
КОНКУРЕНТНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ

© 2012 А.А. Воронов

доктор экономических наук

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

© 2012 Л.В. Глухих

кандидат экономических наук

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

© 2012 Р.В. Рыбальченко

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

E-mail: kafedra_itemeo@mail.ru

Статья посвящена исследованию содержания конкурентной устойчивости промышленных предприятий. Представлены авторское определение и методика оценки конкурентной устойчивости, применимая в стратегическом управлении промышленными предприятиями.

Ключевые слова: конкурентная устойчивость, конкуренция, конкурентоспособность.

Одним из наиболее мало исследованных, но представляющих значительный интерес научных аспектов проблемы функционирования промышленных предприятий на рынках со свободной и ограниченной конкуренцией является определение и расчет показателей конкурентной устойчивости, характеризующей адаптивные возможности предприятия при изменении конкурентной конъюнктуры.

По мнению Л.С. Ружанской, “в условиях институциональной неопределенности и высоких транзакционных издержек предприятия будут стремиться создавать защитные механизмы во избежание конкурентной борьбы, если издержки на создание таких механизмов ниже затрат на конкуренцию”¹. Отметим при этом, что перед созданием каких-либо защитных механизмов промышленное предприятие должно количественно определить степень своей зависимости от конкурентного сегмента товарного рынка, что возможно на основе расчета и анализа показателей конкурентной устойчивости, используемых в анализе конкуренции и конкурентоспособности.

Проблемы обеспечения конкурентной устойчивости промышленных предприятий в отечественной науке исследовались А.Е. Пуятиним, организационно-функциональной устойчивости промышленного предприятия в конкурентной среде - В.А. Малевым.

А.Е. Пуятин предлагает следующую систему взглядов на конкурентную устойчивость про-

мышленного предприятия: “Постоянное развитие конкуренции приводит к необходимости расчета и анализа конкурентоспособности отдельных предприятий и фирм. Однако в последнее время все больше приобретает развитие концепция конкурентной устойчивости предприятий, которую можно определить как способность к экономическому развитию и укреплению конкурентных позиций в условиях развития рынка”².

На наш взгляд, авторское определение конкурентной устойчивости и отождествление ее со способностью к экономическому развитию являются достаточно дискуссионными, поскольку не отражают прямой взаимосвязи между процессами конкуренции, в которые вовлечено промышленное предприятие, и результатами его производственно-хозяйственной деятельности.

По определению Толкового словаря русского языка С.И. Ожегова и Н.Ю. Шведовой, “устойчивый - не подверженный колебаниям, постоянный”³. А.Н. Азрилиян определяет смысловое значение термина “устойчивость” как стойкость, постоянность, неподверженность риску потерь и убытков⁴. В наиболее подробном существующем определении устойчивости рассматривается как способность системы сохранять текущее состояние при наличии внешних воздействий⁵. Поэтому при определении конкурентной устойчивости, на наш взгляд, необходима характеристика связи содержания этого показателя с действием на результаты производственно-хозяйственной дея-

тельности промышленного предприятия, конкурентных процессов, в которые оно вовлечено.

Оценку конкурентной устойчивости предприятия (КУП) А.Е. Путятин предлагает рассматривать как совокупность следующих основных характеристик: экономической устойчивости предприятия (ЭУП); финансовой устойчивости предприятия (ФУП); рыночной устойчивости предприятия (РУП). Экономическую устойчивость предприятия можно определить как его способность обеспечивать экономический рост и эффективность использования накопленного экономического потенциала. Финансовую устойчивость предприятия предлагается рассматривать как способность вести рациональную финансовую политику и поддерживать необходимый уровень ликвидности и платежеспособности. Рыночную устойчивость предприятия можно интерпретировать как способность адаптироваться к изменениям рыночной конъюнктуры выпускаемой продукции и других внешних экономических условий⁶.

В авторском определении А.Е. Путятин, на наш взгляд, предпринята достаточно дискуссионная попытка интеграции абсолютно разнородных показателей устойчивости, характеризующих разные функциональные области деятельности промышленных предприятий. При этом однозначного вывода об уровне конкурентной устойчивости предприятия на основе использования предлагаемой системы показателей сделать нельзя, поскольку она имеет 9 степеней свободы.

Вместе с тем отметим, что приведенная методика является одной из немногих разработок, касающихся научной проблематики расширения сферы применения количественных методов в оценке и анализе конкурентных процессов и их влияния на деятельность промышленных предприятий. А.Е. Путятин первым из научных исследователей ввел в научный оборот термин “конкурентная устойчивость”, заложив тем самым фундамент целого научного направления. При этом, как отмечалось выше, авторская методика оценки и анализа конкурентной устойчивости достаточно противоречива, поскольку не позволяет однозначно и объективно охарактеризовать взаимосвязь между масштабами конкурентных процессов, в которые вовлечено конкретное промышленное предприятие, и результатами его производственно-хозяйственной деятельности. Непонятным осталось смысловое значение итоговых показателей, поскольку любое измене-

ние конкурентной конъюнктуры полностью изменяет оценку конкурентной устойчивости. В данном методическом подходе конкурентная устойчивость фактически отождествлена со способностью осуществлять развитие в условиях конкуренции, что, на наш взгляд, не вполне точно отражает суть рассматриваемой проблемы.

В.А. Малев определяет организационно-функциональную устойчивость предприятия в конкурентной среде как сохранение предприятием такой его структуры, бизнес-процессов и формы их взаимосвязи, которые обеспечивают выполнение его основных функций, несмотря на воздействие различных факторов внешней и внутренней среды. К основным функциям предприятия В.А. Малев относит воспроизводственную, производственную и сбытовую. Такое понимание устойчивости позволяет рассматривать механизм ее обеспечения в рамках процессного подхода, характерного для современных теорий управления предприятием⁷.

На наш взгляд, рассматриваемое определение недостаточно точно описывает суть анализируемого явления по следующим причинам:

- структура предприятия и количество бизнес-процессов, реализуемых в ней, не являются самоцелью в управлении промышленным предприятием: если обеспечивается экономическая эффективность деятельности предприятия в условиях конкуренции, то ею определяется возможность адаптации организационной структуры и количества управленческих бизнес-процессов к реализации производственно-хозяйственной деятельности в условиях динамики конкурентной среды;

- устойчивость предприятия к изменениям конкурентной конъюнктуры, на наш взгляд, должна характеризоваться взаимосвязью основных показателей работы предприятия и изменения основных параметров конкурентной среды.

Вместе с тем определение В.А. Малева обладает несомненным достоинством в части определения устойчивости как способности к сохранению, что совпадает со смысловым значением приведенного термина.

Для более точного определения содержания понятия “конкурентная устойчивость” и представления количественной методики ее оценки мы предлагаем усовершенствовать инструментальный маргинальный анализ прибыли промышленных предприятий за счет совершенствования показателя запаса финансовой прочности предприятия.

С.В. Орлов определяет запас финансовой прочности предприятия как показатель, характеризующий, насколько предприятие может позволить себе снизить выручку от реализации без существенного вреда для своего финансового положения⁸.

По мнению В.В. Ковалева, запас финансовой прочности представляет собой разницу между фактическим объемом выпуска и объемом выпуска в точке безубыточности. Часто рассчитывают процентное отношение запаса финансовой прочности к фактическому объему. Эта величина показывает, на сколько процентов может снизиться объем реализации, чтобы предприятию удалось избежать убытка⁹.

Для практического использования приведенного показателя в целях определения конкурентной устойчивости предприятия применим методический подход Т.Е. Глушенко в части анализа конкуренции, включающий в себя расчет следующих показателей:

1. Аналитическая группировка трансакций предприятия по выбранному виду экономической деятельности за анализируемый период, проведенная на основе дифференциации всех трансакций в зависимости от уровня конкурентности поведения потребителей (сделки лояльных клиентов, сделки конкурентных клиентов, сделки случайных клиентов). Под сделкой конкурентных клиентов подразумевается сделка, осуществленная на основе официально имевшего место тендера (сегмент B2B), либо сделка, осуществленная на основе формирования набора альтернатив и рационального выбора на основе критериев конкурентоспособности (сегмент B2C). Под сделкой лояльного клиента подразумевается повторная сделка с одним и тем же клиентом за анализируемый период. Под сделкой случайного клиента подразумеваются все остальные сделки. В аналитической группировке должна быть представлена разбивка трансакций по их количеству и стоимости, позволяющая определить среднюю величину конкретной группы сделок промышленного предприятия. При выборе в качестве объекта исследования стратегической группы или отрасли подобная аналитическая группировка разрабатывается для всех предприятий - участников исследования.

2. Коэффициент конкурентности портфеля продаж. Содержательное значение этого коэффициента можно определить следующим образом: он отражает долю выручки предприятия за конкретный период, сформированную за счет конкурентных

трансакций, при реализации которых было реализовано конкурентное поведение покупателей и производителей.

3. Валовая прибыль от продаж в разбивке в зависимости от уровня конкурентности поведения потребителей. Этот показатель нужен для понимания структуры валовой прибыли предприятия и основных источников ее формирования.

4. Рентабельность продаж в разбивке в зависимости от уровня конкурентности поведения потребителей. Этот показатель позволяет разграничить рентабельность от сделок с разными категориями покупателей в зависимости от степени конкурентности их потребительского поведения, выделить зависимость прибыльности сделок от уровня лояльности потребителей.

5. Коэффициент конкурентной нагрузки (необходимый для анализа интенсивности конкуренции по виду экономической деятельности).

6. Прогноз продаж продукции промышленного предприятия на конкурентном рынке с учетом доли конкурентных трансакций и общей динамики рынка.

7. Прогноз прибыли от продаж продукции промышленного предприятия на конкурентном рынке с учетом доли конкурентных трансакций и общей динамики рынка¹⁰.

Под конкурентной устойчивостью мы предлагаем понимать показатель, отражающий возможность снижения продаж на конкурентных сегментах рынков сбыта промышленного предприятия до уровня, обеспечивающего безубыточность предприятия. Для этого в управленческой деятельности промышленного предприятия необходимо осуществить статистическую детализацию трансакций по признаку конкурентности поведения потребителей.

Такая аналитическая группировка позволяет соотнести отдельные структурные элементы выручки от продаж продукции промышленного предприятия с точкой его безубыточной деятельности, что, в свою очередь, позволяет определить показатели конкурентной устойчивости предприятия: в абсолютном (денежном) выражении и в относительном выражении.

В абсолютном выражении конкурентная устойчивость промышленного предприятия отражает разницу между продажами на конкурентных сегментах рынков сбыта и разницей точки безубыточности и продаж лояльным и случайным клиентам. Отметим, что разница между количественным значением точки безубыточности и продаж лояльным и

случайным клиентам может быть как положительной, так и отрицательной. При отрицательном значении этого выражения безубыточность предприятия достигается продажами только лояльным и случайным клиентам, т.е. безубыточность предприятия никак не зависит от результатов конкурентной борьбы, что позволяет оценить конкурентную устойчивость предприятия как абсолютную. При положительном значении этого выражения конкурентная устойчивость характеризует степень превышения продаж на конкурентных сегментах рынков сбыта продукции предприятия над оставшейся частью денежной оценки точки безубыточности, позволяя тем самым оценить степень зависимости промежуточных (выручка от реализации продукции) и конечных (валовая прибыль, чистая прибыль) показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

В относительном выражении конкурентная устойчивость отражает процентное соотношение показателей конкурентной устойчивости в абсолютном выражении и денежной оценки точки безубыточности, позволяя осуществлять соответствующие сравнения конкурентной устойчивости между различными промышленными предприятиями.

Предлагаемые показатели позволяют расширить систему показателей анализа конкуренции на корпоративном уровне, вооружив руководство предприятия пониманием уровня зависимости промежуточных и конечных результатов его работы от масштабов конкурентной борьбы. Кроме того, при формировании корпоративной отчетности появляется возможность системного видения масштабов конкурентной борьбы, в которую вовлечено предприятие и оценки предлагаемых показателей в динамике, характеризующих в том числе эффективность реализации корпоративной конкурентной стратегии.

Подводя итог сказанному, отметим:

- под конкурентной устойчивостью мы предлагаем понимать показатель, отражающий возможность снижения продаж на конкурентных сегментах рынков сбыта промышленного предприятия до уровня, обеспечивающего безубыточность предприятия. Расчет этого показателя возможен на основе запаса финансовой прочности;

- в абсолютном выражении конкурентная устойчивость промышленного предприятия отражает разницу между продажами на конкурентных сегментах рынков сбыта и разницу точки безубыточности и продаж лояльным и случайным клиентам. При положительном значении этого выражения кон-

курентная устойчивость характеризует степень превышения продаж на конкурентных сегментах рынков сбыта продукции предприятия над оставшейся частью денежной оценки точки безубыточности, позволяя тем самым оценить степень зависимости промежуточных (выручка от реализации продукции) и конечных (валовая прибыль, чистая прибыль) показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия;

- в относительном выражении конкурентная устойчивость отражает процентное соотношение показателей конкурентной устойчивости в абсолютном выражении и денежной оценки точки безубыточности, позволяя осуществлять соответствующие сравнения конкурентной устойчивости между различными промышленными предприятиями;

- авторский подход позволяет уточнить ранее предложенные методические подходы к пониманию сущности и расчету показателей конкурентной устойчивости и должен найти свое широкое применение при формировании корпоративной отчетности промышленных предприятий в части характеристики конкурентной стратегии и оценки ее эффективности.

¹ Ружанская Л.С. Конкуренция на товарных рынках и корпоративное управление в российских компаниях // Экон. науки. 2009. № 10. С. 119.

² Путятин А.Е. Методика определения и анализа конкурентной устойчивости предприятия. URL: <http://www.maop.vorstu.ru/putyanin.html>.

³ Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений. М., 1998. С. 841.

⁴ Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. М., 2004. С. 1212.

⁵ Ружанская Л.С. Указ. соч.

⁶ Путятин А.Е. Указ. соч.

⁷ Малев В.А. Обеспечение организационно-функциональной устойчивости предприятия в конкурентной среде: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Челябинск, 2007. С. 14.

⁸ Орлов С.В. Оценка финансовой прочности предприятий городской инфраструктуры // Итоги научных исследований сотрудников ГУЗа в 2011 г. Экономико-экологические, технико-технологические и социальные аспекты земельных реформ. Т. 2. М., 2012.

⁹ Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента. М., 2011. С. 127.

¹⁰ Глуценко Т.Е. Методология анализа конкуренции и его возможности в стратегическом управлении промышленными предприятиями // Экон. науки. 2012. № 1. С. 72.