

УДК 004.02

АВТОМАТИЗАЦИЯ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В. А. ШИРОЧЕНКО, И. В. ЖЛОБА
ГУ ВПО «БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Могилев, Беларусь

В настоящее время все больше предприятий достигает необходимого уровня зрелости, при которой с нарастанием производства растет количество бизнес-процессов и информации, которую необходимо учитывать и контролировать. Эта проблема приобретает особую актуальность, когда руководитель организации сталкивается с необходимостью решать множество задач в условиях дефицита рабочего времени и с неспособностью оперативно реагировать на быстроизменяющееся положение на рынке. Среди основных проблем в работе можно выделить следующие:

- большое количество процессов, в которых задействован руководитель, исполняющий при этом разные роли;
- большой объем рутинной работы, которая может занять неопределенный промежуток времени при ограниченном его количестве;
- постоянно растущие объемы дополнительной информации, необходимой для принятия управленческих решений.

Это дает толчок к автоматизации бизнес процессов. За последние годы существенно автоматизирован процесс ведения бухгалтерского учета на предприятиях, что значительно сократило трудозатраты и повысило качество работы. Тем не менее, наблюдается отставание процессов автоматизации в экономической сфере, сфере менеджмента, что является в определенной мере сдерживающим фактором дальнейшего развития предприятия.

В связи с динамично развивающейся макросредой предприятия возникает необходимость оперативно отслеживать свое положение на рынке по сравнению с конкурентами. Завоевание и удержание конкурентных преимуществ – ключевые факторы успеха предприятия в конкурентной борьбе. Особенной остроты эта проблема достигает в условиях усиления интенсивности конкуренции на отдельных рынках, где от производителей продукции и услуг необходимо постоянно отслеживать изменения спроса, стоимости сырьевых источников и т.п. Поэтому для упрощения принятия решения целесообразно автоматизировать данный процесс.

Сегодня на рынке нет программных продуктов, у которых бы была возможность анализа конкурентоспособности как продукции, так и предприятия в целом. Для разработки и оценки эффективности различных путей ее повы-



шения требуются значительные затраты времени. В связи с этим есть необходимость разработать продукт, который бы обеспечивал оперативную оценку конкурентоспособности, учитывающий различные факторы и определяющий как точечные, так и интервальные оценки.

Программный продукт целесообразно построить на основе реляционной базы данных. Данный выбор обоснован тем, что используемые данные логически разделены на части, каждая из которых помещена в отдельную таблицу. Такая организация данных обеспечит их эффективное использование. На большинстве предприятий все данные хранятся в пакете MS Office, как наиболее распространенном и освоенном специалистами маркетинговых служб. В качестве программы для хранения данных выбран MS Access, т. к. данный продукт позволяет хранить всю необходимую информацию в базах данных и позволяет автоматизировать их обработку с помощью встроенного языка VBA for Application. К тому же MS Access позволяет достаточно просто создавать отчеты с последующим их документированием.

Одними из основных элементов для упрощения восприятия получаемых данных будет использоваться построение графиков радара конкурентоспособности и безубыточности. Радар конкурентоспособности позволит нам оценить конкурентоспособность предприятия по различным факторам в привязке с этими же факторами конкурентов. Для расчета точки безубыточности в программном продукте будет задаваться минимальное и максимальное значения рыночных цен, постоянных и переменных издержек производства. Такое представление результатов позволяет пользователю на графике безубыточного объема производства наблюдать не одно значение, а совокупность возможных решений.

В результате данный продукт даст возможность оцифровать качественные критерии оценки, а также получать интегральный показатель конкурентоспособности. При этом полученные результаты можно использовать для формирования цены на продукцию.

Также на выходе будет предлагаться определенная стратегия для предприятия, основанная на оценках, полученных в ходе анализа.

Таким образом, автоматизация обеспечит: многовариантность предполагаемых результатов; более рациональные управленческие решения; комплексный учет и экономический анализ; достоверность и оперативность получаемой информации; значительное сокращение времени на обработку информации и принятие решения; взаимосвязь всех факторов конкурентоспособности за счет связки их в обобщающий итоговый показатель; возможность обоснования пути повышения конкурентоспособности.

Использование данного продукта позволит существенно повысить эффективность работы сотрудников организации и снизит трудозатраты.