0,88	3,3	0,66	3,3	0,66
Опыт работы на рынке	5	4,2	0,84	2,1	0,42	3,4	0,68	4,9	0,98
Охват рынка	5	4,7	0,94	2,3	0,46	3,2	0,64	3,2	0,64
Широта ассортимента линейки	5	4,1	0,82	2,3	0,46	3,5	0,7	4,6	0,92
Коэффициент конкурентоспособности	5	-	7,74	-	6,1	-	6,38	-	7,6
Рейтинг	-	-	II	-	IV	-	III	-	I

Анализируемое предприятие является компанией следующей за лидером, что представлено на рис. 2.

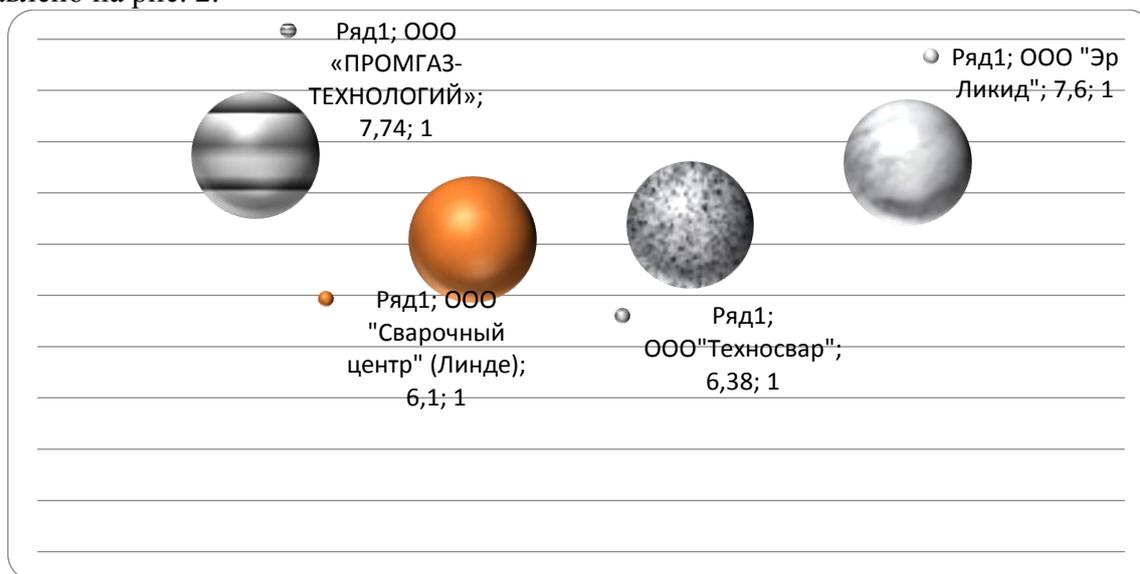


Рисунок 2 - Положение компаний-конкурентов на рынке

Таким образом, к конкурентным преимуществам ООО «Промгаз-Технологий» относятся:

- профессиональные качества сотрудников (на предприятии уделяется большое внимание процессу обучения сотрудников, предъявляются повышенные требования к уровню специальных знаний сотрудников в процессе найма);
- месторасположение (значимый фактор для клиентов, поскольку удобное месторасположение позволяет привлечь большее количество клиентов, не имеющих собственного автотранспорта);
- охват рынка (клиенты компании расположены во всех районах Псковской области, вследствие активной маркетинговой политики и растущей репутации компании на рынке, численность увеличивается);
- оперативность оказываемых услуг (один из решающих факторов, в процессе выбора компании для клиентов. Руководством предприятия отслеживаются графики выполнения работ, сотрудники перевыполняющие план регулярно поощряются).

Оценка конкурентоспособности предприятия позволила выявить факторы, отрицательно влияющими на деятельность предприятия:

- уровень цен на предоставляемые услуги/продукции (цены компании на большинство предоставляемых услуг/товаров выше среднего, что вызывает неудовлетворенность большинства клиентов. Высокий уровень цен связан с тем, что ООО «Промгаз-Технологий» не может самостоятельно производить полный цикл услуг, поскольку вынуждена закупать сырье и производить газообразный продукт из жидкого покупного газа);
- невысокая удовлетворенность качеством продукции (связано с тем, что баллонный парк предприятия устаревший. Баллоны для сжиженных газов, которые использует предприятие и приносит население для ремонта и заправки изготовлены более 20 лет назад.

В результате чего многие баллоны подвержены ржавчине, наружная поверхность подвергается атмосферной коррозии, это приводит к диффузии газов.

Несмотря на стабильную и эффективную работу предприятия на рынке, выявленные недостатки снижают конкурентоспособность, что не может не вызывать беспокойство руководства компании.

### **Вывод**

На основании проведенного исследования можно предложить следующие направления по повышению конкурентных преимуществ:

Обновлять баллонный парк – производственному отделу предприятия необходимо разработать программу по переходу на современные модели баллонов, с повышенным давлением и меньшей массой;

Для повышения качества производимых газовых смесей необходимо закупить и ввести в эксплуатацию Станцию наполнения технических газов (газового комплекса), которая позволит производить наполнение газовой смесью баллоны без участия человека (исключение человеческого фактора);

### **Литература**

1. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. - М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. - 576 с.

### ***Использование вспомогательных моделей для решения проблемы оценки эффективности инновационных проектов в современной экономике***

Ремизова А.А., Левицкая А., Литвин И.Ю., к.э.н.

*Университет машиностроения,*

*Гуманитарно-экономический институт им. В.С. Черномырдина,*

*кафедра «Менеджмент»*

*г. Москва, Россия*

*skarella@mail.ru, +7(916)267-12-12*

*Аннотация.* В данной статье представлена возможность применять различные методы оценки конкурентоспособности для оценки эффективности инновационных проектов. Именно данные модели помогут оценить инновационный проект с точки зрения интереса потребителя к нему.

*Ключевые слова:* инновационный проект, проблема оценки эффективности.

Проблема оценки инновационных проектов очень остро встает перед потенциальным инвестором, потому что в поле его распоряжения находятся ресурсы для реализации проекта. Именно оценка эффективности проекта покажет, какую выгоду получит собственник этих ресурсов.

Количественная оценка инновационных проектов предполагает использование учетных и дисконтированных методов.

Но, при рассмотрении методов учетных оценок, видно, что данные методы не учитывают изменение стоимости денег во времени, уровень реинвестиций в проект, а так же не применимы при знакопеременных денежных потоках. В них используются точечные данные, но не используется информация о продолжительности самого инновационного проекта.

Используя дисконтированные методы оценки, можно отметить, что они учитывают жизненный цикл проекта и стоимость денег во времени. Но данные методы требуют применения особого математического аппарата и тщательного подбора информации. В условиях неопределённости (при наличии вероятности возникновения риска) показатели