

КОНКУРЕНТНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК РЕЗУЛЬТАТ РАЗВИТИЯ ИХ РЫНОЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА

© 2012 А.В. Рыбаков

Московский институт электроники и математики (технический университет)

E-mail: OET2004@yandex.ru

Рассматривается непосредственная взаимосвязь рыночного потенциала предприятия и его конкурентоспособности. По мнению автора, она реализуется в том или ином качестве его конкурентной устойчивости, которая отражает способность предприятия к эффективной реализации своего рыночного потенциала.

Ключевые слова: технологический потенциал, экономический потенциал, рыночный потенциал, конкурентоспособность, конкурентная устойчивость, конкурентные преимущества.

Мировой кризис 2008-2009 гг. отчетливо показал несовершенство макротехнологической структуры промышленного производства в России, зависимость национальной промышленности от экспортного потенциала добывающих отраслей промышленности и внешнего (ценового) фактора, обусловленного ценовой конъюнктурой мировых рынков сырья. Перспективы посткризисного развития России объективно связываются с необходимостью качественной трансформации технологической структуры промышленного производства на российских предприятиях и максимизации экономического эффекта реализации имеющегося у них рыночного потенциала. Очевидно, что только в этом случае повысится значимость внутренних механизмов и факторов развития промышленных предприятий, собственной инвестиционной основы и инновационных импульсов, позволяющих повысить уровень конкурентоспособности всех сегментов национальной промышленности.

В данной связи большое значение в научном и практическом плане приобретает исследование проблемы соотношения рыночного, экономического и технологического потенциалов промышленных предприятий и использование их в качестве факторов, способных обеспечить рост национальной промышленности в посткризисный период и ее конкурентоспособность. В свою очередь, это обусловило необходимость разработки теоретических и методических вопросов, связанных с закономерностями развития рыночного потенциала в условиях структурно несбалансированной российской промышленности, отсутствия стимулов у промышленных предприятий к увеличению его границ до рамок экономического потенциала,

а также в связи с низкой конкурентоспособностью их продукции, недостатком необходимых источников финансирования и стагнацией ориентированных на внутренний рынок отраслей промышленности¹.

Развитие рыночных отношений в России обуславливает необходимость применения адекватного экономического инструментария в практике предпринимательской деятельности. В условиях нестабильной экономики он все чаще ассоциируется с рыночным потенциалом предприятий, эффективная реализация которого является основой повышения их конкурентоспособности.

Понятие рыночного потенциала включает в себя совокупность средств и возможностей предприятий, которые могут быть воплощены в факторах их конкурентоспособности. В этом случае сущность рыночного потенциала заключается в максимизации возможностей использования предприятием своих конкурентных преимуществ в борьбе за позиционирование своего товара на соответствующем рынке. Причем конкретизация содержания категории “рыночный потенциал” происходит путем интеграции в нее все большего количества факторов конкурентоспособности предприятия и инструментов их использования. В итоге получается некоторая пирамида, во главе которой находится собственно рыночный потенциал, а в основании - приемы, модели, алгоритмы и методы разработки и реализации конкурентоспособной стратегии развития предприятия (см. рис. 1).

В результате рыночный потенциал, характеризующий возможность применения различных факторов конкурентоспособности, становится интегральной характеристикой ресурсного обеспе-

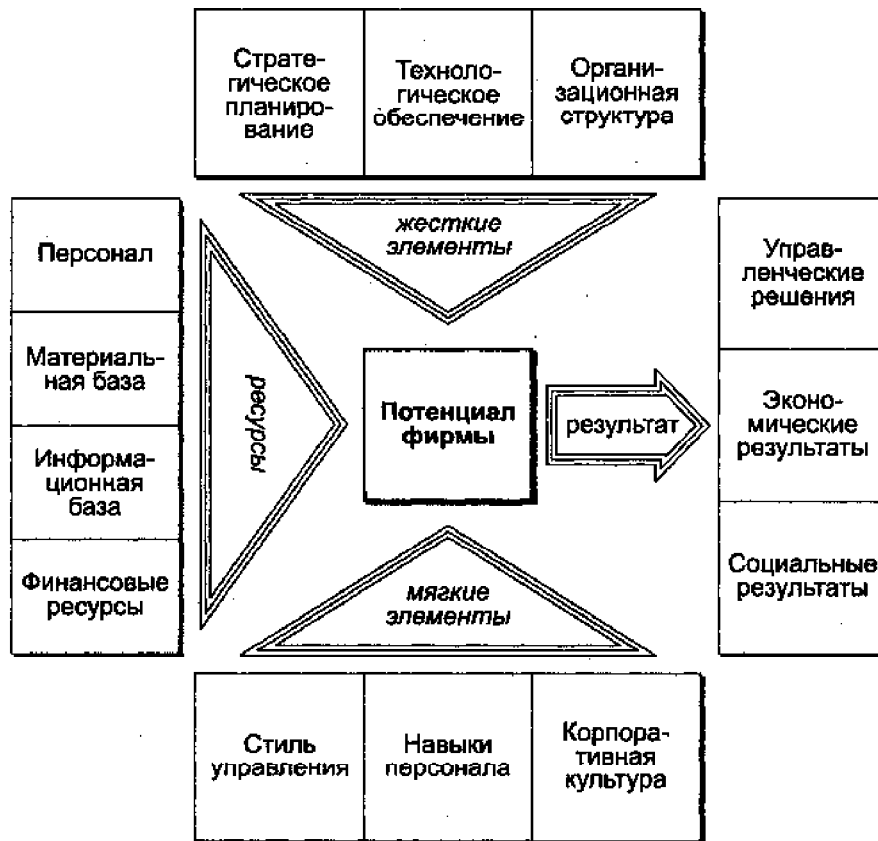


Рис. 1. Структура рыночного потенциала предприятия

Источник. Составлено по: Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. М., 2002.

чения предприятия. В укрупненном плане она включает сумму человеческих, материальных, информационных ресурсов, а также методических приемов, обеспечивающих конкурентоспособность хозяйствующего субъекта.

В данном случае ресурсный уровень рыночного потенциала предприятия Π описывается следующей функциональной зависимостью:

$$\Pi = f_0(\Pi_1, \Pi_2, \Pi_3, \Pi_4),$$

где Π_1 - методический (инструментальный) рыночный потенциал;

Π_2 - потенциал человеческих (трудовых) ресурсов;

Π_3 - потенциал материальных ресурсов предприятия;

Π_4 - потенциал рыночных информационных ресурсов.

Степень реализации рыночного потенциала фирмы определяется путем анализа выявленных отклонений реальных результатов от "идеалов", с точки зрения достигнутого уровня конкурентоспособности. Это многогранная экономическая категория может рассматриваться в зависимости от объектов конкурентной борьбы (товарный; предприятия; отраслевой или корпоративного

объединения предприятий; общенациональный или всемирный).

Рыночный потенциал непосредственно связан с качеством конкурентоспособности предприятия, содержание которого традиционно раскрывается с помощью таких категорий, как конкурентоспособность продукции, конкурентный потенциал, конкурентное преимущество, конкурентная стратегия.

Общепринятую систему понятий следует дополнить качеством "устойчивости экономической системы", которое становится исключительно значимым в условиях неопределенной внешней среды переходной экономики. При этом максимальная реализация рыночного потенциала предприятия на любом рынке превращает его экономическую устойчивость в конкурентную. Эффективность же конкурентной устойчивости может быть адекватно оценена на основе степени реализации рыночного потенциала (конкурентных возможностей) предприятия (рис. 2)².

В результате автор выводит непосредственную взаимосвязь рыночного потенциала предприятия и его конкурентоспособности, которая реа-

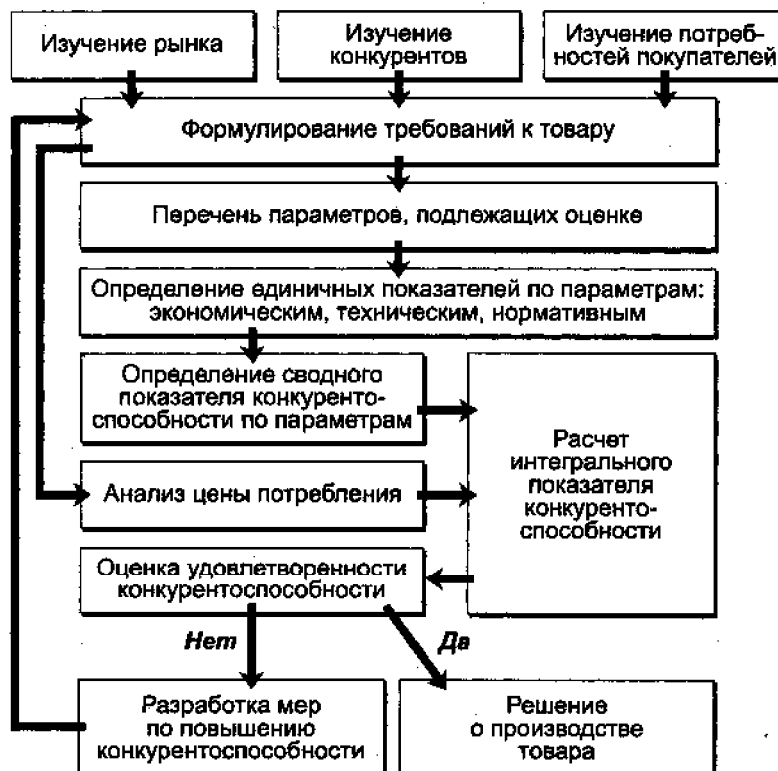


Рис. 2. Методика оценки конкурентоспособности предприятия в связи с реализацией его рыночного потенциала

лизуется в том или ином качестве его конкурентной устойчивости, отражающей способность предприятия к эффективной реализации своего рыночного потенциала, т.е. к эффективному использованию человеческих, материальных, информационных и методических ресурсов в целях быстрой адаптации к неопределенной внешней среде, достижению высоких финансовых результатов и т.п. На этом основании становится возможной разработка разнообразных методик адекватной оценки рыночного потенциала современного российского предприятия, его связи с факторами конкурентоспособности, дифференцированными по таким признакам, как: сфера применения, количество учитываемых в методике элементов рыночного потенциала и факторов конкурентоспособности, по составу используемых приемов расчета и сопоставления, по способу отображения результатов расчета.

Данный подход позволил получить полноценную характеристику сильных и слабых сторон его деятельности на основе разработанной экономико-математической модели оценки возможностей реализации рыночного потенциала предприятия. Она нацелена на проведение количественных расчетов и обоснование выводов о необходимости

повышения таких составляющих рыночного потенциала, как экономические, финансовые, научно-технические и фондовые возможности³.

На основе этих расчетов была осуществлена оценка комплексного показателя конкурентоспособности предприятия - *КСП*:

$$КСП = \sum_{f=1}^r I(f) \cdot B(f), \quad (1)$$

где $I(f)$ - индекс f -й группы частных показателей оценки конкурентоспособности предприятия;

$B(f)$ - коэффициент весомости f -й группы частных показателей оценки конкурентоспособности предприятия;

f - группа частных показателей оценки конкурентоспособности предприятия;

r - количество групп частных показателей оценки конкурентоспособности предприятия.

Определив коэффициенты весомости ($B(f)$), можно формулу (1) представить в виде

$$КСП = K_n \cdot 0,55 + I_{квп} \cdot 0,45. \quad (2)$$

Наиболее конкурентоспособным среди анализируемых предприятий оказалось предприятие, обладающее максимальным комплексным показателем конкурентоспособности.

Для определения рейтинга конкурентоспособности предприятий с учетом степени реализации

Система показателей для оценки возможностей рыночного потенциала промышленного предприятия

Рекомендуемые показатели	Формулы для расчета показателей
1. Индекс экономических возможностей предприятия (<i>Иэв</i>)	$Иэв = \sum_{j=1}^{n2} Иэвгр(j) \cdot B(j),$ <p>где <i>Иэвгр(j)</i> - индекс экономических возможностей предприятия по <i>j</i>-й группе; <i>B(j)</i> - весовой коэффициент значимости <i>j</i>-й группы, характеризующий экономические возможности предприятия; <i>n2</i> - количество групп показателей, по которым производится оценка экономических возможностей предприятия (в нашем случае <i>n2</i>= 3)</p>
2. Индекс финансовых возможностей предприятия (<i>Ифинв</i>)	$Ифинв = \sum_{i=1}^{n4} Ифингр(i) \cdot B(i),$ <p>где <i>Ифингр(i)</i> - индекс финансовых возможностей предприятия по <i>i</i>-й группе показателей; <i>B(i)</i> - весовой коэффициент значимости <i>i</i>-й группы показателей, характеризующих финансовые возможности предприятия; <i>n4</i> - количество групп показателей, по которым производится оценка финансовых возможностей предприятия (в данной работе <i>n4</i>=2)</p>
3. Индекс научно-технических возможностей предприятия (<i>Интв</i>)	$Интв = \sum_{m=1}^{n5} Б(m) \cdot B(m),$ <p>где <i>Б(m)</i> - балльная оценка уровня научно-технических возможностей предприятия по <i>m</i>-му показателю; <i>B(m)</i> - весовой коэффициент значимости <i>m</i>-го показателя, характеризующего научно-технические возможности предприятия; <i>n5</i> - количество показателей, по которым производится оценка научно-технических возможностей предприятия</p>
4. Индекс фондовых возможностей предприятия осуществляется по формуле (<i>Ифонв</i>)	$Ифонв = \sum_{k=1}^{n6} Б(k) \cdot B(k),$ <p>где <i>Б(k)</i> - балльная оценка уровня фондовых возможностей предприятия по <i>k</i>-му показателю; <i>B(k)</i> - весовой коэффициент значимости <i>k</i>-го показателя, характеризующего фондовые возможности предприятия; <i>n6</i> - количество показателей, по которым производится оценка фондовых возможностей предприятия (в данной работе <i>n6</i> = 2)</p>
5. Индекс возможности реализации рыночного потенциала предприятия (<i>Иррп</i>)	$Иррп = \sum_{i=1}^x И(i) \cdot B(i),$ <p>где <i>И(i)</i> - индекс функционального элемента <i>i</i>-го вида реализации рыночного потенциала предприятия; <i>B(i)</i> - весовой коэффициент значимости функционального элемента <i>i</i>-го вида реализации рыночного потенциала предприятия, причем $\sum_{i=1}^4 B(i) = 1$; <i>i</i> - вид реализации рыночного потенциала предприятия, включаемый в комплексную оценку рыночного потенциала предприятия</p>

ими рыночного потенциала используются подходы Е.А. Якуничева.

Автор выделил категории дифференциации предприятий и присвоил им количественные оценки:

- величина рейтинга ($R_{ксп}$) равна отношению числа предприятий - участников исследования, имеющих меньшее значение комплексного показателя конкурентоспособности ($КСП$) по сравнению с рассматриваемым предприятием, к общему числу участников;

- каждой величине рейтинга рассматриваемого предприятия соответствует одна из пяти категорий конкурентоспособности:

1) в случае, если $R \leq 0,2$, устанавливается низшая категория конкурентоспособности;

2) в случае $0,2 < R \leq 0,4$ - устанавливается низкая категория;

3) в случае $0,4 < R \leq 0,6$ - средняя категория;

4) в случае $0,6 < R \leq 0,8$ - высокая категория;

5) в случае $R > 0,8$ - высшая категория.

Для получения фактического уровня использования функциональных элементов рыночного потенциала в крупных промышленных предприятиях по выборке из 50 предприятий Уральского региона были проанализированы экспертные заключения и выделен набор элементов инструментария рыночного потенциала. На основе данного списка были сделаны оценки весовых коэффициентов для каждого функционального элемента инструментария рыночного потенциала и составлены формулы расчета уровня их использования. Именно в этом качестве рыночный потенциал промышленного предприятия и механизмы увеличения его до масштабов экономического могут рассматриваться в качестве одного из важнейших факторов долгосрочного роста национальной промышленности в контексте реализации закона замещения более высокими технологическими уровнями промышленного производства более низкого⁴.

Реальное состояние дел свидетельствует о том, что главная проблема концентрируется в неадекватном стратегическом планировании на предприятии, неудовлетворительной системе анализа и оценки уровня использования инструментария рыночного потенциала, в необоснованном подходе к процессу выбора стратегии и разработки тактических мероприятий. А между тем расчет текущих индексов возможностей реализации рыночного потенциала предприятия дает представление об уровне реализации деятельности в каждой из его функциональных областей. Таким образом, обоснованная выше методика играет важную роль на этапе выявления внутренних сил и слабостей предприятия.

В результате возникает возможность выявления тех функциональных областей, в которых текущий уровень реализации структурных составляющих рыночного потенциала ниже стратегического. Это, соответственно, дает основу для разработки мероприятий, нацеленных на реализацию стратегии через приведение фактического уровня использования инструментария рыночного потенциала предприятия к стратегическому уровню, что позволяет говорить, в свою очередь, о переходе к стратегическому управлению предприятием.

¹ Брячак И.М. Влияние процессов монополизации и конкуренции на развитие рыночного потенциала промышленных предприятий в России // Вопр. экономики и права. 2010. № 12.

² См.: Орлова Н.С. Механизм реализации рыночного потенциала конкурентов на рынке кондитерских изделий // Приложение к журн. "Экономические науки". 2002. № 1.

³ См.: Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. М., 2002.

⁴ См.: Рыбаков В.А. Механизм функционирования российских промышленных компаний в условиях экономической неопределенности // Экон. науки. 2010. № 9.

Поступила в редакцию 06.02.2012 г.