

332.122.009.12

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ

Нагорская М.Н., Подсмаиная И.Н.

*Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина
E-mail: irrara@inbox.ru*

В работе предложена концепция управления конкурентоспособностью, учитывающая особенности развития субъектов рыночной деятельности, обеспечивающая согласованность целей их развития. Достижение эффективной организации управления конкурентоспособностью предполагается осуществить за счет формирования системы управления конкурентным потенциалом и системы управления конкурентоспособностью региона, выбора оптимального подхода к управлению конкурентоспособностью.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентное преимущество, конкурентный потенциал, система управления конкурентоспособностью.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Конкурентоспособность страны зависит от конкурентоспособности её локальных территорий – регионов, а конкурентоспособность последних может быть реализована только посредством управления конкурентными преимуществами субъектов рыночной деятельности региона (предприятиями, организациями). В ситуации, когда регион (предприятия) оказываются неконкурентоспособными, происходит ухудшение благосостояния населения.

Анализ последних исследований и публикаций. Конкурентные отношения являются предметом многолетних исследований зарубежных и отечественных учёных-экономистов. В словаре русского языка С.И. Ожегова конкурентоспособность трактуется как «...способность выдерживать конкуренцию, противостоять конкуренции» [1, с.215]. Такая формулировка соответствует рыночным отношениям, используется в специальной литературе. Вместе с тем остается много нерешенных проблем, которые связаны с конкурентоспособностью различных объектов, отсутствует единый подход, позволяющий обеспечивать их комплексное, поступательное решение, что и свидетельствует об актуальности данного исследования.

Цели исследования. Целью исследования является выявление основных направлений, позволяющих обеспечить формирование конкурентных преимуществ предприятий, регионов с учетом особенностей их функционирования.

Изложение основного материала исследования с обоснованием полученных результатов. В рамках данного исследования рынок рассматривается как социально-экономическая система, характеризующаяся определенными процессами и отношениями в сфере обращения (обмена и потребления), формируемых с учётом особенностей функционирования субъектов рыночной деятельности, которым имманентна конкурентоспособность. При этом субъектами рыночной деятельности являются предприятия (организации) различных

организационно-правовых форм хозяйствования и видов экономической деятельности, функционирующие в рамках локальных территориальных образований (регионов, районов, городов, сёл, поселков). Такого подхода придерживаются многие специалисты, например авторы коллективной монографии пишут: «конкурентоспособність галузі, регіону або національної економіки може бути реалізована тільки через виробничо-господарську діяльність відповідних підприємств. Простежується й зворотній зв'язок: високий рівень конкурентоспроможності країни сприятливо впливає на конкурентоспроможність підприємства [2, с.17]».

При разработке основ концепции управления конкурентоспособностью региона необходимо исследовать следующие факторы: 1) согласовывать направленность развития региона с целями и миссией субъектов рыночной деятельности; 2) выделять три уровня системы управления конкурентоспособным потенциалом предприятия – стратегический, инновационный и оперативный.

По мнению Воронковой А.Э., в рамках управления конкурентным потенциалом предприятия следует выделять три уровня: стратегический, инновационный и тактический. При этом конкурентоспособный потенциал предприятия определён ею как «совокупность организационных, финансово-экономических, информационных, технологических и других ресурсов предприятия, обеспечивающих ему устойчивые позиции на рынке [3, с.23]».

Соответственно конкурентный потенциал региона представляет собой степень обеспеченности его факторами, способными привлекать и удерживать субъекты рыночной деятельности в партнёрских отношениях, а также способствовать их постоянному развитию. От результативности использования (реализации) конкурентного потенциала региона зависит его ожидаемая (или достигнутая) конкурентная позиция, то есть место (доля) и роль на национальном и мировом рынках.

В свою очередь, измерителем конкурентной позиции региона, является статус, который представляет собой меру (оценку) конкурентоспособности [2, с.24-25]. Для его измерения используются различные показатели и методики расчёта.

На стратегическом уровне управления выявляются, анализируются и систематизируются изменения, происходящие во внутренней и внешней среде, что обуславливает формирование стратегических и тактических целей развития региона. Данный процесс является основой непрерывного обновления региона как социально-экономической системы. На инновационном уровне, исходя из конъюнктуры регионального рынка, уточняются и конкретизируются факторы (условия) конкурентоспособности региона, что способствует повышению его адаптивности к новым условиям хозяйствования (ухудшении экологического состояния окружающей природной среды, усилению интеграционных процессов, глобализации экономики и др.). На оперативном уровне выбираются и корректируются методы оценки конкурентоспособности региона, уточняется его конкурентная позиция на национальном и мировом рынках, определяется конкурентный статус региона. Это позволяет обосновать направления его совершенствования как социально-экономической системы. При этом

стратегический и инновационный уровни управления конкурентоспособностью региона обеспечивают его внешнюю (по отношению к другим регионам, странам) эффективность и устойчивость, а оперативный – внутреннюю (между субъектами рыночной деятельности) конкурентоспособность (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика уровней управления конкурентным потенциалом региона

Уровни управления конкурентным потенциалом региона	Объект управления	Цель	Аспект развития региона как социально-экономической системы
Стратегический	изменения, происходящие во внутренней и внешней среде функционирования региона	формирование стратегических целей развития региона	определение основы обновления региона
Тактический	конъюнктура региональног о рынка	уточнение и конкретизация факторов (условий) конкурентоспособности региона	обеспечение адаптивности региона к новым условиям хозяйствования
Оперативный	оценка конкурентоспособности региона	выбор и корректировка методов оценки конкурентоспособности региона, уточнение конкурентной позиции региона, определяется его конкурентного статуса	определение направлений совершенствования региона

Выделение оперативного, инновационного и стратегического уровней управления конкурентоспособностью региона должно быть связано, во-первых, с временным фактором – условиями обеспечения конкурентоспособности в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах; во-вторых, с уровнями конкурентоспособности и соответствующими им компетенциями в области управления.

На оперативном уровне управления конкурентоспособностью региона должна идти речь об управлении конкурентоспособностью продукции (товаров, работ, услуг), производимой предприятиями. В качестве критерия для оценки конкурентоспособности продукции может использоваться соотношение цены и качества, а рекомендуемыми методами оценки могут быть экспертный, квалиметрический или комплексный метод.

На тактическом уровне объектом управления является общее состояние субъектов рыночной деятельности, а критерием – комплексный показатель конкурентоспособности. При этом для оценки конкурентоспособности целесообразно использовать методы комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. На стратегическом уровне под объектом управления понимается инвестиционная привлекательность субъекта рыночной деятельности, а критерием – рост его рыночной стоимости. Рекомендуемыми методами оценки конкурентоспособности в данном случае являются сравнительный, затратный, доходный и опционный, также могут использоваться методы рейтинговой оценки финансового состояния предприятия.

Управление конкурентоспособностью, как свидетельствует теория и практика, можно проводить используя системный, маркетинговый, динамический, ситуационный, комплексный и директивный подходы к управлению конкурентоспособностью предприятия (организации). Применительно к региону маркетинговый подход акцентирует внимание на максимальном удовлетворении потребностей покупателей (потребителей), создании лучшей для них потребительской ценности. В настоящее время данный подход претерпевает серьезные изменения, вызванные трансформацией роли потребителей. «В силу этого, - как пишет Н. Тарановская - основные признаки потребителя в современных отношениях «производитель – потребитель» следующие: носитель нового мировоззрения (ощущение причастности); создатель ценности (трансформация от изолированного к задействованному в бизнес-процессах); источник инноваций (потребитель как часть принципиально новой системы компетенций – клиентская компонента) [4, с.9]». Такое понимание сущности взаимодействия потребителя и производителя обуславливает пересмотр современной парадигмы стратегического управления субъекта рыночной деятельности, которая должна реализовывать подход совместного создания ценности с учётом интересов потребителя и производителя на базе системы общих способностей (возможностей). При этом требует пересмотра и принцип построения стратегических целей субъекта рыночной деятельности: традиционные цели роста доли предприятия (организации) на рынке и обеспечение определённого уровня прибыльности должны уступить место цели роста (или обеспечения) запланированной доли в ресурсах (денежных средствах и времени) конкретных потребителей.

Применение динамического подхода позволяет выделить отдельные этапы управления конкурентоспособностью региона, сформулировать прогнозы на будущее. Данный подход опирается на знания особенностей жизненного цикла товара (услуги) и предприятия (организации), обусловленных циклическим характером их развития, а также жизненным циклом конкурентного преимущества.

Согласно данному подходу выделяют этапы управления конкурентоспособностью региона: 1) осознание конкурентных преимуществ, совпадает с первой и второй стадиями жизненного цикла конкурентного преимущества; 2) переход в состояние конкурентоспособности, совпадает с третьей стадией жизненного цикла конкурентного преимущества; 3) достижение состояния конкурентной устойчивости, совпадает с высшей точкой жизненного цикла конкурентного преимущества. Начиная с четвертого этапа субъект рыночной деятельности должен реализовывать и получать эффект от нового конкурентного преимущества, сглаживая тем самым потери от предыдущего. Таким образом, подчёркивается, что процесс управления конкурентоспособностью должен носить непрерывный характер.

Ситуационный подход акцентирует внимание на необходимости адаптации субъекта рыночной деятельности к различным конкурентным ситуациям. Он базируется на том, что, несмотря на всеобщую применимость концепции управления конкурентоспособностью ко всем субъекта рыночной деятельности, конкретные меры и методы управления значительно варьируют и определяются особенностями тех конкурентных обстоятельств (факторов), которые в настоящий момент оказывают наибольшее влияние на субъект рыночной деятельности и достижение им своих стратегических целей. Так, например, в 2004 г. под влиянием конкуренции 72,8% украинских предприятий всех видов экономической деятельности, стремясь сохранить объемы реализации своей продукции, вынуждены были снизить цены на выпускаемую продукцию; 57,3% – повысить эффективность финансово-хозяйственной деятельности за счёт модернизации производства, внедрения энергосберегающих технологий и т.п.; 41,7% – снизить себестоимость продукции за счёт применения более дешёвого сырья и материалов; 41,7% – сократить численность работающих; 29,7% – увеличить объёмы производства, что позволило сократить распределённые затраты и, соответственно, уменьшить цену [5, с.165].

Комплексный подход предполагает распространение идей конкурентного управления на все сферы менеджмента – управление маркетингом, инновациями, производством, персоналом, финансами и т.п. Его задачей является сделать конкурентоспособным весь менеджмент организации. Применительно к региону сущность данного подхода заключается в разработке комплексной стратегии управления конкурентоспособностью региона, учитывающей особенности и охватывающей все направления развития региона как социально-экономической системы.

Системный подход позволяет понять необходимость и сущность конкурентного управления; определить активаторы конкуренции (факторы, силы и субъекты позитивного действия, которые дают региону как социально-экономической системе конкурентные преимущества, поэтому их следует поддерживать и усиливать их действие) и дезактиваторы конкуренции (факторы, оказывающие негативное воздействие на регион как социально-экономическую систему, создающие угрозы её развитию, поэтому подлежат устранению). Теоретической основой системного подхода являются концепция групповых претензий

(дезактиваторов конкурентоспособности) и теория заинтересованных сторон (субъектов, активизирующих создание и/или поддержание конкурентных преимуществ).

Применение системного подхода обусловлено как сложностью и многомерностью категорий «конкуренция» и «конкурентоспособность», так и многовекторностью факторов конкурентоспособности и конкурентных преимуществ. При определённых условиях, учитывая особенности функционирования конкретных субъектов рыночной деятельности, один и тот же фактор может выступать в роли активатора или дезактиватора конкурентоспособности региона. Применительно к региону его можно интерпретировать следующим образом: каждое предприятие (организация), управляя своими конкурентными преимуществами, должен стремиться создавать (сохранять) эксклюзивную ценность, обеспечивающую устойчивое превосходство перед конкурентами (субъектами рыночной деятельности других регионов, стран). А для этого необходимо выбрать из всего многообразия наиболее важные (базовые) конкурентные преимущества и ранжировать их по степени приоритетности.

В рамках данного исследования предлагается в качестве базовых использовать следующие пять признаков классификации конкурентных преимуществ региона (табл. 2).

Таблица 2

Базовые конкурентные преимущества региона

Признак классификации	Виды конкурентных преимуществ	Примеры	
1. Происхождение конкурентного преимущества	внешние	благоприятный климат, развитая инфраструктура региона, стабильность политической ситуации	
	внутренние	ценности организации, квалифицированные кадры, современная технология	
2. Сфера возникновения конкурентного преимущества	природно-климатические	природные ресурсы, выгодное географическое положение, климат	
	социально-политические	социальная стабильность, совершенное законодательство	
	технологические	техническое и стоимостное строение капитала организации, прогрессивные технологии	
	культурные	культурные ценности, культура общества	
3. Время реализации конкурентного преимущества	стратегические	экономические	конъюнктура рынка, совершенство налоговой и бюджетной системы
		приложение опережающих стратегий реструктуризации, повышения квалификации персонала, развитие НИОКР	

Продолжение таблицы 2

	тактические	современная реклама, эффективная система мотивами персонала, применение ноу-хау в области менеджмента
4. Вид получаемого эффекта от реализации конкурентного преимущества	научно-технический	получение патента, освоение новых технологий, освоение ресурсосберегающих технологий
	экологический	уменьшение выбросов в атмосферу, почву, воду; повышение эргономичности производства
	социальный	повышение безопасности труда, улучшение условий труда и отдыха, повышение уровня образованности работников
	экономический	прирост объёма продаж, прирост удельной прибыли, сокращение сроков окупаемости инвестиций
5. Степень стабильности	высокого ранга (устойчивые)	репутация предприятия, ведение долгосрочных НИОКР, развитой маркетинг, современный менеджмент, долговременные связи с покупателями
	низкого ранга (неустойчивые)	дешёвая рабочая сила, доступность источников сырья, экология

Таким образом, повышение конкурентоспособности целесообразно рассматривать в контексте эффективного управления определёнными (базовыми) конкурентными преимуществами региона, которые, по мнению Беленького П.Ю. , следует рассматривать в качестве категории «...що інтегрує конкурентоспроможність і конкурентний потенціал регіону [6, с.7]». Им же выделены показатели для оценки «инвестиционно-инновационной конкурентоспособности региона», среди которых можно выделить такие группы: показатели, характеризующие уровень экономического развития региона; показатели инновационной активности; показатели, характеризующие эффективность финансовой системы и человеческого потенциала и др. Однако все эти показатели являются следствием реализации конкурентных преимуществ субъектов рыночной деятельности или сами выступают в их роли.

Поскольку конкурентоспособность региона является следствием наличия конкурентных преимуществ субъектов рыночной деятельности, необходимо стремиться их создавать и поддерживать. Содействовать данному процессу можно путём выявления и анализа состояния существующих региональных факторов конкурентоспособности с целью определения стратегических возможностей для формирования новых конкурентных преимуществ.

Кроме этого следует отметить, что в долгосрочном периоде конкурентоспособность региона должна определяться способностью государственных и рыночных институтов создавать эффективные механизмы трансформации сравнительных преимуществ региональных экономик в конкурентные и их постоянного развития (адаптации, обновления и совершенствования). В этих условиях задача государства должна заключаться в помощи региональным и местным органам самоуправления в создании механизмов выявления очагов конкурентоспособности, распространение положительного опыта по всей территории страны.

Директивный подход означает регламентацию конкурентных действий различных субъектов рыночной деятельности в нормативных документах, то есть предполагает разработку конкурентного законодательства, стандартов, методик, инструкций, приказов, распоряжений и указаний руководства предприятиями (организациями).

Данный подход практически не получил развитие в Украине. Так, согласно Хозяйственному кодексу Украины одним из основных направлений экономической политики государства является «антімонопольно-конкурентна політика, спрямована на створення оптимального конкурентного середовища діяльності суб'єктів господарювання, забезпечення її взаємодії на умовах недопущення проявів дискримінації одних суб'єктів іншими, насамперед у сфері монопольного ціноутворення та за рахунок якості продукції, послуг, сприяння зростання ефективної соціально орієнтованої економіки [7, с.8]». Обеспечение условий и развития конкурентной среды гарантируется антимонопольным законодательством, основой которого являются законы Украины «Об Антимонопольном комитете Украины» [8], «О защите от недобросовестной конкуренции» [9], «О защите экономической конкуренции» [10] и др.

Однако, несмотря на то, что в этих и ряде других документов предусмотрены мероприятия по защите экономической конкуренции, отечественное законодательство в области регламентации конкурентных отношений на микро-, мезо- и макроуровне не соответствует реалиям рыночной экономики современного уровня развития. Незащищённые государством украинские предприятия не могут самостоятельно противостоять конкуренции со стороны европейских и мировых производителей. В результате они теряют рынки, вынуждены сокращать объёмы производства и численность работающих, что незамедлительно сказывается на благосостоянии общества. При этом первыми, кто не выдерживает конкуренцию, становятся субъекты рыночной деятельности слабых, депрессивных регионов, субъекты рыночной деятельности которых не обладают конкурентными преимуществами и по объективным и/или субъективным причинам не в состоянии их создать.

Обобщая вышесказанное, отметим, что каждый из рассмотренных подходов по отдельности не позволяет разработать и обосновать комплексную стратегию управления конкурентоспособностью региона. В связи с этим нами предлагается в качестве базовых подходов использовать системный и комплексный подходы. Маркетинговый, ситуационный и динамический подходы в большей степени

применимы на уровне конкретного предприятия (организации), а директивный – на национальном и международном уровнях.

Выводы. В результате исследования выявлено, что следствием действия (реализации) факторов конкурентоспособности является конкурентное преимущество, а конкурентоспособность следует рассматривать, как интегрированное свойство социально-экономических систем управлять своими конкурентными преимуществами. Отсюда следует, что концепция управления конкурентоспособностью региона должна базироваться на управлении не столько факторами конкурентоспособности, сколько конкурентными преимуществами с целью создания (сохранения) ценности.

На базе анализа работ отечественных и зарубежных экономистов определены базовые признаки классификации конкурентных преимуществ региона: происхождение конкурентного преимущества; сфера возникновения конкурентного преимущества; время реализации конкурентного преимущества; вид получаемого эффекта от реализации конкурентного преимущества; степень стабильности конкурентного преимущества. Эффективность управления базовыми конкурентными преимуществами региона следует рассматривать в качестве категории, интегрирующей конкурентоспособность и конкурентный потенциал региона.

Реализация предложенной в работе концепции управления конкурентоспособностью региона позволит:

- организовать эффективную работу по наращиванию и реализации конкурентных преимуществ как региона в целом, так и отдельных субъектов рыночной деятельности региона, в первую очередь, обеспечив согласованность региональных целей социально-экономического развития с целями и миссией СРДР;

- обеспечить процесс последовательного, не противоречивого (в логике и по времени) управления конкурентоспособностью региона и СРДР посредством выделения уровней системы управления конкурентным потенциалом и конкурентоспособностью региона;

- из всех возможных альтернатив выбрать оптимальный с точки зрения информационного обеспечения, организации управления и содержания самого процесса управления методологический подход к управлению конкурентоспособностью региона.

Список литературы

1. Ожегов С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов. - М.: Русский язык, 1989. – 540 с.
2. Иванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: [монографія] / Ю.Б. Иванов, П.А. Орлов, О.Ю. Иванова. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2008. – 352 с.
3. Воронкова А.Э. Поддержка конкурентоспособного потенциала предприятия / А.Э. Воронкова, В.П. Пономарев, Г.И. Дибнис. – К.: Техника, 2000. – 152 с.
4. Тарнавская Н. Новейшее проявление конкуренции в обществе, основанном на знаниях / Н. Тарнавская // Экономика Украины. – 2008. – № 2. – С. 4-16.
5. Конкурентоспроможність національних економік / [за ред. д-ра екон. наук Б.С. Кваснюка]. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.

6. Організаційно-економічні механізми посилення конкурентоспроможності регіону [методичні рекомендації / відп. ред. П.Ю. Бельський]. – Львів: Ін-т регіон. досліджень НАН України, 2006. – 39 с.
7. Господарський кодекс України. – Офіційний текст. – К.: Кондор, 2003. – 208 с.
8. Закон України «Про внесення змін у Закон України «Про Антимонопольний комітет України» від 13.06.2000 р. № 1907-III // Голос України. – 2000. – № 157. – 1 вересня.
9. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 07.06.1996 р. № 236/96-ВР // Урядовий кур'єр. – 1996. – 29 червня.
10. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. № 2210-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – Ст. 64.

Поступила в редакцію 01.12.2009 г.

Нагорська М.М. Теоретичні основи управління конкурентоспроможністю / М.М. Нагорська, І.М. Подсмашна // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка та управління. – 2009. – Т. 22 (61), № 2. – С. 219-228.

В роботі запропоновано концепцію управління конкурентоспроможністю, що враховує особливості функціонування суб'єктів ринкової діяльності, забезпечуючи узгодженість цілей їх розвитку. Досягнення ефективної організації управління конкурентоспроможністю передбачається за рахунок формування системи управління конкурентним потенціалом і системи управління конкурентоспроможністю регіону, вибору оптимального підходу до управління конкурентоспроможністю.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентна перевага, конкурентний потенціал, система управління конкурентоспроможністю.

Nagorskaya M.N. Theoretical basis of competitiveness management / M.N. Nagorskaya, I.N. Podsmashna // Uchenye zapiski TNU. Series: Economy and management. – 2009. – Vol. 22 (61), # 2. – P. 219-228.

This article offers the conception of management of region competitiveness that factors into peculiarities of functioning of market activity subjects of region, providing consistency of their development goals. Attainment of effective organization of competitiveness management is provided for legible setting off of management object and subject, formation of the system of management of competitiveness potential and the system of management of region competitiveness, selection of optimal methodological approach to competitiveness management.

Key words: competitiveness, competitive edge, competitive potential, the system of competitiveness management.