

Ильина Наталья Сергеевна

МЕСТО И СОДЕРЖАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ ИЕРАРХИЧЕСКОЙ ПОДЧИНЕННОСТИ УРОВНЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В статье раскрываются существующие формы конкурентоспособности на микро-, мезо и макроуровне по экономическому содержанию, объекту конкуренции и источникам. Выявлена взаимосвязь, существующая между уровнями конкурентоспособности. Определены место и содержание конкурентоспособности предприятия в системе иерархической подчиненности уровней конкурентоспособности. Продемонстрировано стирание граней между уровнями конкурентоспособности под воздействием широкого распространения интеграционных процессов как в российской экономике, так и в целом в мировом хозяйстве.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2013/9/17.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2013. № 9 (76). С. 61-65. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2013/9/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

Таким образом, несмотря на то, что Конституция РЮО называет Президента одновременно и главой государства, и главой исполнительной власти, форму правления Южной Осетии можно охарактеризовать как полупрезидентскую систему с элементами президентализма.

Несмотря на «спорный» характер государственности выбранных кейсов, двадцатилетнее самостоятельное существование Эритреи и Южной Осетии позволяет говорить о достаточно устоявшейся государственной системе данных государств. Изучение «спорных государств» в целом и их форм правления в частности – актуальная исследовательская задача. Ее решение позволит расширить представление о самом феномене «спорных государств», а также получить новое знание в целом.

Список литературы

1. **Конституция Республики Южная Осетия** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.worldconstitutions.ru/archives/121> (дата обращения: 22.01.2013).
2. **Конституция Эритреи** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.worldconstitutions.ru/archives/353> (дата обращения: 20.01.2013).
3. **Литвиненко В.** Вопросы институционального становления государственности квазигосударств // Власть. 2009. № 10. С. 119-122.
4. **Силаева З. В.** Институционализация «спорных государств» в условиях политической трансформации постсоциалистического пространства: автореф. дисс. ... к. полит. н.: 23.00.02 / Казан. гос. ун-т. Казань, 2012. 24 с.
5. **Geldenhuis D.** Contested States in World Politics. L.: Palgrave Macmillan, 2009.

УДК 338.24

Экономические науки

В статье раскрываются существующие формы конкурентоспособности на микро-, мезо- и макроуровне по экономическому содержанию, объекту конкуренции и источникам. Выявлена взаимосвязь, существующая между уровнями конкурентоспособности. Определены место и содержание конкурентоспособности предприятия в системе иерархической подчиненности уровней конкурентоспособности. Продемонстрировано стирание граней между уровнями конкурентоспособности под воздействием широкого распространения интеграционных процессов как в российской экономике, так и в целом в мировом хозяйстве.

Ключевые слова и фразы: конкурентоспособность предприятия; уровни конкурентоспособности; микроконкурентоспособность; мезоконкурентоспособность; макроконкурентоспособность; интеграционные процессы.

Ильина Наталья Сергеевна

Астраханский государственный технический университет

Ilina_nauka@list.ru

МЕСТО И СОДЕРЖАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ ИЕРАРХИЧЕСКОЙ ПОДЧИНЕННОСТИ УРОВНЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ[©]

Многообразие конкурентных отношений, возникающих в сфере экономики, можно подразделить на пять уровней (в соответствии с субъектами конкурентоспособности):

- конкурентоспособность продукции, товаров или услуг;
- конкурентоспособность отдельного предприятия;
- конкурентоспособность регионов страны;
- конкурентоспособность отрасли;
- конкурентоспособность страны.

Между названными выше уровнями конкурентоспособности существует прямая и обратная связь. Говоря о конкурентоспособности, мы обычно сравниваем один объект с другим аналогичным объектом, например, регион будет сравниваться с другими регионами, а товар – с другими товарами однородной группы. Вместе с тем, нижние уровни конкурентоспособности будут обеспечивать ее достижение на более высоких уровнях иерархии.

Для того чтобы обозначить характерную для уровней конкурентоспособности иерархическую подчиненность, выделяют следующие категории конкурентоспособности (Табл. 1).

«Конкурентоспособность товара – это относительная и обобщенная характеристика товара, характеризующая его выгодные отличия от товара-конкурента по степени удовлетворения потребности и по затратам на ее удовлетворение» [1, с. 54]. В то же время производитель готов предлагать товар на рынок при условии, что он продается и приносит прибыль. Поэтому, можно констатировать, что продукт является конкурентоспособным, если он приносит прибыль. Следовательно, правомочно считать, что прибыль является результирующим показателем конкурентоспособности товара.

Таблица 1. Категории конкурентоспособности в зависимости от уровня иерархической подчиненности

| № | Категория | Характеристика |
|---|----------------------------|---|
| 1 | Микроконкурентоспособность | Включает конкурентоспособность продукции, товаров, услуг, а также конкурентоспособность предприятий. Соперничество проявляется между товарами и между предприятиями за деньги конечного потребителя. Является первым этапом зрелости конкурентоспособности как развивающегося процесса. |
| 2 | Мезоконкурентоспособность | Включает конкурентоспособность отраслей, а также конкурентоспособность регионов и межотраслевых комплексов. Соперничество проявляется между отраслями и регионами за средства инвесторов. В эволюционном смысле возникает позднее микроконкурентоспособности, на стадии индустриальной экономики. |
| 3 | Макроконкурентоспособность | Относится к конкурентоспособности стран. Соперничество возникает между странами за более благоприятные условия для вложения национального капитала. Является проявлением современного этапа развития конкурентоспособности как эволюционирующего процесса. |

В современных исследованиях очень часто в качестве показателей конкурентоспособности продукции предлагаются различные единичные и интегральные характеристики либо стоимостных, либо потребительских свойств продукции. Вместе с тем нельзя не отметить, что все они будут отражаться на прибыли, приносимой этой продукцией. Либо она обладает значительно лучшими показателями, чем у конкурентов, полностью удовлетворяет потребителей, поэтому продается и, как следствие, приносит прибыль. Либо продукция может своими характеристиками в какой-то части не удовлетворять потребителей, но за неимением лучшего, за неимением товаров-заменителей, ее все равно могут покупать, и, как следствие, она опять-таки будет приносить прибыль. Поэтому мы согласны с точкой зрения, что прибыль может выступать интегральным показателем конкурентоспособности продукции.

Конкурентоспособность предприятия является более сложным и обобщающим понятием по сравнению с понятием «конкурентоспособность товара». Это объясняется большим количеством важных элементов, по которым определяется показатель конкурентоспособности на уровне предприятия. Конкурентоспособность предприятия в любом случае представляет собой интегральную числовую характеристику, с помощью которой будут оценены достигнутые предприятием конечные деловые результаты его функционирования в течение определенного промежутка времени.

Конкурентоспособность предприятия может быть обеспечена за счет приобретенных им различного рода преимуществ по сравнению с другими предприятиями-конкурентами, таких как экономические преимущества, финансовые, инвестиционные, кадровые преимущества, имиджевые, структурные, технологические и др. На современном этапе развития экономики с помощью показателя конкурентоспособности обеспечивается взаимная координация деятельности субъектов рынка с целью достижения каждым из них наилучшего положения и, как следствие, конечного экономического результата. В условиях рынка управление предприятием сводится к оценке, анализу, прогнозированию факторов, влияющих на повышение или понижение его конкурентоспособности, для обоснования выбора дальнейшей конкурентной стратегии и тактики для достижения конечных целей деятельности организации.

По нашему мнению, существует однозначная связь между конкурентоспособностью фирмы и конкурентоспособностью производимого ею товара, ведь именно продавая свои конкурентоспособные товары, фирма получает средства на дальнейшее развитие и совершенствование, возможности для роста потенциала по всем направлениям. Вместе с тем, нельзя утверждать, что конкурентоспособность фирмы достигается только за счет производимого конкурентоспособного товара. Фирма может разработать товар, обладающий уникальными характеристиками, не имеющий заменителей на рынке, предложить его по оптимальной цене, однако не достигнуть успеха и не стать конкурентоспособной. Таким образом, помимо конкурентоспособного товара, свой вклад в конкурентоспособность фирмы будут вносить такие факторы как: 1) наличие у фирмы конкурентных преимуществ, в качестве которых могут выступать и продукты, и технологии, и кадровый состав, и новые формы командной работы, и новые подходы к продвижению продукции, и месторасположение, и пр., 2) а также наличие у фирмы накопленных, развившихся под влиянием собственного опыта и опыта других рыночных агентов способностей и знаний, которые позволяют фирме формировать ключевые компетенции, благодаря чему предприятие получает возможность преобразовывать факторы производства с меньшими издержками и в продукцию более высокого качества.

Следующий иерархический уровень категории «конкурентоспособность» – это конкурентоспособность отраслей, под которой следует понимать эффективность работы отдельных отраслей народного хозяйства, которая помимо традиционных показателей эффективности будет оцениваться степенью живучести и динамичности при различных вариантах развития экономики страны.

Для того чтобы отрасль можно было назвать конкурентоспособной, в ней должны быть сформированы технические, экономические, организационные условия производства и сбыта продукции достаточно высокого качества, которая удовлетворяла бы конкретные группы потребителей. Здесь можно говорить и о рациональной отраслевой структуре, о предприятиях – отраслевых лидерах, вокруг которых концентрируются менее успешные, но технологически задействованные предприятия, о налаженной опытно-конструкторской базе, о производственно-технологической инфраструктуре, о коммерческих связях и прочих составляющих, из которых и будет складываться конкурентоспособность отрасли.

Важную роль в конкурентоспособности отрасли играет ее способность к модернизации, особенно в настоящий момент развития российской экономики, когда правительством взят курс на модернизацию и диверсификацию экономики. Как бы ни был высок риск нововведений, неспособность к их осуществлению порождает еще большие опасности.

На современном этапе развития экономики показатель «конкурентоспособность отрасли» отчасти утрачивает свое значение. Сегодня не принято рассматривать эффективность деятельности совокупности однородных единичных предприятий. Сегодня основу экономики любой страны составляют огромные транснациональные или, как минимум, национальные корпорации, которые традиционно объединяют предприятия различных отраслей на основе мягких или жестких интеграционных взаимосвязей. Широко распространены кластеры, предпринимательские сети, корпорации, холдинги, финансово-промышленные группы, другие формы интеграционного взаимодействия, любая из которых представляет собой многоотраслевую совокупность производств.

Вместе с тем, полностью отказываться от исследования конкурентоспособности на уровне отрасли не следует, хотя границы этого уровня размыты. Конкурентоспособность отрасли сегодня может быть приближена и анализироваться в совокупности с конкурентоспособностью региона или межотраслевого производственного комплекса. Несмотря на многопрофильную деятельность, любая системообразующая интегрированная производственная структура, будь то кластер или холдинг, или предпринимательская сеть, все равно имеет отраслевую привязку к тому производственному направлению, вокруг которого сформировалось все объединение.

Примером может служить жестко интегрированная вертикальная промышленная сеть группы компаний «Каспийская энергия», описанная в [2, с. 55-61]. Наиболее совершенным интеграционным образованием в судостроительной отрасли Астраханской области на сегодняшний день является группа «Каспийская энергия» (КНРГ). Группа «Каспийская энергия» является единственным комплексным российским интегрированным подрядчиком, предоставляющим полный комплекс услуг по созданию объектов инфраструктуры для шельфовых месторождений в единой технологической цепочке EPCI: проектирование (Engineering), закупки (Procurement), строительство (Construction), морские операции (Installation).

Группа стремится расширить географию своего присутствия, участвуя в проектах за пределами российского шельфа. Сосредоточившись на управлении проектами, инженерной составляющей, КНРГ предлагает сегодня технологии, которые применимы во всем мире. К 2011 году группа «Каспийская энергия» представляла собой жестко интегрированную вертикальную сеть, в которой в качестве центральной фирмы-ядра выступала управляющая компания ОАО «Группа “Каспийская энергия”». Все субъекты группы КНРГ функционируют в рамках одного имущественного комплекса. Головная компания ОАО «Группа КНРГ» управляет операционными потоками, комплексными проектами, активами группы, маркетингом и продажами. Контроль и управление остальными функциями – полным циклом проектирования, производством, подготовкой персонала и морскими операциями – осуществляет компания ООО «Каспийская энергия проекты» (ООО «КНРГ проекты»).

Внутри сети действуют рыночные отношения, субъекты группы продают и покупают товары и услуги друг у друга по рыночным ценам, установившимся на открытом рынке. Сеть группы КНРГ обеспечивает ведение сложного многостадийного производства, в котором каждая последующая стадия является потребителем предыдущей, и, в то же время, каждая стадия выделена не только в отдельное производство, но в несколько фирм – самостоятельных юридических лиц, обеспечивающих выполнение комплексных функций. Отдельные предприятия группы «Каспийская энергия» представляют собой стадии единого технологического процесса, функционируют в рамках единого имущественного комплекса и имеют централизованное управление. Таким образом, мы видим, что, несмотря на многопрофильную деятельность, группа «Каспийская энергия» имеет четкую отраслевую привязку к судостроительному производственному направлению, вокруг которого сформировалось все объединение.

Основным отличием уровня мезоконкуренции от уровня микроконкуренции является объект конкурентной борьбы. Если в случае товаров борьба ведется за конечного потребителя, а в случае с фирмами – за долю рынка, то во время конкурентной борьбы на мезоуровне, т.е. на уровне отраслей, борьба ведется за средства для дальнейшего развития, обновления, модернизации, расширения, т.е. за капитал, за инвесторов, за источники вложения средств. Таким образом, более конкурентоспособной будет та отрасль, которая является наиболее привлекательной для инвесторов.

Под конкурентоспособностью региона понимают «его роль и место в экономическом пространстве страны, способность обеспечить высокий уровень жизни населения и возможность реализовать имеющийся в регионе потенциал (производственный, трудовой, инновационный, ресурсно-сырьевой)» [1, с. 41]. С одной стороны, крупные регионы или города играют важную роль в жизни страны как активные субъекты рынка и общества. С другой стороны, их конкурентоспособность напрямую зависит от конкурентоспособности предприятий и организаций, расположенных в данном регионе. Чтобы конкурентоспособные предприятия и

организации развивались в конкретном регионе, им должны быть предоставлены соответствующие условия. Поэтому привлекательность самого местонахождения и развития предприятий в том или ином регионе будет говорить о его конкурентоспособности как месте размещения различных видов деятельности.

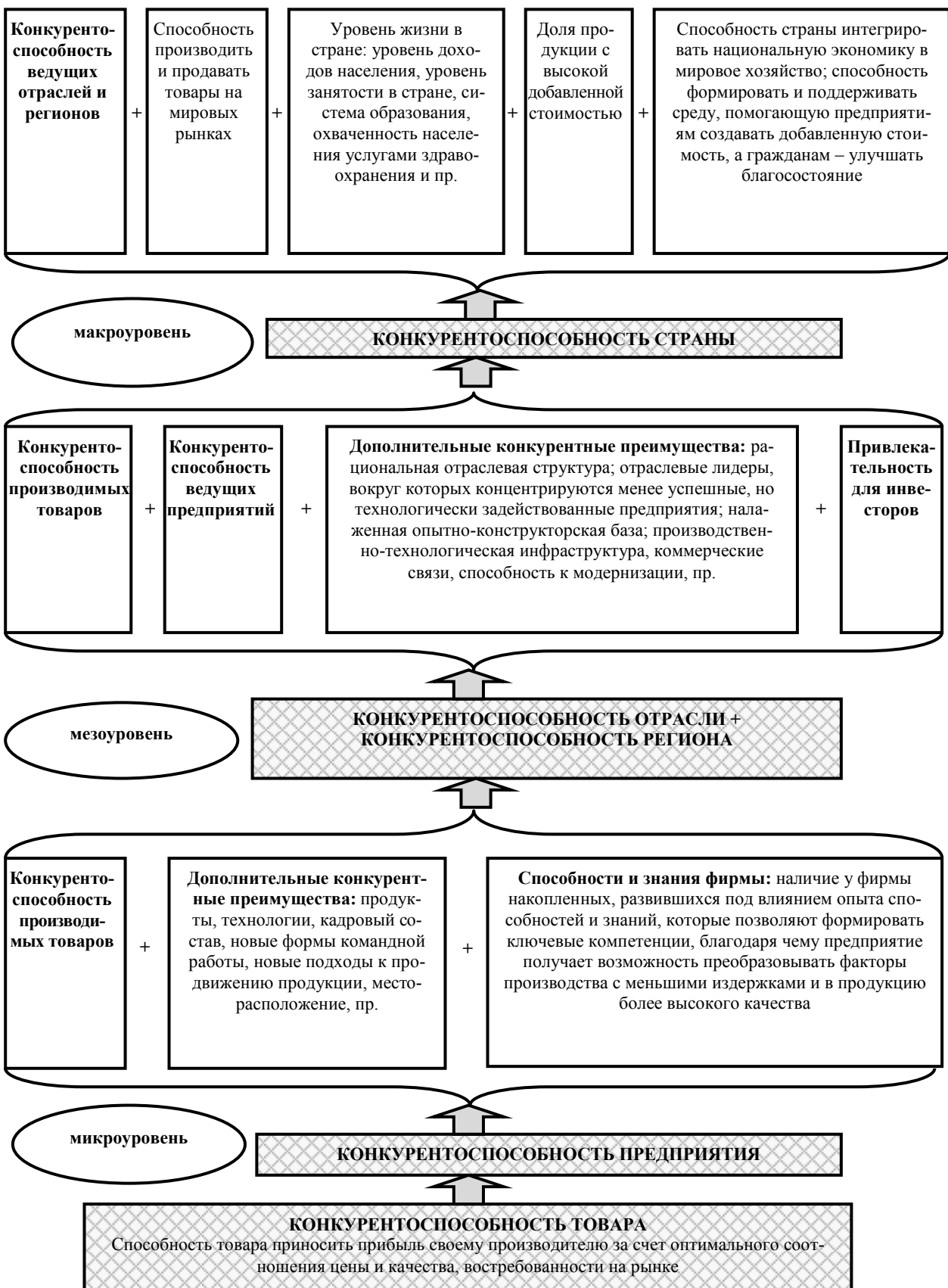


Рис. 1. Место и содержание конкурентоспособности предприятия в системе иерархической подчиненности уровней конкурентоспособности (составлено автором)

И, наконец, верхняя ступень в иерархии уровней конкурентоспособности традиционно отводится конкурентоспособности страны или, другими словами, национальной конкурентоспособности, которая является «способностью предприятий, организаций и отраслей страны опережать соперника в завоевании и укрупнении позиций на зарубежных рынках, обусловленной экономическими, социальными, политическими и другими факторами в самой стране. Национальную конкурентоспособность определяют на основе изучения конкурентных преимуществ и слабостей той или иной страны» [Там же, с. 36-37].

В отличие от конкурентоспособности отрасли, конкурентоспособность страны является как нельзя более актуальной категорией для исследований, поскольку макроконкурентоспособность выступает последним и соответственно наиболее молодым витком в эволюции процесса конкуренции, начинает развиваться и принимает главенствующее значение с 80-х гг. XX века. Исследование конкурентоспособности страны является актуальной экономической задачей, позволяет оценивать эффективность экономической политики страны и выявлять способность страны к созданию благоприятных условий для роста и реализации преимуществ национальной экономики.

Таким образом, в виде субъектов конкуренции могут выступать и товары, и предприятия, и регионы, и отрасли, и целые страны, как следствие, имеет место многообразие форм существования конкуренции. Однако эти формы не независимы друг от друга. Между ними существует тесная взаимосвязь. Так, конкурентоспособность товара является отражением конкурентоспособности предприятия, а конкурентоспособность предприятия, в свою очередь, повлияет на конкурентоспособность региона, отрасли, страны. В то же время, связь между уровнями конкурентоспособности хоть и присутствует, но не является прямой и однозначной, т.к. каждый последующий иерархический уровень конкурентоспособности, помимо показателей предыдущего, включает в себя новые факторы, отражающие содержание конкурентоспособности более высокого уровня. Представим содержание и соподчинение уровней конкурентоспособности на иерархической схеме (Рис. 1).

Обобщение составляющих конкурентоспособности на иерархической схеме, представленной на Рис. 1, позволяет наглядно продемонстрировать, что конкурентоспособность продукции вносит свой непосредственный вклад в конкурентоспособность предприятий, а те, в свою очередь, – в конкурентоспособность отрасли, региона и страны. В то же время, конкурентоспособность предприятия будет зависеть не только от конкурентоспособности производимой продукции, но и еще от ряда факторов, как и макроконкурентоспособность не будет определяться только лишь конкурентоспособностью на мезо- и микроуровнях.

Также в процессе иерархической детализации уровней проявления конкурентоспособности становится очевидным стирание граней между уровнями отрасли, региона и межотраслевых производственных комплексов, т.е., по сути, предприятий. Конечно, данное замечание справедливо не для всех предприятий, функционирующих на рынке. Одиночные предприятия мелкого и среднего масштаба продолжают осуществлять свою деятельность на уровне микроконкуренции, т.е. в борьбе за средства потребителя и долю рынка. Однако в современной глобализирующейся экономике прочное место заняли крупные национальные и межнациональные межотраслевые производственные интегрированные структуры, которые ведут конкуренцию уже не на микроуровне, а скорее на мезоуровне, борются за деньги инвесторов, за государственные вложения, оказывают непосредственное влияние на формирование национальных экономик и уровня жизни в стране.

Такое стирание граней между уровнями конкурентоспособности стало возможным благодаря широкому распространению интеграционных процессов как в российской экономике, так и в целом в мировом хозяйстве. Кооперация и сотрудничество являются сегодня не менее значимыми факторами развития, чем конкуренция. Конкурентоспособность российских предприятий не может укрепляться без развития способностей к координации усилий, к достижению устойчивых долговременных соглашений с различными субъектами рынка. Наряду с «мягкими» формами объединений предприятий, такими как стратегические союзы, альянсы, предпринимательские сети, кооперационные соглашения, в России наблюдается значительный и стабильный рост на рынке слияний и поглощений, как по количеству, так и по финансовым показателям, что является определенным индикатором активности интеграционных процессов, происходящих в российской экономике.

Список литературы

1. **Мазилкина Е. И.** Управление конкурентоспособностью: учеб. пособие. М.: Омега-Л, 2008. 325 с.
2. **Мичурин О. Ю.** Методы экономического обоснования управленческих решений по формированию промышленных сетей в судостроении. М.: ИНФРА-М, 2011. 157 с.