

УДК 334.009.12(075)

**УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ:
НЕКОТОРЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ**

© 2008 г. А. В. Гаврилов

Институт региональных экономических исследований (г. Москва).

Рассмотрены некоторые современные подходы к обеспечению конкурентоспособности промышленного предприятия. Показано, что в основе решений по управлению конкурентоспособностью должны лежать решения, обеспечивающие устойчивость функционирования предприятия, в том числе – надёжные информационные потоки.

Ключевые слова: конкурентоспособность; экономическая устойчивость; промышленное предприятие; информационно-экономические методы.

Some modern ways of production enterprise's competitiveness securing are examined in this work. It's shown, that any decisions in competitiveness managing should be based on decisions, which can secure the enterprise's stable functioning, such as reliable information streams.

Key words: competitiveness; economic stability; production enterprise; informational and economic methods.

Ситуация двух последних десятилетий в российской экономике характеризуется ослаблением научно-технического, технологического, кадрового потенциала страны, сокращением исследований на стратегически важных направлениях инновационного развития. Это привело к деградации многих наукоёмких производств, усилению внешней технологической зависимости, снижению конкурентоспособности российских промышленных предприятий. В качестве основных проблем, усиливающихся предполагаемым вступлением России в ВТО исследователи [1; 2] выделяют: низкую конкурентоспособность промышленных предприятий по дизайну и качеству продукции, по квалификации кадров, по инновационности производственного процесса, по ценам.

Двадцатилетние реформы экономики России показали, что рынок не в состоянии вывести промышленные предприятия из кризиса, стимулировать и регулировать их конкурентоспособность, следовательно, управление конкурентоспособностью – это задача менеджмента и собственников предприятий. Таким образом, имеется объектив-

ная потребность в разработке методологии, организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью промышленных предприятий.

Анализ практической ситуации показывает, что процесс управления конкурентоспособностью на промышленных предприятиях носит спонтанный характер и, недопустимо часто, представляет собой не подкреплённую экономико-математическим обоснованием реализацию волевых решений руководства. Часто управленческие решения в этой области не имеют системного характера и являются результатом случайного поиска, приводящим к неудачам с экономическими и социальными последствиями для экономики. Поэтому отечественная управленческая практика не может являться фундаментальной основой для формирования методологии и организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью промышленных предприятий [1]. Вместе с тем, исчерпывающего теоретического решения проблемы управления конкурентоспособностью промышленных предприятий даже в зарубежной практике

получено не было. Теоретические вопросы управления конкурентоспособностью рассматривают в основном маркетинговую составляющую, элементы теории стоимости однако с учетом комплексности потенциального развития предприятий в рамках стратегии не решены в методологической области.

Конкурентоспособность представляет собой сложное многоуровневое понятие, анализ и оценку которого следует увязывать с видом и «географическим масштабом» конкурентного поля. Поэтому формирование и анализ системы факторов и показателей, характеризующих конкурентоспособность предприятия, целесообразно начинать с исследования конкурентных процессов на макро- и мезоуровнях.

Существует мнение о том, что главный уровень обеспечения конкурентоспособности - макроэкономический, на котором определяются все условия функционирования хозяйственной системы. На наш взгляд это справедливо лишь в той части, что рациональная бюджетная, налоговая, денежно-кредитная, таможенная, промышленная политика являются необходимыми условиями нормального экономического развития страны. На наш взгляд такой подход излишне категоричен. Основываясь на том, что определение категории «конкурентоспособность продукции» должно удовлетворять требованиям идентичности, системности и аналитичности, Ю. Я. Еленева дает следующее определение конкурентоспособности продукции (для машиностроительных отраслей): конкурентоспособность продукции – это ее способность удовлетворить требования конкретного потребителя в определенный период времени по показателям качества информации, технического уровня и затратам потребителя на приобретение и эксплуатацию. Иными словами, КС продукции отражает ее полезность для потребителя [7], такой подход используется нами в дальнейшем.

По мнению ряда авторов [2; 3] управление конкурентоспособностью предприятий нельзя строить на зарубежных моделях оценки бизнеса, т.к. в них не учитывается стратегия развития региона и предприятие не рассматривается как важнейший элемент региональной экономической системы, а в России многие промышленные предприятия являются градообразующими с определен-

ными социальными функциями. Эту специфику российских промышленных предприятий необходимо учесть при построении методологии управления конкурентоспособностью.

Появление в отечественной экономической науке ряда исследований, посвященных методологии управления конкурентоспособностью [1-8] создало методологическую основу для разработки систем управления конкурентоспособностью, адаптируемых к условиям конкретных предприятий.

Весьма значимыми представляются результаты исследования А. А. Бурдиной [1; 2], в которых проведено декомпозирование методологии управления конкурентоспособностью промышленных предприятий, сформулированы теоретические и методологические положения управления на основе исследования теоретических подходов к конкурентоспособности. В этой же работе был определен комплекс требований к специализированной методологии управления конкурентоспособностью и введены методологические гипотезы: конкурентоспособность членима, измерима и соотносима с конкретным потенциалом предприятия.

Этим же автором была осуществлена методологическая декомпозиция конкурентоспособности и потенциала промышленного предприятия по иерархическим уровням в соответствующих пространствах, предложена интерпретация и идентификация их структурных элементов. Проведено соотнесение каждого элемента конкурентоспособности с элементом потенциала промышленного предприятия. Кроме того в работе [1] определена методологическая сущность конкурентоспособности промышленного предприятия как экономического эффекта, полученного за счет синергии производственных, организационно-кадровых, инновационных, ресурсосберегающих, экологических, финансово-экономических, брендовых и прочих возможностей промышленного предприятия, характеризующихся уровнем проявления и развития соответствующих потенциалов в рамках стратегии развития предприятия. В соответствии с этим выявлено новое управленческое содержание конкурентоспособности промышленного предприятия в рамках потенциального подхода и разработана структурная схема конкурентоспособности

промышленного предприятия.

Такой подход представляется наиболее рациональным, так как базируется на методологически безупречной логике, согласно которой предприятие с низким уровнем экономического потенциала не может быть конкурентоспособным, особенно в долгосрочном периоде.

Факторы, определяющие конкурентоспособность на макро- и мезоуровнях, являются внешними по отношению к предприятию. Следует отметить, что существующая взаимосвязь между факторами носит двусторонний характер. С одной стороны, для обеспечения КС предприятий чрезвычайно важен благоприятный социально-экономический и политический климат, формируемый на макроуровне. С другой стороны, конкурентоспособность страны зависит от умения всех хозяйствующих субъектов выстраивать эффективные цепочки создания добавленной стоимости, их способности создавать и развивать конкурентные преимущества и оказывать влияния на формирование экономической политики государства. В странах, относительно недавно приступивших к построению экономических отношений на рыночных принципах, можно отметить паритет степеней влияния между предприятиями и государством друг на друга с точки зрения формирования факторов конкурентоспособности.

Признание доминанты концепции управления стоимостью означает, что в процессе принятия решений, в том числе при формировании портфеля стратегий, менеджмент должен в большей степени учитывать мнения всех экономических субъектов, с которыми предприятие вступает в финансовые, трудовые и иные отношения.

Чтобы отвечать этим требованиям, т.е. быть конкурентоспособными, предприятия должны уделять больше внимания принципам развития, основанным на стоимостном подходе [7], а также интересам стейкхолдеров при процессах планирования и контроля достижений целей. В качестве стейкхолдеров могут выступать отдельные лица, группы лиц, институты и организации, которые оказывают влияние на достижение целей предприятия и осуществление собственных целей которых, в свою очередь, зависит от успеха деятельности предприятия или биз-

нес-группы.

Наряду с решением вопросов развития, обеспечивающего рост конкурентоспособности предприятия необходимо эффективное управление может использоваться методика управления экономической устойчивостью предприятия. Отличие конкурентоспособности от экономической устойчивости предприятия заключается в следующем. Целью процесса управления конкурентоспособностью предприятия является достижение эффективности функционирования предприятия на рынках товаров, капитала и труда, завоевание и удержание лидирующих позиций, а целью процесса управления экономической устойчивости предприятия – обеспечение выживания, сохранения предприятия и возможности к опережающему развитию в будущем. Таким образом в процессах развития предприятия переплетаются проблемы обеспечения конкурентоспособности и экономической устойчивости.

Необходимость управления экономической устойчивостью развивающегося конкурентоспособного предприятия вызвана следующими причинами:

- обостряющаяся конкуренция на рынках повышает потребность предприятий в инструментах, направленных на обеспечение их устойчивости, выживания и сохранения;

- потребность в прогнозировании уровня влияния неблагоприятных факторов на устойчивость предприятия и разработке упреждающих управленческих воздействий;

- для принятия руководством предприятия разумных, обоснованных решений позволяющих предприятию устойчиво функционировать и развиваться, необходима количественная интегральная оценка уровня экономической устойчивости.

Таким образом решение задач выработки и осуществления стратегии развития предприятия требует нахождения консенсуса между требованием совершенствования производственной системы и требованием ее стабильности.

Проблема нахождения континуума между требованиями развития и устойчивости предприятия может быть решена на основе известных представлений А. А. Никоновой [10], в соответствии с которыми под финансово-экономической устойчивостью понимается

«запас прочности» системы, измеряемый интегральной величиной потенциала предприятия, представляющего синергическую совокупность потенциалов его подсистем, состоящих из материальных и нематериальных активов, способностей и компетенций, меняющихся под воздействием окружающей среды и в результате реализации принятых стратегических решений. Финансово-экономическая устойчивость предприятия рассматривается при этом как основа и важнейшее условие его конкурентоспособности и дальнейшего развития. Таким образом, для формирования эффективной стратегии развития предприятия необходимо исследование и разработка методов управления потенциалом развития предприятия и формирования инновационной составляющей стратегии развития.

В этом случае концепция конкурентоспособного развития предприятия складывается исходя из возможных направлений развития под влиянием:

1) структуры и содержания целей, формируемых как результат взаимодействий системы «предприятие – среда» на уровне микро- и макросвязей;

2) существенных факторов и связей со структурой и организацией производства, а также с результатами реализации прошлых и текущей стратегий.

Определение потенциала развития производственной системы важно как в теоретическом, так и в практическом аспектах, поскольку представление о сущности потенциала предопределяет подход и методику его оценки, что в свою очередь, позволяет обоснованно осуществить выбор и реализацию стратегии развития предприятия.

В сфере управления более точное формулирование потенциала позволяет определить способы его использования, оценивать и выбирать наиболее эффективный вариант при принятии решений.

В литературе встречаются четыре основных подхода к определению потенциала в экономике. Одна группа авторов под потенциалом понимает совокупность имеющихся у предприятия ресурсов, другая рассматривает потенциал как совокупность результатов, полученных от их использования. Третья группа определяет потенциал в виде совокупности ресурсов и результатов. Четвертая группа

считает, что под потенциалом предприятия следует понимать степень использования ресурсов. С нашей точки зрения, наиболее полно сущность экономического потенциала отражает определение С. А. Масютина: «Экономический потенциал предприятия – это совокупность ресурсов (трудовых, материальных, финансовых и др.), имеющихся в распоряжении предприятия, а также общая полезность этих ресурсов и приспособленность к использованию с целью производства продукции и получения максимального дохода» [11].

Экономический потенциал развития предприятия характеризуется несколькими основными чертами. Во-первых, он определяется его реальными возможностями в той или иной сфере деятельности. При этом не только реализованными, но и нереализованными по каким-либо причинам. Во-вторых, возможности любого предприятия сильно зависят от имеющихся у него ресурсов и резервов, не задействованных в производстве, т.е. потенциал, характеризуется объемом ресурсов и резервов, как вовлеченных, так и не вовлеченных в производство. В-третьих, потенциал развития предприятия определяется не только имеющимися у предприятия возможностями и ресурсами, но и способностью управляющих им менеджеров к использованию с целью максимизации доходов. Кроме того, результаты мобилизации потенциала определяются выбранной формой организации производства и соответствующей ей системой управления.

Понятие потенциал применимо к одному ресурсу и к системе ресурсов. Соответственно, логично рассмотреть характеристики отдельных видов ресурсов и системные характеристики, а также факторы, определяющие способность ресурсов давать определенные результаты. К числу таких факторов можно отнести, например, способ использования или управления ресурсами, степень ответственности существующей системы ресурсов как качественно, так и количественно необходимой с учетом поставленных целей.

Таким образом, экономический потенциал развития предприятия определяет экономические возможности предприятия в целом, то есть способность предприятия к наращиванию производства продукции или услуг с использованием всех имеющихся в

его распоряжении ресурсов. Соответственно экономический потенциал характеризует ресурсное обеспечение предприятия и его системные характеристики.

Модель экономического потенциала любого предприятия определяется: объемом и качеством имеющихся у него ресурсов, численностью занятых и их профессиональными способностями, основными производственными и непроизводственными фондами, оборотными фондами, материальными запасами, финансовыми и нематериальными ресурсами (лицензиями, патентами, технологиями, информацией, инновационными и другими способностями (способностями предприятия к обновлению производства, смене технологии, структуры управления и другим инновациям).

В сумме это образует совокупную хозяйственную способность предприятия, которая при сравнении с другими аналогичными параметрами, например, другого предприятия, отражают уровень его конкурентоспособности. Последнее представляется весьма важным, так как показывает связь потенциала развития предприятия с его (достигнутой или потенциальной) конкурентоспособностью, которая является основной целью развития любой производственной системы в условиях свободного рынка.

Рыночная экономика, ориентированная на экономические методы управления, и принципы формирования стратегии развития предприятия предопределяют необходимость исследования экономического потенциала и степени его использования в качестве главного показателя характеризующего экономическую эффективность хозяйствования, что, в свою очередь, предполагает необходимость определения показателей экономической эффективности использования не только отдельных видов ресурсов, но и их совокупности, характеризующей степень использования экономического потенциала предприятия.

Потенциал развития по своему содержанию может принимать натурально-вещественную, информационную и стоимостную формы. При натурально-вещественной форме экономический потенциал состоит из совокупности основных и оборотных фондов, трудовых, природно-географических ресурсов и др. При стоимостной форме экономи-

ческий потенциал рассматривается как совокупность стоимости всех ресурсов.

Информационная форма потенциала представляет в нашем случае особый интерес, так как информационная насыщенность социально-экономических систем является важнейшим признаком постиндустриального общества.

Информационно-экономические аспекты обеспечения конкурентоспособности были, в частности, исследованы в известных работах И. И. Белого и А. Г. Даниша [8; 9]. На наш взгляд, развитие концепций, предложенных в этих работах, может стать основой при формировании эффективной системы управления конкурентоспособности предприятий и бизнес-групп.

Информация стала одним из ведущих хозяйственных ресурсов, наряду с трудом, капиталом и природными факторами определяющим эффективность производства. Информация, первоначально – сведения, передаваемые людьми, устным, письменным или другим способом (с помощью условных сигналов, технических средств и т.д.) – с середины прошлого века общенаучное понятие, включающее обмен сведениями между людьми, человеком и автоматом, автоматом и автоматом; обмен сигналами в животном и растительном мире; передачу признаков от клетки к клетке, от организма к организму. В классическом представлении информационный обмен выглядит следующим образом: лицо, принимающее решение вырабатывает информацию на основе своей информированности о состоянии дел, кодирует ее и передает. Реципиент получает информацию, декодирует и исполняет, либо транслирует дальше. Как известно, в процессе движения информации могут возникать различные помехи в виде искажения, задержки, неправильной интерпретации. Следствием этих искажений становится нарушение сложившейся устойчивости и синхронности работы элементов системы.

Возможность применения информационных аспектов в управлении конкурентоспособностью предполагает рассмотрение:

- информации в качестве фактора экономического роста;
- экономических основ создания информации;

- информационного производства;
- рынка информационных продуктов [8].

Любой материальный объект выступает носителем некоторой информации, отличной от той, носителями которой выступают другие материальные объекты. Поскольку не существует двух одинаковых объектов. Подобное различие объектов обусловлено различием воплощенной в них информацией по содержанию. Таким образом, всякий процесс производства есть процесс производства информации. Результатом каждого процесса труда является продукт, вероятность спонтанного возникновения которого в природе равна нулю, то есть всякий труд создает некоторую содержательную информацию. Тогда информация выступает всеобщим результатом труда и предметом труда. В виду чего, трудовая деятельность является процессом производства информации.

Информация, овеществляясь во всех компонентах системы производительных сил общества, выступает составным элементом всех элементов процесса труда – и предметом труда, и средством труда, и составной частью рабочей силы трудящихся индивидов. Следовательно, всякий совершаемый человеком процесс труда направлен либо на преобразование информации, либо на изменение формы ее представления, то есть предполагает информацию в качестве предмета труда.

В работе К. К. Вальтуха [12] предложена формула для определения информационной стоимости чистой продукции, которая может быть использована при формировании информационно-стоимостных критериев конкурентоспособности:

$$Y^H = H^N + H^L + H^W,$$

где Y^H – информационная стоимость чистой продукции за период τ ; H^N – информационная стоимость природных ресурсов, затраченных в антропосферном производстве за период τ и относящихся к числу невозпроизводимых ($i \in RM$) в течение этого периода; H^L – информационная стоимость, вновь созданная общественным трудом за период τ ; H^W – разница между информационной стоимостью природных ресурсов, загрязненных отходами производства за период τ , на начало и конец периода.

В работе Е. Б. Колбачева [13] указывается, что информация в современных условиях

является ведущим производственным ресурсом. Вид ведущего ресурса определяется сформулированной и реально осуществляемой миссией организации. К примеру, если в качестве миссии объявляется достижение коммерческих и социальных результатов путем производства и продажи автомобилей, то ведущим ресурсом становится информация, на основе которой будут спроектированы автомобили, производственные системы по их изготовлению, приняты инвестиционные, маркетинговые и другие управленческие решения, определяющие характер использования основных ресурсов. Подобно тому как в условиях становления машинного производства ведущий ресурс – энергия, пребывающий в изобилии в природе, стал эффективно использоваться в производственных системах лишь после того, как были изобретены устройства для ее преобразования, информация может эффективно использоваться в современных производственных системах лишь после формирования информационных потоков, специально организованных для использования в определенных производственных процессах. Сложность организации таких потоков является, в числе прочего, причиной затрудняющей освоение отечественными предприятиями информационных технологий, их интеграцию в глобальную производственную систему и, соответственно, обеспечение их конкурентоспособности.

Вышеприведенный анализ показывает, что для создания стройной системы управления конкурентоспособностью предприятия необходимо решить следующие задачи: исследовать методологические основы обеспечения конкурентоспособности в контексте информационно-экономического подхода, выработать стоимостные критерии конкурентоспособности предприятия и методы их оценки; разработать методы информационно-экономической оценки экономической устойчивости.

Литература

1. Бурдина А. А. Влияние рисков на конкурентоспособность предприятия // Экономический анализ. -М.: «Финансы и кредит», 2006. - № 2(59).
2. Бурдина А. А. Методология управле-

ния конкурентоспособностью промышленных предприятий. – М.: Изд-во «Доброе слово», 2007.

3. *Фатхутдинов Р. А.* Управление конкурентоспособностью организации. – М.: ЭКСМО, 2004.

4. *Юданов А. Ю.* Конкуренция: Теория и практика. – М.: Гном-пресс, 2002.

5. *Цельмин Е. А.* Совершенствование механизма обеспечения конкурентоспособности автомобильной промышленности России в условиях глобализации. // ЭПОС, 2006. – № 4(28).

6. *Колбачев Е. Б., Туников В. А.* Организационно-экономические проблемы устойчивого функционирования производственных систем в машиностроении. - Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦ ВШ, 2003.

7. *Еленева Ю. Я.* Стоимостной подход как основа современного управления бизнесом // Проблемы теории и практики управления, 2002, - №3.

8. *Даниш А. Г.* Устойчивость и конкурентоспособность: информационный подход // Материалы IV Всероссийской Интернет-конференции по проблемам экономики и эволюционной экономики «Устойчивое развитие и целостность экономических сис-

тем», 21-30 ноября 2005г. -Екатеринбург: МИАБ, Изд-во Урал. Ун-та, 2006.

9. *Белый И. И.* К устойчивому развитию через управление конкурентоспособностью и экономической устойчивостью предприятия // Концептуальные вопросы устойчивого развития. Материалы V Всероссийской интернет-конференции по проблемам экономики и эволюционной экономики, 18 апреля – 15 мая 2006 г. – Екатеринбург: МИАБ, Изд-во Урал. ун-та, 2006.

10. *Никонова А. А.* Основы механизма формирования конкурентоспособной стратегии промышленного предприятия. // Обозрение прикладной и промышленной математики. Т.13, выпуск 4. – М.: «ОП и ПМ», 2006

11. *Масютин С. А.* Корпоративная стратегия: от выживания к развитию. – М.: Станкин, 2001.-199с

12. *Вальтух К. К.* Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики. – М.: Янус-К, 2001. – 869 с.

13. *Колбачев Е. Б.* Управление производственными системами на основе совершенствования и развития информационно-экономических ресурсов. – Ростов н/Д: СКНЦ ВШ, 2003. – 496 с.

Поступила в редакцию

25 декабря 2008 г.



Алексей Викторович Гаврилов – аспирант Института региональных экономических исследований (г. Москва).

Участник исследований по проблемам конкурентоспособности и экономической эффективности российских промышленных предприятий.

Aleksey Viktorovich Gavrillov – postgraduate student of Regional Economic Researches Institute (Moscow).

Author participates in numerous investigations, devoted to problems of Russia's enterprises' competitiveness and economic effectiveness.

129343, г. Москва, Берингов проезд, дом 5, кв. 116
Beringov pr. 5, ap. 116, 129343, Moscow, Russia
Тел.: (916) 975-41-36, e-mail: a_gavrillov@bk.ru