

УДК 339.13:658

*И.В. Гребёнкин, М.О. Мирошкин***СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ**

В статье рассматриваются вопросы конкурентоспособности машиностроительных предприятий. Целью статьи является исследование закономерностей взаимодействия различных факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность машиностроительных предприятий, для определения структуры конкурентного потенциала. Выявлены проблемы использования активов на машиностроительных предприятиях, а также резервы совершенствования деятельности машиностроительного предприятия, которые основаны на использовании всей совокупности потенциалов организации. Исследован вопрос становления категории «потенциал» в экономической науке. Проведен анализ содержания понятия «конкурентный потенциал», которое является основой обеспечения конкурентоспособности машиностроительных предприятий. Выявлены факторы, оказывающие влияние на конкурентный потенциал, и на их основании определена структура конкурентного потенциала, отражающая как внутренние, так и внешние проявления конкурентных отношений. Уточнено понятие и выявлена роль конкурентной среды машиностроительного предприятия в процессе формирования конкурентного потенциала. Сделан вывод, что управление конкурентным потенциалом на основе инновационности и адаптивности повысит конкурентоспособность машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, потенциал, конкурентный потенциал, конкурентная среда, структура конкурентного потенциала, экономическая эффективность, предприятия машиностроения.

Развитие предприятий машиностроения является важнейшей составляющей роста экономики в долгосрочной перспективе. Производство машин и оборудования (включая электронные и оптические изделия, электрическое оборудование и различные транспортные средства) занимает значительную долю в промышленности. Удельный вес этих отраслей в структуре обрабатывающей промышленности России составляет около 20 %, в ВВП – около 8 %. Также предприятия машиностроения обеспечивают техническую автоматизацию производственных процессов всего народного хозяйства [1].

В условиях сложившейся конъюнктуры экономики конкурентные отношения между субъектами, производящими определенные виды машиностроительной продукции, характеризуются неопределенностью и изменчивостью. Для своевременного реагирования на различные изменения, происходящие в рыночной экономике, необходимо обеспечить адекватность управления конкурентоспособностью предприятия.

Понятие «конкурентоспособность» буквально подразумевает «быть способным к конкуренции». Эта способность определяется конкурентными преимуществами. Теория конкурентных преимуществ была разработана М. Портером, в соответствии с которой конкурентоспособность фирмы может быть оценена только в рамках группы фирм, относящихся к определенной отрасли [2]. Следовательно, конкурентоспособность – это относительная категория.

Несмотря на различные трактовки понятия «конкурентоспособность», можно выделить различные составляющие, оказывающие принципиальное воздействие на исследуемую категорию – конкурентоспособность товара [3; 4], удовлетворенность потребителей [5], доля рынка, уровень адаптивности предприятия, эффективность производственного процесса [6]. При определении конкурентоспособности предприятия машиностроительной отрасли важно учитывать ряд объективных факторов.

1. Сформировавшийся в машиностроительной отрасли тип конкуренции можно охарактеризовать как монополистическую конкуренцию [1]. Цена, качество и другие потребительские характеристики товара не являются единственными факторами, определяющими конкурентоспособность той или иной компании.

2. Деятельность машиностроительного предприятия характеризуется множественными процессами, происходящими как на уровне цехов и административных отделов, так и на уровне межфирменных коммуникаций и взаимодействия с государством.

3. Развитие машиностроительного предприятия и завоевание им определенной рыночной позиции могут происходить двумя путями, посредством экстенсивного наращивания производства, дифференциации товаров, а также за счет выпуска инновационной или уникальной продукции, придающей компании определенную деловую репутацию [7].

Таким образом, учитывая вышеупомянутые факторы, конкурентоспособность можно определить как оценочную категорию, отражающую количественное и качественное превосходство предприятия над конкурентами, реализуемое в определенной отрасли и выражающееся в способности производить необходимое количество продукции, имеющей минимальную себестоимость, и реализовывать товар, наиболее полно соответствующий рынку, то есть удовлетворяющий требованиям потребителей по совокупности качественных и стоимостных параметров и имеющий максимальную добавленную стоимость.

Количественное и качественное превосходство над конкурентами достигается только при интенсификации всех процессов, происходящих на предприятии. Они должны быть подчинены требованиям эффективности и соответствовать стратегическим целям организации. Эффективность производственного предприятия является важной составляющей определения уровня его конкурентоспособности. В категории «эффективность» заложен один из базовых параметров конкурентоспособности – «спрос». Так, в показатель рентабельности включена прибыль предприятия, формируемая из общего оборота деятельности (выручки), которая довольно точно определяет уровень спроса на товар, реализуемый этим предприятием.

На данный момент машиностроительные предприятия России характеризуются низкой эффективностью использования активов и, как следствие, низкой эффективностью использования собственного и заемного капитала.

Производство машиностроительных предприятий можно охарактеризовать как материалоемкое. Доля затрат на сырье и материалы составляет до 85 % в себестоимости продукции. Это связано со сложностью конструкций машиностроительной продукции и наукоемкостью технологических процессов.

Длительность цикла производства продукции машиностроения приносит определенные риски, связанные с экономической конъюнктурой и рыночной нестабильностью. Косвенным показателем, отражающим длительность цикла производства, является оборачиваемость оборотных активов. Так, в 2014 г. оборачиваемость оборотных активов для предприятий, производящих электрооборудование и электронное и оптическое оборудование, составила 228,5 дней, а для предприятий, производящих оборудование и транспортные средства, – 239,2 дня, что значительно превышает показатель в обрабатывающей промышленности в целом, который равен 174 дням.

Уровень рентабельности активов предприятий, производящих электрооборудование, электронное и оптическое оборудование, на 1 октября 2014 г. составлял 3,27 %, а предприятий, производящих оборудование и транспортные средства, – 0,48 %. Эти данные указывают на низкую эффективность использования активов данными предприятиями, то есть каждый рубль, потраченный на активы, принес незначительную прибыль. Для сравнения рентабельность активов предприятий обрабатывающих отраслей на 1 октября 2014 г. составила 3,35 %, предприятий отрасли добычи полезных ископаемых – 10,38 %, оптовой и розничной торговли – 3,58 %.

Следовательно, повышение эффективности использования ресурсов, которыми располагают машиностроительные предприятия, является первостепенной задачей по обеспечению развития всей машиностроительной отрасли.

Категорией, определяющей уровень использования ресурсов, является потенциал. В широком смысле «потенциал» (от *лат. potentia* – сила, мощь, возможности) означает средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и которые могут быть использованы для достижения определенной цели. В российской научной школе потенциалом признаются такие возможности (ресурсы в самом широком смысле), имеющиеся у субъекта, которые могут быть реализованы в результате наступления определенного события, совершения каких-либо действий. Такой подход позволяет анализировать потенциал и факторы, оказывающие на него воздействие. Иная трактовка, представленная в ряде западных словарей [8], отражает вероятностный характер категории. В соответствии с ней возможности реализуются при наступлении определенных событий, которые могут произойти с определенной долей вероятности. Такой подход имеет право на существование, но усложняет исследуемое понятие и не отражает прямой связи между исходными предпосылками и результатом, что приводит к несоответствию данной дефиниции принципам научного детерминизма.

Для рассмотрения понятия «потенциал» относительно машиностроительного предприятия и определения его роли в обеспечении конкурентоспособности необходимо исследовать историю становления этой категории в рамках экономической науки. Так, понятие «экономический потенциал»

сформировалось в конце 70-х – начале 80-х гг. XX в. Оно воплощало возможности, основанные на различных факторах, которые были необходимы для интенсификации всей советской экономики того периода. К таким факторам в первую очередь относятся ресурсы (различные виды материальных ресурсов и людские ресурсы). Однако акцентирование внимания только на ресурсной составляющей экономического потенциала не отражает принцип системности при рассмотрении данной категории. Имеет смысл рассматривать процессы управления ресурсами, которые будут обеспечивать эффективное их взаимодействие. Реализация этих идей воплощается в формировании категории «промышленный потенциал», которая отражает возможности хозяйствующего субъекта эффективно выполнять производственную функцию. Процесс производства является важной и неотъемлемой частью деятельности любого промышленного предприятия, но не характеризует его как субъект экономических отношений [10–12]. В рамках рыночной экономики предприятию также необходимо реализовывать произведенный товар, обеспечивать всю деятельность финансовыми средствами, а также непосредственно организовывать деятельность и взаимодействие всех функциональных подразделений для обеспечения эффективного использования всех ресурсов, имеющихся у компании [13; 14].

Таким образом, в результате изменения существующей модели экономической системы (переход к рыночной экономике) произошло увеличение количества факторов, влияющих на экономический потенциал, в частности на потенциал предприятия. На основании проведенного анализа можно выделить три группы факторов, определяющих структуру и состав потенциала предприятия:

- 1) ресурсные составляющие потенциала;
- 2) функциональные, которые отражают деление организации на элементы, выполняющие определенные функции [13; 14];
- 3) организационные, отражающие непосредственно организационное строение хозяйствующего субъекта и механизмы взаимодействия всех структурных подразделений.

Однако в рамках рыночной экономики нельзя рассматривать только процессы, происходящие внутри организации, в отрыве от конкурентных процессов внутри страны, региона, отрасли. В связи с этим неправомерно исследовать только определенную совокупность потенциалов предприятия без учета факторов, оказывающих внешнее воздействие на организацию [15]. Значимые факторы, влияющие на процесс становления и создания условий, которые обеспечивают определенный уровень реализации конкурентных преимуществ, обнаруживаются в рамках конкурентной среды. Конкурентную среду в данном случае необходимо рассматривать не только как совокупность конкурентных сил [16], оказывающих влияние на конкурентные процессы в определенной отрасли, но и как совокупность внешней среды организации и политических, технологических, экономических и социальных факторов [17].

Для правильного понимания категории «потенциал» в рамках современных конъюнктурных характеристик рынка необходимо учитывать, что организация должна иметь возможности и инструменты для преобразования совокупности ресурсов в фактор действенной конкуренции. Следовательно, понятие «потенциал» становится более многогранным и необходимо выделить понятие «конкурентный потенциал», который характеризуется значительной ролью управленческих и организационных рычагов, которые преобразуют все элементы потенциала, имеющиеся у фирмы, в эффективный механизм.

Обобщая вышеизложенное, необходимо отметить, что конкурентный потенциал предприятия – это упорядоченная система ресурсов, подверженная влиянию конкурентной среды, которая позволяет наиболее полно реализовать ему свои возможности по обеспечению конкурентоспособности в результате реализации синергетического эффекта. Следовательно, наряду с конкурентными преимуществами, являющимися предпосылкой формирования конкурентоспособности, необходимо выделять конкурентный потенциал как основу формирования конкурентных преимуществ. Также двойственность конкурентного потенциала, заключающаяся в признании потенциалов как будущих или перспективных возможностей, а не только как их материальных носителей – ресурсов, подчеркивает динамический характер конкурентных процессов, происходящих в отрасли, в отличие от категории «конкурентоспособность», которая является результирующей и отражает превосходство фирмы на определенный момент времени – отчетный период, то есть имеет ретроспективный характер.

Отражение состава конкурентного потенциала невозможно без принятия во внимание трех групп факторов (указанных выше), оказывающих на него влияние. Так, базовыми функциональными подразделениями, имеющимися в любой организации и без которых невозможно осуществление хо-

зяйственной деятельности в современной экономике, являются производственный отдел, финансовый отдел, маркетинговый отдел и отдел кадров. Совокупность ресурсов предприятия, состоящая прежде всего из материальных и людских ресурсов, распределяется между структурными подразделениями. У каждой организации имеются собственник и высшие должностные руководители, которые воплощают в своем лице помимо людского ресурса еще и такой ресурс, как предпринимательские способности – совокупность компетенций, восприимчивость к риску. Также руководители и собственники предприятия формируют структуру управления и организуют процессы взаимодействия ее различных элементов.

Следовательно, из всей совокупности потенциалов предприятия можно выделить группу, основу которой составляют ресурсы, находящиеся в статическом состоянии, и группу, которая содержит ресурсы, формирующие предпосылки адаптивного и инновационного функционирования организации в процессе конкуренции [2, 18, 19]. К первой группе относятся:

- материальный потенциал (совокупность предметов деятельности – средства и предметы труда, а также технологии производства товаров, оказания услуг);
- коммерческий потенциал (совокупность созданных и подлежащих реализации товаров, алгоритмы оказания услуг);
- финансовый потенциал (совокупность финансовых активов фирмы, а также финансовые обязательства фирмы в отношении других организаций);
- информационный потенциал (совокупность профессиональной и деловой информации, имеющейся в распоряжении предприятия, а также технологии создания, воспроизведения, представления и защиты информации).

Необходимость выделения информационного потенциала основана на возрастающей роли владения большими массивами информации, которые описывают конъюнктурные характеристики той или иной отрасли и отражают фундаментальные предпосылки развития технологий и формирования нового технологического уклада. Соответствие будущим требованиям рынка играет большую роль в обеспечении долгосрочной конкурентоспособности промышленного предприятия.

Человеческий, организационный и предпринимательский потенциалы составляют вторую группу, которая является основой конкурентного потенциала. Так, человеческий потенциал является важнейшим составляющим процесса формирования конкурентных преимуществ на предприятии любого профиля деятельности. Люди являются первичным звеном конкурентных отношений. Независимо от занимаемой ими должности, они конкурируют либо в рамках своей фирмы, либо с работниками других организаций. В результате этого сотрудники компании посредством своей профессиональной деятельности взаимодействуют с определенной совокупностью ресурсов и преобразуют ее в фактор конкурентного соперничества. Следовательно, конкурентные отношения между людьми составляют основу конкурентных амбиций самой фирмы.

Важным компонентом человеческого потенциала является кадровая политика организации. Превосходство над конкурентами в кадровом вопросе решается посредством реализации механизмов подбора людей на определенные должностные позиции, обеспечения соответствия профессиональных навыков кандидатов предполагаемым должностным обязанностям и, по мере необходимости, ротации кадров. Для машиностроительных предприятий кадровый вопрос является актуальным. Должности, соответствующие низкому и среднему уровню квалификации в промышленности, не пользуются необходимым спросом из-за непрестижности технических профессий в целом, а функционирование предприятия в высокотехнологичных отраслях машиностроения (электронной промышленности, приборостроении, станкостроении и робототехники) невозможно без наличия высококвалифицированных инженеров, отсутствие которых связано с несовершенством учебных программ подготовки соответствующих кадров.

Также важным конкурентным условием является предпринимательский потенциал. Он включает совокупность бизнес-идей и способов их реализации. Под бизнес-идеей понимается идея, направленная на совершенствование и создание новых товаров и услуг, а также процессов их производства и продажи. Она реализуется посредством составления и использования бизнес-моделей и алгоритмов, которые используются компанией для внутренней координации деятельности, а также для формализации процессов взаимодействия компании с внешней средой. Способы реализации бизнес-идеи являются деловые коммуникации, механизмы принятия управленческих решений, мониторинг процессов и контроль их выполнения. Таким образом, предпринимательский потенциал формируется в

результате донесения до внешней среды деловых интересов компании [20]. Создание новых производств и совершенствование бизнес-процессов на машиностроительных предприятиях осуществляется медленными темпами. Персоналу, вследствие его низкой квалификации, недоступны современные информационные потоки в области стратегического менеджмента и организации бизнес-процессов.

Не менее важным элементом в конкурентных отношениях является организационный потенциал организации. Его реализация обусловлена организационными факторами в деятельности предприятия. К ним относятся принципы организационного построения компании, структура, состав руководящих должностей, состав функциональных подразделений, сеть филиалов и представительств. Посредством функциональных подразделений, в частности, происходит влияние этого потенциала на нечеловеческие ресурсы организации. Современные машиностроительные компании характеризуются разросшейся и неэффективной организационной структурой. Реструктуризация машиностроительного предприятия должна соответствовать ее стратегическим целям, реализуемым на определенном рынке, и отражать особенности специфического производства.

Основываясь на вышесказанном, можно отобразить структуру конкурентного потенциала, которая отражает взаимодействие всех потенциалов и влияние конкурентной среды на процессы, происходящие внутри организации (рис. 1).

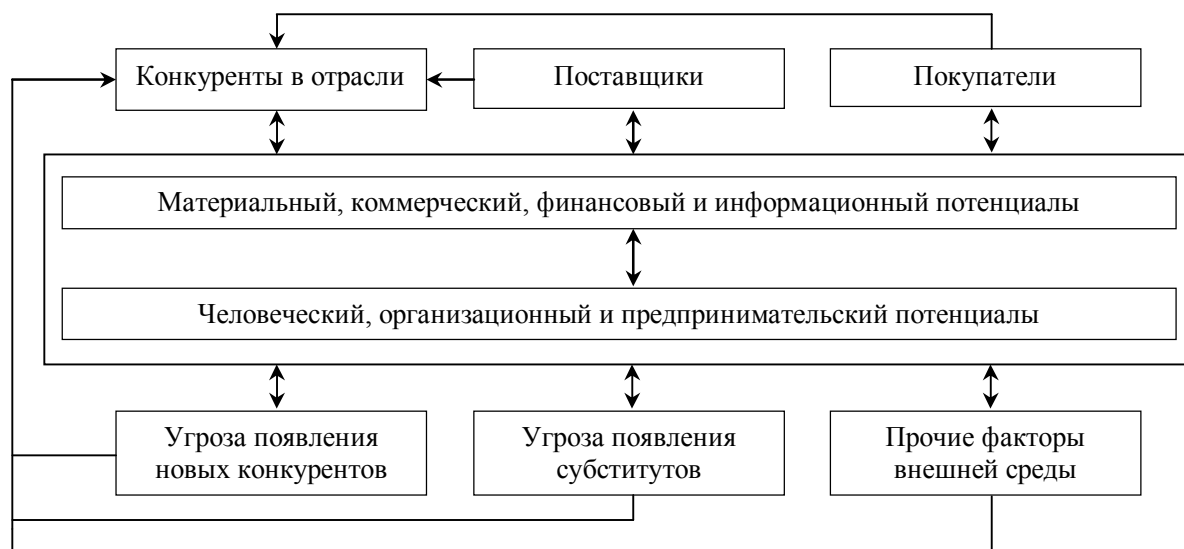


Рис. Структура конкурентного потенциала предприятия

Каждый потенциал подвержен внешнему влиянию. Так, материальный, коммерческий, финансовый и информационный потенциалы напрямую связаны с устоявшимися отношениями с различными контрагентами, присутствующими на определенном рынке, и косвенно зависят от экономической и технологической конъюнктуры, сложившейся в экономике региона. Человеческий, организационный и предпринимательский потенциалы в большей степени зависят от политических и социальных факторов, но также подвержены воздействию со стороны конкурентной среды. Например, как реакцию на внешние конкурентные раздражители можно описать внутрифирменное взаимодействие персонала, выражающееся не только непосредственными результатами деятельности, но и внутрифирменной ротацией кадров и карьерным ростом отдельных сотрудников.

Выявление и оценка конкурентного потенциала машиностроительного предприятия позволят объективно анализировать различные аспекты его деятельности, основанные на функциональном делении. Становится возможным обнаружение проблемных зон в хозяйственной деятельности предприятия. В ходе их реализации могут образовываться конкурентные преимущества, способствующие адаптивному и инновационному развитию предприятия.

Построение и реализация организационно-управленческих механизмов формирования конкурентного потенциала предприятия являются малоисследованными. Так, нет единой точки зрения относительно способов его оценки, то есть не создан механизм комплексного исследования конкурентного потенциала предприятия. Существуют два варианта анализа и оценки конкурентного потенциала машиностроительного предприятия – ресурсный и результативный. В первом случае анализируют

ются материальные и нематериальные условия реализации возможностей предприятия – факторы производства [21-23], а не сами перспективные возможности организации, как во втором случае [24]. Ресурсный вариант в общем прост в реализации, чего нельзя сказать о результативном. Экономическая наука располагает различными возможностями расчета точной величины и качества используемых ресурсов, но когда возникает необходимость исследования потенциально возможных (наибольших) показателей, то можно говорить лишь о вероятностном, или статистически релевантном, характере таких результатов. Рассмотрение этих вопросов в дальнейшем будет способствовать созданию методической основы для эффективного управления конкурентоспособностью машиностроительного предприятия в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Боткин О.И., Гребёнкин И.В. Формирование конкурентного потенциала машиностроительного комплекса региона // Экономика региона. 2014. № 1. С. 125-132.
2. Романова О.С. Концепция формирования конкурентного потенциала предприятия // Современная конкуренция. 2007. № 6. С. 127-135.
3. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. М.: Маркет ДС, 2008. 208 с.
4. Миронов М.Г. Ваша конкурентоспособность. М.: Альфа-Пресс, 2004. 160 с.
5. Ламбен Ж.-Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок. СПб.: Питер, 2011. 720 с.
6. Фасхиев Х.А. Определение конкурентоспособности предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. 2009. № 4 (72). С. 75-83.
7. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 767 с.
8. Longman dictionary of contemporary English // Pearson Education Ltd., 2001.
9. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. М.: Экономика, 1989. 239с.
10. Тодосийчук А.В. Научно-технический потенциал социально-трудовой сферы // Экономист. 1997. № 12.
11. Цыгичко А. Сохранение и приумножение производственного потенциала страны // Экономист. 1992. № 7. С. 10-17.
12. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. М.: Перспектива, 1997. 124 с.
13. Круглова Н.Ю. Основы бизнеса: учебник. М.: КНОРУС, 2010. 544 с.
14. Наботников В.М. Организация предпринимательской деятельности. Ростов н/Д: Феникс, 2004. 256 с.
15. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. М.: Экономика, 2002. 559 с.
16. Michael E.P. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. Chapters 1. New York: Free Press, 1980.
17. Дэй Дж. Стратегический маркетинг / пер. с англ. М.: Изд-во Эксмо-Пресс, 2002. 640 с.
18. Аренков И.А., Салихова Я.Ю., Гаврилова М.А. Конкурентный потенциал предприятия: модель и стратегия развития // Проблемы современной экономики. 2011. № 4. С. 120-125.
19. Гусаков В.Г. Конкурентный потенциал перерабатывающих предприятий АПК. Минск: Беларус. навука, 2012. 217 с.
20. Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения. М.: Дело, 2002. 392 с.
21. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. М.: Экономика, 1989. 240 с.
22. Анчишкин А.И. Научно-технический прогресс и интенсификация производства. М.: Политиздат, 1981. 94 с.
23. Хан Д., Хунтерберг Х. Планирование и контроль. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга. М.: Финансы и статистика, 2005. 928 с.
24. Леоненко Е.А. Применение концепции экономического потенциала в развитии и формировании конкурентных преимуществ корпорации // Экономика и предпринимательство. 2013. № 9. С. 299-305.

Поступила в редакцию 15.01.15

I.V. Grebenkin, M.O. Miroshkin

CONTENT AND STRUCTURE OF COMPETITIVE POTENTIAL OF ENGINEERING ENTERPRISES

The article considers the competitiveness of engineering enterprises. The aim of this research is to identify the mechanism of interaction of various factors affecting the competitiveness of engineering enterprises in order to determine the structure of competitive potential. The problems of using assets at engineering enterprises are revealed. In addition, the authors determine the reserves to improve activities of engineering enterprises which are based on the utilization of a whole set of potentials of an enterprise. The formation of the category "potential" in economics is investigated. The concept of "competitive potential" is analyzed. This concept is the basis for ensuring the competitiveness of engineering

enterprises. The factors influencing the competitive potential are revealed; on their basis the structure of competitive potential is defined that reflects both internal and external manifestations of competitive relations. The concept of the competitive environment of an engineering enterprise is clarified and its role in shaping the competitive potential is identified. It is concluded that the competitive potential management on the basis of innovation and adaptability will increase the competitiveness of engineering enterprises.

Keywords: competitiveness, potential, competitive potential, competitive environment, structure of competitive potential, economic efficiency, engineering enterprises.

Гребёнкин Игорь Владимирович,
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник

Удмуртский филиал Института экономики УрО РАН
426000, Россия, г. Ижевск, ул. Ломоносова, 4
E-mail: igor-g86@yandex.ru

Grebenkin I.V.,
Candidate of Economics, Senior researcher
Udmurt Branch of Institute of Economics
Ural Branch of RAS
426000, Russia, Izhevsk, Lomonosova st., 4
E-mail: igor-g86@yandex.ru

Мирошкин Марат Олегович, аспирант
ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет»
426034, Россия, г. Ижевск, ул. Университетская, 1 (корп. 4)
E-mail: miroshkin7@gmail.com

Miroshkin M.O., postgraduate student
Udmurt State University
426034, Russia, Izhevsk, Universitetskaya st., 1/4
E-mail: miroshkin7@gmail.com