

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

Н. Н. ПОЛЗУНОВА

СИСТЕМА РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ:
ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Монография



Владимир 2012

УДК 338.47
ББК 65.371
П49

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАН
ректор АНО ВПО «Владимирский институт бизнеса»
О. П. Звягинцева

Доктор экономических наук, профессор
зав. кафедрой экономики
Владимирского филиала Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации
О. Б. Дигилина

Печатается по решению редакционно-издательского совета ВлГУ

Ползунова, Н. Н. Система регионального управления конкурентоспособностью машиностроительных предприятий: теория и методология : монография / Н. Н. Ползунова ; Владим. гос. ун-т имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. – Владимир : Изд-во ВлГУ, 2012. – 139 с. – ISBN 978-5-9984-0274-6.

Монография представляет собой разработку методологических основ процесса обеспечения конкурентоспособности предприятия. Структурно-содержательный анализ понятия «конкурентоспособность» и разработанный на этой базе методический инструментарий оценки уровня конкурентоспособности машиностроительного предприятия позволяют сформировать концепцию ее повышения, активно реализуя потенциал регионального управления.

Предназначена для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, руководителей и специалистов предприятий и администраций городов и областей.

Рекомендовано для формирования профессиональных компетенций в соответствии с ФГОС 3-го поколения.

Ил. 23. Табл. 27. Библиогр.: 115 назв.

УДК 338.47
ББК 65.371

ISBN 978-5-9984-0274-6

© ВлГУ, 2012

ВВЕДЕНИЕ

Направление развития экономики любого региона в современных условиях, цель которого – формирование нового качества жизни и положительного имиджа территории с точки зрения ее привлекательности для труда и вложения капитала, задает модернизация. Промышленная деятельность продолжает оставаться основным «драйвером» в социально-экономическом развитии многих регионов Российской Федерации. Тем более что в условиях экономического роста показательным критерием выступает динамика производства средств производства. В эпоху крупно-машинного способа производства действует один непреложный закон: восстановительные темпы достижимы только там, где и когда обеспечивается опережающая динамика производства средств производства, или средств накопления. Известно, что производства с высокой долей добавленной стоимости и весомой интеллектуальной составляющей, в которых уже присутствуют элементы новых технологических укладов, образуют ядро модернизации. К ним в первую очередь относят машиностроение. От состояния машиностроения и его конкурентоспособности во многом зависят бюджетные возможности государства, технологическая безопасность, внедрение инноваций, без опоры на собственный индустриальный комплекс нереально решение задач, официально определенных в качестве приоритетных до 2020 г.

Наличие и эффективность использования потенциала модернизации машиностроения ключевым образом влияют на конкурентоспособность отраслевых предприятий, а стратегии модернизации, реализуемые на региональном уровне, определяют траектории их экономического роста, инновационные перспективы и возможности развития на современной высокотехнологичной основе.

Поэтому проблема повышения конкурентоспособности машиностроительных предприятий признается одной из важнейших в теории и практике экономической науки. Недостаток внимания к вопросу повышения конкурентоспособности промышленных предприятий в современных условиях приводит к дисбалансу в региональном развитии, выражающемуся в примитивности территориально-отраслевой структуры, повышенной кризисной уязвимости, ослаблении рыночных позиций и т.д. Без серьезного усиления конкурентных позиций на рынках высокотехнологичной продукции предприятиям будет тяжело вступить на путь качественно нового развития. Наличие в современном мире глобальных проблем, требующих согласованности действий как в рамках регионов, так и отраслей, диктует

необходимость поиска и совершенствования механизмов обеспечения конкурентоспособности на всех уровнях хозяйствования.

Таким образом, актуальность подобного исследования обусловлена усилением важности обеспечения конкурентоспособности предприятий в современном мире. А это, в свою очередь, указывает на важность таких вопросов, как определение сущности категории «конкурентоспособность», объективная оценка уровня конкурентоспособности, анализ факторов ее формирующих, разработка и реализация мероприятий, способствующих достижению такого ее уровня, который наиболее полно будет отвечать требованиям рынка и целям предприятия.

Исследованию проблем конкурентоспособности предприятий посвящены труды многих ученых. Среди зарубежных авторов выделяют труды М. Портера, П. Кругмана, среди отечественных исследователей наиболее заметны работы Г. Л. Азоева, М. И. Гельвановского, Ю. Я. Еленевой, Н. Я. Калюжной, Н. К. Моисеевой, Р. А. Фатхутдинова, А. Ю. Юданова и др.

Методологическую базу исследования составляют методы логического, структурного и статистического анализов, экономико-математического моделирования, метод экспертного оценивания. В работе использовались следующие подходы: сущностно-онтологический, основой которого выступает тезис о том, что рассматриваемым категориям, объектам соответствуют определенные знания о них; функциональный, заключающийся в формализации категориального аппарата и взаимосвязей внутри него; системный, состоящий в сосредоточении внимания на описании не только сторон, свойств и взаимосвязей, но и анализе места и роли в системе более высокого порядка; эмпирический подход основан на приемах вычисления и процедурах, связанных со сбором необходимых данных наблюдений.

Информационную основу монографии составили: статистические данные о развитии отечественного машиностроения и, в частности машиностроения Владимирской области, отчетные данные предприятий машиностроения Владимирской области, аналитические материалы научно-исследовательских организаций, консалтинговых организаций.

Теоретическая значимость результатов работы состоит в том, что выполненное исследование развивает теорию конкурентоспособности обрабатывающих отраслей в условиях глобализации; углубляет комплекс теоретических разработок организационно-правового регулирования мер государственной поддержки отечественных машиностроительных предприятий.

Практическую значимость результатов монографического исследования составляют методика оценки уровня конкурентоспособности предприятий машиностроения, а также рекомендации по разработке комплекса мероприятий по его повышению.

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СУЩНОСТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

1.1. Категориальный анализ конкурентоспособности промышленных предприятий

Современная экономическая ситуация, сложившаяся как внутри России, так и за ее пределами, требует нового понимания (это обстоятельство отмечают многие авторы) экономической категории «конкурентоспособность» – сложной и многогранной, являющейся сегодня, по существу, ключевой в экономической стратегии любой страны, любой организации.

Постоянное стремление представить категорию «конкурентоспособность» как что-то или смешение ее с другой экономической категорией¹ указывает на важную для современной экономической науки проблему. С одной стороны, распространение конструкции «конкурентоспособность – есть *X*» отражает множественность подходов к анализу данной категории. В рамках каждого такого подхода предлагается свое видение конкурентоспособности, которое обычно встраивается в концепцию развития предприятия или концепцию проведения научно-практического исследования. С другой же стороны, перебор характеристических свойств этого понятия отражает фундаментальную недостаточность, неполноту этого понятия. Каждый из существующих сегодня подходов к семантическому анализу конкурентоспособности обладает своими преимуществами. Множественность подходов обеспечивает разнообразие исследовательских перспектив. Между тем все они являются в значительной мере произвольными.

Анализируя литературные источники, можно убедиться, на современном этапе не существует общепризнанного понятия конкурентоспособности, что отмечается практически в каждом исследовании. В этом изучаемая категория не является исключением. Многие из терминов понятийного оборота в науке многозначны, но введение и использование любого из них должно быть «...обусловлено необходимостью точного и одно-

¹ Категории «конкурентоспособность» и «эффективность» нередко рассматривают как однопорядковые, хотя первая, основываясь на последней, безусловно, включает в себе более сложные взаимосвязи хозяйствующих субъектов. Однако существует и другая точка зрения, когда считают, что эффективность организации – это соотношение качества, результативности, гибкости, удовлетворенности, конкурентоспособности и развития. Часто происходит подмена понятий «конкурентоспособность» и «эффективность». (Примеч. авт.).

значного обозначения данных науки»². Отсутствие стабильного понятийного аппарата приводит к тому, что каждый категорию «конкурентоспособность» понимает по-своему и измеряет по своему усмотрению. Однако позиция автора такова, что каждая такая интерпретация имеет определенное основание и позволяет с различных сторон осмыслить сущность рассматриваемой категории.

Следует также учитывать, что термин «конкурентоспособность» – заимствованная категория с неоднозначной семантикой.

Таким образом, можно утверждать, что определения конкурентоспособности имеют достаточно широкие рамки охвата и эта категория требует терминологического упорядочивания.

Для понимания конкурентоспособности как экономической категории специалистами разработаны и обоснованы несколько основополагающих принципов³:

1) конкурентоспособность может проявляться только на свободном рынке, являющемся нестационарным и недефицитным, находящемся в неравновесном состоянии;

2) понятие «конкурентоспособность» может рассматриваться относительно как объектов рыночных отношений (товар, услуга), так и субъектов (товаропроизводитель, посредник, покупатель), а также условий осуществления рыночных отношений;

3) конкурентоспособность понятие относительное, требующее обязательной конкретизации сегмента ее формирования, то есть налицо фактор пространственной привязки;

4) конкурентоспособность учитывает качество как со стороны товаропроизводителя, так и со стороны покупателя;

5) при определении уровня конкурентоспособности обязательно учитывают уровень денежных доходов потребителя на данном рынке товаров;

6) конкурентоспособность производителя определяется как экономическими, технологическими и другими параметрами, так и его долей на свободном рынке;

7) конкурентоспособность товаров и услуг имеет динамическое, постоянно корректирующееся состояние, соответственно имеет смысл рассматривать ее лишь применительно к конкретному моменту с учетом изменений во времени и рыночной конъюнктуры;

² Философский словарь / под ред. И. Т. Фролова. М. : Политиздат, 1991. С. 414.

³ Составлено по материалам И. П. Чепурного, С. А. Коротковой, И. Э. Фролова [104, 46, 99].

8) управляет конкурентоспособностью товара и предприятия только конкуренция, складывающаяся на том или ином свободном товарном рынке;

9) конкурентоспособность имеет смысл рассматривать только относительно существующего объекта, в данном случае предприятия, которое обладает уже определенной долей на рынке. И с позиций дальнейшего оценивания предыстория, то есть доля рынка предприятий в прошлый период, оказывает определенное влияние.

С целью обоснования своей точки зрения на использование в дальнейшем понятия «конкурентоспособность» представим в приложении некоторые дефиниции этой категории из имеющихся в специальной литературе и проведем анализ их использования.

Анализ различных определений позволил провести их многоступенчатое деление и систематизировать определенным образом, используя некоторые из известных подходов. Определенная сложность при этой процедуре связана с тем, что многие исследователи сущность категории «конкурентоспособность» раскрывают через изучение конкуренции, выделяя при этом поведенческую, структурную, функциональную ее трактовки⁴.

Многообразные определения изучаемой категории можно упорядочить по разным основаниям:

1. *Используя системно-информационный подход.* В этом случае конкурентоспособность понимают как характеристику, свойство, показатель, состояние. Категория «конкурентоспособность» может рассматриваться как характеристика, о чем свидетельствуют некоторые из приведенных определений в приложении [34, 60, 63, 94, 100, 104, 108], так как конкурентоспособность относится к хозяйствующему субъекту, а любой хозяйствующий субъект представляет собой социально-экономическую систему. Также зная, что во Вселенной не существует элементов, не являющихся системами, то делаем вывод, что «конкурентоспособность» – это свойство. Этой же точки зрения придерживается ряд авторов [11, 40, 43, 47, 51, 61, 62, 73, 76, 82, 85, 95, 101, 106]. Стоит заметить, что среди этих авторов известные ученые Г. Л. Азоев, Р. А. Фатхутдинов, М. Портер, являющиеся активными участниками формируемой сегодня теории конкурентоспособности. Как системное свойство конкурентоспособность выполняет ряд основных функций:

- интеграция, способствующая объединению относительно самостоятельных, связанных между собой объектов (люди, технологии, отдельные

⁴ Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М. : ИНФРА-М, 2000. С. 1.

хозяйствующие субъекты) в единую целостную систему (производственное предприятие, анклав машиностроительных предприятий, территориально-промышленный кластер машиностроения); предоставляет различным объектам, например, предприятиям малого, среднего и крупного бизнеса или предприятиям государственной и частной формы собственности возможности существования в рамках сложившегося уклада, сохранения целостности этих объектов и их взаимоотношений друг с другом, государством, обществом;

- стабилизация, заключающаяся в поддержании баланса сил, установлении и поддержании относительно постоянной структуры внутрисистемных и межсистемных отношений. Здесь вполне уместным выглядит рассмотрение стабилизации как обеспечение (поддержание) стабильности, которая представляет собой устойчивое состояние системы, позволяющее ей эффективно функционировать и развиваться, сохраняя свою сущность несмотря на внешние и внутренние воздействия;

- развитие, представляющее собой процесс, в ходе которого происходят качественные и количественные изменения в системе и отдельных ее компонентах. Оно невозможно без единства частей системы, в первую очередь это соответствие системы управления системе отношений в исследуемой сфере. В этом прослеживается проявление закона единства и борьбы противоположностей, характеризующего взаимосвязь и взаимозависимость протекающих процессов и элементов, вовлеченных в данные процессы. Развитие приводит к образованию новых производств, созданию новых социально-правовых, социально-экономических и других институтов, стимулированию творчества, инноваций и т.п.;

- адаптация позволяет системе сохраниться через приспособление к постоянно изменяющимся внешним и внутренним условиям осуществления его деятельности. По своей сути приспособление есть не что иное, как процесс согласования внутренних и внешних условий существования системы. Сокращение возможностей системы к подобному согласованию в быстро меняющихся условиях мирового уровня конкурентоспособности наблюдается при производственной деятельности на необновляемом, морально устаревшем и физически изношенном оборудовании. Это создает предпосылки к учету такого морфологического признака системы, как регенерация. В данном случае регенерацию мы рассматриваем в ракурсе обновления основного капитала как важнейшего условия для существования производственного предприятия, что обеспечивает возможность дальнейшего конкурентоспособного развития.

2. Отдельно рассматривать понятие «конкурентоспособность» можно, используя исторический подход, суть которого заключается в том, что данное понятие изучается с позиций его становления и развития. При этом такой анализ является способом реконструкции прошлого и более глубокого осмысления сущности рассматриваемого. Элементы данного анализа приведены в разных научных источниках⁵.

Идея конкурентоспособности, заложенная в трудах А. Смита, успешно развивается и обогащается уже более 200 лет. Исторически первым является период, когда конкурентоспособность связывали со структурой издержек. С 1940-х гг. большое внимание в практике ведения бизнеса начинают уделять параметру качества. Но ценовой аспект конкурентоспособности в этот период все еще довольно сильный. И теперь конкурентоспособность – это способность компании удовлетворять качественно потребности покупателей или создавать новые. В этот период времени получает «новое рождение» теория Й. Шумпетера, основанная на задействовании в развитии фирмы «инноваций».

И только с 1980-х гг., после почти двухсотлетнего господства теории сравнительных преимуществ, появляются и начинают развиваться концепции неценовой конкурентоспособности. В них конкурентоспособность понимается как способность компаний продавать свою продукцию с использованием других факторов, нежели цена. В рамках группы этих положений выделяют концепцию М. Портера⁶ о конкурентных преимуществах, концепцию корневых компетенций⁷, в рамках которой основу конкурентоспособности составляет «обладание особыми компетенциями, дающими возможность устойчиво оперировать слабокопируемыми ресурсами»⁸.

3. Используя деление на целевую и поведенческую сферы.

В большинстве своем определения можно с некоторой долей условности отнести либо к тому, либо к другому типу, но встречаются такие трактовки, которые включают соединение этих направлений.

⁵ См. об этом: Вальтер Ж. Конкурентоспособность: общий подход. М. : РЕЦЭП, 2005. С. 9 – 15; Гурков И. Б., Тубалов В. С. Стратегический архетип российской промышленной фирмы: конкурентное позиционирование, корпоративные траектории и паттерны стратегического выбора. URL: www.gurkov.ru/publ_html/publik/2006/Version2.0.pdf. С. 9 (дата обращения 15.10.2011).

⁶ Портер М. Конкуренция : пер. с англ. : учеб. пособие. М. : Вильямс, 2000.

⁷ Представителями этой теории являются В. А. Wernefelt, С. К. Prahalad, G. Hamel, R. M. Grant, P. Evans, D. J. Collis, A. Heene, H. Thomas.

⁸ Гурков И. Б., Тубалов В. С. Указ. соч. URL: www.gurkov.ru/publ_html/publik/2006/Version2.0.pdf. С. 9 (дата обращения: 15.10.2011).

Также не стоит забывать, что категория «конкурентоспособность» производное понятие от конкуренции, и следует учитывать существующие подходы к трактовке последней. Систематизация теорий и концепций конкуренции позволяет выделить следующие подходы: поведенческий с акцентом на конкурентной борьбе хозяйствующих субъектов друг с другом за потребителей (А. Смит, Дж. Робинс, А. Маршалл); структурный с анализом структуры рынка (Э. Чемберлин, Й. Шумпетер); функциональный с акцентом на факторах конкурентных преимуществ – от борьбы за ресурсы, рынки сбыта до соперничества в области инноваций (Л. Мизес, Ф. Хайек, М. Портер, В. Ойкен, К. Эйзенхарт); системный подход, рассматривающий конкуренцию как неотъемлемое свойство любой социально-экономической системы (Р. Мэтьюз).

Принимая во внимание все вышеизложенное и формулируя в рамках обеспечения конкурентоспособности предприятия понятийный аппарат, приходим к выводу, что наиболее логически встраиваемым для определения «конкурентоспособность промышленного предприятия» является следующее: конкурентоспособность – это реальная способность продолжительное время обеспечивать в динамично изменяющихся внешних условиях приемлемый (достаточный) уровень достижения коммерческих целей на всех стадиях создания добавленной стоимости товаров, которые лучше реализуют конкретную потребность, основанную на определенной ценности, на конкретных существующих и перспективных рынках, представляющих экономический интерес для предприятия в определенный период времени. Приведенное определение укладывается в рамки концепции, успешно реализуемой учеными МГТУ «Станкин»: А. А. Кутиным, Ю. Я. Еленевой, Г. В. Красовским.

Содержание категории «конкурентоспособность» характеризуется как комплексное понятие, обусловленное масштабами и спецификой субъектов конкурентного соперничества. Это позволяет различать конкурентоспособность применительно к мировому, интернациональным, национальным, региональным, локальным рынкам⁹.

В свою очередь хочется заметить, что термин «конкурентоспособность» для страны не очень подходящая категория, и в этом мы согласны

⁹ Марченко А. А., Мошнов В. А. Управление конкурентоспособностью предприятия: теория, методология, практика. М. : Связоценка, 2003. 240 с.

с исследованием П. Кругмана¹⁰, в котором приводятся следующие аргументы в пользу данного тезиса: а) страны не конкурируют между собой так, как это происходит между компаниями; б) бюджетные ограничения национальных экономик не такие жесткие, как у компаний; в) если конкурентоспособность компании – это ее неустойчивые позиции на рынке, и в длительной перспективе такое положение приведет к уходу компании с рынка или отдельного его сегмента, то страны с рынка не уходят. Учитывать нужно и то, что экономическая стоимость создается только в контексте предприятия. А роль страны, как отмечает Garelli¹¹, заключается в «проведении политики, которая способна создать благоприятные условия для производства стоимости в рамках предприятия».

Таким образом, конкурентоспособность предприятия в современных условиях комплексное понятие, предполагающее несколько уровней конкурентного превосходства в различных видах хозяйственной деятельности. Поэтому структурно-содержательный анализ понятия «конкурентоспособность» включает несколько функционально взаимосвязанных областей. К ним относим техническую (технологическую) конкурентоспособность, экологическую, финансово-экономическую, социальную, кадровую, конкурентоспособность системы управления, маркетинговую, конкурентоспособность выпускаемой продукции, что представлено на рис. 1. Такое деление вписывается в идею «...мы должны быть конкурентоспособны во всем», озвученную В. В. Путиным на встрече с доверенными лицами в МГУ им. М. В. Ломоносова в 2003 г.

Подобное разграничение конкурентоспособности на несколько функциональных областей конкурентного превосходства вписывается в рамки такого подхода к изучению свойств системы, как редукционизм.

На рис. 1 показано, что одна из составляющих модели конкурентоспособности – технологическая конкурентоспособность, которая, в свою очередь, имеет собственную структуру, включающую научно-технологическую, производственно-технологическую конкурентоспособность.

¹⁰ Krugman P. Competitiveness: A Dangerous Obsession // Foreign Affairs. 1994. Vol. 73. No. 2. P. 28 – 44.

¹¹ Garelli S. Competitiveness of Nations: the Fundamentals, IMD World Competitiveness Yearbook, 2003.

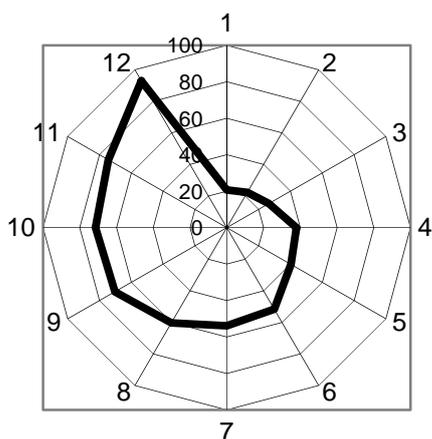


Рис.1. Плоскостная модель конкурентоспособности предприятия

Проблемы постоянного научно-технического обновления являются основой рыночной дееспособности предприятия. Нововведения выступают порой решающим фактором устойчивого развития предприятий. Участники рыночных отношений для обеспечения своей текущей и перспективной конкурентоспособности обязаны самостоятельно и целенаправленно формировать и осуществлять инновационную научно-техническую политику, от ее реализации зависят научно-техническое состояние предприятия и его реальная конкурентоспособность. Результаты обследования¹² свидетельствуют о неоднозначности оценки технологического уровня обрабатывающей промышленности России: серьезное отставание по одним показателям

¹² Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными. Доклад ГУ-ВШЭ // Вопросы экономики. 2007. № 3. С. 20.

сочетается с достаточно высокими показателями по другим параметрам. Так, крайняя физическая изношенность оборудования и низкий уровень расходов на НИОКР сосуществуют с высокими показателями применения информационно-телекоммуникационных технологий, внутренней организационной инфраструктурой: подразделениями НИОКР, вычислительными сетями, наличием сертификации по стандартам качества серии ИСО (рис. 2).



Условные обозначения:

1 – современное оборудование; 2 – расходы на НИОКР свыше 1 млн руб.; 3 – информационная система планирования; 4 – ИСО сертификация; 5 – IT-подразделения; 6 – Интернет-заказы; 7 – НИОКР подразделения; 8 – контроль качества по технологическим звеньям; 9 – квалифицированный персонал; 10 – локальная вычислительная сеть; 11 – сайт в Интернете; 12 – электронная почта

Рис. 2. Доля предприятий, обладающих отдельными компонентами технологического капитала

Предприятие заинтересовано в росте конкурентоспособности, что требует отбора как высокоэффективных техники и технологий, так и наиболее способных работников. Работать приходится в новой атмосфере, для которой характерна жесткая конкуренция во всех ее проявлениях, в том числе и в борьбе за качество и профессионализм рабочей силы. Способность предприятия выдерживать, вести такую борьбу и одерживать в ней победу характеризует не что иное, как кадровую конкурентоспособность предприятия.

Главные составляющие конкурентоспособности товара – его потребительские свойства и цена. Однако рыночные перспективы товара связаны не только с качеством и издержками производства. Как бы ни были важны производственные аспекты деятельности предприятия по обеспечению конкурентоспособности, все же одну из главных ролей в достижении успеха играют внепроизводственные аспекты – реклама, имидж предприятия и уровень предлагаемого сервиса. Отсюда в процессе своего функционирования предприятие не может обойтись без использования основных функций маркетинга, что в итоге характеризует маркетинговую конкурентоспособность предприятия.

Связующим звеном, объединяющим все функционально взаимосвязанные области конкурентоспособности предприятия, является система управления, конкурентоспособность которой заключается в умении сформировать и реализовать обоснованную концепцию и стратегию их развития для обеспечения/повышения конкурентоспособности предприятия. В таком контексте под стратегией развития понимается концептуально сформулированный перспективный план управленческих воздействий менеджмента организаций по обеспечению достижения главной цели, поставленной при осуществлении хозяйственной деятельности организаций.

В ходе исследований, проводимых автором, доказано, что дееспособность управленческих воздействий системы управления оказывает влияние на конкурентоспособность реализуемой продукции¹³. Так, автором получены и верифицированы модели взаимосвязи показателей конкурентоспособности различных групп оборудования, выпускаемых одним из станкостроительных предприятий, и уровня управления предприятием.

На протяжении последнего десятилетия бизнес стабильно уделяет вопросу роста конкурентоспособности продукции в опросах ИЭПП максимум внимания. В 1996 г. меры по повышению качества были распространены в 57 % предприятий, в 2006 г. – в 82 %, в 2008 г. – в 80 %. На второе место, отмечают в ИЭПП, в 2008 г. вышла закупка нового оборудования. Если в 1998 г. этот фактор использовали в борьбе за конкурентоспособность только 16 % предприятий, то сейчас уже 54 %, что иллюстрирует график, представленный на рис. 3¹⁴.

При исследовании такого свойства предприятия, как конкурентоспособность необходимо учитывать и это видно на рис. 1, что одна область влияет на другую, то есть налицо взаимодействие функциональных областей, которое тоже оказывает влияние на степень конкурентоспособности промышленного предприятия.

Состав элементов конкурентоспособности может быть различным в зависимости от цели, стоящей перед системой и методов ее реализации.

¹³ Ползунова Н. Н., Краев В. Н. Прогнозирование факторов конкурентоспособности станков : монография / Владим. гос. ун-т. Владимир, 2001. С. 56 – 67.

¹⁴ Николаева Д. Не время для маркетинга // Коммерсант. 2008. 3 марта.

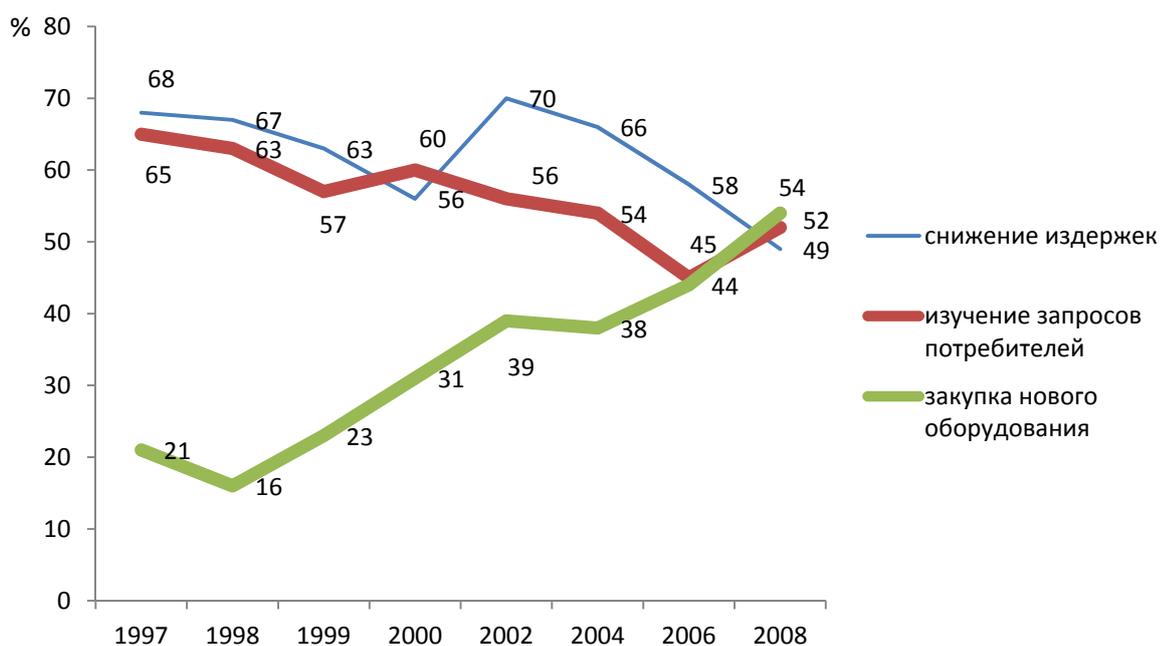


Рис. 3. Распространенность мер повышения конкурентоспособности продукции в российской промышленности в 1996 – 2008 гг., процент к числу считающих их эффективными

Элементами системы обеспечения конкурентоспособности могут являться: конкурентные ресурсы, конкурентные позиции, конкурентный успех, критерии конкурентоспособности, источники и факторы конкурентоспособности. Их взаиморасположение и взаимосвязь, представленная на рис. 4, позволяет системе реализовать интегративные свойства, обеспечивающие повышение уровня конкурентоспособности предприятия.

Для каждого субъекта хозяйствования важно знать, какие источники и факторы способствуют повышению его конкурентоспособности, чтобы уметь управлять ими или же наоборот, отказаться от бесперспективного соперничества в тех областях, где шансов на привлечение и сохранение потребителя практически нет. Каждый такой фактор показывает наличие у компании определенных свойств, востребованных и особо ценимых потребителем. Эти требования и их весомость изменяются и во времени в зависимости от характера и особенностей потребителя. Соответствие этим требованиям и уровень характеристик компании показывают ее конкурентоспособность.

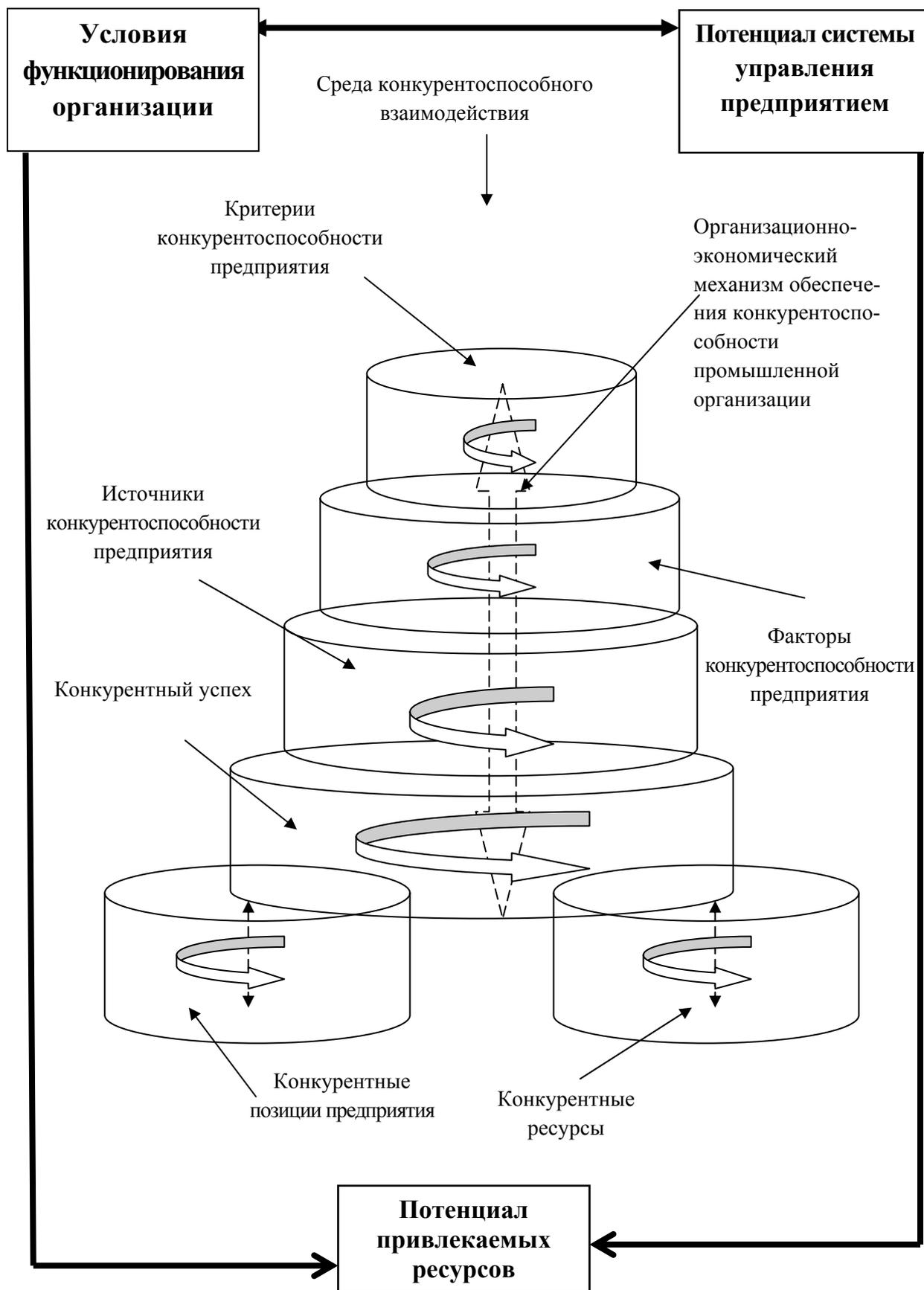


Рис. 4. Модель системы обеспечения конкурентоспособности промышленного предприятия

1.2. Конкурентные преимущества как факторы обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий

Конкурентоспособность предприятий на самом абстрактном уровне можно определить как набор преимуществ, использование которых предприятием дает ему возможность занять выгодную позицию среди конкурентов.

Как уже отмечалось, различают два вида преимуществ: сравнительные и конкурентные. Сравнительные обеспечивают конкурентоспособность предприятия за счет таких источников, как трудовые ресурсы, природное сырье (земля) и капитал. В современных условиях наличие только рабочей силы, капитала и сырья не обеспечивает конкурентоспособности предприятия, и именно потому, что они стали широкодоступными, а значит, возможность получить преимущества за счет вышеперечисленных различий исключается. Доказательством служит то, что в настоящее время во всем мире остро осознается ограниченность факторов производства (в их классическом понимании) по сравнению со сложившимся и возрастающим уровнем потребностей. Поэтому сегодня ставится задача добиваться наибольшего удовлетворения потребностей при наименьшем и рациональном расходовании ресурса и рациональном поведении хозяйствующего субъекта¹⁵.

Конкурентные преимущества являются факторами (детерминантами), которые определяют и формируют конкурентоспособность объекта, но вместе с тем можно говорить о наличии причинно-следственного различия между данными понятиями. Конкурентоспособность – результат, фиксирующий наличие конкурентных преимуществ. Однако наличие отдельных конкурентных преимуществ не означает автоматическое предпочтение, только в комплексе они могут оказать решающее влияние при выборе лучшего.

Существует определенная иерархия понятий (табл. 1¹⁶), которая вписывается в существующие традиции теоретического анализа и соответ-

¹⁵ Аксиомами рационального поведения хозяйствующего субъекта выступают следующие положения: а) равные по номинальной величине настоящие затраты и результаты значат больше, чем будущие; из этого следует, что если имеется возможность без потерь отложить затраты, то это стоит делать; б) нецелесообразно производить большие затраты ради относительно небольшой по величине ежегодной экономии в будущем, сколь продолжительным бы ни был процесс получения этой экономии; в) относительная ценность настоящих и будущих благ не должна зависеть от того, когда производится их соизмерение, осуществляется этот процесс в одну или несколько временных стадий; г) для любых двух альтернатив должна существовать объективная возможность определения оценки их сравнительной предпочтительности; д) если две альтернативы на некотором начальном отрезке времени совпадают по затратам и результатам, то их сравнительная оценка и оценка продолжения этих альтернатив (от того момента времени, когда наблюдаются различия) должны быть одинаковы.

¹⁶ Гоголева Т. Н. Конкурентоспособность страны: сущность и проблемы регулирования // Вестник ВГУ. 2003. № 1. С. 4 – 9.

ствует теоретическому восхождению от абстрактного к конкретному: от сущностных сравнительных преимуществ – через определенные конкурентные преимущества – к критериям конкурентоспособности.

В упрощенном виде определение конкурентного преимущества можно сформулировать следующим образом: производители, выгодно реализующие свои товары или услуги, имеют превосходство над соперниками, если покупатели отдают предпочтение именно их продукции. При этом некоторые преимущества обладают большей ценностью, чем другие. В частности, для того чтобы конкурентное преимущество стало стратегически важным, необходимо выполнение трех условий¹⁷:

1. Покупатели должны осознавать, что товары или услуги, предлагаемые конкретной компанией, существенно отличаются от товаров или услуг ее конкурентов. Они должны быть уникальными по одному или нескольким ключевым критериям оценки товара или услуги, в соответствии с которыми осуществляется реальный потребительский выбор и принимается решение о покупке.

Таблица 1

Соотношение понятий «сравнительные преимущества», «конкурентные преимущества», «конкурентоспособность»

Сравнительные преимущества	Конкурентные преимущества	Конкурентоспособность
Абстрактная категория, используется для характеристики преимущественной позиции одного рыночного субъекта по сравнению с другим, что дает ему возможность выиграть в конкурентной борьбе	Результат существования сравнительных преимуществ, понятие, соответствующее реальной рыночной практике, связанное с реальными рыночными возможностями (относительно издержек или дифференциации), и поэтому принимающее конкретную практическую форму	Форма реализации конкурентных преимуществ, результат поиска и использования рыночным субъектом новых возможностей
Сущностное понятие	Является реальным представлением сущности, характеризует условия рыночного поведения	Выражает результат рыночного поведения
Для выявления сравнительных преимуществ применяются сравнительные характеристики эффективности использования факторов производства	Выражаются в конкретных показателях, поддающихся учету и количественной оценке (наличие более дешевого ресурса, экономии от масштаба, наличие у товара особого качества), что указывает на определенный источник лидирующего положения	Эмпирическая категория, имеющая определенные количественные показатели. Показатели конкурентоспособности количественно и качественно выражают конкурентные преимущества

¹⁷ Kevin P. Coyne Sustainable competitive advantage // The McKinsey Quarterly. 2000. № 3. P. 31.

2. Указанная дифференциация продукции должна основываться на достаточно существенной разности потенциалов производителей, то есть на разрыве между более значительными возможностями данной фирмы и менее значительными возможностями ее конкурентов. Однако далеко не всякая дифференциация ведет к формированию конкурентного преимущества. В основе дифференциации должны лежать ключевые критерии покупательского выбора. В набор таких критериев практически не входят «внутренние характеристики» производителя (например, его местоположение или тип используемого сырья).

3. Различия в покупательских характеристиках продукции и в потенциале компаний должны существовать в течение достаточно длительного времени.

Систематизируя все выше сказанное, можно заключить, что конкурентоспособность фирмы есть единство внутрифирменных конкурентных преимуществ, создаваемых бизнес-средой, но вовлеченных (ассимилированных), интегрированных данным конкурирующим предприятием. Освоенные предприятием внешние факторы конкурентной бизнес-среды становятся его внутренними конкурентными преимуществами.

Так же как и конкурентоспособностью фирма обладает на определенном сегменте, так и конкурентное преимущество может существовать только в пределах конкретных рыночных секторов, что является проявлением свойства относительности конкурентного преимущества.

Конкурентные преимущества имеют различные формы проявления, которые можно классифицировать. Наиболее полное деление на группы представим в табл. 2¹⁸.

¹⁸ Составлено по работам: Головихин С. А., Данилкин В. А. Формирование спроса на наукоемкую машиностроительную продукцию путем обеспечения конкурентных преимуществ // Реформирование системы управления на современном предприятии : сб. материалов III Междунар. науч.-практ. конф. Пенза, 2003; Печеркин Е. В. Классификация факторов конкурентоустойчивости // Вестник ОГУ. 2005. № 8. С. 89 – 95.

Таблица 2

Классификация конкурентных преимуществ предприятий,
выпускающих наукоемкую продукцию

Классификационный признак	Классификационные группы конкурентных преимуществ
Тип преимущества	<p>Материальные (основанные на материальных ресурсах); Нематериальные (основанные на нематериальных ресурсах):</p> <p>а) на нематериальных активах:</p> <ul style="list-style-type: none"> - преимущества в области технологии за счет обладания патентами, лицензиями и т.п.; - имидж торговых марок; - коммерческая тайна фирмы; - базы данных и т.п., охраняемые законом; <p>б) на интеллектуальных ресурсах:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знания, навыки и способности персонала; - квалификация персонала; - личностные качества ключевых сотрудников; - способности к генерированию новых идей; - способности к НИОКР и т.п. <p>в) на отношениях:</p> <ul style="list-style-type: none"> - отношения с потребителями; - отношения с деловыми партнерами (поставщиками, посредниками); - отношения с государственными органами управления; - отношения с конкурентами; - отношения с социально-общественными организациями и т.п.; <p>г) на организационных ресурсах:</p> <ul style="list-style-type: none"> - лояльность персонала по отношению к интересам фирмы; - поощрение инициативы; - новаторский дух; - дух творчества; - способность работать в коллективе/команде; - благоприятная рабочая атмосфера в коллективе; - ноу-хау в области управления; - организационная структура; - технологии управления организацией; - мотивационные системы; - репутация фирмы; - преимущества в области стратегии маркетинга и др.
Сфера проявления	<p>Преимущества в НИОКР,</p> <ul style="list-style-type: none"> - в производстве, - реализации, - обслуживании продукции
Уровень проявления	<p>Преимущества, формирующие конкурентоспособность продукции,</p> <ul style="list-style-type: none"> - формирующие конкурентоспособность предприятия, - формирующие конкурентоспособность региона, - формирующие конкурентоспособность страны.
Виды проявления	<p>Технические Экономические Управленческие</p>

Классификационный признак	Классификационные группы конкурентных преимуществ
Источник возникновения	Внешние преимущества Внутренние
Готовность к реализации	Реальные преимущества Потенциальные
Срок действия	Краткосрочные преимущества Среднесрочные Долгосрочные
По постоянству воздействия	Постоянно действующие преимущества Периодические Непериодические Спорадические
Характер источника	Преимущества, основанные на экономических факторах Основанные на нормативно-правовых актах, структурного характера Вызванные административными мерами, определяемые уровнем развития инфраструктуры рынка Основанные на технико-технологических факторах Основанные на информированности Основанные на географических факторах Основанные на демографических факторах Неправового характера
Степень устойчивости ¹⁹	Устойчивые преимущества Неустойчивые
Отношение к цене	Ценовые преимущества Неценовые
Связь с процессом интеграции	Интеграционные преимущества Неинтеграционные
По возможности использования ²⁰	Доступные преимущества Недоступные
Возможность имитации	Уникальные преимущества Имитируемые
Охват рынка	Преимущества на отдельном рыночном сегменте На нескольких рыночных сегментах На рынке в целом
По возможности создания	Несоздаваемые (основные) Создаваемые (развитые)
По характеру	Интенсивные преимущества Экстенсивные
По степени влияния на конкурентоспособность	Преимущества слабого влияния Сильного влияния Мультипликативные преимущества

¹⁹ Устойчивость здесь понимается как сохранение преимущества довольно длительное время, несмотря на усилия конкурентов его дублировать.

²⁰ Возможность использования здесь трактуется как, смогли использовать или не смогли, но имели для этого возможность.

Естественно, что предусмотреть все варианты деления невозможно. Однако можно констатировать, что классификация намного облегчается, если принять во внимание, насколько свойства и характеристики конкурентного преимущества позволяют достичь цели, которую ставит перед собой промышленное предприятие.

Поэтому при изучении конкурентных преимуществ важен системный подход, обеспечивающий выделение и учет наиболее важных факторов, действующих на оцениваемые (сравниваемые объекты). С позиций системного подхода важным представляется создание (моделирование) источников устойчивого конкурентного преимущества, обеспечивающее предприятию возможность достигнуть стратегическую конкурентоспособность (рис. 5), основой которой выступает способность предприятия к реализации системы управления знаниями или обучение организации.



Рис. 5. Система обеспечения конкурентоспособности промышленного предприятия

Нил Флигстин в своей работе подчеркивает актуальность этого направления обеспечения конкурентных преимуществ: «Чтобы выдержать натиск технологий следующего поколения, необходимо постоянно совершенствовать продукт, и единственный способ это сделать – обучение организации»²¹. Тем более, что способность учиться быстрее своих конкурентов уже рассматривается как один из немногих надежных источников превосходства над ними. Товары, реализующие в себе смоделированные преимущества, предопределяющие требования потребителей, обладают «абсолютными» конкурентными преимуществами, то есть обладают, во-первых, уникальной потребительской ценностью, во-вторых, непременно преодолевают на определенное время рамки конкуренции и занимают монопольное положение на рынке, в полной мере поддерживаемое государством и закрепляемое путем патентования принципиально новых характеристик товара.

В современных условиях большое количество факторов, с одной стороны, может рассматриваться как конкурентные преимущества, с другой – являются средствами повышения конкурентоспособности объекта. Следовательно, наличие такого количества информации требует ее систематизации. В табл. 3 приведем результаты анализа влияния конкурентных преимуществ на конкурентоспособность и ее функциональные области, а в табл. 4. представим их сущностную характеристику.

Стоит учитывать, что конкурентное преимущество любого типа дает предприятиям более высокую продуктивность, чем у конкурентов. Искусство предприятий в достижении конкурентоспособности состоит в акценте их на конкретном конкурентном преимуществе или их сочетании. В современных условиях хозяйствования, как замечают практики, необходимо уделять внимание как можно большему числу факторов, обеспечивающих конкурентоспособность предприятию, и находить их выгодное соотношение.

²¹ Флигстин Н. Государство, рынки и экономический рост / пер. Е. Б. Головляничиной // Экономическая социология. 2007. № 2. Т. 8. С. 48.

Таблица 3

Оценка степени влияния конкурентного преимущества
на конкурентоспособность предприятия

Конкурентное преимущество	Инновационная деятельность	Логистика	Интернет-технологии	Имидж	Технология брендинга	Мобильная рабочая сила
Конкурентоспособность	+++	++	++	++	++	+
Функциональные области конкурентоспособности	Все	Экономическая, конкурентоспособность продукции	Маркетинговая, финансовая	Маркетинговая, конкурентоспособность продукции	Конкурентоспособность товара	Кадровая
Конкурентное преимущество	Интеграция во внешние рынки	Стратегическое планирование	Продуктивности основных фондов	Снижение затрат на изготовление продукции	Соответствие международным стандартам	Интеллектуальные ресурсы предприятия
Конкурентоспособность	++	++	+++	++	+++	+++
Функциональные области конкурентоспособности	Кадровая, конкурентоспособность системы управления, научно-технологическая, производственно-технологическая	Конкурентоспособность системы управления	Производственно-технологическая, экономическая	Экономическая, финансовая	Конкурентоспособность продукции, экологическая, производственно-технологическая	Научно-технологическая, производственно-технологическая, кадровая

Примечания: +++ – сильное влияние; ++ – влияние умеренное; + – незначительное влияние.

Представленная множественность конкурентных преимуществ говорит об их комплексной природе, что обуславливает разнообразие направлений повышения конкурентоспособности предприятий.

Таблица 4

Сущностная характеристика влияния конкурентного преимущества
на конкурентоспособность

Конкурентное преимущество	Влияние на конкурентоспособность
1. Инновационная деятельность (производительные инновационные технологии)	Инновации за счет внесения в разнообразные виды человеческой деятельности новых элементов (видов, способов) обеспечивают гораздо более высокий уровень результативности, плодотворной отдачи и эффективности, чем простое привлечение дополнительных ресурсов. Историческая практика показывает, что первичными являются производственные инновации. По мнению С. Кузнеця, для реализации заложенного в новой технологии потенциала роста необходимы институциональные, поведенческие и идеологические изменения ²² . Инновации создают конкурентные преимущества, порождая принципиально новые благоприятные возможности на рынке, или же позволяют заполнить те сегменты, на которые другие конкуренты не обратили внимания. Поэтому инновационная деятельность становится одним из важных факторов роста конкурентоспособности предприятия
2. Интеллектуальные ресурсы предприятия	Основная особенность интеллектуальных ресурсов заключается в способности к самовозрастанию, или капитализации. Это означает, что при увеличении объемов производства продукции с использованием интеллектуальных ресурсов их стоимость увеличивается, а не амортизируется ²³ . По мере перехода к постиндустриальному обществу наличие капитала интеллектуального, и не финансового и материально-вещественного, будет определять возможности предприятия по формированию и реализации долговременных конкурентных преимуществ. Этот факт осознали 72 % опрошенных руководителей российских промышленных предприятий, назвавших высокую мотивацию персонала, являющегося носителем интеллектуального капитала, основным фактором повышения конкурентоспособности ²⁴
3. Стратегическое планирование – инструмент повышения конкурентоспособности	Особый вид непрерывной плановой работы, состоящей в обосновании, как правило, на 3 – 5 и более лет путей достижения конкурентных экономических преимуществ предприятия, ежегодно уточняемых расчетами, которые реализуются на основе гибкой адаптивной тактики стратегического управления. Процесс стратегического планирования выступает инструментом развития конкурентных преимуществ предприятия с учетом ограниченных ресурсов внешней и внутренней рыночной среды
4. Мобильная рабочая сила, обладающая современными ключевыми компетенциями	Обеспечивает гибкость предприятия как в техническом, так и ассортиментном плане, подразумевающим не только возможность обновления продукции с минимальным использованием необходимых для этого ресурсов, но и смену производственной специализации. В свою очередь гибкость предприятия влияет на успех в конкурентной борьбе

²² Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений. Нобелевская лекция // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России. СПб. : Гуманистика, 2005. 118 с.

²³ Абрамов В. Л. Маркетинговое управление конкурентоспособностью экономических систем // Маркетинг в России и за рубежом. 2005. № 5. С. 3 – 14.

²⁴ Фомченкова Л. В. Оценка конкурентного потенциала промышленного предприятия // Эко. 2005. № 10. С. 179 – 186.

Конкурентное преимущество	Влияние на конкурентоспособность
5. Соответствие международным стандартам – инструмент в конкурентной борьбе	<p>Стандарты, оказывающие влияние на развитие отрасли, условно делятся на три группы: стандарты, определяющие требования к предприятию в части обеспечения стабильного, репродуцируемого качества продукции (серия стандартов ISO9000); стандарты, определяющие требования к безопасности продукции для людей и окружающей среды, в том числе к электро-, взрыво- и экологической безопасности; стандарты, определяющие требования к документации на изделия и составляющие их компоненты, обеспечивающей их информационное сопровождение на всех этапах разработки, поставки, эксплуатации и утилизации, то есть в течение всего жизненного цикла изделий (CALC-стандарты). По мере адаптации все большего числа производителей к требованиям международных стандартов лидеры мирового производства лоббируют в международных организациях, ответственных за стандартизацию, и внедряют новые, еще более жесткие стандарты, отсекая конкурентов от наиболее привлекательных групп потребителей.</p> <p>Включение в международную гонку стандартов требует от российских производителей станков значительных усилий, но является необходимым условием достижения конкурентоспособности отрасли как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Тем более, что со стороны российских потребителей возрастают ожидания отечественной продукции, сертифицированной по международным стандартам и произведенной в соответствии с их требованиями²⁵</p>
6. Интернет-технологии	<p>Интернет дает возможность заказчикам получать полную техническую информацию и на ее основании выбирать техническое изделие, позволяющее решить техническую задачу. Однако чрезмерный объем информации и соответственно чрезмерный выбор усложняют процесс принятия решения. Увеличение потока информации, получаемой через Интернет, влияет на конкуренцию среди машиностроительных фирм. Показателем конкурентоспособности компании, использующей Интернет-технологии, является количество проданной продукции через Интернет (или процент от общего объема продаж). Например, фирма Cincinnati Machine (США) спустя несколько месяцев после инициирования этого вида сервиса в реальном масштабе времени реализовала через Интернет 5 % общего объема продаж</p>
7. Бенчмаркинг	<p>На практике обычно включает в себя: определение пробелов и проблемных мест в деятельности; поиск свежих подходов для внесения улучшения в работу организации; мониторинг внедряемых улучшений у других; отслеживание прогресса на предприятии и постоянная корректировка результатов²⁶. Бенчмаркинг, используя технологии внешнего сравнения, является инструментом стратегического развития, позволяет выявлять конкурентные преимущества и конкурентные недостатки, дает возможность определять уровень, устойчивость и сферы конкурентоспособности²⁷; способствует развитию межфирменного сотрудничества в рамках внутрирегиональной и межрегиональной кооперации</p>

²⁵ Андреев А. Г. Тенденции развития российского рынка механообработывающего оборудования на выставке «Машиностроение – 2005» // РИТМ. 2005. № 4. С. 8 – 10.

²⁶ Иващенко Н. Азы бенчмаркинга // Поволжский вестник качества. 2006. № 2. С. 39.

²⁷ Пономарева С. А. Бенчмаркинг конкурентоспособности региона // Стратегия и механизмы управления: опыт и перспективы : материалы науч.-практ. конф. (г. Вологда, апр. 2008). Вологда : Легия, 2008. С. 63 – 64.

Конкурентное преимущество	Влияние на конкурентоспособность
8. Повышение продуктивности основных фондов – путь повышения конкурентоспособности	Только систематический анализ, постоянное повышение продуктивности основных фондов и достижение ее до уровня мировых стандартов (уровень продуктивности основных фондов ведущих мировых компаний превышает 85 %), выявление причинно-следственных связей и упреждающий характер управления состоянием производственных активов могут дать долгосрочное конкурентное преимущество предприятиям капиталоемких отраслей. Продуктивность представляет собой социально-экономический эквивалент производственной мощности, являясь конечным результатом работы всего трудового коллектива предприятия ²⁸
9. Имидж	Сильный имидж является подтверждением того, что предприятие обладает уникальными деловыми способностями (специальными навыками, умениями), позволяющими повышать предлагаемую потребителям воспринимаемую ими ценность товаров и услуг ²⁹ . Имидж (авторитет) станкостроительных фирм будет играть все большую роль при покупке продукции, а следовательно, непосредственно влиять на конкурентоспособность ³⁰
10. Логистика	Фирмы, достигшие преимуществ, благодаря компетентности в логистике определяют характер конкуренции в своих отраслях. Для обеспечения конкурентных преимуществ предприятия выдвигаются следующие требования к логистическому потоку: перемещение ресурсов в соответствии с требованиями перспективных логистических технологий; минимизация издержек и времени на перемещение ресурсов; рациональность (оптимальность) параметров и характеристик с учетом факторов внешней среды ³¹
11. Снижение затрат на изготовление продукции	К факторам повышения конкурентоспособности промышленных предприятий наличие эффективной системы управления издержками отнесли 50,8 % опрошенных менеджеров российских промышленных предприятий. В настоящее время количество предприятий, где проводится эффективная систематическая работа по управлению издержками, невелико. В большинстве случаев практическое действие сводится либо к экономии отдельных видов издержек, либо выявлению существенных или чрезмерных затрат. Объясняется это отсутствием полной информации о реальных затратах, использованием устаревших норм и нормативов, упрощенных методов учета затрат и т.п. ³² . Основными направлениями снижения затрат машиностроительных предприятий являются: улучшение существующих процессов; перераспределение ресурсов для создания сбалансированной системы процессов; перепроектирование процессов. Снижение затрат в рамках существующих процессов возможно за счет уменьшения брака и переделок; снижения перерасхода материалов; сокращения времени простоев; сокращения объемов гарантийных ремонтов и возвратов от потребителей; снижения потребления энергии ³³

²⁸ Ревуцкий Л. Д. Производственная мощность, продуктивность и экономическая активность предприятия. Оценка, управленческий учет и контроль. М. : Перспектива, 2002. 240 с.

²⁹ Блинов А. О. Формирование имиджа предприятия как фактора конкурентоспособности // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Сек. 1 : тез. докл. и сообщ. Пятого всерос. симп. Москва, 13 – 14 апр. 2004 г. / под ред. Г. Б. Клейнера. М. : ЦЭМИ РАН, 2004. С. 29 – 31.

³⁰ Черпаков Б. И. Развитие мирового станкостроения в начале XXI века // ИТО. 2005. № 1. С. 4 – 9.

³¹ Тяпухин А. Потоки логистические и нелогистические // РИСК. 2004. № 1. С. 15 – 21.

³² Там же.

³³ Козочкин М. П., Бойм А. Г., Пекарский Э. М. Два подхода к созданию систем менеджмента качества // ИТО. 2005. № 1. С. 10 – 11.

Конкурентное преимущество	Влияние на конкурентоспособность
12. Технология брендинга	Являются нематериальными активами предприятия и в условиях интенсивного развития международной торговли приобретают все большую значимость в обеспечении конкурентоспособности наукоемких предприятий ³⁴

В табл. 5 приведены конкурентные преимущества, на которых делают акцент в своей деятельности предприятия зарубежных стран.

Основное внимание компании в зарубежных странах в качестве детерминант конкурентных преимуществ уделяют инновационной деятельности и производственному потенциалу, о чем наглядно свидетельствует содержание табл. 5.

Очевидно, что чем шире у организации набор конкурентных преимуществ, тем более благоприятные предпосылки она имеет для успешной деятельности на рынке.

Таблица 5

**Доминирующие факторы обеспечения конкурентоспособности
промышленных предприятий в зарубежных странах**

Япония	США	Китай
1. Современные технологии как результат НИОКР 2. Эффективная система организации и мотивации труда как технология управления человеческими ресурсами 3. Развитие производственного потенциала	1. Стимулирование инновационной деятельности через развитие производственного и инновационного потенциала 2. Государственная поддержка стратегически важных, но недостаточно прибыльных предприятий 3. Поддержка предприятий на внешних рынках	1. Эффективная ценовая политика при невысоком качестве продукции 2. Импорт инновационных решений и быстрое их внедрение в производство 3. Нарастивание объемов за счет экспортной ориентации производств

1.3. Условия обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий

Развитие конкурентоспособной организации невозможно без задействования всех доступных механизмов, ускоряющих реформирование и совершенствование внутренних условий и ресурсов.

Успех предприятия определяется не только отраслевой структурой, но и зависит от такого аспекта, как поведение соперников.

³⁴ Моисеева Н. К. Маркетинговые инновации и конкурентоспособность экономики // Инновационное развитие экономики: теория и практика : материалы междунар. науч.-практ. конф. Ярославль : Изд-во ЯрГУ, 2005. С. 63 – 66.

Динамичность среды предполагает наличие соотношения неожиданного и упорядоченного, а также наличие возможности управлять в условиях хаоса, придерживаясь определённого направления. Организации становятся более ответственными не только перед своими владельцами и персоналом, но и перед широкой общественностью. Это является следствием принятия предприятиями новой парадигмы (нового взгляда на окружающий мир).

Всё это способствует значительной трансформации общих рамочных условий хозяйственной деятельности предприятий, значимыми среди которых в современных условиях являются:

- общественно-политические рамочные условия;

- экономические рамочные условия:

- насыщение рынков и стагнация традиционных технологий при усиливающейся дифференциации желаний потребителей;

- возрастающее давление иностранных конкурентов;

- возрастание маркетингового и технологического потенциала конкурентов, потребителей и поставщиков;

- сокращение длительности разработки новых товаров и их жизненного цикла на рынке;

- рост затрат на проведение научных исследований и разработок;

- технологические рамочные условия:

- прерывистость технологического развития и динамика смены технологий (что можно рассматривать как одно из орудий конкурентной борьбы);

- слияние традиционно разграниченных технологических областей;

- возрастание сложности технологий³⁵;

- рыночные рамочные условия:

- усложнение форм и методов конкурентной борьбы;

- рост требований потребителей;

- существенное сокращение срока жизни новейших промышленных товаров;

- непрерывные инновации в организационно-экономическом механизме функционирования бизнеса и маркетинга.

Наиболее значимые тенденции изменений в экономике приведены в табл. 6³⁶.

³⁵ Дитер И. Г. Шнайдер. Технологический маркетинг. М. : Янус-К, 2003. С.7 – 21.

³⁶ Составлено автором с использованием: Красовский Г. В. Конкурентные стратегии промышленных предприятий в инновационно ориентированной экономике // ЭТАП. 2009. № 1. С. 6.

Большая роль в реакции предприятий на изменения отводится сейчас региону, конкурентоспособность (в смысле экономической мощи) которого зависит от конкурентоспособности фирм, расположенных на его территории. Поэтому, чтобы регион сделать конкурентоспособным, следует предоставить необходимые локализационные условия, содействующие конкурентоспособности предприятий, действующих в регионе.

Приведенные направления изменений, происходящие в современных условиях, обуславливают и изменения, происходящие в поведении соперников (контрагентов) предприятия.

Таблица 6

Тенденции изменения в современной экономике

Название процесса	Характеристика инновационного процесса
Новая конкуренция	<ul style="list-style-type: none"> - Расширение поля соперничества: главное умение быстро и эффективно реагировать на вызовы рынка путем разработки, производства и поставок на рынки новых, более качественных товаров; - усиление внутрифирменной интеграции различных служб (разработка, дизайн, производство, маркетинг, сервис) при одновременном расширении кооперационных связей с другими фирмами, в том числе и конкурентами; - существенное возрастание роли стратегических решений в обеспечении конкурентоспособности, в первую очередь планируемая координация усилий вместо только рыночного механизма распределения ресурсов и обоснованная маркетинговая стратегия
Альянсы на основе стратегической кооперации	Отказ от попыток добиться победы в конкурентной борьбе в одиночку и переход к формированию развивающихся сетей партнерских фирм
Аутсорсинг	Стратегическое использование внешних ресурсов для выполнения деятельности, традиционно осуществляемой внутренними ресурсами и собственным персоналом
Децентрализация и предпринимательский менеджмент	Переход от системы управления, в которой все решения принимаются высшим руководством, к более инициативной системе менеджмента; создание ключевых бизнес-процессов, каждый из которых управляется мультидисциплинарной командой
Широкомасштабная информатизация бизнеса, переход к сетевой и информационной экономике	Возрастающая интеграция промышленных технологий и накопленных информационных ресурсов на основе современных инфокоммуникационных технологий, что позволяет одновременно повышать качество и снижать цены

Название процесса	Характеристика инновационного процесса
Глобализация	Развивается по следующим направлениям: <ol style="list-style-type: none"> 1. Синхронизация развития экономики различных стран в отдельных звеньях мировой финансово-экономической системы. 2. Непрерывное внедрение инноваций в мировом масштабе. 3. Увеличение объема международных финансовых операций с ежедневным оборотом, измеряемым десятками триллионов долларов. 4. Мгновенные «переводы» мощных потоков капиталов с одного континента на другой с учетом разницы между нормами прибыли в разных странах. 5. Ускорение процессов концентрации под воздействием факторов как получение эффекта синергии и повышения прибыли.

Поэтому рассмотрение конкурентоспособности предприятий машиностроения, выпускающих сложную наукоемкую продукцию, только в разрезе конкурентных стратегий или в конкурентной среде не совсем корректно. Такого рода некорректность обуславливается наметившимися тенденциями, что вчерашние соперники в нынешних условиях зачастую выступают как союзники или партнеры. Причин этого процесса несколько: во-первых, глобализация, набирающая темпы, и как следствие укрупнение бизнеса. Противостоять мощным интегрированным структурам может только подобная по силе и разветвленности организация; во-вторых, сложность изделий машиностроения достигла такого уровня, что одно предприятие не в силах подготовить и изготовить конкурентоспособный товар в конкурентные сроки. Чем период от определения потребности до выхода готового изделия, удовлетворяющего эту потребность, короче, тем более весомыми конкурентными преимуществами обладает организация.

Совместная деятельность позволяет участникам достигать эффекта масштаба за счет объединения активов и научных разработок, реализовывать в жизнь дорогостоящие научно-исследовательские работы, повышать совместный уровень конкурентоспособности в борьбе с зарубежными компаниями на национальном и международном рынках, развивать собственное производство и завоевывать новые рынки. Слабый уровень сотрудничества может повредить реализации общих целей, а излишняя прозрачность организационной структуры – ослабить позицию одной из партнерских фирм.

Однако установлено, что сотрудничество фирм-конкурентов менее устойчиво, чем партнерство неконкурентов. Партнерские отношения неконкурентов, равных по экономическому потенциалу, открывают возможность более быстрого освоения новых видов производственной деятельности, способствуют сближению различных экономических секторов для образования новых конкурентных пространств, обеспечивают взаимную

поддержку со стороны друг друга, предоставляют возможность более успешного размещения производства, решения вопросов снабжения, сбыта продукции, финансового обеспечения. К негативным аспектам деятельности таких объединений можно отнести, конечно же, возможность воспитания одной из фирм будущего конкурента и ограниченность операций на стыках экономических секторов.

Успешность функционирования партнерских объединений зависит от ряда факторов: во-первых, подбор потенциального партнера, который включает обязательно анализ и оценку конкурентных позиций, ключевых компетенций, совместимости целей, во-вторых, использование человеческого фактора как основного источника поддержания и повышения результативности совместной деятельности, в-третьих, совместная выработка и корректировка рабочего плана, процесса принятия и реализации решения и т.д.

Конкурентная среда в самом общем виде представляет собой такую систему экономических отношений, в которой каждый экономический агент вынужден доказывать свое право на долю общественного богатства. Ее же можно рассматривать и как совокупность рыночных сил и факторов, определяющих функционирование предприятия и его отношения с другими хозяйствующими субъектами в ходе конкуренции.

Общей фундаментальной предпосылкой конкуренции является ограниченность ресурсов, тогда как спектр социально-экономических предпосылок конкуренции гораздо шире и включает: наличие перекрещивающихся целей; обособленное имущество; обособленные экономические интересы хозяйствующих субъектов; наличие достаточного числа участников конкуренции для исключения сверхприбылей и отсутствия сговора между ними; свободу принятия решений, наличие необходимой информации для принятия решений, а также определенного времени для того, чтобы направления и объем ресурсов стали отвечать интересам владельцев.

Указанные предпосылки не противоречат теории, отстаиваемой М. Вебером, который считал, что конкуренция – это «мирные попытки установления контроля над возможностями и преимуществами, которые также желаемы другими»³⁷.

Конкурентная среда характеризуется типом конкуренции, ее интенсивностью, институциональной структурой рынка, развитием различных организационно-правовых форм собственности субъектов рынка, формами и методами государственного и муниципального управления конкуренцией (рис. 6³⁸).

³⁷ Weber M. *Wirtschaft und Gesellschaft // Grundriss der verstehenden Soziologie*. URL: http://www.textlog.de/weber_wirtschaft.html (дата обращения: 17.06.2012).

³⁸ Мазилкина Е. И., Паничкина Г. Г. *Основы управления конкурентоспособностью*. М. : Омега-Л, 2009. С. 37.

Теоретические подходы, которые могут быть применены к анализу конкурентной среды относительно функционирования хозяйствующих субъектов, систематизированы в табл. 7³⁹.



Рис. 6. Факторы формирования конкурентной среды

Сегодня можно утверждать, что конкурентная борьба фактически превращается в борьбу стратегий практически на всех уровнях, а стратегическая компонента, по сути, является ведущей характеристикой конкурентоспособности.

³⁹ Калужнова Н. Я. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации. М. : ТЕИС, 2003. 526 с.

Анализ научной литературы показывает, что конкурентная среда оказывает разнообразное многовариантное влияние на поведение агентов рынка. Фактически можно говорить о многостороннем эффекте влияния конкурентной среды на изменение рыночной ситуации: формы, виды, методы конкурентной борьбы, формирование спроса, предложения, цены, разработка стратегий конкуренции, степень эффективности предпринимательской деятельности и т.п.

Таблица 7

Основные подходы к проблеме конкуренции

Направления и варианты	Содержание подхода	Представители	Способы конкуренции	Результаты конкуренции
Теория социального капитала				
Теория социального капитала	Взаимодействие и доверие между экономическими агентами как фактор конкурентоспособности	Мальберг, Путнам	Неценовые	Развитие инноваций как диалоговый процесс обмена знаниями
Теория фирмы				
Концепция фирменной конкуренции	Конкуренция как между странами, так и между регионами является конкуренцией фирм	Портер, Хельтцер	Ценовые/ неценовые	Условия региона являются детерминантами конкурентоспособности фирм
Теория ресурсной базы фирмы	Знания как уникальные ресурсы конкурентоспособности фирмы	Нонака, Прахаланд	Неценовые	Знания и динамический процесс совершенствования как источник конкурентного преимущества
Теория обучающейся организации	Развитие обучающейся организации для обеспечения устойчивого конкурентного преимущества	Сенге, Ашейм, Маскелл	Неценовые	Применение принципов обучающейся организации для создания обучающегося региона

Достижение конкурентной средой развитого уровня позволяет снизить издержки производства и реализации продукции, повысить качество,

расширить ассортимент товаров и услуг, что автоматически скажется на повышении эффективности хозяйственной деятельности производителей, платежеспособного спроса населения. Действительно, все перечисленные преимущества имеют место на развитом конкурентном рынке, если под «рынком» понимать состояние экономики, когда основополагающими являются внутриотраслевые отношения, при которых аналогичность процесса производства предполагает стремление к монополизму или увеличению доли на рынке. И тогда, с точки зрения автора, главным субъектом, формирующим конкурентную среду и развивающим ее в целях поддержания конкурентоспособности товаропроизводителей как на внутреннем, так и на внешнем рынках, выступает государство, которое на современном этапе призвано решить двуединую задачу⁴⁰: создание равных конкурентных возможностей для всех товаропроизводителей на внутреннем рынке и поддержка национальных производителей на внешнем рынке. Не стоит упускать из виду исходный закон прогресса конкуренции⁴¹, который гласит, что там, где создавались максимально равные условия, там и достигался наибольший прогресс общества. При этом, чтобы победить в конкуренции, необходимо создать гибкую, быстро реагирующую на изменения внешних и внутренних условий экономическую систему.

Если обратиться к истории, то на протяжении всего XX в. наблюдалась тенденция к постоянному расширению регулирующей и контролирующей роли государства в социальной и экономической сферах⁴². Государство выступает и как одно из важных звеньев при создании новых рынков и областей их развития.

Таким образом, государство является институтом не только заинтересованным в конкурентоспособности хозяйствующих на его территории субъектов, но и способным поддерживать эту конкурентоспособность. Набор таких способов, представленных в табл. 8 и 9, ограничен, но их действенность не вызывает сомнения.

⁴⁰ Нешиной А., Сухарев О. Конкурентоспособность и условия воспроизводства // Экономист. 2004. С. 3 – 12.

⁴¹ Зубов В. М. Конкуренция в бизнесе – конкуренция в политике? // Современная конкуренция. 2007. № 6. С. 65.

⁴² Кучуков Р. Проблемы конкурентоспособного развития // Экономист. № 8. 2007. С. 25.

Таблица 8

Способы прямого вмешательства государственных органов
в работу конкретных рынков

Способ вмешательства	Законодательная и нормативная основа функционирования рынка	Заказ производства продукции и оказания услуг	Лоббирование интересов конкретной отрасли или рынка, фирмы или группы фирм	Владение фирмами	Финансирование фундаментальных и прикладных НИР
Сущность вмешательства	Устанавливает правила налогообложения, определяет использование корпорациями собственного и заемного капитала, регулирует отношения занятости, обеспечивает защиту патентов и прав собственности, регулирует конкуренцию или проводит антимонопольную политику	Размещает госзаказ на отечественных предприятиях. Государство финансирует исследования в университетах и других научно-исследовательских институтах и поддерживает разработку новых технологий. Оно также может способствовать коммерциализации производства перспективных продуктов	Государство может устанавливать правила, которые выгодны конкретным фирмам на конкретных рынках, зачастую следуя воле наиболее влиятельных участников этих рынков	Собственником предприятия выступает государство или фирма находится в смешанной форме собственности	Источником финансирования перспективных направлений научных работ выступает государство, тем самым создающим научную базу создания новых рынков или развития старых, но на ином качественном витке

Таблица 9

Способы косвенного вмешательства государственных органов
в работу конкретных рынков

Способ вмешательства	Стимулирование кооперации с зарубежными партнерами с целью усвоения лучшей практики ведения бизнеса	Государственная поддержка экспорта	Поддержка НИОКР и технологических инноваций	Стимулирование кооперации предприятий в области подготовки высококвалифицированных кадров
Сущность вмешательства	Программа стажировок менеджеров, иницируемая на межправительственном уровне на взаимной двусторонней основе	Софинансирование международной сертификации и ознакомительных и выставочных поездок; упрощение процедур предоставления экспортных гарантий и возврата НДС; помощь в создании коллективных брендов	Создание отраслевых центров трансферта технологий; софинансирование работ по внедрению отраслевых стандартов качества; стимулирование кооперации промышленных предприятий с НИИ и вузами, в том числе в сфере инновационных услуг	Выделение государственных грантов на софинансирование программ повышения квалификации отраслевым союзам и ассоциациям

Следствием приведенного анализа выступает то, что на современном этапе требуется усиление роли государства, но не как собственника и менеджера активов, а как посредника между плохо взаимодействующими агентами рынка. И тогда для выполнения посреднической роли деятельность государства будет сосредоточена на выполнении следующих функций⁴³:

- интеграционная функция, заключающаяся в создании условий для организации в пространстве и во времени деятельности хозяйствующих субъектов;

- институциональная функция, состоящая в создании и закреплении институтов (формальных и неформальных законов, правил, норм общественной жизни);

⁴³ Макаров В., Клейнер Г. Экономическое развитие России и проблемы микроэкономики знаний // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 2. С. 16.

- бенчмаркинговая функция, представляющая собой содействие созданию или фиксации лучших образцов поведения (функционирования) объектов материальной, интеллектуальной и других видов культуры, а также определение критериев сопоставления, согласно которым те или иные объекты будут отнесены к образцовым;

- кастинговая функция, реализующаяся через целенаправленное формирование кадрового состава органов власти, обладающего такими личными качествами, как честность, социальная ответственность, высокий интеллектуальный уровень;

- охранительная функция, заключающаяся в обеспечении защиты и безопасности территорий, правопорядка, контроля над различными видами ресурсов.

При осуществлении государственного посредничества возможна реализация нескольких принципов: принципа минимальности, который предполагает, что главным критерием остаются интересы развития конкуренции; принципа инвестора рыночной экономики, который определяет, что госинвестиции не могут рассматриваться как государственная помощь, если она обеспечивается наряду с частными инвесторами, не затрагивая их интересы.

Анализ функций и принципов государственного посредничества позволяет констатировать, что государство, общество и рынок не взаимозаменяемые субстанции, а взаимодополняемые. По мнению Дж. Стиглица⁴⁴, и рынок, и государство имеют свои ограничители и могут проявлять свою несостоятельность, поэтому должны взаимодействовать. И чем ниже, с его точки зрения, уровень социально-экономического развития общества, тем важнее роль государственного регулирования.

Не отходя от сущности конкуренции как соперничества ради достижения вполне конкретной цели, хотелось бы обратить внимание на факт того, что для поддержания этого соперничества на достаточно длительном отрезке времени конкуренты вынуждены формировать социальные связи разной оформленности, укорененности и устойчивости. То же самое отмечает и Дж. Ф. Мур «...преимущества в конкуренции возникают из знания того, когда и как строить экосистемы», понимая под последней «хозяйственное общество, опирающееся на фундамент, который составляют взаимодействующие организации и индивиды». Отсюда следует, что в современных условиях участники рынка вынуждены не только конкурировать, но и в то же самое время сотрудничать друг с другом, что предопределяет целесообразность изучения возможных сочетаний конкурентного и кооперативного

⁴⁴ Кучуков Р. Проблемы конкурентоспособного развития // Экономист. 2007. № 8. С. 27.

поведения. Очевидно, что предприятия будут руководствоваться различными мотивами и преследовать различные цели в зависимости от ситуации, например, функционирование субъекта в условиях конфликта с соперником или сотрудничества с партнером или деятельность партнеров (соперников) осуществляется при равенстве экономических потенциалов или превосходстве экономического потенциала одного из них и т.д.

Многообразие поведения предприятий предполагает непрерывность шкалы социальных мотивов (рис. 7)⁴⁵: индивидуализм (максимизация собственного выигрыша) по мере его усиления все более и более принимает черты соперничества (максимизация относительного выигрыша), которое по мере его усиления приобретет явно выраженные черты агрессии (минимизация выигрыша другого). Точно также мотив равенства (минимизация различий между собственным и чужим выигрышем) содержит в себе черты кооперации (максимизация общего выигрыша), которая, в свою очередь, включает черты альтруизма (максимизация выигрыша другого).

Тем более что в современных теориях конкурентных преимуществ отдельно выделяется⁴⁶: теория Дж. Ф. Мура – теория предпринимательских экосистем; теория «соконкуренции» (сотрудничество плюс конкуренция), предложенная А. М. Бранденбургером и Б. Дж. Нейлбаффом, в рамках которой выделяется теория коопетиции. Данная теория получила широкое распространение. Авторство принадлежит Р. Норде, дальнейшее развитие она получила в трудах А. М. Бранденбургера, К. Поленске⁴⁷.

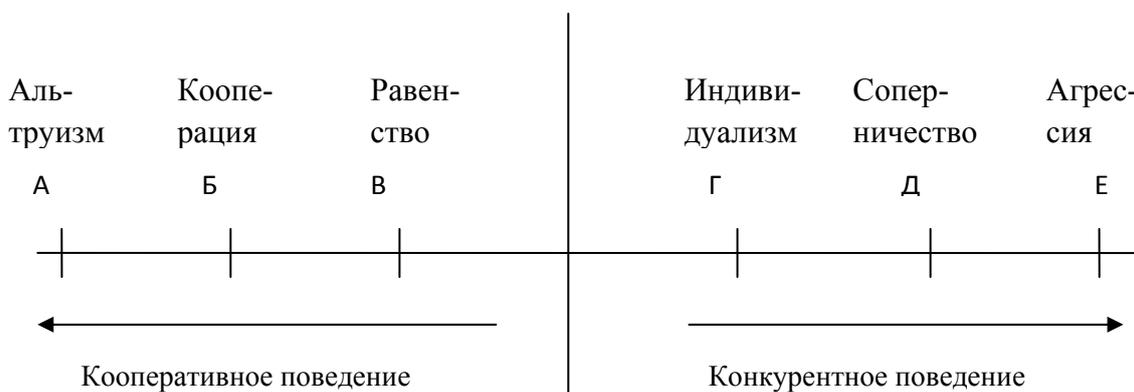


Рис. 7. Шкала кооперативного и конкурентного поведения

⁴⁵ Круглов М. И. Стратегическое управление компанией : учеб. для вузов. М. : Русская Деловая Литература, 1998. 768 с.

⁴⁶ Абрамов В. Л. Маркетинговое управление конкурентоспособностью экономических систем // Маркетинг в России и зарубежом. 2005. № 5. С. 3 – 14.

⁴⁷ Polenske K. R. Competition, Collaboration and Cooperation: An Uneasy Triangle in Networks of Firms and Regions // Regional Studies. 2004. Vol. 38.9.

Теоретические подходы, которые могут быть применены к анализу кооперации хозяйствующих субъектов, систематизированы в табл. 10.

Среди указанных выше подходов значительная часть принадлежит теоретическим концепциям, изучающим кооперационные взаимодействия через учет пространственных аспектов. Основными теориями и концепциями этой группы являются:

1. Географическая и геополитическая концепция, в рамках которой стоит обратить внимание на неоклассическую теорию сравнительных преимуществ регионов, где в качестве детерминантов пространственной дифференциации регионов выступают различия по запасам природных ресурсов, технологиям, наделённости факторами производства, что лежит в основе специализации регионов и выступает базисом для кооперационных взаимодействий в рамках цепочек создания ценностей. Эту же концепцию развивает и школа новой экономической географии, которая рассматривает преимущества и проблемы агломерации производства. В рамках данных теорий выделяются две модели пространственной организации территорий – централизованная и сетевая. Последняя модель подразумевает совокупность предприятий, входящих в сеть кооперации и взаимодействия. Как отмечает Ю. Г. Лаврикова : «...ценность сети определяется, прежде всего, количеством имеющихся в ней узлов и связей: чем оно больше, тем выше внутреннее многообразие в сети и эффективность взаимодействия»⁴⁸.

Таблица 10

Теоретические подходы изучения промышленной кооперации

Подходы	Сущность	Инструменты	Представители	Результат
Неоклассический	Соединение ресурсов, сил, процессов, отношений для совместного выполнения общих дел. Кооперация является следствием процессов общественного разделения труда и специализации производства	Производственные функции. Принцип Парето	А. Маршалл, Парето, Вальрас	Снижение затрат производства и обращения, минимизация уровня предпринимательского риска

⁴⁸ Лаврикова Ю. Г. Стратегические приоритеты пространственного развития регионов в сетевой экономике // Вестник УГТУ-УПИ. 2008. № 5. С. 40.

Подходы	Сущность	Инструменты	Представители	Результат
Институциональный и неоинституциональный	Теория поведения экономических ограниченно рациональных субъектов в рамках определенных правил (моделей и образцов поведения)	Теория линейного развития. Агентские теории поведения; современные теории игр; теория транзакционных издержек	Дж. Неш, Г. Оуэн, Р. Льюис, О. Уильямсон	Достижение некоторых общих целей и задач (положительный экономический эффект), находясь при этом и подчиняясь правилам, составляющим основу окружающих их институтов
Синергетический	Рациональное соединение ресурсов и согласованное поведение экономических субъектов в динамике и развитии	Эвристические методы; методы сценарного мышления	Г. Хакен, И. Р. Пригожин, Н. Н. Моисеев	Кооперация на более высоком качественно новом уровне упорядочивания

2. Теории размещения производительных сил. Особое место в управлении развитием экономики занимает территориально-отраслевое взаимодействие в форме горизонтальной дифференциации производства, связанной с формированием на территории региона специализированных территориально-производственных объединений и территориально-производственных комплексов. Последние по определению И. Г. Попова представляют собой «...устойчивое сочетание производственных предприятий и населения, сосредоточенных на локальной территории и объединяемых существенными экономическими связями»⁴⁹. Данным объединениям свойственна межотраслевая структура, представляющая соотношение, пропорции и взаимосвязи между совокупностями взаимообусловленных групп отраслей, сформировавшихся в процессе интеграции под влиянием углубления общественного разделения труда, кооперирования и концентрации.

3. Концепция устойчивого развития и как механизм ее реализации ресурсная теория, которая акцентирует внимание на межресурсном взаимодействии и их кооперировании.

⁴⁹ Математические методы в планировании отраслей и предприятий : учеб. пособие для экон. вузов и фак. / под ред. И. Г. Попова. М. : Экономика, 1973. С. 304.

4. Теории современного регионального развития. Сегодня в рамках региональной теории управления экономическим развитием территориальных систем существует несколько базовых направлений⁵⁰.

Во-первых, это «пространственное» развитие, подразумевающее поиск лучшего варианта размещения относительно источников ресурсов, а также потребителей в рамках одной территории.

Во-вторых, «структурообразующее» развитие, в рамках которого акцент сделан на оптимизацию структуры и размеров производства в отдельном субъекте Российской Федерации.

В-третьих, «комплексное» развитие, которое основывается на использовании системного подхода к управлению территориями разного уровня.

В-четвертых, «точечное» развитие, суть которого сводится к рассмотрению узкопространственной организации производства как совокупности факторов пространственного и общерегионального направлений.

Дополнительно к рассмотренным направлениям можно добавить «сбалансированное» развитие, которое подразумевает сочетание территориального и производительного ресурсов в различных формах: промышленные узлы, региональные кластеры, стратегические альянсы и т.д.

При этом стоит учитывать, что рост и усложнение экономических связей между предприятиями, расположенными на одной территории, ведут к усилению и укреплению интеграционных процессов. Как подчеркивает А. Е. Пробст: «специфика экономических условий отдельных частей территории страны влечет за собой концентрацию в каждой из них в первую очередь соответствующих производственных отраслей, определяющих их производственную специализацию»⁵¹.

Кооперация возможна во многих областях отечественной экономики. И сейчас процессы кооперирования возобновляются не на принципах административного давления или предписания, а как объективный процесс восстановления эффективности и конкурентоспособности промышленного производства в условиях многообразия форм хозяйствования на принципах адекватности условиям. То есть можно говорить о том, что кооперация на современном этапе рассматривается как процесс адаптации предприятий к окружающей экономической реальности.

⁵⁰ Дворцов В. И. Пространственное развитие территорий на основе кластерных технологий // Менеджмент в России и за рубежом. 2008. № 2. С. 61.

⁵¹ Пробст А. Е. Проблемы размещения социалистической промышленности. М. : Экономика, 1982. С. 188.

Кооперация объективно предполагает скоординированную или совместную производственно-экономическую и научно-техническую деятельность, обычно на долговременной основе. Таким образом, можно говорить, что кооперация выполняет интегрирующую функцию, объединяя множество предприятий в едином производственно-технологически-распределительном процессе по всему инновационно-воспроизводственному циклу:

- если производственная кооперация влечет за собой сотрудничество в сфере исследований и разработок, связанных с усовершенствованием и модернизацией продукции, то мы имеем дело с производственно-технической кооперацией;

- если партнеры в рамках производственно-технической кооперации примут соглашение об общем сбыте продукции, то такая кооперация примет форму научно-производственно-сбытовой.

Основными формами кооперации в современных условиях, к которым может прибегнуть промышленное предприятие являются:

- 1) научно-техническая кооперация;
- 2) промышленная (производственная) кооперация, в рамках которой выделяют аутсорсинг, субконтрактинг, франчайзинг, совместное производство, совместные предприятия, толлинг;
- 3) кооперация в области сбыта (система дистрибьютерства), когда торговая фирма берет на себя сбыт продукции в определенном регионе страны или другой стране;
- 4) кооперация при закупках, то есть совместные закупки товаров;

5. Кооперация в области экспорта – общее сотрудничество при осуществлении экспортных операций.

Сотрудничество в форме кооперации с позиций решения проблем предприятий в области конкурентоспособности базируется на следующих принципах:

а) равноправный и долговременный характер отношений между партнерами по сотрудничеству;

б) справедливое распределение рисков и дохода между участниками кооперирования;

в) совместная заинтересованность партнеров в достижении конечных результатов сотрудничества.

Любой процесс кооперационного взаимодействия между экономическими субъектами может иметь пирамидальную модель описания, включающую в себя, как минимум: 1 – цель кооперационного партнерства, 2 –

разрабатываемую стратегию, 3 – тактику взаимодействия, 4 – совокупность комбинаций форм и методов кооперационного сотрудничества, базирующихся на соответствующих действиях и нормах. Относительно одного предприятия такое кооперационное взаимодействие схематично можно представить в виде паутины (рис. 8). Однако стоит учитывать, что в любом взаимодействии участвуют две стороны. Стоит заметить, что на первых временных этапах сотрудничества в рамках этого процесса одна сторона будет явно доминировать. В дальнейшем для эффективного про-

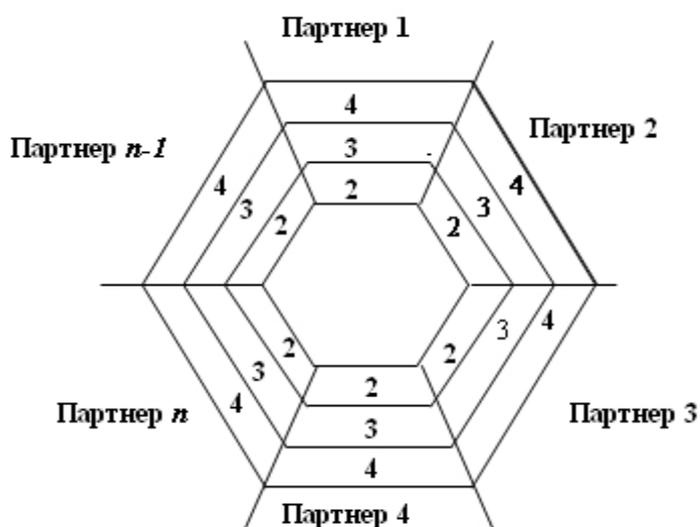


Рис. 8. Паутина кооперационного взаимодействия предприятий

производственной составляющей в обеспечении конкурентоспособности промышленных предприятий, значимость приобретает такая форма промышленной кооперации, как субконтрактация, которая получила толчок к ускоренному развитию в соответствии с одобренной Президентом РФ «Концепцией промышленной политики» и которая подразумевает способ организации производства, использующий разделение труда между контрактором-предприятием с минимально необходимыми мощностями, позволяющими осуществлять прибыльные производственные процессы, критически влияющие на качество, и субконтракторами – специализированными предприятиями, производящими комплектующие, выполняющими работы, услуги, НИОКР.

цесса они должны выступать как равные партнеры.

Эффективное функционирование машиностроительных предприятий в условиях кооперационного взаимодействия осуществляется на основе конкурентно-интеграционной стратегии обеспечения конкурентоспособности. Другие стратегии представлены в работе А. А. Кутина⁵².

Учитывая приоритетность

⁵² Кутин А. А. Современное машиностроение: управление эффективным развитием // Материалы междунар. науч.-практ. конф. М. : ИЦ ГОУ МГТУ «Станкин», 2004. С. 80 – 85.

Популярность субконтрактации обусловлена более низкими издержками у субконтрактора, временным недостатком производственных мощностей на предприятии-контракторе при перегруженном портфеле заказов, наличием маргинальных (нерентабельных) партий изделий, которые характеризуются либо небольшим объемом заказа, либо сильной специализацией этих изделий, потребностью проникновения на рынок без создания сбытовых систем, обеспечением адаптации к ситуациям и т.д.

В российской практике производственная кооперация и субконтрактинг имеют одинаковое значение, хотя различия между этими формами сотрудничества существуют. Принципиальное отличие одной формы от другой заключается в объекте сделки. При кооперации приобретаются у контрагента готовые изделия, а при использовании субконтрактинга объектом договора являются услуги по выполнению технологической операции.

Изучая мировой и отечественный опыт кооперативного объединения предприятий, констатируем, что кооперация может осуществляться как без объединения собственности, так и с ее объединением, которое может быть полным или частичным.

По организационно-экономическим отношениям между предприятиями-контракторами различают договорно-контрактные формы кооперации, которые не предусматривают создание совместных управляющих звеньев, и корпоративные формы, когда партнеры по кооперации объединяются в правовые формы корпораций различных видов.

Подробное рассмотрение кооперации и конкуренции и расстановка акцентов в контексте их влияния на конкурентоспособность компании предопределились наличием модели аддитивного вида, которая показывает, что потенциал повышения конкурентоспособности промышленного предприятия, позволяющий сформировать и реализовать новые конкурентные преимущества на основе более эффективного использования компетенций и ресурсов, в большей степени зависит от потенциалов субъектов рынков снабжения (поставщиков и посредников), чем от внешнего конкурентного потенциала самого предприятия⁵³:

$$П_{ПК} = 0,2П_{внеш} + 0,4П_{пост} + 0,4П_{п},$$

где $П_{ПК}$ – потенциал повышения конкурентоспособности; $П_{внеш}$ – внешний конкурентный потенциал промышленного предприятия; $П_{пост}$ – потенциал поставщиков; $П_{п}$ – потенциал партнеров и посредников.

⁵³ Фомченкова Л. В. Оценка конкурентного потенциала промышленного предприятия // Эко. 2005. № 10. С. 179 – 186.

Таким образом, свойство конкурентоспособности предприятий формируется в условиях модифицированной конкурентно-кооперативной среды, основными чертами которой являются высокий уровень доверия, открытые возможности входа-выхода, активизация уникальных компетенций, высокая инновационность, значительная роль территориально-производственных структур.

Глава 2. АНАЛИТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ

2.1. Классификация научного инструментария оценки конкурентоспособности промышленных предприятий

Качество достижения основного системного свойства промышленного предприятия во многом определяется достигнутым уровнем оценивания степени его фактического и прогнозного состояния. Тем более, что оценка является непременным условием познания социально-экономической жизни и важнейшим фактором эффективности любых принимаемых решений.

Решение управленческих задач по обеспечению конкурентоспособности производственной системы региона требует создания специального инструментария оценки ее состояния, включающего определение комплекса показателей, критериев и параметров, характеризующих конкурентоспособность системы и ее развитие. Одно из основных методологических требований к разработке инструментария заключается в том, чтобы комплекс используемых оценочных показателей был взаимосвязан и максимально приближен к показателям статистического наблюдения.

Методическая постановка процедуры оценивания конкурентоспособности должна базироваться на основных принципах методологического характера, к которым, с точки зрения автора, относятся:

- принцип системности, в соответствии с которым в расчетах рассматривается взаимосвязь всей совокупности сложновзаимосвязанных и разновлияющих факторов внешней и внутренней среды;
- принцип согласованности предполагает адекватное сочетание параметров и показателей оцениваемых объектов в целом путем уравнивания;
- принцип общности подходов предусматривает, что при оценивании различных составляющих в качестве базы выбирается единый методический инструментарий;
- принцип непрерывности оценивания, позволяющий субъектам его проводящим своевременно выявлять отклонения и вносить требуемые коррективы;
- принцип индикативности заключается в том, что результаты любого оценивания носят рекомендательный характер;
- принцип вариантности основан на возможности использования альтернативных методических процедур, позволяющих получить различающиеся результаты оценивания;

- принцип развития основывается на том, что при оценивании следует прогнозировать и вводить в расчеты предполагаемые качественно новые витки в будущем периоде.

Представленные принципы носят общий характер и не учитывают особенности конкретного предмета оценивания. В связи с этим следует дополнительно учитывать и специфические принципы. К ним относят:

- принцип индивидуальности, который наряду с едиными тенденциями, характерными различным функциональным составляющим конкурентоспособности, предполагает учет свойственных им индивидуальных особенностей при проведении оценивания;

- принцип адаптивности предполагает, что само предприятие, обладающее свойством конкурентоспособности, под воздействием различных процессов изменяется, адаптируясь к изменяющимся условиям, что, в свою очередь, должно быть учтено в процессе оценивания.

Следует отметить, что объективно обоснованной системной классификации научного инструментария оценки конкурентоспособности хозяйствующего субъекта в литературе не представлено. Тем не менее имеются исследования, в которых изложена некая структура существующего научного инструментария¹.

С точки зрения автора, обоснованная классификация должна обеспечивать не только простую группировку, но и, во-первых, осуществлять упорядочивание множества методов оценки конкурентоспособности L , во-вторых, сделать множество рассматриваемых методов легко обозримым и, в-третьих, позволить исследовать различные аспекты этих групп методов в целях выявления преимуществ и недостатков, области применения, возможной комбинации и т.д.

В научной и учебной литературе описано множество способов оценки тех или иных составляющих конкурентоспособности предприятия.

Множество исходных и результативных показателей могут быть представлены в качественном и количественном выражении. При этом форма представления показателей оценки позволяет оценить степень информативности оценки. Избежать потери информации позволяют показатели, выраженные в количественном виде². Исходя из этого все методы можно разделить на количественные, основанные на интервальной шкале измерения, качественные, основанные на порядковой шкале измерения или как частном случае на бинарном отображении характеристик, и смешанные.

¹ Левшина О. Н. Методологическое обеспечение анализа конкурентоспособности в производственном предпринимательстве // Экономические науки. 2009. № 7. С. 253 – 256.

² Ползунова Н. Н., Краев В. Н. Прогнозирование факторов конкурентоспособности станков : монография / Владим. гос. ун-т. Владимир, 2001. С. 48.

Методы, позволяющие выполнять расчет количественной оценки конкурентоспособности, подразделяют в свою очередь на априорные, то есть с помощью которых можно оценить будущий потенциал, и апостериорные, или оценивающие текущее (прошедшее) состояние конкурентоспособности на основе фактических данных.

Следующий уровень в классификации методов связан с типом используемых показателей с позиций их размерности, который одновременно характеризует особенность процедуры оценки. Можно выделить абсолютные, основанные на использовании абсолютных показателей, и коэффициентные методы, основанные на соотношениях различных абсолютных показателей. При этом деление последних методов можно продолжить и в зависимости от базы сравнения их можно разделить на динамические, когда значения коэффициентов сравниваются с прошлыми значениями, тем самым отслеживаются качественные изменения в конкурентоспособности организаций, и на сопоставительные, когда значения коэффициентов сравниваются со значениями этих же коэффициентов других организаций, тем самым отслеживая конкурентную состоятельность одной организации относительно другой.

Исходя из признака ориентированности во времени, методы можно разделить на ретроспективные, позволяющие оценить текущую конкурентоспособность или конкурентоспособность за прошедший период времени, и прогнозные, основанные на построении модели конкурентоспособности в явном или неявном виде, на основе которой осуществляется прогноз конкурентоспособности компании.

Продолжая дальше деление последней группы методов, выделим статические методы, которые исходят из одного момента или периода и описывают результат, и динамические, которые строятся на динамических моделях и описывают процесс.

Все методы можно разделить по признаку системности на простые, для которых характерны независимая совокупность критериев и нечеткий характер заключительного вывода, и интегральные, строящиеся на достаточно четком алгоритме преобразования множества исходных показателей или результатов их сравнительного анализа в единый показатель, представляющий собой либо численное значение, либо балл, либо некоторую бинарную переменную, имеющую явный управленческий смысл. В управленческой практике и маркетинговом анализе возникают ситуации, при которых необходимо выделение группы условно интегральных методов, когда существует четкий алгоритм вывода конечного показателя, но реально взаимозависимости отдельных показателей не учитываются.

Интегральные методы оценки конкурентоспособности как наиболее часто встречающийся класс методов в зависимости от содержательной обоснованности резульативного показателя делится на содержательные, основывающиеся на объективной зависимости резульативных характеристик от исходного набора показателей, и формальные, где базой использования выступает так или иначе обоснованная номенклатура исходных показателей для формирования интегрального показателя, но тем не менее сама функция интегрального показателя является недостаточно обоснованной с содержательной точки зрения.

В зависимости от типа интегрального показателя можно выделить ранговые методы, основанные на индивидуальных рангах по каждому показателю, интегрируемые формально на основе недостаточно обоснованных процедур, например, методом суммы рангов или методом взвешенной суммы рангов, бальные методы, являющиеся с формальной точки зрения более обоснованными, чем ранговые, использующие комплексный аддитивный показатель с конечным множеством значений и относящийся, так же как и ранговый, к условно интегральному подходу, и континуальные методы, использующие такие функции преобразования исходных показателей, чтобы мощность множества возможных значений была не меньше мощности исходного множества показателей, то есть континуальность выражается в формальной несчетности множества возможных значений резульативного показателя.

В зависимости от способа определения состава исходного набора переменных, способа расчета неизвестных параметров можно выделить экспертно-нормативные методы, где комплексный показатель формируется исходя из фиксированных нормативов и экспертно установленных весов, эконометрические методы основываются на комбинации показателей в виде чаще всего используемых линейных моделей, весовые коэффициенты которых получены на основе множественного дискриминантного анализа. К преимуществам названных методов относятся автоматический учет взаимозависимостей показателей и научная обоснованность результатов, недостатками являются нерепрезентативность выборов и неустойчивость оценок весовых коэффициентов, то есть сильная зависимость от выборки и невозможность содержательной интерпретации комплексного показателя, методы факторного моделирования относятся к содержательным, так как интегральный показатель формируется не на основе исходных показателей, а определяется изначально как показатель, соответствующий анализи-

руемой характеристике, исходя из этого строится факторная модель, то есть выделяются базовые факторы, влияющие на результативный показатель, а также форма этого влияния.

Предложенная классификация методов оценки конкурентоспособности систематизирована и представлена на рис. 9.

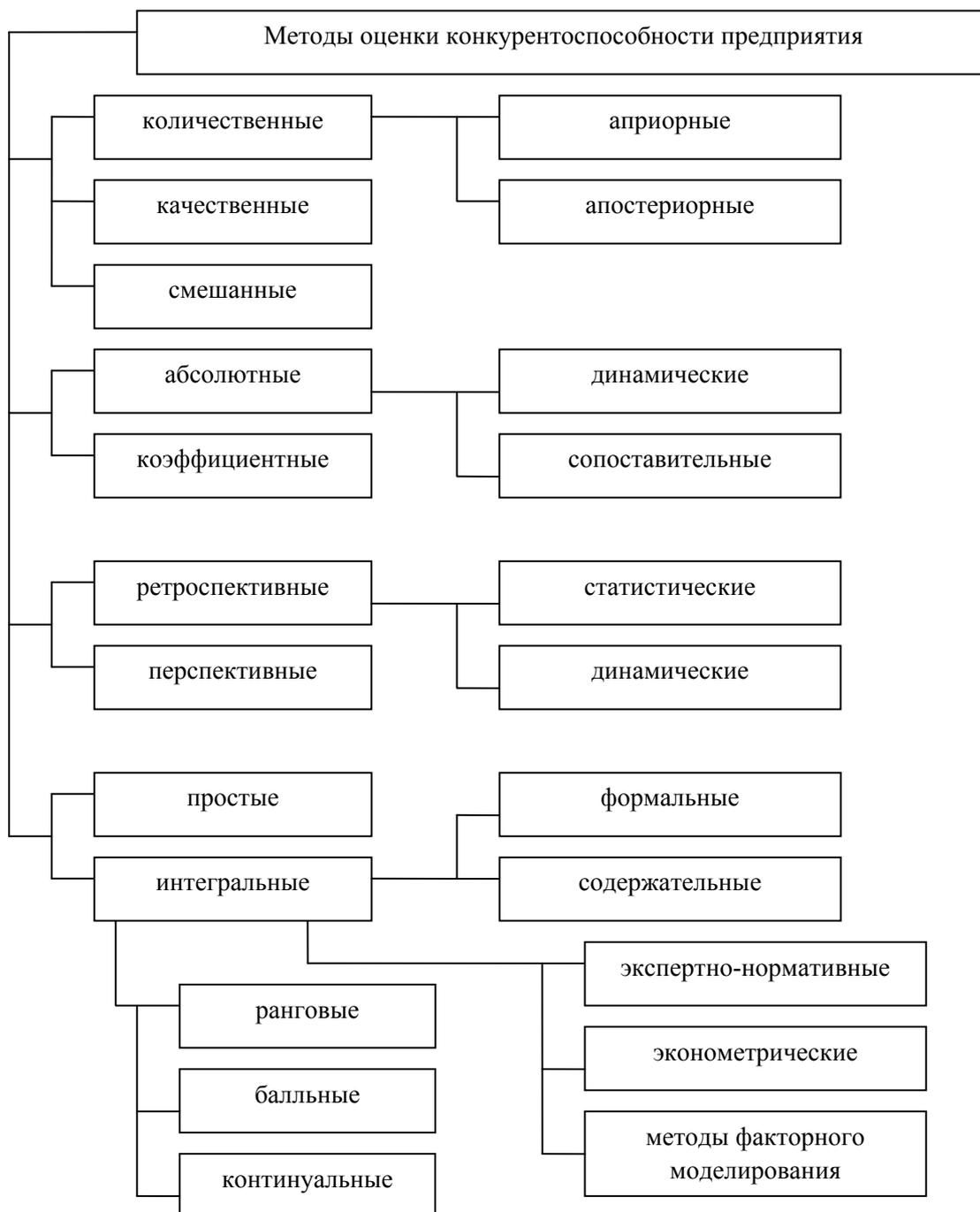


Рис. 9. Деление методов оценки конкурентоспособности предприятия на классификационные группы

Наиболее часто используемые инструменты оценки конкурентоспособности предприятия приведем в табл. 11.

Таблица 11

Существующие подходы к содержанию системы показателей конкурентоспособности

Автор	Показатель	Комментарии	Метод оценивания
Бостонская консультативная группа (БКГ), МакКинзи, И. Ансофф	Привлекательность рынка, конкурентный статус фирмы	Предполагает определение позиции фирмы относительно других компаний-конкурентов	Матричный метод
М. И. Круглов	Интегральный показатель качества, интегральный показатель конкурентоспособности	Не учитываются имиджевые характеристики организации, ее финансовое состояние, возможности и уровень совершенствования производственной деятельности	Аддитивная модель
А. А. Марченко, В. А. Мошнов	Оценка конкурентоспособности предприятия	Учитывает как внутреннюю конкурентоспособность, включающую эффективность маркетинговой деятельности, рентабельность продаж, имидж, эффективность менеджмента, финансовое состояние, конкурентоспособность изделия и результирующего параметра, в качестве которого предлагается использовать долю рынка	Аддитивная модель
Г. Тащиян	Показатель эффективности производства, показатель эффективности сбыта, показатель эффективности финансов	Показатели рассчитываются как для собственно анализируемого предприятия, так и для предприятия-конкурента в отрасли ³	Адаптивно-мультипликативная модель

³ Основой для оценки конкурентоспособности любого вида продукции должно являться комплексное исследование рынка методами прикладного системного анализа и маркетинга, что позволит не только определить некоторый абстрактный "базовый образец", но и правильно оценить его место на данном рынке в сопоставлении с аналогичными оценками реальных и возможных объектов рынка [91]. Также при определении конкурентоспособности металлорежущего оборудования необходимо учитывать результаты исследований поведения покупателей, которые при подборе продукции на таком специфическом рынке ориентируются не на станок-аналог, а на возможность максимального удовлетворения своих требований [36].

Автор	Показатель	Комментарии	Метод оценивания
И. Максимова	Показатель эффективности производственной деятельности (удельные издержки, фондоотдача, рентабельность товаров, производительность труда). Показатели эффективности организации сбыта и продвижения товаров (рентабельность продаж, коэффициент реализации, эффективность рекламы и средств стимулирования сбыта, коэффициент фиделизации). Показатели, характеризующие финансовое состояние (коэффициент автономии, платежеспособности, абсолютной ликвидности, оборачиваемости оборотных средств). Конкурентоспособность товара через соотношение цены, качества	Вес каждой группы показателей определяется экспертным способом. Недостаток метода заключается в трудности получения информации о показателях каждой группы	Адаптивно-мультипликативная модель
В. Balassa	Доля продукции в совокупных продажах	Показатель, характеризующий потенциал конкурентоспособности на рынке. Подход не предполагает экспертное оценивание	Апостериорный метод определения конкурентоспособности

2.2. Система показателей оценки конкурентоспособности промышленного предприятия

Конкурентоспособность предприятия характеризуется системой специально подобранных технико-экономических, социальных показателей его деятельности.

Выбор показателей для оценки и мониторинга конкурентоспособного развития организации должен осуществляться с учетом особенностей

функционирования объекта, то есть конкретного предприятия, и задач, которые определяются системой управления. При этом следует руководствоваться основными принципами построения системы показателей:

- соответствие общей методологии построения статистических показателей, используемых в зарубежной и отечественной практике управления конкурентоспособностью, отечественной и международной статистике;
- обеспечение единства методологии построения сквозных показателей и их сопоставимости с аналогичными показателями;
- удовлетворение потребностей органов управления в качественной и оперативной информации, отражающей основные процессы, происходящие на предприятии;
- соответствие содержания и состава системы показателей зонам внимания, наблюдения и положению предприятия, а также анклавного образования.

Главная функция любой системы аналитических показателей состоит в преобразовании посредством разнообразных расчетных алгоритмов исходной учетно-отчетной и нормативно-плановой информации в систему формализованных индикаторов, понятных широкому кругу пользователей. При этом аналитический инструментарий этой системы должен широко использоваться в обосновании управленческих решений⁴.

К системе аналитических показателей можно предъявить ряд требований, среди которых ключевыми являются:

- во-первых, обеспечение многомерности измерения и учета структурных особенностей системы;
- во-вторых, реальное отражение состояния и основных тенденций конкурентоспособности хозяйствующего субъекта, то есть достоверность показателей. При этом методика расчета показателей не должна вызывать существенных затруднений. Она должна рассчитываться на базе типовых документов в соответствии с разработанными алгоритмами;
- в-третьих, одно из главных требований с точки зрения экономического анализа – интерпретируемость показателей. Речь идет о том, что каждый рассчитанный показатель должен в той или иной степени иллюстрировать и характеризовать одну функциональную область конкурентоспособности;
- в-четвертых, обеспечение доступности информационных источников, простоту измеримости характеристик, возможность сопоставления (сравнения).

⁴ Ендовицкий Д. А., Лубков В. А., Сасин Ю. Е. Система показателей анализа деловой активности хозяйствующего субъекта // Экономический анализ. 2006. № 17. С. 2 – 12.

Помимо описанных требований учету также подлежат и общепринятые принципы, такие как принцип научности, объективности, критериальной определенности и т.д.

Построение и использование системы параметров, характеризующих конкурентоспособность предприятия в целом и ее функциональных подсистем, осложняется рядом обстоятельств:

а) большим количеством параметров и ограничений, определяющих процесс функционирования предприятия машиностроительной отрасли и формирования его конкурентоспособности;

б) сложным характером взаимосвязей между величинами, определяющими состояние и динамику уровня конкурентоспособности машиностроительного предприятия;

в) слиянием случайных факторов, не учитывающих совокупность параметров;

г) отсутствием количественной оценки ряда показателей.

При оценке уровня конкурентоспособности предприятия не представляется возможным отобразить всё многообразие параметров и их зависимостей, характеризующих внешние связи, внутреннюю структуру и случайные воздействия, особенно внешней среды.

Однако, учитывать тенденции и характер изменения внешней среды предприятия необходимо. А это значит, что в системе показателей должны присутствовать индикаторы со слабой взаимосвязью друг с другом, которая может быть полезной, так как устаревание одних и потеря ими действенности слабо будут отражаться на других показателях.

Причинами устаревания, а значит снижения пригодности показателей (деградация показателей), характеризующих конкурентоспособность предприятия, могут быть⁵:

- снижение вариативности показателей по мере улучшения уровня конкурентоспособности предприятия (позитивное обучение);

- снижение разброса наблюдаемых отклонений относительно константы или некоей повысившейся средней величины, происходящее без влияния на реальную конкурентоспособность предприятия или даже с нанесением ей вреда (искаженное обучение);

⁵ Составлено на основе проведенной аналогии причин деградации показателей эффективности предприятия, представленных в работе: Мейер М. В. Оценка эффективности бизнеса / пер. с англ. А. О. Корсунского. М. : Вершина, 2004. С. 272.

- подавление различий в конкурентоспособности, носящих устойчивый характер. Оценка конкурентоспособности полезна, если она выявляет различия между высоким и низким уровнями конкурентоспособности либо между реальными результатами и поставленным целевым уровнем. Если в результате анализа показателей выявлены определенные различия, но за этим не следует улучшение ситуации, то дальнейший анализ будет, скорее всего, бесполезен и существует вероятность подавления таких отклонений (подавление).

Обычно сложно определить причину деградации показателей. Поэтому те показатели, чья вариативная способность исчерпана, должны быть заменены на новые с большей различительной способностью. Тем более что, если раньше постоянство показателей было одним из требований, то в настоящее время они должны быть изменяемы. Это объясняется тем, что существует высокая степень приспособляемости к показателям конкурентоспособности.

На основе обобщения научной литературы, так или иначе затрагивающей анализ конкуренции и конкурентоспособность объектов, можно выделить семь основных типов конкурентных преимуществ производителей, которые подлежат оценке. Эти типы конкурентных преимуществ лежат в основе выделенных ранее функциональных составляющих конкурентоспособности.

Производственно-технические конкурентные преимущества производственных предприятий обусловлены наличием и эксплуатацией предприятиями современных технологий, увеличивающих потребительский эффект, связанный с ценовыми и качественными характеристиками приобретаемой продукции.

Восстановление или усиление производственно-технических преимуществ может происходить в формах:

- ввода в действие технологий, экономящих различные виды производственных ресурсов;
- увеличения степени переработки исходного сырья;
- включения предприятий российских обрабатывающих отраслей в интернационализированные воспроизводственные циклы.

Долгосрочные угрозы восстановлению производственно-технической конкурентоспособности, как отмечает О. Н. Левшина, обусловлены серьезным отставанием большинства российских предприятий от иностранных конкурентов по уровню производительности труда и капитала (фондоотда-

чи)⁶. Таким образом, производственно-технические конкурентные преимущества оцениваются с помощью совокупности показателей, характеризующих технический уровень производства. Авторы большинства научных исследований сконцентрированы на применении показателей, характеризующих оснащение техникой живого труда. Аксиоматически здесь принимается следующее положение, что чем больше объем техники приходится на одного работающего, тем оптимистичнее ситуация. Однако соотношение живого и овеществленного труда не может рассматриваться универсальным показателем технического развития и как следствие производственно-технической конкурентоспособности. По мнению автора, следует отдать предпочтение критериям, которые позволяют анализировать и оценивать не только количественные изменения, но и смогут сопоставить темпы изменения конкурентоспособности, оценить воздействие опережающего или «заторможенного» развития на темпы изменения конкурентоспособности, а также оценить влияние достаточности/дефицитности финансирования технического перевооружения. По мнению А. В. Гловацкого⁷, значительный физический и моральный износ производственного аппарата не позволяет обеспечить ускоренное развитие машиностроительных предприятий, выдержав конкуренцию с западными конкурентами на внутренних и внешних рынках. Поэтому для оценки и анализа конкурентного развития следует использовать показатель технического перевооружения предприятий.

Существует и другая точка зрения использования этого показателя. Так В. А. Толмачев⁸ считает, что темпы роста продаж продукции предприятий отечественного машиностроения не зависят от степени износа ОПФ, а также, что весьма неправильно применять в качестве показателя удельный вес инвестиционных вложений в производство, потому как инвестиции в модернизацию оборудования, снижение трудоемкости и материалоемкости производства с высокой вероятностью не вызовут существенного изменения объемов деятельности и повышения эффективности и конкурентоспособности. Он также считает, что на деятельность предприятий машино-

⁶ Левшина О. Н. Современные методы обеспечения конкурентоспособности в предпринимательстве / Москов. акад. предпринимательства при Правительстве Москвы. М. : Юриспруденция, 2008. 176 с.

⁷ Гловацкий А. В. Об интеграции и корпоративном управлении // Промышленник России. 2003. № 12.

⁸ Толмачев В. А. Исследование инвестиционной привлекательности отраслей промышленности РФ // Аудит и финансовый анализ. 2004. № 2. С. 25 – 31.

строения оказывают влияние не столько характер использования производственных ресурсов, сколько внешние и политические факторы. В связи с чем В. А. Толмачев настаивает на неинформативности применения в качестве критерия показателя технического перевооружения.

На взгляд автора, производственно-техническое конкурентоспособное развитие можно характеризовать с помощью совокупности показателей: величины среднего возраста парка оборудования; фондовооруженности труда работающих; уровня использования производственной мощности.

Научно-технические конкурентные преимущества производственных предприятий формируются за счет реализации в производстве результатов НИОКР, позволяющих обеспечивать ускоренное обновление номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции и за счет этого увеличивать потребительский эффект, связанный с качественными параметрами приобретаемой продукции. Чаще всего восстановление или усиление инновационных преимуществ российских предприятий происходит в двух формах:

- расширения номенклатуры и освоения новых видов конкурентоспособной продукции;
- внедрения прогрессивных технологий.

Хотя перечень этих форм может быть расширен за счет использования потенциала рационализаторской деятельности и более масштабного задействования системы лицензирования, патентов. Поэтому для оценки уровня научно-технической конкурентоспособности используется совокупность показателей, используемых как при оценке инновационной активности предприятий, так и при определении инновационного потенциала предприятия.

Экономические конкурентные преимущества обусловлены уровнем использования имеющихся ресурсов, позволяющих увеличить потребительский эффект, вызванный стоимостными характеристиками продукции. А так как данная группа конкурентных преимуществ связана с уровнем использования ресурсов, а в экономической науке система показателей, применяемых для такой оценки, является хорошо разработанной, то в качестве инструментальной базы возьмем созданный инструментарий. Среди стандартных показателей выделяют показатели фондоотдачи, материалоемкости, уровень брака, производительность труда и т.д.

При формировании конкурентных преимуществ любой компании очень важную роль играют кадры предприятия. Кадровая конкурентоспособность определяется наличием высокопрофессионального кадрового состава, обладающего уникальными компетенциями, и высокого уровня ответственности всех работников, позволяющих создавать потребительский эффект, опосредуемый качественными и неценовыми характеристиками продукции.

Финансовые конкурентные преимущества определяются финансовыми возможностями и степенью их использования, которые в конечном счете направлены на достижение привлекательности предприятия для внешних инвесторов и возможности привлекать финансовые ресурсы. Для упрочнения финансовой репутации предприятия важно своевременно реализовать конкурентные преимущества в сфере инвестиций и обеспечить накопление капитала.

Конкурентные преимущества маркетингового характера обусловлены наличием информации о состоянии рынка, разработкой и осуществлением целенаправленных воздействий, цель которых – формирование лояльного потребителя.

Итак, система показателей конкурентоспособности промышленного предприятия включает 75 показателей и представлена на рис. 10 и в табл. 12.

При составлении системы показателей применялись два принципа: принцип изоляции, то есть исследовались только относительно стабильные стороны конкурентоспособности, и принцип агрегирования, когда анализу подвергаются только типичные показатели.

Информация в виде представленной системы показателей, характеризующих конкурентоспособность предприятия (рис. 10), обладает следующими характеристиками:

- во-первых, она релевантна, что проявляется в сочетании трех составляющих, а именно, предсказательной ценности, которая реализуется в возможности принимать управленческие решения относительно конкурентоспособности предприятия; свойства обратной связи, которое позволяет осуществлять контроль за реализацией принятого решения относительно конкурентоспособности предприятия и/или вносить коррективы в эти решения; и своевременности, заключающейся в сохранении полезности информации, содержащейся в представленных показателях;

- во-вторых, такая система показателей представляется надежной, так как основывается на трех характеристиках: а) проверяемости, что позволяет выяснить, насколько решение, принятое с использованием данной информации, является обоснованным; б) репрезентативной достоверности, которая подразумевает, что выбранных показателей в каждой функциональной области конкурентоспособности предприятия достаточно, чтобы с определенной степенью точности описать функционирование предприятия в данной сфере; в) нейтральности, означающей, что на показатели оценки конкурентоспособности функциональной области в частности и/или всего предприятия в целом не оказывают влияния цели исследования. Интерпретация показателей и их подбор к этой характеристике информации не относятся.

- в-третьих, информация, представленная на рис. 10 и в табл. 12, является сопоставимой, что повышает ее полезность за счет сравнения показателей конкурентоспособности, относящихся к разным временным моментам, или с показателями конкурентоспособности других аналогичных предприятий. Известно, что предельной формой сопоставимости выступает единообразие.

Однако, несмотря на указанные характеристики, использование построенной системы показателей конкурентоспособности предприятия заведомо сопряжено с некоторыми трудностями. К наиболее значимым можно отнести:

- отсутствует периодическая информация о производственно-технологической конкурентоспособности предприятия;
- полностью отсутствует агрегированная информация об уровне кооперационной деятельности предприятия и ее эффективности;
- сложность оценки состояния партнерских отношений между государством и бизнесом оказывает влияние на отражение контрагентской конкурентоспособности.

Принципиально важно подчеркнуть, что вышеприведенные показатели, особенно рассматриваемые в качестве целевых параметров, нельзя трактовать как задания. Их роль – служить ориентирами (отправными точками) для оценки корректности, действенности и эффективности проводимой экономической политики.

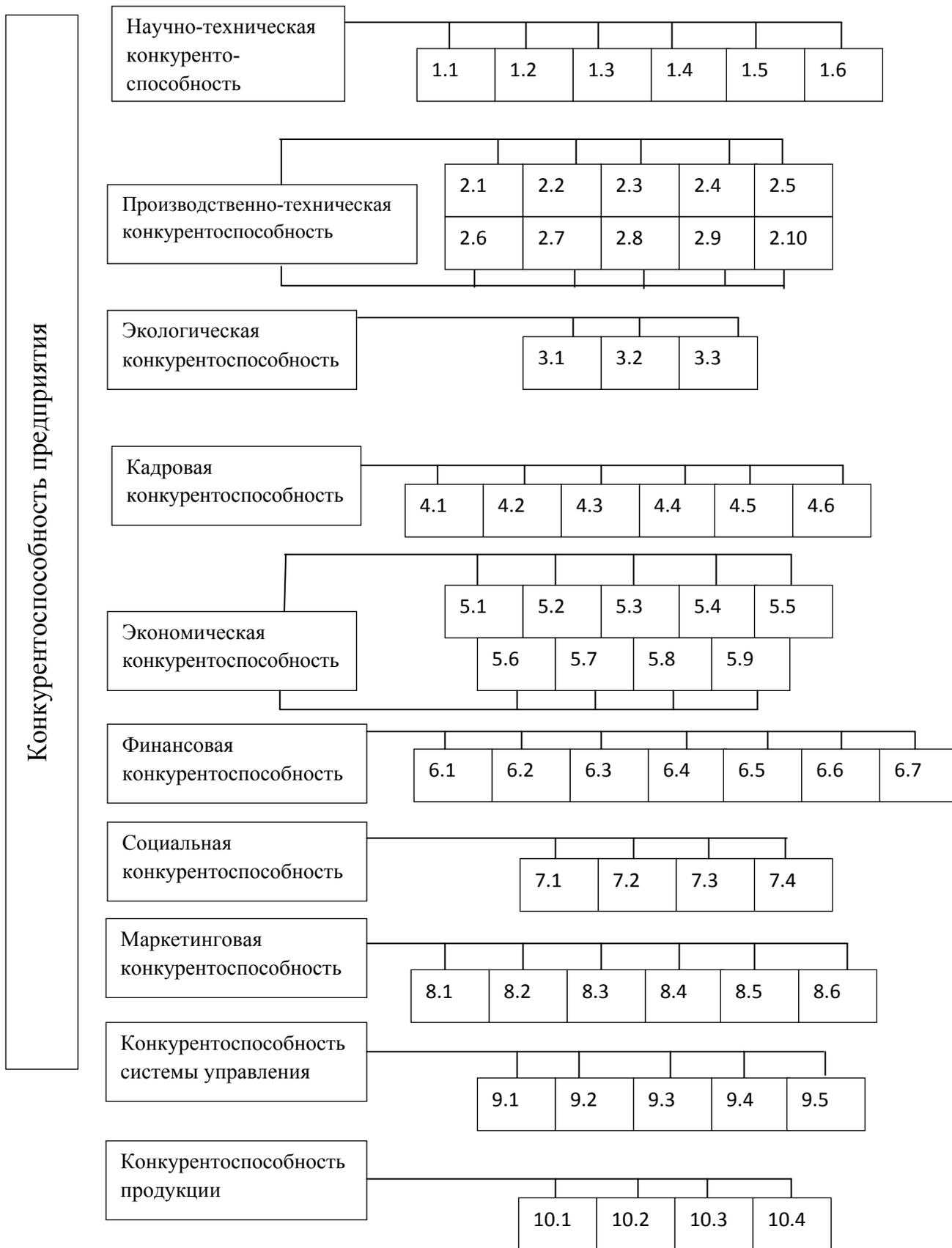


Рис. 10. Система показателей оценки конкурентоспособности предприятия

Таблица 12

Расшифровка показателей оценки конкурентоспособности предприятия

Номер показателя	Показатель	Номер показателя	Показатель	Номер показателя	Показатель	Номер показателя	Показатель
1.1	Науче-мость про-дукции, %	2.3	Кэффи-циент об-новле-ния обо-рудова-ния	3.1	Затра-ты на охрану тру-да и технику безо-пасно-сти, руб.	4.6	Кадровая обеспе-ченность окру-жения пред-приятия по-тенциальны-ми работни-ками
1.2	Удельный вес про-дукции, выпу-скаемой три го-да, %	2.4	Срок служ-бы обо-рудова-ния, г.	3.2	Наличие экосертифи-ката и эко-маркировки	5.1	Материало-емкость про-дукции, руб./руб.
1.3	Удельный вес со-трудников, заня-тых НИОКР, в об-щей чис-ленности ра-ботающих пред-приятия	2.5	Объем инве-стиций в ос-новной ка-питал, при-ходящийся на од-ного рабо-тающе-го, руб.	3.3	Уровень экологиче-ской про-зрачности	5.2	Энергоем-кость про-дукции, Руб./руб.
1.4	Уровень тех-нологиче-ской от-сталости пред-приятия	2.6	Уровень спе-циализа-ции	4.1	Текуче-сть кад-ров	5.3	Фондоот-дача, руб./руб.
1.5	Новизна про-дукции	2.7	Уровень ко-опериро-вания	4.2	Кэффи-циент ста-бильно-сти кад-ров	5.4	Рентабель-ность хозяй-ственной де-ятельности
1.6	Наличие в от-расли по-тенциаль-ных инно-ваций	2.8	Показатели сер-тифициро-ванности про-извод-ства	4.3	Доля работ-ников с выс-шим обра-зовани-ем	5.5	Производи-тельность тру-да, т.р.
2.1	Процент бра-ка	2.9	Фондово-оружен-ность тру-да рабо-тающих, т. р./ чел.	4.4	Доля работ-ников, про-шедших обу-чение	5.6	Оборачивае-мость капи-тала, разы
2.2	Кэффи-циент изно-са обо-рудова-ния	2.10	Уча-стие в си-стеме внут-риреги-ональной ко-операции	4.5	Средний уровень воз-награж-дения, руб.	5.7	Затра-ты на 1 руб. товар-ной про-дукции, руб.

Номер показателя	Показатель	Номер показателя	Показатель	Номер показателя	Показатель	Номер показателя	Показатель
5.8	Доля добавленной стоимости, %	6.6	Доля просроченной кредиторской задолженности, %	8.2	Число конкурентов	9.3	Темп изменения физического объема производства, %
5.9	Коэффициент использования производственной мощности	6.7	Возможность претендовать на государственное финансирование	8.3	Коэффициент реализации	9.4	Ритмичность работы предприятия
6.1	Коэффициент финансовой устойчивости	7.1	Социальные инвестиции в год в среднем на одного работника, руб./чел.	8.4	Доля расходов на товаропродвижение, рекламу в бюджете компании	9.5	Доля аппарата управления
6.2	Рентабельность активов, %	7.2	Уровень травматизма	8.5	Постоянство клиентуры, %	10.1	Наличие сертификации продукции по международным стандартам
6.3	Коэффициент текущей ликвидности	7.3	Уровень социальной активности	8.6	Наличие потенциальных потребителей продукции	10.2	Удельный вес импортных комплектующих в готовом изделии
6.4	Коэффициент автономии	7.4	Корпоративная социальная ответственность	9.1	Развитость внутренней инфраструктуры содействия инвестициям и инновациям	10.3	Доля рынка
6.5	Возможность быстро привлечь инвестиции	8.1	Деление рынка	9.2	Коэффициент качества выполнения управленческих функций	10.4	Доля экспорта

2.3. Методика оценки конкурентоспособности предприятия

Определение конкурентоспособности хозяйствующего субъекта предлагается проводить с помощью метода с использованием функции желательности, схему применения которого представим на рис. 11. С точки зрения автора, у этого метода есть ряд существенных преимуществ:

- возможность комплексной оценки уровня конкурентоспособности хозяйствующего субъекта, учитывающей влияние всей совокупности факторов, формирующих этот уровень;

- использование только аналитических зависимостей, исключающих применение весовых показателей, определяемых с помощью экспертного оценивания, что позволяет нивелировать индивидуальный и коллективный субъективизм к объекту и предмету исследования;

- применение в качестве критериев как количественных, так и качественных измерителей, по которым вся требуемая исходная информация может быть почерпнута из данных бухгалтерской и статистической отчетности предприятий, что повышает точность и оперативность производимых расчетов;

- применение данного метода не предполагает наличие базы для сравнения (некоторого эталона, идеального состояния), что позволяет получать объективную оценку статического состояния предмета исследования;

- возможность использования параметров различной размерности, порядка и диапазона значений;

- возможность проведения сравнительной динамической оценки, позволяющей отследить изменение уровня конкурентоспособности промышленного предприятия.

Таким образом, рассматриваемый метод обладает необходимыми характеристиками – теоретической обоснованностью, системностью оценок, достаточным уровнем формализации, полнотой учета факторов, уровнем апробации в практике оценивания.

К недостаткам метода можно отнести то, что, во-первых, при расчете конкурентоспособности не учитывается различное влияние разных параметров на конкурентоспособность предприятия и, во-вторых, для каждого параметра предполагается определять только одну аппроксимирующую функцию.



Рис.11. Схема определения уровня конкурентоспособности продукции по методу с использованием функции желательности

И все же те преимущества, которыми метод обладает, превышают имеющиеся недостатки, и для достижения целей исследования данный метод является наиболее приемлемым.

Расчет уровня конкурентоспособности промышленного предприятия чаще осуществляют с использованием средней геометрической по формуле

$$F = \sqrt[7]{f_{\text{НТК}}f_{\text{ПТК}}f_{\text{ЭК}}f_{\text{К}}f_{\text{Э}}f_{\text{Ф}}f_{\text{С}}f_{\text{СУ}}f_{\text{ПР}}f_{\text{М}}}, \quad (1)$$

где $f_{\text{НТК}}$ – научно-технологическая конкурентоспособность предприятия;
 $f_{\text{ПТК}}$ – производственно-технологическая конкурентоспособность предприятия;

$f_{\text{ЭК}}$ – экологическая конкурентоспособность предприятия;

$f_{\text{К}}$ – кадровая конкурентоспособность предприятия;

$f_{\text{Э}}$ – экономическая конкурентоспособность предприятия;

$f_{\text{Ф}}$ – финансовая конкурентоспособность предприятия;

$f_{\text{С}}$ – социальная конкурентоспособность предприятия;

$f_{\text{СУ}}$ – конкурентоспособность системы управления предприятием;

$f_{\text{ПР}}$ – конкурентоспособность выпускаемой продукции;

$f_{\text{М}}$ – маркетинговая конкурентоспособность предприятия.

Однако, если уровень одной из составляющих равен нулю, даже не определяющей, при высоких уровнях других составляющих, более весомых, использование формулы (1) приведет всегда к неудовлетворительной оценке. Поэтому при такой ситуации расчет уровня конкурентоспособности промышленного предприятия осуществляется с помощью средней арифметической взвешенной.

$$F = 0,15f_{\text{НТК}} + 0,16f_{\text{ПТК}} + 0,02f_{\text{ЭК}} + 0,13f_{\text{К}} + 0,05f_{\text{Э}} + 0,07f_{\text{Ф}} + 0,04f_{\text{С}} + 0,18f_{\text{СУ}} + 0,11f_{\text{ПР}} + 0,09f_{\text{М}} \quad (2)$$

Числа в формуле (2) – весовые коэффициенты, рассчитанные автором.

Оценка каждой составляющей f осуществляется по формуле функции желательности, которая имеет следующий вид:

$$f = \frac{1}{e^x \sqrt{e}}, \quad (3)$$

где e – основание натурального логарифма; x – приведенное значение исследуемого параметра.

Значение функции желательности, равное 0, соответствует неприемлемому уровню параметра; значение функции желательности, равное 1,00, соответствует полностью приемлемому уровню параметра либо такому зна-

чению параметра, при котором дальнейшее улучшение в рамках решения конкретно поставленных задач нецелесообразно или невозможно. Промежуточные значения функции желательности, их экономическая характеристика относительно конкурентоспособности предприятия или функциональных областей его конкурентного превосходства приведены в табл. 13.

Таблица 13

Экономическая интерпретация параметров функции желательности

Значение функции желательности	Характеристика уровня конкурентоспособности машиностроительного предприятия
1,00	Соответствует лучшему использованию запаса конкурентоспособности. (Лучший (оптимальный) уровень конкурентоспособности организации)
1,00 – 0,80	Высокий уровень конкурентоспособности предприятия, но имеются незначительные резервы его улучшения
0,80 – 0,63	Достаточный уровень конкурентоспособности предприятия, позволяющий эффективно функционировать
0,63	Средний уровень конкурентоспособности машиностроительного предприятия, позволяющий предприятию не быть аутсайдером, но не позволяющий позиционировать его в качестве лидера
0,63 – 0,37	Удовлетворительный уровень конкурентоспособности
0,37	Минимально допустимый уровень конкурентоспособности, позволяющий предприятию функционировать и работать на рынке в качестве аутайдера
0,37 – 0,20	Низкий уровень конкурентоспособности предприятия, не позволяющий реализовывать поставленные цели
0,00	Абсолютно неприемлемый уровень использования запаса конкурентоспособности предприятия. Предприятие абсолютно неконкурентоспособно

С целью обеспечения возможности использования функции желательности для оценки параметров различной размерности и порядка производится приведение показателей, характеризующих функциональные области конкурентоспособности предприятия p , к значениям приведенного параметра x функции желательности f . Для этого по известным значениям x и p на границах интервалов функции желательности строят аппроксимирующую функцию и определяют ее коэффициенты. Наиболее простая – это линейная функция вида $x = a p + b$, где a , b – коэффициенты аппроксимации.

Коэффициенты аппроксимации в данном случае находятся по следующим формулам:

$$a = \frac{x_2 - x_1}{p_2 - p_1}; \quad b = \frac{x_1 p_2 - x_2 p_1}{p_2 - p_1},$$

где x_1 и x_2 – значения функции желательности в точках 0,2 и 0,8 соответственно; p_1 и p_2 – значения параметров функции желательности, соответствующие значениям функции желательности в точках 0,2 и 0,8 соответственно.

Рассчитанные значения коэффициентов аппроксимации представим в табл. 14.

Таблица 14

Значения аппроксимирующих коэффициентов

Параметры	Значения аппроксимирующих коэффициентов		Полученные зависимости
	a	b	
I. Научно-техническая конкурентоспособность			
1.1	1,737	-3,763	$x = 1,737p - 3,763$
1.2	0,593	-6,9	$x = 0,593p - 6,9$
1.3	0,744	-3,956	$x = 0,744p - 3,956$
1.4	0,104	-4,929	$x = 0,104p - 4,929$
1.5	-	-	-
1.6	-	-	-
II. Производственно-техническая конкурентоспособность			
2.1	-1,1	7,121	$x = -1,1p + 7,121$
2.2	-12,375	6,079	$x = -12,375p + 6,079$
2.3	0,731	-3,87	$x = 0,731p - 3,87$
2.4	-0,284	4,424	$x = -0,284p + 4,424$
2.5	0,00002	-5,083	$x = 0,00002p - 5,083$
2.6	20,204	-12,097	$x = 20,204p - 12,097$
2.7	0,176	-8,303	$x = 0,176p - 8,303$
2.8	8,609	-3,751	$x = 8,609p - 3,751$
2.9	0,00001	-5,183	$x = 0,00001p - 5,183$
2.10	-	-	-
III. Экологическая конкурентоспособность			
3.1	0,011	-4,195	$x = 0,01p - 4,195$
3.2	-	-	-
3.3	-	-	-
IV. Кадровая конкурентоспособность			
4.1	-1,261	15,020	$x = -1,261p + 15,020$

Параметры	Значения аппроксимирующих коэффициентов		Полученные зависимости
	<i>a</i>	<i>b</i>	
4.2	9	-3,99	$x = 9p - 3,99$
4.3	0,166	-7,104	$x = 0,166p - 7,104$
4.4	44	-3,868	$x = 44p - 3,868$
4.5	0,00036	-5,854	$x = 0,00036p - 5,854$
4.6	-	-	-
V. Экономическая конкурентоспособность			
5.1	-0,297	19,834	$x = -0,297p + 19,834$
5.2	-0,441	7,136	$x = -0,441p + 7,136$
5.3	1,1	-4,847	$x = 1,1p - 4,847$
5.4	0,294	-6,835	$x = 0,294p - 6,835$
5.5	0,0034	-4,458	$x = 0,0034p - 4,458$
5.6	1,414	-4,835	$x = 1,414p - 4,835$
5.7	-0,296	24,538	$x = -0,296p - 24,538$
5.8	0,518	-18,399	$x = 0,518p - 18,399$
5.9	0,190	-11,25	$x = 0,19p - 11,25$
VI. Финансовая конкурентоспособность			
6.1	6,758	-7,927	$x = 6,758p - 7,927$
6.2	33,56	-5,413	$x = 33,56p - 5,413$
6.3	8,182	-11,345	$x = 8,182p - 11,345$
6.4	22	-12,8	$x = 22p - 12,8$
6.5	-	-	-
6.6	-0,593	4,956	$x = 0,593p - 4,956$
6.7	-	-	-
VII. Социальная конкурентоспособность:			
7.1	0,00002	-3,939	$x = 0,00002p - 3,939$
7.2	-0,393	5,448	$x = 0,393p - 5,448$
7.3	-	-	-
7.4	-	-	-
VIII. Маркетинговая конкурентоспособность			
8.1	-	-	-
8.2	-	-	-
8.3	0,255	-20,486	$x = 0,255p - 20,486$
8.4	0,883	-3,895	$x = 0,883p - 3,895$
8.5	0,111	-6,172	$x = 0,111p - 6,172$
8.6	-	-	-
IX. Конкурентоспособность системы управления			
9.1	-	-	-

Параметры	Значения аппроксимирующих коэффициентов		Полученные зависимости
	<i>a</i>	<i>b</i>	
9.2	16,5	-11,865	$x = 16,5p - 11,865$
9.3	0,178	-16,420	$x = 0,178p - 16,42$
9.4	9	-3,99	$x = 9p - 3,99$
9.5	-0,49	10,79	$x = -0,49p + 10,79$
Х. Конкурентоспособность продукции			
10.1	-	-	-
10.2	-0,118	5,521	$x = -0,118p + 5,521$
10.3	0,297	-5,436	$x = 0,297p - 5,436$
10.4	0,176	-3,893	$x = 0,176p - 3,893$

На основе полученных зависимостей рассчитывают приведенное значение параметра x и определяют функцию желательности по каждому рассматриваемому параметру, которые в дальнейшем интегрируют в общий показатель функции желательности по каждому из рассматриваемых показателей. Результаты описанного расчета представим в табл. 15. Полученные результаты свидетельствуют об удовлетворительном уровне конкурентоспособности, но с наличием тенденций ее роста в перспективе.

А если существует у предприятия возможность достичь состояния конкурентоспособности или предприятие находится в состоянии конкурентоспособности, то появляется необходимость оценить, насколько такое состояние может быть устойчивым. При этом не стоит забывать, что устойчивость системы – это свойство, которое сохраняет определенные (заданные, нужные) качества в течение наблюдаемого периода, позволяет противостоять внешним воздействиям. В связи с этим под конкурентоустойчивостью предприятия будем понимать устойчивость сохранения конкурентоспособности при минимальности колебания данного критерия относительно тенденции.

Такое понятие конкурентоустойчивости предполагает использование последней как статистической характеристики динамического ряда. При подобном подходе к конкурентоустойчивости должны выполняться следующие условия⁹:

- минимизация колебаний уровней временного ряда;
- наличие определенной, необходимой для региона, общества, предприятия тенденции изменения.

⁹ Афанасьева В. Н., Юзбашева М. М. Анализ временных рядов и прогнозирование. М. : Финансы и статистика, 2001. 228 с.

Результаты расчета уровня конкурентоспособности предприятий и ее составляющих

Вид конкурентоспособности	Предприятие																							
	ОАО ВПО «Точмаш»			ОАО «Завод Автоприбор»			ОАО ЮПЗ			ОАО КЭМЗ			ОАО КМЗ			ОАО «Оввар»			ОАО «Автовет»			ОАО ЗИЛ		
Период (год)	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Научно-техническая	0,525	0,522	0,736	0,195	0,195	0,206	0,279	0,291	0,404	0,411	0,423	0,384	0,326	0,297	0,195	0,172	0,171	0,228	0,200	0,229	0,314	0,195	0,243	0,350
Производственно-техническая	0,344	0,382	0,362	0,454	0,481	0,472	0,400	0,396	0,665	0,456	0,522	0,638	0,511	0,511	0,593	0,344	0,333	0,328	0,267	0,322	0,313	0,262	0,298	0,410
Экологическая	0,067	0,190	0,277	0,277	0,277	0,390	0,333	0,333	0,333	0,067	0,067	0,067	0,457	0,442	0,761	0,333	0,333	0,333	0,333	0,333	0,333	0,372	0,388	0,397
Кадровая	0,457	0,539	0,473	0,585	0,661	0,451	0,499	0,500	0,491	0,540	0,296	0,437	0,523	0,604	0,680	0,451	0,254	0,258	0,448	0,566	0,399	0,484	0,693	0,669
Экономическая	0,481	0,243	0,313	0,338	0,392	0,421	0,346	0,354	0,409	0,351	0,376	0,357	0,595	0,568	0,342	0,398	0,392	0,326	0,368	0,337	0,399	0,526	0,469	0,668
Финансовая	0,377	0,514	0,487	0,287	0,358	0,501	0,605	0,645	0,742	0,624	0,474	0,557	0,351	0,346	0,372	0,547	0,514	0,412	0,284	0,396	0,410	0,535	0,514	0,496
Социальная	0,447	0,606	0,604	0,560	0,539	0,540	0,439	0,457	0,420	0,252	0,231	0,190	0,516	0,678	0,466	0,434	0,352	0,349	0,454	0,450	0,564	0,494	0,545	0,477
Системы управления	0,817	0,847	0,775	0,887	0,737	0,745	0,921	0,940	0,749	0,990	0,937	0,852	0,616	0,899	0,870	0,668	0,686	0,505	0,753	0,778	0,542	0,720	0,710	0,598
Продукции	0,359	0,651	0,652	0,465	0,472	0,422	0,556	0,731	0,717	0,761	0,744	0,678	0,699	0,746	0,749	0,741	0,508	0,501	0,526	0,544	0,701	0,373	0,639	0,757
Маркетинговая	0,556	0,553	0,549	0,736	0,770	0,765	0,688	0,724	0,724	0,436	0,454	0,348	0,488	0,488	0,531	0,725	0,695	0,688	0,738	0,694	0,812	0,714	0,686	0,720
ИТОГО ФУНКЦИЯ ЖЕЛАТЕЛЬНОСТИ	0,386	0,465	0,495	0,434	0,451	0,465	0,476	0,501	0,542	0,406	0,376	0,375	0,496	0,531	0,512	0,445	0,391	0,373	0,402	0,435	0,454	0,435	0,490	0,536

Эти условия лежат в основе оценки конкурентоустойчивости и преобразуются в формулирование двух задач:

1. Измерение устойчивости уровней временного ряда (устойчивость уровней конкурентоспособности предприятий в динамике). Результаты расчета индивидуальных индексов устойчивости представим в табл. 16.

Таблица 16

Индексы индивидуальной конкурентоустойчивости предприятий машиностроения Владимирской области

Предприятие	Уровни конкурентоспособности предприятий по годам				Индивидуальные индексы устойчивости уровней конкурентоспособности предприятий i_y	Устойчивость состояния
	2007	2008	2009	2010		
ОАО ВПО «Точмаш»	0,497	0,554	0,509	0,564	1,11	Неустойчивое
ОАО «Завод Автоприбор»	0,514	0,502	0,481	0,540	1,07	Пограничное значение
ОАО ЮПЗ	0,540	0,560	0,613	0,628	0,971	Устойчивое
ОАО КЭМЗ	0,571	0,532	0,531	0,596	1,10	Устойчивое
ОАО КМЗ	0,501	0,572	0,583	0,628	1,02	Неустойчивое
ОАО «Освар»	0,475	0,391	0,347	0,466	1,275	Устойчивое
ОАО «Автосвет»	0,439	0,477	0,456	0,519	1,11	Устойчивое
ОАО ЗИД	0,468	0,495	0,540	0,589	1,02	Устойчивое

2. Оценка устойчивости тенденции, которая определяется на основе расчета коэффициента Спирмена¹⁰. Интерпретация коэффициента Спирмена такова: если каждый последующий уровень конкурентоспособности выше предыдущего, то ранги этих уровней и номера периодов совпадают, то есть $K_{уст} = +1$. Это означает полную конкурентоустойчивость. По данным, представленным в табл. 16, произведем расчеты коэффициента Спирмена для оценки устойчивости тенденции изменения ситуации, результаты расчета представим в табл. 17.

Таблица 17

Оценка устойчивости тенденции изменения конкурентоспособности предприятий машиностроения Владимирской области

Предприятие	Ранги уровней конкурентоспособности предприятий				Коэффициент Спирмена	Устойчивость тенденции
	2007	2008	2009	2010		
ОАО ЮПЗ	4	3	2	1	1	Устойчивая
ОАО ВПО «Точмаш»	4	2	3	1	0,8	Устойчивая
ОАО «Завод Автоприбор»	2	3	4	1	0,2	Неустойчивая

¹⁰ Аганбегян А. Г. Социально-экономическое развитие России. М. : Дело, 2004. С. 99.

Окончание табл. 17

Предприятия	Ранги уровней конкурентоспособности предприятий по годам				Коэффициент Спирмена	Устойчивость тенденции
	2007	2008	2009	2010		
ОАО ЮПЗ	4	3	2	1	1	Устойчивая
ОАО КЭМЗ	2	4	3	1	0,	Неустойчивая
ОАО КМЗ	4	3	2	1	1	Устойчивая
ОАО «Освар»	1	3	4	2	-0,4	Неустойчивая
ОАО «Автосвет»	4	2	3	1	0,8	Устойчивая
ОАО ЗИД	4	3	2	1	1	»

Для получения сравнительных обобщающих характеристик конкурентоустойчивости предприятий машиностроения составляем сложную группировку предприятий, результаты которой представлены в комбинационной табл. 18.

Таблица 18

Группировка предприятий машиностроения Владимирской области по параметрам конкурентоустойчивости

Составляющие конкурентоустойчивости		Число предприятий	Перечень предприятий
Устойчивость тенденции изменения ситуации	Индивидуальная устойчивость уровней конкурентоспособности		
Неустойчивая тенденция ($K_{уст} < 0,2$)	Высокая ($i_y < 1,1$)	3	ОАО «Завод Автоприбор», ОАО КЭМЗ, ОАО «Освар»
	Средняя ($1,1 \leq i_y < 1,2$)	-	-
	Низкая ($i_y \geq 1,2$)	-	-
Слабая устойчивость тенденции ($0,2 \leq K_{уст} < 0,4$)	Высокая ($i_y < 1,1$)	-	-
	Средняя ($1,1 \leq i_y < 1,2$)	-	-
	Низкая ($i_y \geq 1,2$)	-	-
Средняя устойчивость тенденции ($0,4 \leq K_{уст} < 0,6$)	Высокая ($i_y < 1,1$)	3	ОАО ЮПЗ, ОАО КМЗ, ОАО «Автосвет»
	Средняя ($1,1 \leq i_y < 1,2$)	1	ОАО ВПО Точмаш
	Низкая ($i_y \geq 1,2$)	-	-
Высокая устойчивость тенденции $K_{уст} \geq 0,6$	Высокая ($i_y < 1,1$)	1	ОАО ЗИД
	Средняя ($1,1 \leq i_y < 1,2$)	-	-
	Низкая ($i_y \geq 1,2$)	-	-

Данные табл. 18 показывают, что высокой конкурентоустойчивостью обладает только предприятие ОАО ЗИД.

Глава 3. КОНЦЕПЦИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

3.1. Потенциал развития машиностроения как основа опережающего развития региона

Важнейшим фактором долгосрочной конкурентоспособности региона выступает прогрессивность его отраслевой структуры. Признать перспективность добывающего сектора, хотя на сегодняшний момент такие регионы имеют удовлетворительный уровень экономических показателей, не представляется возможным. Точно такое же утверждение делает и Д. А. Медведев в своем послании 2009 г.: «Мы так и не избавились от примитивной структуры экономики, от униженной сырьевой зависимости, не переориентировали производство на реальные потребности людей. Привычка жить за счет экспорта по-прежнему тормозит инновационное развитие».

Соответственно перспективным с точки зрения обеспечения устойчивого экономического роста выступает обрабатывающий сектор экономики. При этом существует возможность оценить вклад отдельных обрабатывающих отраслей в производство добавленной стоимости промышленности, что отражено на рис. 12¹.

Таким образом, вклад машиностроения в создаваемую добавленную стоимость российской промышленности в период с 2000 по 2003 гг. был наибольшим среди других отраслей обрабатывающей промышленности и в 2004 г. уступал только предприятиям металлургии. Однако наметившаяся тенденция к сокращению вклада в создаваемую добавленную стоимость промышленности приобретает устойчивый характер и имеет тому достаточные основания. В 2008 г. вклад машиностроения уступает уже не только предприятиям металлургии, но и предприятиям пищевой и химической промышленности. Сейчас машиностроение занимает второе место (после топливной промышленности) по вкладу в бюджет РФ.

¹ См.: Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными. Доклад ГУ-ВШЭ // Вопросы экономики. 2007. № 3. С. 7; Губанов С. Системный выбор России (к итогам 2006 г.) // Экономист. 2007. № 4. С. 6.

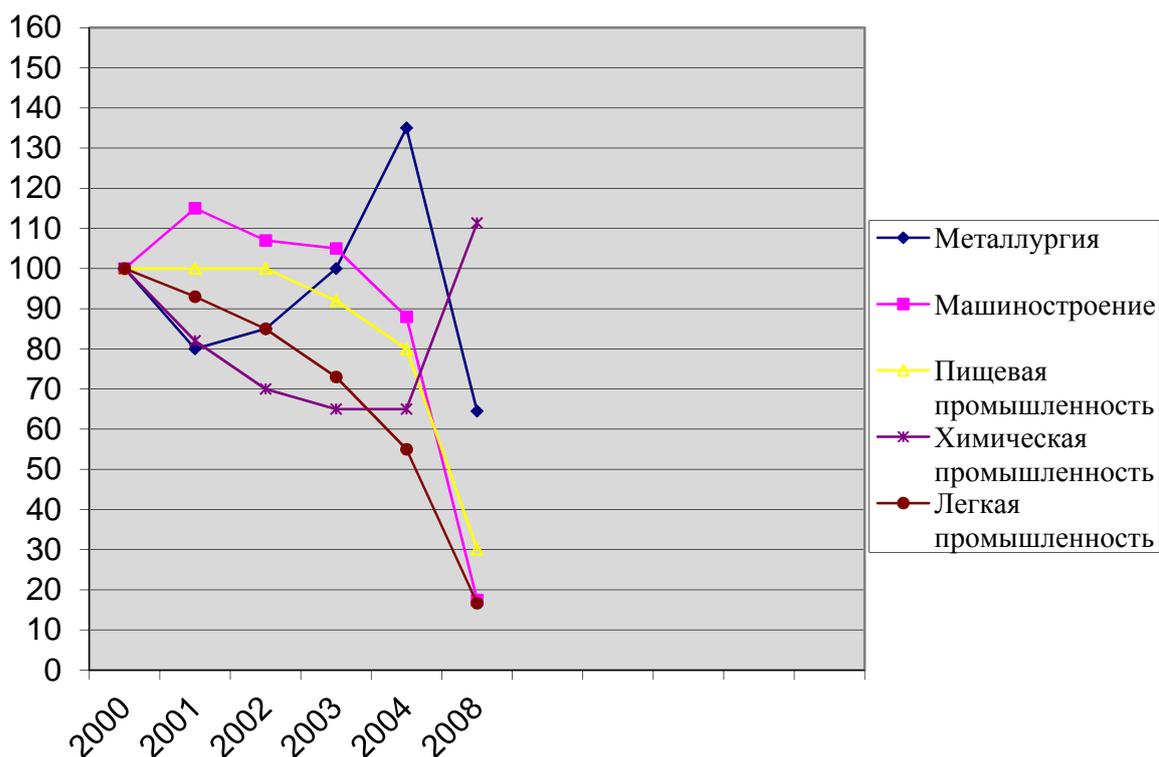


Рис. 12. Динамика вклада отдельных отраслей в производство добавленной стоимости (2000 г. = 100 %)²

Учитывая предыдущие рассуждения, можно говорить о том, что машиностроение – это не «ресурсорасточительный сегмент», а локомотив роста, акцент на который должен проследиваться в контексте промышленной политики. Данный тезис подтверждает следующая статистика: из числа созданных за последние годы технологий машиностроения около 12 % не имеют аналогов в мире и столько же соответствует лучшим зарубежным образцам. Получаем, что около четверти новых технологий машиностроения потенциально могут быть конкурентоспособными.

Поэтому опережающее развитие машиностроения должно рассматриваться как мощный источник инновационного развития и модернизации страны, повышения экономической эффективности и производительности общественного труда и роста благосостояния населения. Принимая во внимание слова Ф. Энгельса можно сказать – «... наука движется вперед пропорционально массе знаний, унаследованных ею», машиностроение движется по пути капитализации научных знаний. Таким образом, получаем, что развитие машиностроения происходит по спирали, то есть на базе

² Данные за 2008 г. – расчёты автора

того фундамента, который имеется, создаются новые товары и технологии, которые в свою очередь являются базой для развития новых знаний. И тогда можно согласиться с выводом В. Полтеровича, что «Страна не может сформировать экономику знаний, если не использует эти знания на собственном производственно-практическом опыте. Модернизация без индустриализации – это миф». А необходимую индустриализацию может обеспечить машиностроение.

По определению, данному Российской академией наук, машиностроение является комплексом отраслей промышленности, изготавливающих оборонную продукцию, средства производства и транспорта, а также предметы потребления, применяемые повсеместно: в промышленности, сельском хозяйстве, в быту, на транспорте. Следовательно, научно-технический прогресс во всех отраслях народного хозяйства материализуется через продукцию машиностроения, в особенности таких ее приоритетных отраслей, как станкостроение, электротехническая и электронная промышленность, приборостроение, производство электронно-вычислительной техники. Машиностроение, таким образом, представляет собой катализатор научно-технического прогресса, на основе которого осуществляется техническое перевооружение всех отраслей народного хозяйства³. По словам А. А. Воронова, «будет отечественное машиностроение, можно говорить о каком-либо экономическом росте, нет – мы деградируем как нация и пересядем на верблюдов»⁴.

Машиностроительный комплекс является ведущим среди межотраслевых комплексов и отражает уровень научно-технического прогресса и обороноспособности страны, определяет развитие других отраслей хозяйства. Это обусловлено несколькими причинами.

Машиностроительный комплекс – крупнейший из промышленных комплексов, на его долю приходится почти 25 % стоимости произведенной продукции, производит более 30 тыс. видов различных машин и 130 тыс. деталей, задействовано почти 35 % всех работающих в хозяйстве России, а также около 25 % стоимости основных промышленно-производственных

³ См. об этом: Борисов В. Н., Жигин А. Б., Абрамов М. Г. Машиностроение: инновации и конкурентоспособность // Экономист. 2000. № 8. С. 42. ; Борисов В. Н., Почукаева О. В. Модернизация обрабатывающей промышленности РФ на основе устойчивого развития отечественного машиностроения // Проблемы прогнозирования. 2011. № 2. С. 55. ; Борисов В. П. Перспективы машиностроения // Экономист. 1998. № 1. С. 53 – 61.

⁴ Воронов А. А., Козловский Е. В. Машиностроение – основа российской промышленности XXI века // Машиностроитель. 2003. № 12. С. 2.

фондов. В нашей стране этот комплекс развит недостаточно. В экономически высокоразвитых странах на продукцию машиностроительной отрасли приходится 35 – 50 % стоимости промышленного производства (табл. 19).

Таблица 19

Доля продукции машиностроения в промышленности развитых стран мира

Страна	Доля машиностроения, %	Место в мире по производству механооборудования ⁵	Страна	Доля машиностроения, %	Место в мире по производству механооборудования
Россия	20,0	22	Англия	39,6	13
Польша	27,8	–	Канада	40,5	10
Китай	35,2	3	США	46,0	6
Италия	36,4	4	Япония	54,5	1
Франция	39,3	11	Германия	53,6	2

Анализ таблицы показывает, что наименьшей долей продукции машиностроения в стоимости промышленного производства обладает Россия, и разрыв между Россией и страной, обладающей максимальной долей (Германия), достаточно внушителен и оценивается в 2,68 раза. Некоторые исследователи говорят о снижении доли обрабатывающей промышленности в структуре экономики. Цифры это не подтверждают. Исследование, подготовленное экспертами МВФ по 26 индустриально развитым странам, показало, что при расчете в неизменных ценах доля обрабатывающей промышленности в ВВП этих стран с 1970 г. до середины 90-х гг. оставалась практически неизменной. В действующих ценах она действительно выросла, потому что цены на услуги росли быстрее, чем на промышленные изделия⁶.

Машиностроение отличается от других отраслей промышленности целым рядом особенностей, которые влияют на его географию. Важнейшим является наличие общественной потребности в продукции, квалифицированных трудовых ресурсов, собственного производства или возмож-

⁵ По итогам 2008 г.

⁶ Амосов А. Повышение производительности общественного труда // Экономист. 2000. № 1. С. 53 – 59.

ности поставки конструкционных материалов и электроэнергии. И хотя в целом машиностроение принадлежит к отраслям «свободного размещения», так как оно в меньшей степени испытывает влияние таких факторов, как природная среда, наличие полезных ископаемых, воды и т.д., в то же время на размещение предприятий машиностроения сильное влияние оказывает ряд других факторов.

К ним можно отнести:

Наукоёмкость. Трудно представить себе современное машиностроение без широкого внедрения научных разработок. Именно поэтому производство наиболее сложной современной техники (компьютеров, всевозможных роботов) концентрируется в районах и центрах, обладающих высокоразвитой научной базой: крупными НИИ, конструкторскими бюро.

Металлоёмкость. Отрасли машиностроения, занимающиеся производством такой продукции, как, например, металлургического, энергетического, горношахтного оборудования, потребляют много черных и цветных металлов. В связи с этим машиностроительные заводы, занимающиеся выпуском подобной продукции обычно стараются находиться как можно ближе к металлургическим базам, чтобы уменьшить затраты по доставке сырья. Большинство крупных заводов тяжелого машиностроения расположено на Урале.

Трудоёмкость. С точки зрения трудоёмкости машиностроительный комплекс характеризуется большими затратами и очень высокой квалификацией труда. Производство машин требует больших затрат рабочего времени. В связи с этим многие отрасли машиностроения тяготеют к районам страны, где концентрация населения высока, и в особенности к тем, где есть высококвалифицированные и инженерно-технические кадры. Чрезвычайно трудоёмкими можно назвать следующие отрасли комплекса: авиационная промышленность, станкостроение, производство электротехники и точных приборов.

Близость потребителя. Продукцию некоторых отраслей машиностроения, таких как: производство энергетического, горношахтного, металлургического оборудования, которые потребляют большое количество черных и цветных металлов, экономически нецелесообразно перевозить на большие расстояния из-за их большого размера и высокой стоимости перевозок. Поэтому предприятия многих отраслей машиностроения размещаются в районах потребления конечной продукции.

Как отдельный фактор географического размещения машиностроения можно вынести военно-стратегический аспект. Принимая во внимание

интересы государственной безопасности, предприятия машиностроительного комплекса, выпускающие продукцию оборонного назначения, в основном удалены от границ государства. Многие из них сконцентрированы в закрытых городах⁷.

Структура машиностроения очень сложна. В настоящее время в данной структуре насчитывается 19 самостоятельных отраслей, куда входят свыше 100 специализированных подотраслей и производств. К комплексным самостоятельным отраслям относятся: тяжелое, энергетическое и транспортное машиностроение; электротехническая промышленность; химическое и нефтяное машиностроение; станкостроение и инструментальная промышленность; приборостроение; тракторное и сельскохозяйственное машиностроение; машиностроение для легкой и пищевой промышленности и т.д.

Сложившаяся структура промышленного производства в целом и машиностроения в частности и факторы, определяющие их развитие и в большей степени сложившийся внутренний спрос, реально не могут способствовать выходу на высокие темпы экономического роста. При этом минимальные темпы роста при пессимистических оценках на уровне 3 % полностью зависят от внешних факторов и определяются «устойчивостью восстановительного тренда мировой экономики». Вместе с тем, как подчеркивается в работах Центра стратегических исследований Банка Москвы, такая структура демонстрирует наличие большого потенциала роста, основой которого выступает расширение внутреннего спроса. Таким образом, структура промышленности, а особенно машиностроения, обладает высокой чувствительностью к проводимой властями экономической политике.

Также учитывать необходимо и тот факт, что для машиностроения характерна повсеместность потребления. При этом потребление продукции машиностроения осуществляется самим отечественным машиностроительным комплексом и другими отраслями отечественной экономики, а также на внешнем по отношению к России рынке. Схема рынков сбыта продукции представлена на рис. 13.

Анализ приведенной схемы рынков наглядно показывает, что в центре машиностроительного комплекса, так называемое ядро, находится наукоемкое машиностроение, представителем которого является станкострое-

⁷ См.: Борисов В. Н. Машиностроение: реструктуризация и конкурентоспособность // Экономист. 1999. № 7 С. 67 – 70; Он же. Реструктуризация машиностроения как фактор развития Российской экономики // Проблемы прогнозирования. 1997. № 6. С. 81 – 90.

ние, и его можно рассматривать как центрирующее звено в экономике. Без станкостроения никакого развития не будет. Тем более, что выпуск конкурентоспособного изделия сегодня возможен только при использовании новых технологий и технологического оборудования.



Рис. 13. Основные рынки сбыта машиностроительной продукции

Не стоит забывать, что уровень индустриального развития и инвестиционной активности в машиностроении определяется через показатель среднедушевого потребления металлообрабатывающего оборудования. Данный показатель среди стран имеет широкий предел варьирования от самого высокого 110,27 дол. на человека в Швейцарии, за которой следуют Тайвань, Республика Корея, Германия и Япония, до самого низкого – 0,94 дол. на человека в Индии. Среднее душевое потребление по 28 странам мира составляет 13,88 дол. Для России этот показатель находится ниже среднего значения, составляет 2,7 дол. на человека и занимает 17 место.

Выпуск металлорежущих станков в 2009 г. составил только 36,6 % от объема выпуска прошлого года, а по сравнению с 1992 г. выпуск упал на

10 – 12 раз. Главным образом сокращение выпуска в 2002 – 2005 гг., по мнению Н. Сорокина, происходило из-за недостатка финансовых средств у основных потребителей при высоких процентных ставках в кредитующих банках и лизинговых компаниях. Наличие указанных факторов наблюдается и в 2006 – 2007 гг., что наглядно представлено на рис. 14⁸.

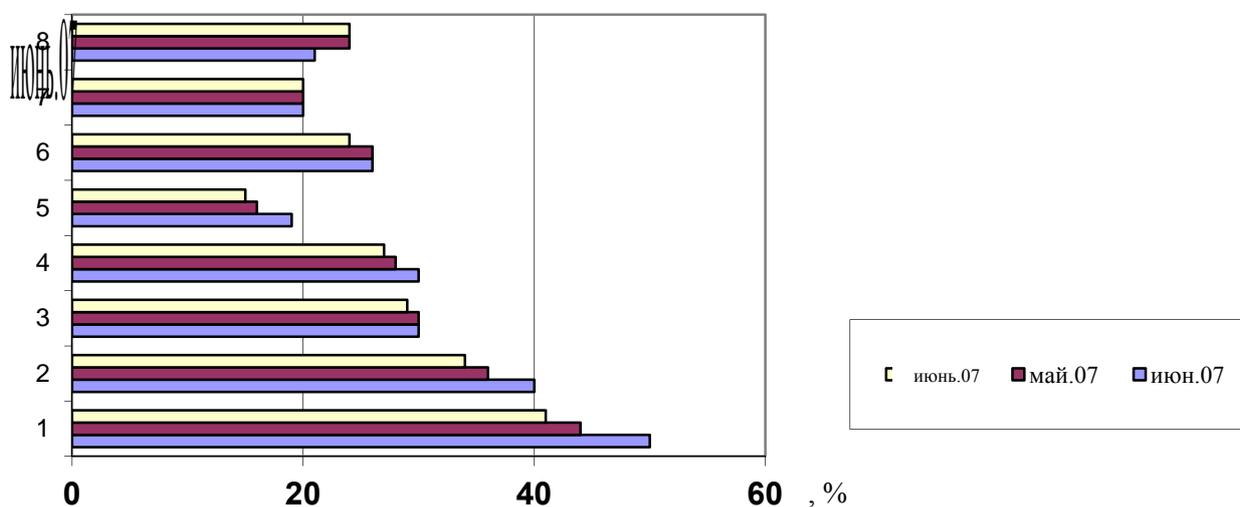


Рис. 14. Факторы влияния на объемы выпуска продукции станкостроительными предприятиями: 1 – недостаточный внутренний спрос на продукцию, 2 – недостаток финансовых средств, 3 – отсутствие надлежащего оборудования, 4 – высокий уровень налогообложения, 5 – неопределенность экономической обстановки, 6 – конкурирующий импорт, 7 – высокий процент коммерческого кредита, 8 – недостаток квалифицированных рабочих

Основной причиной спада выпуска металлообрабатывающего оборудования в 2008 – 2009 гг. является колоссальное снижение внутреннего спроса. Как отмечают эксперты Центра стратегических исследований Банка Москвы, «... «зажатый» и снижающийся внутренний спрос будет определять минимальные темпы роста обрабатывающих производств». Однако мировой опыт показывает, что устойчивой может быть та экономика, в которой основные отрасли машиностроения удовлетворяют порядка 70 % внутреннего спроса⁹.

Тем более, низкий платежеспособный спрос удовлетворяется не только и не столько отечественными производителями, сколько зарубежным оборудованием. Полная картина внутреннего потребления металлорежущих станков с учетом импорта в этой группе представлена в табл. 20.

⁸ Безруков В., Глисин Ф. Базовые предприятия промышленности // Экономист. 2007. № 9. С.17.

⁹ Тарасюк В. М. Инновационная экономика – залог будущего успеха // Металлообработка и станкостроение. 2011. № 2. С. 11.

Таблица 20

Динамика внутреннего потребления металлорежущих станков, %

Год	Производство	Экспорт	Импорт	Потребление
2001	95,94	100	86,91	93,18
2002	72,86	102,8	343,75	125,34
2003	65,66	107,47	170,87	80,01
2004	63,62	200,74	214,93	68,88
2005	55,50	155,28	345,91	98,26
2006	57,56	166,40	375,09	104,36
2007	58,83	188,36	442,98	123,94
2008	55,12	216,05	526,70	109,69

В пользу импорта говорит и то, что отечественные станкостроители не готовы полностью удовлетворить возрастающий внутренний спрос не только по объемным показателям (данный вывод напрашивается на основе сопоставления темпов развития машиностроения и темпов изменения инвестиций в основные фонды предприятий этой отрасли), но и по качественным характеристикам: достаточно низкий технологический уровень продукции станкостроения по сравнению с развитыми странами. На этом акцентирует внимание и глава ФГУП «Рособоронэкспорт» Сергей Чемезов, заявляя: «Состояние российского машиностроения сегодня приближается к критической точке, и мы имеем почти десятикратное отставание от уровня машиностроения ряда развитых стран, включая США».

Дополняет картину и структура затрат на закупку импортного и отечественного оборудования, представленная в табл. 21, в общем объеме инвестиций в машины и оборудование по отраслям обрабатывающей промышленности¹⁰.

Таблица 21

Структура затрат

Отрасли обрабатывающей промышленности	Доля затрат на закупку отечественного оборудования, %	Доля затрат на закупку импортного оборудования, %
Пищевая	34,9	65,1
Текстильное и швейное производство	17,0	83

¹⁰ Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными. Доклад ГУ-ВШЭ // Вопросы экономики. 2007. № 3. С. 7.

Отрасли обрабатывающей промышленности	Доля затрат на закупку отечественного оборудования, %	Доля затрат на закупку импортного оборудования, %
Деревообработка	25,2	74,8
Химическое производство	82,8	17,2
Металлургия и металлообработка	39,8	60,2
Электро-, электронное и оптическое оборудование	89,2	10,8
Транспортное машиностроение	57,8	42,2
Машины и оборудование	35,1	64,9

При этом покупка современного импортного оборудования российскому предприятию обходится значительно дороже, нежели европейской фирме по следующим причинам:

а) западному предприятию на расширение или обновление основных фондов предоставляется кредит на срок не менее 5 лет под 3 – 4 % годовых. В России реально получить кредит на 1 год под 15 % годовых, что не подходит для долгосрочного инвестирования;

б) в отличие от западной фирмы при покупке станков российским предприятием стоимость оборудования сразу следует увеличить на сумму более высоких транспортных расходов, таможенных пошлин, налогов и сборов;

в) при проведении монтажных и наладочных работ западными специалистами российское предприятие заплатит больше, чем западное, поскольку Россия считается страной с условиями, трудными для проживания;

г) затраты на содержание производственных помещений и внутренней инфраструктуры для российского предприятия будут выше, чем для западного в силу климатических особенностей и недостаточно развитой инфраструктуры;

д) система налогообложения на Западе достаточно стабильна, а в России она подвержена резким колебаниям;

е) фактически российские предприятия машиностроения не имеют доступа к мировому рынку. Существенно меньшая серийность выпуска продукции приводит к ее более высокой стоимости на внешнем рынке, а внутренний рынок еще недостаточно развит.

Все вышеуказанные факторы значительно увеличивают удельные затраты российского машиностроительного предприятия, поэтому россий-

ский машиностроитель поставлен в заведомо невыгодные условия в сравнении с зарубежным, что отрицательным образом сказывается на конкурентоспособности не только продукции, но и самого изготовителя.

Существует и еще одна серьезная проблема для предприятий машиностроения, связанная с производительностью труда. По оценкам экспертов Всемирного банка, уровень производительности труда на предприятиях обрабатывающей промышленности России отстает не только от развитых стран Европы¹¹, но и от стран Центральной и Восточной Европы, осуществивших переход к рынку, и некоторых развивающихся стран, таких как Бразилия, ЮАР и т.д. Для России производительность труда более чем на 72 % зависит от удельных инвестиций в основной капитал и лишь на 18 % – от инвестиций в инновации, на 10 % – от других факторов. «На вложения в исследования наша экономика реагирует очень слабо именно из-за отсталости (неразвитости) основного капитала, – уверен Е. Балацкий. – Пока не будет достаточного потока финансов в оборудование, никакое «закачивание» денег в инновационную сферу не работает».

Проведенный сравнительный анализ производительности труда на межстрановом уровне следует дополнить анализом производительности труда внутри отраслей машиностроительной промышленности (табл. 22)¹².

Таблица 22

Внутриотраслевое распределение предприятий по уровню
производительности труда

Подотрасль	Средняя добавленная стоимость на одного занятого, тыс. руб./чел		Соотношение производительности в лучшей и худшей группах, раз
	В группе худших – 20 % предприятий с самой низкой производительностью	В группе лучших – 20 % предприятий с самой высокой производительностью	
Машины и оборудование	38	437	11
Электро-, электронное и оптическое оборудование	53	483	9
Транспортное машиностроение	32	365	11

¹¹ В среднем производительность труда в отечественных самых лучших компаниях в 5 – 6 раз меньше, чем в аналогичных западных (по данным аудиторско-консалтинговой группы «Финэкспертиза»).

¹² Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными. Доклад ГУ-ВШЭ // Вопросы экономики. 2007. № 3. С. 8.

Приведенный анализ подтверждает результаты российских исследователей М. Ю. Архиповой, В. А. Сальникова и Д. И. Галимова. В частности, последние построили карту развития отраслей российской промышленности (табл. 23), при этом к аутсайдерам отнеся станкостроение и в текущем, и перспективном состояниях. При этом в расчетах учитывались только конкурентные позиции. Дополнив представленную картину результатами исследований М. Ю. Архиповой, а именно учитывая инновационно-технологическую активность предприятий конкретных отраслей промышленности, кардинальное изменение увиденного мы не получим. Можно констатировать, что свои позиции в роли аутсайдеров укрепляют станкостроительная и инструментальная промышленности.

Таблица 23

Позиции отраслей российской машиностроительной промышленности

Перспективные конкурентные позиции отраслей российской промышленности Текущие конкурентные позиции	Аутсайдеры	Зона неопределенности	Устойчивые	Лидеры
Лидеры (75 % добавленной стоимости, 39 % занятых)	—	Оборонное машиностроение (авиация, средства ПВО, судостроение)	—	Железнодорожное машиностроение
Середняки (18 % добавленной стоимости, 41 % занятых)	Приборостроение	Автомобильная промышленность. Оборонное машиностроение (кроме авиации, средств ПВО, судостроения)	Энергетическое машиностроение	—
Аутсайдеры (7 % добавленной стоимости, 20 % занятых)	Станкостроение	—	Сельскохозяйственное машиностроение. Строительно-дорожное машиностроение	—

Для такого анализа можно использовать аппарат теории организации промышленности и в том числе систему общедоступных и общеизвестных критериев, адаптированных к исследованиям на мезоуровне: индекс концентрации в области обрабатывающих производств для четырех областей (регионов); уровень концентрации обрабатывающих производств m областей (регионов); индекс Херфиндаля; индекс энтропии. Используя аппарат теории организации промышленности, определим оценку размера отраслевой прибыли, полученной предприятиями машиностроительных производств ЦФО, которая составляла 17,74 % в 2009 г. Причем на первые четыре области приходится 95,03 % полученной прибыли. Наглядно описанные процессы можно проиллюстрировать на рис. 15. В состав первой четверки областей ЦФО по данным 2009 г. входят Москва и Московская область, Калужская и Владимирская области.

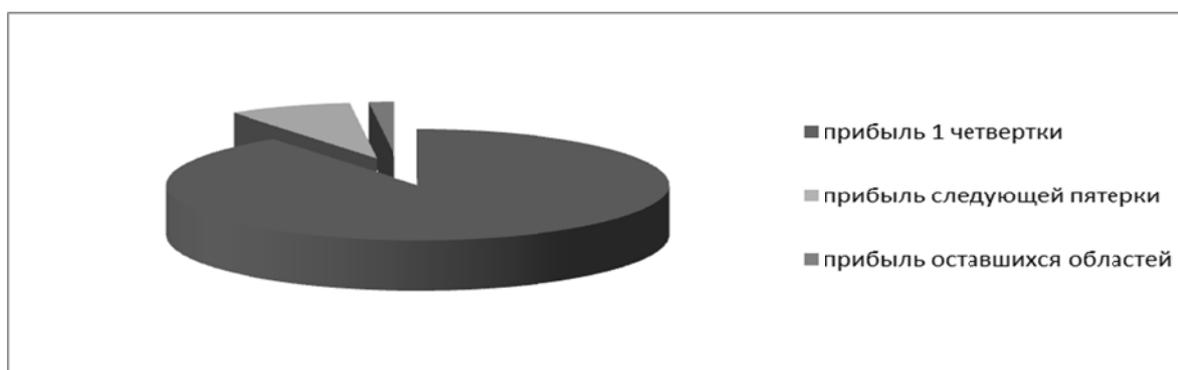


Рис. 15. Соотношение размеров прибыли предприятий машиностроения областей ЦФО в фактическом объеме прибыли по итогам 2009 г., %

Однако Владимирская область не является регионом-лидером по уровню экономического развития. Невысокий уровень конкурентоспособности¹³ Владимирской области объясняется прежде всего структурой экономики. В области отсутствуют сырьевые отрасли, экспортирующие дешевые природные ресурсы. Поэтому Владимирская область относится к российским регионам с высоким потенциалом развития экономики. По объему промышленного производства лидируют обрабатывающие производства (33,1 %), сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство занимают 8,7 %. В структуре объема промышленного производства по экономическому виду деятельности «обрабатывающие производства» наибольшая доля приходится на производство пищевых продуктов – 22,6 % (рис. 16), но в совокупности виды деятельности, относящиеся к машиностроительному ком-

¹³ Здесь термин «конкурентоспособность» применяется в смысле «экономическая мощь».

плексу, формируют долю, составляющую 36 %, и соответственно доминируют в региональной промышленной структуре.

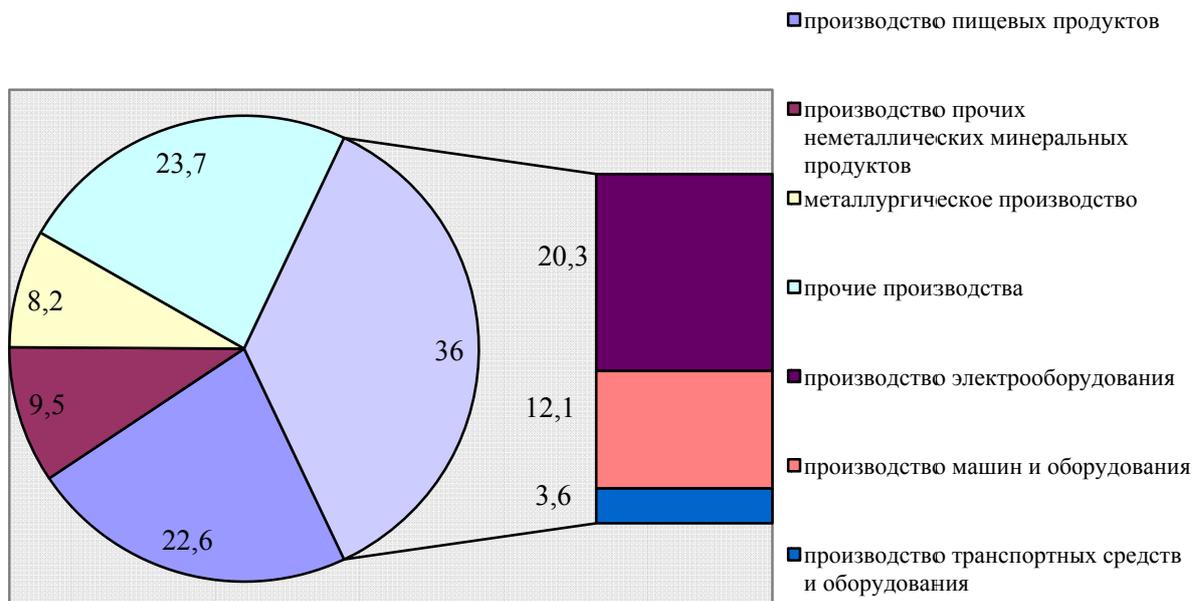


Рис. 16. Структура объема промышленного производства по экономическому виду деятельности «обрабатывающие производства» Владимирской области в 2008 г.

В машиностроительном секторе области можно выделить три центра: г. Ковров, г. Владимир, округ Муром и значительная доля машиностроения находится в Киржачском и Кольчугинском районах, что отражено на графике (рис. 17).

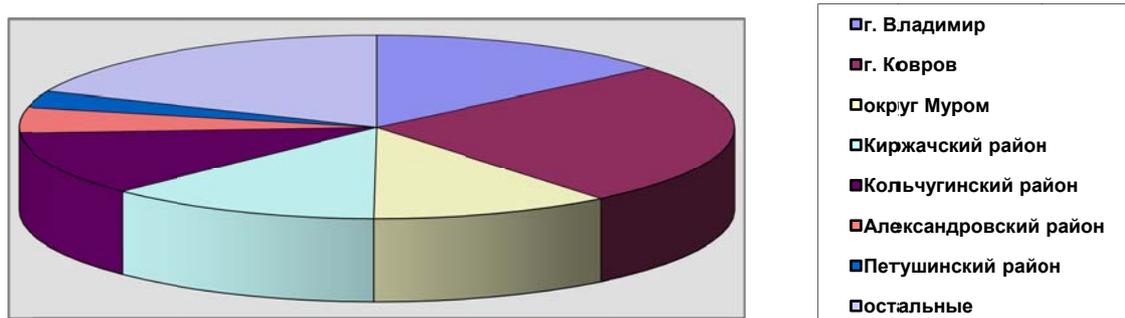


Рис. 17. Структура машиностроительного комплекса Владимирской области в разрезе муниципальных образований

Доля продукции машиностроения этих трех центров в общем объеме машиностроительной продукции области составляет 58,2 %. Еще 32,9 % приходится на машиностроение Кольчугинского, Киржачского и Алексан-

дровского районов. Однако в последних машиностроение направлено на производство в большем объеме продукции конечного потребления, тогда как в городах Владимир, Ковров и округе Муром производится в машиностроении продукция промежуточного потребления. Поэтому возможно создать в области две зоны машиностроения.

Доля машиностроительного комплекса области в машиностроении Российской Федерации по итогам 2008 г. составила 1,7 %, а в производстве отдельных видов экономической деятельности, например, электрооборудования, электронного и оптического оборудования превысила 3,5 % (табл. 24). Сегодня он представляет собой многопрофильный комплекс, включающий в свой состав как крупные, так и средние, и малые предприятия. В составе отрасли работают более 700 предприятий, из них 91,2 % находятся в частной собственности, 17 предприятий или 2,3 % – в государственной собственности. На этих предприятиях сосредоточено более 40 % основных фондов промышленности, обеспечивается занятость более 60 тыс. человек.

Таблица 24

Доля машиностроительных производств Владимирской области
в машиностроении России в 2006 – 2008 гг., %

Производство	2006	2007	2008
Машиностроительный комплекс в целом	1,82	2,04	1,7
Машины и оборудование	1,28	2,09	1,94
Электрооборудование	3,73	3,63	3,59
Транспортные средства	0,46	0,40	0,39

Достаточно высокими в докризисный период 2005 – 2006 гг. были и показатели инвестиционной активности. Ежегодный объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования в 2006 г. составил чуть меньше 3,5 млрд руб. и в последующие годы снижался, достигнув в 2008 г. уровня 2,3 млрд руб. (табл. 25).

Таблица 25

Инвестиции в основной капитал за счет всех источников
финансирования в машиностроительном комплексе Владимирской
области в 2005 – 2008 гг., млн руб.

Производство	2005	2006	2007	2008
Машиностроительный комплекс в целом	2907,4	3460,5	2747,5	2338,5

Окончание табл. 25

Производство	2005	2006	2007	2008
Машины и оборудование	1079,9	2323,6	1515,6	1085,1
Электрооборудование	1777,5	1086,1	1124,9	1159,2
Транспортные средства	50	50,8	107	94,2

Анализ рынков машиностроительной продукции показал, что предприятия Владимирской области производят 2,18 % металлорежущих станков в общем объеме их производства в России, почти 6,5 % экскаваторов, более 14,5 % тракторов, высока доля стиральных машин и холодильников, а российское производство кранов мостовых электрических практически полностью ими монополизировано – 79,66 % (табл. 26). Выпуск многих видов продукции, не представленных в табл. 26 из-за отсутствия общероссийских статистических данных, также имеет стратегическое значение. К ним относятся генераторы переменного тока мощностью от 0,5 до 100 кВт, конвейеры ленточные стационарные, тали электрические канатные передвижные, тракторные двигатели, крестовины стрелочных переводов, тепловозы маневровые, мотоциклы, мопеды и др.

Таблица 26

Выпуск предприятиями Владимирской области основных видов машиностроительной продукции в 2008 г., в процентах к общероссийскому производству

Продукция	Полученное значение	Продукция	Полученное значение
Производство отдельных видов машин и оборудования		Производство отдельных видов электрооборудования, электронного и оптического оборудования	
Краны мостовые электрические	79,66	Кабели телефонной связи	2,84
Тракторы	14,69	Электролампы настольные	0,19
Металлорежущие станки	2,18	Люстры и подвесы	5,62
Кузнечно-прессовые машины	8,33	Торшеры	0,10
Экскаваторы	6,43	Бра	2,42
Машины стиральные	16,36	Телевизоры	5,00
Холодильники	8,46	Часы бытовые	2,06

Таким образом, на основе проведенного анализа условий Владимирской области можно констатировать факт наличия конкурентных ресурсов в регионе, которые, во-первых, представляют собой совокупность природных, социально-экономических, научно-образовательных, технических, информационных, культурных и институциональных условий, сложившихся в регионе, отличающих его от других регионов и определяющих долгосрочные перспективы производства товаров и услуг высокой добавленной стоимости, во-вторых, являются источниками конкурентных преимуществ и, в-третьих, создают предпосылки для реализации стратегий модернизации экономики региона.

3.2. Основные элементы политики повышения конкурентоспособности промышленных предприятий

Анализируя факторы, повлиявшие на динамику экономического роста в 2004 – 2007 гг., можно сделать вывод, что экономический рост в этот период не сопровождался качественными улучшениями, сохранилась и даже усилилась его зависимость от сырьевого экспорта. Этот вывод подтверждается анализом факторов роста ВВП, среди которых вклад внутренних факторов в прирост ВВП оценивается в 2,1 процентных пункта, что является минимальным значением этого показателя за последние три года. Данный показатель характеризует, прежде всего, уровень конкурентоспособности российских компаний на внутреннем рынке. Его уменьшение свидетельствует о постепенном ослаблении конкурентных позиций российских производителей и вытеснении российских товаров импортом¹⁴. Эту же тенденцию отметил в своем выступлении А. Д. Жуков с докладом «Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации за 2004 г. и задачах на 2005 г.» на заседании Правления РСПП. Он сказал: «В то же время наблюдалось ухудшение конкурентоспособности отечественной промышленности более чем на 20 %. Наши конкурентные преимущества полностью исчерпаны. Нет запаса, который давал дешевый рубль»¹⁵. Те же самые тенденции сохраняются и в 2006, 2007 гг. К числу проблем этого года относят стагнацию в обрабатывающих отраслях, и в том числе в производстве средств производства. О чем говорят, например, сокращение на 5,5 % производства электро-, электронного и оптического оборудова-

¹⁴ Качество роста // Оборудование. 2005. № 4. С. 16 – 17.

¹⁵ Итоги развития страны и задачи на ближайшее будущее // Информационный промышленный вестник. 2005. № 4. С. 16 – 17.

ния, отставание темпов роста производительности труда в промышленности от роста уровня среднемесячной заработной платы и т.д. Инновационный машиностроительный комплекс, и в его составе автоматизированное станкостроение, не только не разворачивается, но и до сих пор еще дезорганизован¹⁶. В 2008 г. ситуация усугубилась дополнительными проблемами, связанными с кризисом, которые в 2009 г. еще более актуализировались.

Обидным было и то, что эти процессы наблюдались на фоне благоприятного состояния внешнеэкономической конъюнктуры, которая, по сути, должна являться дополнительным источником получения конкурентных преимуществ и ни в коем случае не как основной фактор роста.

В сложившихся современных условиях в России экономический рост, социальные проблемы формирования и реализации требуют новой стратегии научно обоснованной инвестиционной деятельности. Это, конечно же, реструктуризация и модернизация производства, начиная с конкретного предприятия, по критериям восстановления производственного потенциала на новой технико-технологической, структурной, организационно-управленческой (самоуправление) и социальной основе.

Повышение конкурентоспособности предприятия представляет собой процесс задействования неиспользованных резервов роста конкурентоспособности или превращение потенциальных возможностей ее повышения в реальную действительность.

Вся совокупность резервов конкурентоспособности предприятия подразделяется на потери, обусловленные нерациональным использованием собственного потенциала и условий внешней рыночной среды, и новые возможности, порождаемые развитием техники, технологии, передового опыта, способов хозяйствования, изменяющимися рыночными и нерыночными условиями деятельности.

Следует отметить, что в известной степени резервы конкурентоспособности самого предприятия обуславливаются его макроэкономическими резервами, выступающими как условия, определяющие в известных пределах структуру и величину внутренних резервов конкурентоспособности предприятия.

Таким образом, повышение конкурентоспособности предприятий является ничем иным, как интегрированной формой решения практически всего комплекса задач, отражающих интересы хозяйствующего субъекта.

¹⁶ Губанов С. Системный выбор России (к итогам 2006 г.) // Экономист. 2007. № 4. С. 5.

Для отечественной науки и практики существенное значение имеет разработка мер государственного регулирования на основе эффективного использования всего спектра экономических и административных методов в целях обеспечения экономического роста за счет структурной перестройки реального сектора экономики и повышения конкурентоспособности предприятий перерабатывающего комплекса, в том числе и станкостроения.

Этот тезис как нельзя лучше вписывается в контекст послания Президента РФ Федеральному собранию 16 мая 2003 г. «... конкурентоспособным должно быть у нас все – товары и услуги, технологии и идеи, бизнес и само государство, частные компании и государственные институты, предприниматели и государственные служащие,..., наука и культура».

Отсюда вытекает и то, что меры в базовых отраслях перерабатывающего комплекса должны быть направлены на повышение качества выпускаемой продукции и рост производительности. Долгосрочная цель – укрепление рыночных позиций базовых российских предприятий, на которых занята значительная часть населения страны, на мировом рынке¹⁷.

И еще одним важным выводом является то, что вся совокупность методов повышения конкурентоспособности отечественных предприятий должна найти отражение в национальной промышленной политике. Такой комплекс мероприятий должен быть направлен: на компенсацию недостатков рыночного механизма, например, обеспечение межотраслевого перемещения ресурсов; совершенствование промышленной организации в направлении развития отраслевой структуры, размещения производства; контроль за режимом конкуренции в отраслях через стимулирование конкуренции, проведение антимонопольной политики...; стимулирование и поддержание определенных отраслей хозяйства, важных по своему социально-экономическому значению или приоритетных с точки зрения научно-технических перспектив, высокого потенциала роста и т. д.¹⁸. Организационная структура целевых мероприятий политики повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей представлена на рис. 18.

¹⁷ Кусочков Е. А. Основные направления государственного регулирования воспроизводства финансового капитала в экономике России // Экономические науки. 2005. № 3. С. 54 – 62.

¹⁸ См. об этом: Букреев А. М., Левицкая Е. В. Промышленная политика, ее сущность, условия и цели формирования // Инвестрегион. 2006. № 5. С. 2 ; Данилов-Данильян А. В. Рыночный подход к импортозамещающей промышленной политике государства // Prompolitika.ru : [сайт]. URL: <http://www.prompolitika.rsppr.ru> (дата обращения: 20.11.2011).



Рис. 18. Организационная структура и программный блок целевых мероприятий политики повышения конкурентоспособности

В российской практике имеется ошибочный, с нашей точки зрения, подход, который подразумевает замену промышленной политики институциональными реформами, направленными на стимулирование предпринимательской деятельности и создание благоприятных условий для зарубежного и отечественного частного капитала.

Во-первых, ни в одной из стран самостоятельное решение проблем НТП не по силам даже крупнейшим корпорациям, не говоря о средних и мелких предприятиях. Технологическое обновление машиностроения, сельского хозяйства, металлургии, транспорта, связи и других жизненно важных видов деятельности осуществлялось в последние десятилетия в рамках национальных программ. Во-вторых, промышленная политика в развитых индустриальных странах проводится с помощью установления жестких стандартов качества, надежности, ресурсоемкости и экономиче-

ской безопасности продукции. В-третьих, все государства-лидеры НТП сформировали у себя мощные институты экономического стимулирования, информационной поддержки и пропаганды технологических нововведений¹⁹.

Не стоит упускать из виду и исторический опыт. Так, институциональные основы развития национальной обрабатывающей промышленности были сформированы в Европе в XVII в. Тогда в 1651 г. в Англии был принят жесткий протекционистский закон. В это же время и в России тоже принимается закон подобного характера, но с менее жесткими условиями. В 1684 г. австрийский государственный деятель Ф. В. фон Хорник опубликовал манифест, в котором в сжатой форме была изложена меркантилистская протекционистская доктрина, где некоторые пункты имели отношение к развитию обрабатывающей промышленности²⁰:

- все добытые в стране сырые материалы следует использовать для собственной переработки, поскольку стоимость конечных товаров выше, чем сырья;

- рост рабочего населения надлежит стимулировать;

- всякий вывоз золота, серебра следует запретить, а все отечественные деньги надлежит держать в обращении;

- всякий импорт иностранных товаров надлежит всемерно ограничивать;

- те виды импорта, которые необходимы, следует выменивать в первую очередь за отечественные товары, а не за золото и серебро;

- следует всячески стремиться к тому, чтобы круг импортируемых товаров ограничивался сырьем, которое может быть переработано в стране;

- следует неустанно искать возможности для продажи излишков обработанного продукта иностранцам за золото и серебро;

- импорт не должен допускаться в отношении товаров, которыми страна сама себя обеспечивает в достаточном количестве и приемлемым способом.

Трудно не согласиться с актуальностью этих положений для современных условий развития отечественной машиностроительной отрасли и, в частности, для станкостроения.

В рамках промышленной политики мероприятия в высокотехнологичных отраслях промышленности, потенциально конкурентоспособных на мировом рынке, в том числе и в станкостроении, должны включать в первую очередь инвентаризацию федеральных программ по созданию новых технологий, образцов техники или условий для их создания.

Таким образом, из вышеизложенного следует, что основными составляющими конкурентоспособного и эффективного машиностроения

¹⁹ Амосов А. И. Отечественная обрабатывающая промышленность: институты развития // Вестник РГНФ. 2007. № 4. С. 79 – 83.

²⁰ История экономических учений: учеб. пособие / под ред. В. Автономова, О. Ананьиной, Н. Макашевой. М. : ИНФРА. М. 2000. С. 34.

являются своевременное внедрение на предприятиях передовых технологий и обновление станочного парка, предоставление им льготных или хотя бы равных условий по сравнению с зарубежными конкурентами, обеспечение их квалифицированным персоналом.

1. Интенсификация инвестиционной деятельности и обновление основных фондов.

Исходя из того что экстенсивные дешевые источники экономического роста уже исчерпаны, опережающими темпами будут скорее всего расти цены на ресурсы для производственных целей, в первую очередь на топливо, энергию, землю и т.д. Поэтому сохранение конкурентных позиций, в большей степени в контексте финансово-экономической конкурентоспособности, требует значительного роста эффективности использования таких ресурсов, что, в свою очередь, предполагает необходимость коренного технического перевооружения.

Для устойчивого развития предприятий машиностроения объем капиталовложений должен быть в 1,5 – 1,6 раз больше нынешней величины и составлять не менее 25 % ВВП. Для сравнения в Китае норма накопления основного капитала поддерживается на уровне 38 % ВВП²¹. При этом показатель ежегодной замены станочного парка оборудования за период с 1990 по 2010 гг. уменьшился в 10 раз²².

Сейчас в России работает 2,1 млн единиц металлообрабатывающего оборудования. Причем 75 – 80 % парка эксплуатируется более 15 – 20 лет. Только 4,5 % металлообрабатывающего оборудования эксплуатируется менее 5 лет²³. К сожалению, многие российские предприятия используют физически изношенное оборудование, доставшееся в наследство еще от советских времен. Но проблема заключается не только в физическом износе оборудования, а прежде всего в моральном. Замена устаревшего оборудования позволяет не только резко улучшить технологические характеристики производства, а следовательно, повысить технологическую конкурентоспособность предприятия и качество выпускаемой продукции, но и получить несомненный экономический выигрыш, что скажется на повышении экономической эффективности производства и управления предприятием.

Замена устаревшего оборудования может вестись несколькими путями, представленными на рис 19.

²¹ Кучуков Р. Проблемы конкурентоспособного развития // Экономист. 2007. № 8. С. 25 – 37.

²² Остапенко С. Н., Федосеева Н. Ю. Методическое пособие для производственных малых и средних предприятий по вопросам модернизации и технического перевооружения. М. : Межрегиональный Центр промышленной субконтракции и партнерства, 2010. С. 5.

²³ Станкоинструментальные итоги 2005 года // Техномир. 2006. № 1. С. 16 – 20.

Путь 1. Приобретение бывшего в употреблении (б/у) оборудования, прошедшего предпродажную подготовку на ремонтных предприятиях. Однако следует учитывать, что для серьезного решения проблемы производства данный путь не приемлем, поскольку слишком велики риски разного рода. Покупаемое оборудование физически и морально является все-таки устаревшим и гарантийные сроки на него устанавливаются после ремонта от 3 до 6 месяцев. К тому же многие предприятия, занимаясь этим видом бизнеса, зачастую даже не восстанавливают паспортные данные станков, поскольку сами не соответствуют требованиям организации современного типа²⁴.



Рис. 19. Варианты технологического обновления технологической базы промышленных предприятий

²⁴Григорьев А. К. Задачи станкостроительной фирмы в решении вопросов технологического перевооружения производства // Индустрия. 2006. № 2. С. 11.

Путь 2. Закупка современного западного оборудования и технологий. Устанавливая стандартное оборудование и осваивая стандартные технологии, российские предприятия начинают конкурировать с западными производителями не по потребительским свойствам, а по цене и качеству, которые никогда не были самыми сильными нашими сторонами²⁵. Но нужно понимать, что таким путем мы можем догонять или не отставать от конкурентов, но не опережать их.

При этом рыночной нишей для российских предприятий на мировом рынке помимо энергоносителей и связанной с ними продукцией может выступать производство продукции, которая по сложности и качеству превосходит китайскую, а по цене ниже европейской. Данная стратегическая ниша является достаточно динамичной. С одной стороны, Китай осваивает все новые и новые технологии, с другой – достаточно трудно конкурировать по цене с европейскими и американскими компаниями, особенно с теми, где энергоносители не являются доминирующими в структуре себестоимости. Также сказывается и отставание в производительности труда и эффективности производства²⁶.

На внешнем рынке успехи российских компаний во многом, кроме низких цен на носители, были обусловлены, по сути, бесплатной эксплуатацией основных средств, созданных еще в советское время. На сегодняшний день эти ресурсы во многом исчерпаны. Кроме того, в 2004 г. стоимость большинства видов сырья возрасла в 1,5 – 2 раза. И это для машиностроения стало большим потрясением, так как переложить рост стоимости сырья на потребителей не получается. Начиная с 2004 г. и по настоящее время многие станкостроительные компании начали задумываться о себестоимости продукции как факторе формирования прибыли.

Путь 3. Освоение российских технологий. Путей в этом направлении можно выделить несколько, например, масштабирование технологий малых инновационных фирм, которые имеют технологии уже на уровне опытного производства и опробовали свою продукцию на рынке, и главное, рынок принял продукцию, или развитие и создание заново собственных конструкторских бюро, которые достаточно хорошо решают вопросы текущей модернизации оборудования и обновления продуктового ряда, но сложнее справляются с разработкой принципиально новой продукции и тем более с освоением новых рынков.

²⁵ Симаранов С. Ю. Российская промышленность и инновации // Инновации. 2005. № 5. С. 28 – 30.

²⁶ Там же.

Чтобы обеспечить техническое перевооружение сырьевых отраслей на основе отечественной, а не импортной промышленной продукции, необходима информация о планах технического перевооружения, оперативных потребностях нефтяных компаний, а также сведения о приобретаемой по импорту продукции. С помощью такой информации российские НИИ, КБ и заводы должны концентрировать усилия на приоритетных направлениях, разрабатывать необходимую импортозамещающую продукцию, планировать загрузку производственных мощностей.

К сожалению, руководство компаний закрывает информацию под предлогом коммерческой тайны, что не позволяет прогнозировать потребности сырьевых отраслей в оборудовании²⁷.

Путь 4. Техническое перевооружение отраслей может происходить и по пути модернизации оборудования, которую можно рассматривать как вариант решения проблемы увеличения надежности и производительности станков. Модернизация дает оборудованию новые потребительские качества, а применение новых систем управления, приводов и электродвигателей позволяет обрабатывать детали за меньшее время с более высокой точностью.

На пути масштабного освоения этого рынка возможно:

- разрабатывать типовые проекты модернизации наиболее массового и перспективного с точки зрения модернизации оборудования;
- расширять предложения комплектующих изделий для модернизации механообрабатывающего оборудования;
- повышать квалификацию работников, что способствует проведению в больших объемах разнородных проектов и монтажных работ в короткие сроки;
- решать логистические проблемы модернизации, связанные с транспортировкой громоздкого оборудования и/или выездом персонала на место для пуско-наладочных работ.

Модернизация станочного оборудования может вестись в нескольких направлениях, а именно:

а) модернизация нового станочного оборудования отечественного производства – наиболее эффективный путь развития и переоснащения промышленных предприятий, позволяющий сократить производственные циклы, основной и обслуживающий персонал, затраты на электроэнергию и уменьшить сроки окупаемости оборудования, повысить экономическую

²⁷ Машиностроение – нефтегазовому комплексу // ИТО. 2004. № 7. С. 4.

эффективность производства и обеспечить стабильность качественных показателей;

б) модернизация б/у оборудования отечественного и импортного производства с проведением капитального ремонта. Любой станок имеет в своем составе литые базовые узлы (стойка, станина), которые за весь срок эксплуатации практически не подвергаются серьезным механическим повреждениям, к тому же они со временем не ухудшают, а улучшают свои механические свойства за счет естественного процесса старения металла. Восстановление геометрической точности таких базовых узлов в совокупности с небольшими ремонтными работами и внедрение новых технологий в систему управления станков позволяют выйти на уровень технических характеристик нового станка, а в ряде случаев и превзойти их²⁸.

И все таки специалисты утверждают, что учитывая кризисную ситуацию в машиностроительном комплексе, наиболее оптимальным решением задачи технологического перевооружения производства является модернизация как с точки зрения гораздо меньших капиталовложений, так и в силу ряда технических причин. Отдавая предпочтение ремонту и модернизации, предприятие экономит 30 – 60 % денежных средств, получая при этом оборудование современного уровня.

Рассматривая представленные альтернативы обновления технологической базы, обратить внимание следует не только на необходимость изменения ее возрастной структуры, но и на потребности совершенствования технологической базы. Статистика, отражающая реальность функционирования достаточно большого количества предприятий, позволяет выявить и еще одну проблемную область, заключающуюся в недозагруженности закупленного оборудования. В среднем коэффициент загрузки вновь приобретенного оборудования находится в пределах от 21 до 49 %. Такой уровень использования оборудования зависит в первую очередь от используемого подхода обновления технологической базы, определяемого целевой ориентацией агента. К основным подходам можно отнести:

а) оптимальный (основной критерий выбора оборудования – соотношение «цена – производительность»);

б) подражательный (выбор осуществляют на основе критерия «не хуже, чем у конкурента, соседа»);

в) упрощенный (критерием выбора является простота в эксплуатации);

г) срочный (предпочтение отдают оборудованию с минимальным сроком поставки. Поэтому чаще всего приобретают оборудование, имеющееся на складе поставщика);

²⁸ Григорьев А. К. Задачи станкостроительной фирмы в решении вопросов технологического перевооружения производства // Индустрия. 2006. № 2. С. 11.

д) консервативный (предпочтение отдают оборудованию, знакомому в эксплуатации и критерием выступает «опыт использования»);

е) дешевый (критерий выбора оборудования – цена);

ж) функциональный (отдают предпочтение современному оборудованию, открывающему широкие функциональные возможности).

Решить задачу повышения коэффициента загрузки вновь приобретаемого оборудования можно, используя последний подход. К сожалению, только 31 % предприятий реализуют его на практике.

Но самым важным моментом в решении этого вопроса является отсутствие законодательного обеспечения технического перевооружения отраслей промышленности и в первую очередь – машиностроения.

Так, в Японии эту проблему решают с двух сторон. Если завод выпускает одну и ту же наукоемкую продукцию более трех лет, то за ее выпуск приходится платить повышенные налоги. И её волей-неволей вынуждены снимать с производства. С другой стороны, если японцы выпускают абсолютно новую продукцию с использованием старых мощностей, то и в данном случае государство облагает производителя повышенными налогами. Вот и приходится сначала обновлять производственные фонды, а затем выпускать новые изделия. Государство в данном случае помогает производителю не отставать от технического прогресса, то есть создаются условия, как и во всем мире, заставляющие предприятия активно заниматься своим техническим перевооружением²⁹.

Обратить внимание следует и на еще один очень важный момент. Это способность самих станкостроительных предприятий выпускать современную конкурентоспособную продукцию.

Основными направлениями повышения конкурентоспособности станкостроительной продукции являются (в большей степени они соответствуют основным направлениям научно-технического прогресса, сформулированным по результатам опроса руководителей 30 ведущих фирм):

А. Повышение гибкости оборудования при увеличении степени автоматизации, а также скоростей резания и перемещения основных и вспомогательных узлов. Все преобразования такого рода направлены на снижение цены единицы продукции, изготавливаемой на станке.

Б. Развитие информационных систем станков. Разработка новых систем ЧПУ обеспечивает значительное увеличение скорости обработки ин-

²⁹ Станкоинструментальные итоги 2005 года // Техномир. 2006. № 1. С. 16 – 20.

формации, управление от одной системы ЧПУ несколькими станками и связь с Интернетом, что позволяет сократить затраты на управление благодаря глобализации производства и автоматизации сбытовых операций, а также избежать неоправданных потерь. Главными приоритетами при покупке станков становятся не только их точность и производительность, как это было принято раньше, а совместимость или взаимозаменяемость в общей системе оборудования цеха (завода).

В. Системное обеспечение качества продукции. Общие тенденции в этой области хорошо видны на примере японских фирм, которые активно стремятся к получению для своей продукции сертификатов ISO 9001-2001 и CE (Европейский стандарт безопасности). Внимание фирм к этим разработкам определяется введением в Японии систем TQC (Total Quality Control – всеобъемлющий контроль качества) и других систем обеспечения качества. Цель получения указанного сертификата заключается не только и не столько в демонстрации качества своей продукции в Европе и других регионах международного рынка станков (это в настоящий момент не вызывает сомнения), но и в том, чтобы стимулировать у работников чувство ответственности за продукцию своей фирмы. А также важным моментом в рамках этого аспекта является тот факт, что контроль за качеством продукции должен осуществляться в процессе ее изготовления посредством систематического (постоянного) анализа показателей качества, а не после его завершения.

Г. Защита окружающей среды. Постоянное ужесточение экологических норм требует разработки новых способов механической обработки, технологий и инструментов с износостойким покрытием, минимизации воздействия станочного оборудования на окружающую среду. Сохранение окружающей среды находится в центре внимания фирм. Возрастает число фирм, получивших сертификат ISO серии 14000 (по экологии); расширяется применение станков для обработки без использования или с минимальным использованием смазочно-охлаждающей жидкости (СОЖ). Так, переход в некоторых случаях на «сухое резание» в среде азота, вырабатываемого газогенератором, что снижает потребление энергии на 50 %. Станкостроители Японии осуществляют экологические действия на общегосударственном уровне. Для сохранения окружающей среды Ассоциацией японских станкостроителей (JMTBA) составлена «Программа мероприятий в станкостроении», предусматривающая работу в следующих направлениях: 1) сохранение окружающей среды и улучшение экологических условий работы обслуживающего персонала; 2) всесторонний анализ защиты

окружающей среды при использовании станочного оборудования; 3) создание станков, способных уменьшить воздействие на окружающую среду; 4) обеспечение здоровых условий жизни для жителей соответствующего района.

В обозримом будущем ожидается по крайней мере двукратное повышение производительности обработки, поэтому придадут и будут придавать большое значение выбору оптимального по составу и количеству СОТС (смазывающе-охлаждающая технологическая среда) оборудования. Тенденция развития механической обработки без использования СОТС прослеживается все последние годы. Обработка без СОТС получила наибольшее развитие на европейских предприятиях, где к охране окружающей среды предъявляют повышенные требования. При решении вопроса использования СОТС во время обработки или нет, необходимо учитывать:

а) объем потребления различных СОТС чрезвычайно велик (по разным источникам, от 700 000 до 850 000 т/год);

б) затраты на приготовление, использование СОТС достигают 16 % стоимости изготовления деталей (для сравнения, расходы на инструмент втрое ниже);

в) СОТС создают экологическую опасность для окружающей среды. В процессе эксплуатации оборудования происходит постоянная замена СОТС; примерно 30 % общего объема используемых СОТС уничтожается или испаряется;

г) экономические издержки отступают на задний план перед здоровьем людей. На автомобильной фирме General Motors (США) проведены специальные комплексные обследования 1811 рабочих, в разной степени подверженных воздействию аэрозолей СОТС. Из них 1042 человека – это операторы металлорежущих станков, имеющие постоянный контакт с одним типом СОТС (минеральные масла, эмульсии или синтетические СОТС), а 769 – сборщики, не имеющие прямого контакта с СОТС; были обследованы также 239 человек, никогда не работавших на станках. Изучили распространенность респираторных заболеваний (обычного насморка, одышки, астмы, хронического бронхита). Установлено, что станочники в большей степени страдают этими заболеваниями, чем сборщики, причем минеральные масла чаще всего вызывают кашель, насморк и одышку, а синтетические СОТС – хронический бронхит. Национальным институтом по безопасности труда и здравоохранению США (NIOSH) ужесточена норма концентрации масла в тумане, предусматривается строгий медицинский контроль за условиями работы персонала на операциях механической

обработки; в частности, запрещено работать на станках без полностью закрытых рабочих зон. Предохранение обслуживающего персонала от вредного воздействия СОТС начинается с установки на станках кабинетной защиты, удерживающей пары СОТС и масла внутри рабочей зоны³⁰.

Д. Увеличение выпуска технологических систем и отдельных станков с использованием модульного принципа построения, что позволяет, во-первых, а) минимизировать сроки поставки заказанного станка. Сроки поставки станка в разы превышают требуемые рынком. Например, в отличие от 6 – 9 месяцев с даты поступления заказа на поставку металлорежущего станка средних габаритных размеров аналогичный заказ ином фирмой выполняется в течение трех месяцев со дня подписания контракта³¹; б) снизить его стоимость, во-вторых, оптимизировать набор потребительских свойств и, в-третьих, покупателю быстро изменять конфигурацию и тем самым снижать затраты и сокращать время при переходе на выпуск новой продукции, имеющей спрос на рынке³². При этом заказчик получает возможность реконфигурации или улучшения требуемого свойства станка путем замены одного или нескольких модулей. Это положительно сказывается на качестве и ремонтпригодности станков.

Но стремление к построению металлообрабатывающего оборудования по модульному принципу обуславливает развитие производства комплектующих изделий, для которого регресс станкостроительной отрасли, последовавший за развалом Советского Союза, имел наиболее негативные последствия. В условиях сокращения основными производителями станкоинструментальной продукции технологической глубины на своих предприятиях, во-первых, функцию производства комплектующих изделий принимают на себя специальные фирмы-поставщики (контрактор), которые обслуживают, как правило, несколько производителей конечной продукции и, естественным образом, стремятся к максимально возможному числу потребителей и, во-вторых, эти фирмы сосредотачивают у себя все больший объем ноу-хау, определяющих функциональные свойства и конкурентоспособность конечного изделия – станка. Таким образом, следствие этих процессов – уменьшение объема ноу-хау, вносимого основными

³⁰ Черпаков Б. И. Тенденции развития технологии обработки на металлорежущих станках // ИТО. 2004. № 11. С. 17 – 21.

³¹ Васильев С. В. Развитие технологии машиностроительного производства // ИТО. 2006. № 2. С. 38 – 40.

³² Самодуров Г. В. О состоянии и перспективах развития металлообрабатывающей промышленности в России // Станочный парк. 2005. № 6 (17). С. 12 – 15.

производителями станков, то есть фактически станкостроительные фирмы превращаются в сборочное производство с двумя-тремя станками для финишных операций и стендами для испытаний поступающих узлов. А это в свою очередь приводит к тому, что станки различных фирм становятся все более похожими друг на друга. В такой ситуации необходим солидный запас конкурентных преимуществ нетехнического характера (бренд, развитая сервисная сеть, широкий круг постоянных клиентов и т.п.), чем российские станкостроители не отличаются.

Почти полное отсутствие отечественных комплектующих изделий, сравнимых по качеству и техническим характеристикам с зарубежными аналогами, и как следствие покупка их за рубежом чревата потерей конкурентоспособности отечественными станкостроителями и установлением технологической зависимости от зарубежных поставщиков. При этом в отрасли созданы все условия и предпосылки к реализации такой наметившейся тенденции, как переход на «отверточную» сборку механообрабатывающего оборудования, для которой характерны стопроцентная зависимость от импорта и ничтожная доля прибавочной стоимости российских производителей (результат такого перехода уже реализован на примере производства персональных компьютеров).

Расширение масштаба программ, направленных на повышение конкурентоспособности отечественных предприятий, стимулирование не сырьевого экспорта, развитие венчурного финансирования, коммерциализация технологий, повышение уровня промышленного дизайна. Предпосылкой успешности таких программ станет введение норм обязательного привлечения к их формированию, софинансированию и оценке результативности отраслевых бизнес-ассоциаций – в рамках перехода к механизмам бюджетирования, ориентированного на результат.

Е. Увеличение выпуска многооперационных станков, что позволяет получить на одном рабочем месте интеграцию различных технологий (точение, фрезерование, шлифование, зубообработка и т.д.) и, таким образом, сэкономить время транспортировки. Тем более что деталь обрабатывается только 10 – 15 % всего цикла от заготовки до готовой детали, а остальное время лежит в ожидании следующих операций³³. Концентрация операций путем совмещения лезвийной, абразивной, лазерной и других видов обработки на одном станке ведет к максимальному приближению обрабатыва-

³³ Самодуров Г. В. Указ. соч. С. 12 – 15.

емого изделия к готовому по принципу «done in one»³⁴. По мере того как обрабатывающие центры становятся более гибкими и разнообразными, можно предсказать, что в них будут встраиваться и нетрадиционные технологии. Однако высокие первоначальные инвестиции могут стать барьером для дальнейшего роста.

Ж. Увеличение выпуска недорогих многоцелевых станков, отличающихся от предшественников упрощенной конструкцией, меньшим количеством деталей и как следствие более высокой жесткостью и меньшей стоимостью.

Все эти направления предполагают, что инновация продукции станкостроения рассматривается как непрерывный процесс с нарастающим во времени темпом и сокращением периода времени от возникновения идеи до появления изделия на рынке. При этом в основе сценария социально-экономического развития страны на 2006 – 2008 гг., подготовленного министром экономического развития и торговли, была заложена значительная инвестиционная составляющая.

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (2002 – 2009гг.) представлена в табл. 27. В ближайшем будущем предполагается, что прирост инвестиций в основной капитал составит 6 % в 2011г., в 2012 – 2014 гг. будет около 9 %³⁵. В 2012 г. ожидается, что рост инвестиций будет во многом обеспечен инвестиционными программами естественных монополий, в дальнейшем прогнозируется, что рост инвестиций подхватит обрабатывающая промышленность.

При этом рост инвестиционной составляющей в экономике не свидетельствует о диверсификации. По словам Андрея Клепача: «Реальной диверсификации нет». Это означает, что в 2009 г. 2,2 % капиталовложений идет в машиностроение как фондообразующую отрасль (в 2005 г. было 2,1 %). Поэтому, один из выходов – только госинвестиции, альтернативы которым нет. Тем более, практика многих лет показывает, что в России невыгодно вкладывать средства в машиностроение (кроме сборки готовых изделий из комплектации, произведенной вне России, так называемые «сборочные производства»), так как эти вложения явно проигрывают другим сферам деятельности, например, торговле, строительству, медицине и т.п. Эти процессы связаны со следующими аспектами: во-первых, со сроком окупа-

³⁴ Васильев С. В. Указ. соч. С. 38 – 40.

³⁵ Глазьев С. Ю. Выступление на круглом столе «Социально-экономические итоги посткризисного развития стран таможенного союза» // Таможенный союз. 2011. 27 апр.

емости вложенных средств. Нормальная окупаемость в машиностроении минимум три года, а в основном 5 – 7 лет; во-вторых, с рискованностью этих вложений; в-третьих, с целями бизнеса. Частных инвесторов интересует большая прибыль и быстрая окупаемость. И они будут вкладывать средства в отрасли, обеспечивающие эти требования; и, в-четвертых, с требованиями банковских организаций для финансирования проектов в машиностроении. Данные требования ничем не отличаются от требований для любого другого бизнеса – это залог, быстрый возврат денежных средств, поручительство.

Таблица 27

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в 2002 – 2009 гг., % к итогу

Год	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Инвестиции в основной капитал, в том числе:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1. Собственные средства	53,6	49,1	44,8	47,8	42,1	40,4	39,5	37,1
Из них прибыль	21,4	19,0	15,5	19,8	19,9	19,4	18,5	16,0
2. Привлеченные средства	46,4	50,9	55,2	52,2	57,9	59,6	60,5	62,9
2.1. Из них бюджетные средства, в том числе:	20,4	17,3	14,9	14,0	20,2	21,5	20,9	21,8
из федерального бюджета	12,2	11,6	10,7	9,7	7,0	8,3	8,0	11,3
бюджетов субъектов РФ	3,8	4,3	8,0	5,7	11,7	11,7	11,3	9,1
2.2. Кредиты банков	4,0	6,6	10,9	12,5	9,5	10,4	11,8	10,3
2.3. Заемные средства	1,9	1,0	0,6	0,4	6,0	7,1	6,2	7,4
2.4. Прочие	18,6	21,2	20,9	19,6	21,7	20,1	21,2	23,1
Из общего объема инвестиций в основной капитал инвестиции из-за рубежа	2,7	5,8	9,0	10,3	7,8	7,1	7,5	6,0

Таким образом, роль государства заключается не в факте присутствия в экономике, а в активном инвестировании в реальный сектор народного хозяйства. Тем более, что, как отмечал А. Г. Реус в своем докладе³⁶,

³⁶ Реус А. О развитии станкоинструментальной промышленности // Экономист. 2007. № 9. С. 3 – 9.

объем необходимых инвестиций в отрасль станкостроения до 2015 г. оценивается в 60 млрд руб., в том числе не менее 20 млрд руб. только в разработку новых видов продукции. При сохранении сегодняшних темпов развития и уровня присутствия государства в отрасли она может рассчитывать на приток инвестиций в размере около 15 млрд руб., что соответствует примерно четверти необходимого объема. При этом оценить, какой объем пойдет на работы в сфере НИОКР, не представляется возможным. Не является лишним вспомнить пример из истории экономической политики (период 1895 – 1897 гг.), которую проводил известный государственный деятель, министр финансов царской России С. Ю. Витте. Он не накапливал свободные деньги в каких-либо фондах, а расходовал на строительство Транссиба, Среднеазиатской и других железных дорог, развитие промышленности, науки и образования. В результате к концу 19 в. количество предприятий резко увеличилось (возросло в 1,4 раза), объем промышленного производства удвоился, учреждено более 150 учебных заведений³⁷, то есть С. Ю. Витте инвестировал реальный сектор экономики.

II. Создание «нормальных» условий для производителя, включающих соответствующую кредитно-финансовую политику и приемлемые налоги.

«Нормальные» условия подразумевают следующие моменты:

А. Налоговая нагрузка на машиностроительные предприятия не должна превышать налоговую нагрузку, существующую в странах Западной Европы. Но необходимо знать, что налоговая нагрузка в различных странах существенно может отличаться, что представлено на рис. 20. Чиновники Минфина утверждают, что в России доля налогов в нашем ВВП все время снижается: в 2002 г. она составляла 24 %, а в 2004 г. уже была чуть больше 20 %. Однако по данным Росстата в 2004 г. ВВП в России составил 16 778,8 млрд руб., а по данным Федеральной налоговой службы, налогов и обязательных платежей в бюджет за тот же период поступило 4506,37 млрд. рублей. В итоге получается, что в 2004 г. доля налогов в ВВП составила почти 27 %. Можно еще вспомнить, что методика Росстата подразумевает увеличение реально полученного ВВП на 25 %, таким образом, статистика учитывает вклад "теневое" сектора. Однако поскольку "теневой" сектор налогов по определению не платит, реальная фискальная нагрузка на добросовестных налогоплательщиков оказывается выше – примерно 35,8 %. Кроме того, сумма сбора налогов, приведенная в статистике, не учитывает размеры НДС, который налоговые органы не вернули вовремя экспортерам и другим налогоплательщикам, имеющим право на

³⁷ Кучуков Р. Проблемы конкурентоспособного развития // Экономист. 2007. № 8. С. 25 – 37.

возмещение – это еще около 300 млрд руб. В итоге реальная налоговая нагрузка оказывается около 40 % ВВП³⁸. Показатели 2009 г. выглядят следующим образом: ВВП – 38786,4 млрд руб., сумма налогов и обязательных платежей 6830,29 млрд руб., тогда доля налогов в ВВП с учетом процента собираемости налога около 20 %, а реальная фискальная нагрузка на добросовестных налогоплательщиков примерно 29,11 %. Причем наибольшая налоговая нагрузка лежит на машиностроении³⁹. По оценкам министра финансов РФ А. Кудрина в 2011 г. на 2,3 % увеличится налоговое бремя на российский бизнес по сравнению с уровнем текущего года.

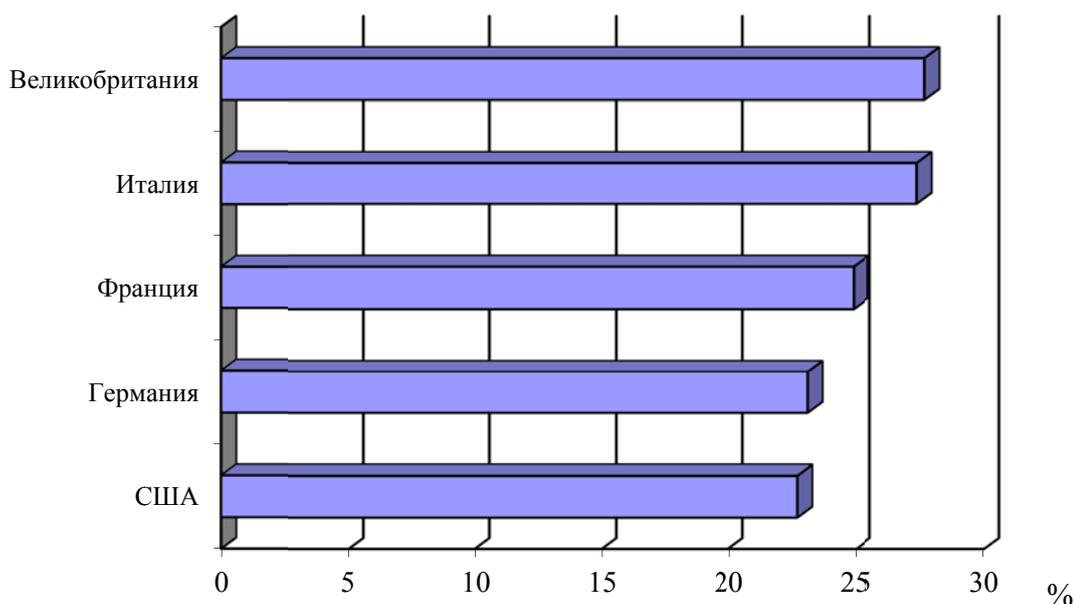


Рис. 20. График налоговой нагрузки относительно ВВП в 2007 г.

В России доля налога на прибыль и НДС по отношению к валовому чистому доходу в 2002 г. составляла 42,8 %, а после 2002 г. в связи со снижением налога на прибыль с 35 до 24 %, а НДС – с 20 до 18 % уменьшилась до 36,4 %, но это все равно почти в четыре раза выше, чем в США. Если же при расчете данного показателя учесть выплаты по социальным и страховым платежам, которые в России почти полностью вносят хозяйствующие субъекты, то расхождения в налоговой нагрузке по юридическим лицам между нашей страной и США будут еще больше⁴⁰.

³⁸ Несмотря на все реформы, отечественная налоговая система по-прежнему работает по законам мобилизационной экономики // Эксперт. 2005. 3 окт.

³⁹ Лыкова Л. Н. Налоговая система России: общее и особенное. Ин-т экономики РАН. М.: Наука, 2006. С. 289.

⁴⁰ Соколов М. М. Некоторые современные тенденции в политике налогообложения (научный доклад) / Ин-т экономики РАН. М., 2009. С. 45.

По словам председателя комитета Госдумы по делам СНГ, при существующих финансовых ресурсах у государства была возможность снижать ставки и принять такое налоговое законодательство, «чтобы десять лет его не менять». По экспертным расчетам НДС в структуре налоговых платежей в машиностроении доходит до 42 % от всего объема налогов. При снижении НДС с 18 % до 13 % налоговая нагрузка в машиностроении уменьшится на 12%, что позволит резко нарастить объем инвестиций и повысить уровень оплаты труда работников, занятых в этой отрасли.

Тем более тенденция развития такова, что ставки по налогу на прибыль в последние 30 лет во многих странах снизились в 1,8 – 2 раза. Например, в Германии ставка налога на прибыль в 1990 г. составляла 56 %, в 2008 она уже находилась на уровне 29,5 %. Ставки налогов по социальным выплатам и подоходному налогу, за некоторым исключением, являются более консервативными и мало меняются во времени. В среднем ставка подоходного налога в целом по ЕЭС составляет 38,7 %⁴¹. Такие изменения, и здесь мы согласны с М. М. Соколовым, через снижение налоговой нагрузки по юридическим лицам с одновременным использованием целевых налоговых льгот способствует интенсификации инвестиционных процессов в экономике. Инвестиции, направленные на рост производительности труда, снижение энергоемкости и материалоемкости производства, внедрение новых технологий и новейшей техники, таким образом, способствуют росту заработной платы работников. А рост доходов последних, особенно в странах с преобладающей налоговой нагрузкой на физические лица, позволяет заметно увеличить объем собираемых налогов без какого либо увеличения налоговой нагрузки производственного сектора.

Б. Необходимо пересмотреть условия использования амортизационных отчислений в отрасли, которые являются одним из самых эффективных источников осуществления инвестиционной деятельности. Так, в 2007 г. общая величина амортизационных отчислений в корпоративном секторе США равнялась 1431 млрд дол., что составляло 87 % от налогооблагаемой прибыли и 66,2 % от инвестиций в основные фонды⁴². Для сравнения, амортизационные отчисления, израсходованные на инвестиции, в России за 2004 г. равнялись 17,1 млрд дол., что составляло 18,1 % от налогооблагаемой прибыли в 94,4 млрд дол. Таким образом, доля использованных амортизационных отчислений в России по отношению к налогооблагаемой прибыли была примерно в пять раз ниже, чем в США. Если в середине XX в.

⁴¹ Соколов М. М. Указ. соч. С. 46.

⁴² Economic Report of the President. Washington, 2009. P. 18, 27, 32.

в большинстве промышленно развитых стран доля амортизационных отчислений в общих инвестициях составляла 25 – 30 %, то в начале XXI в. на нее приходится 65 – 75 % и, наоборот, доля прибыли сократилась примерно в пять раз с 50 до 5 – 10 %, а доля заемных средств соответственно в два раза с 25 – 30 % до 12 – 15 %. В России был отменен контроль за использованием амортизационных отчислений. В результате чего из года в год растет объем амортизационных отчислений, использованных не по целевому назначению. Если в 2000 г. не использовалось по целевому назначению 102 млрд руб., то в 2006 г. уже 544 млрд руб. или 42,8 % от общей суммы начисленной амортизации. В 2008 г. на цели, несвязанные с инвестициями в основные фонды, приходится 748,3 млрд руб. или 39,2 %. Причем 30,4 % потрачено на приобретение акций и других ценных бумаг. В связи с такой ситуацией интерес представляет структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования: в 2006 г. в общих инвестициях в основные фонды на амортизационные отчисления приходилось только 16,1 %, на прибыль – 35,3 %, а на заемные средства 48,66 %⁴³; в 2009 г. на амортизационные отчисления приходилось 18,2 %, на прибыль – 16,02 %, на привлеченные средства – 62,87 %, из них 21,76 (34,6 %) бюджетные средства.

А ведь эффективность прогрессивной амортизационной политики не вызывает сомнения и определяется следующими направлениями, на которые в своем докладе указал М. М. Соколов⁴⁴.

Во-первых, ускоренную амортизацию можно с полным правом считать «завуалированным» косвенным субсидированием инвестиционной деятельности за счет государственного бюджета.

Во-вторых, амортизационные отчисления в отличие от прибыли и заемных средств являются наиболее стабильным источником поступления денежных средств для предпринимателей, так как на них гораздо меньшее влияние оказывают спады производства, повышение ставок по кредитам, изменение цен и т. д.

В-третьих, амортизационные средства – это собственные денежные средства предприятий и в случае отказа от заемных средств они позволяют экономить на выплате процентов, что в целом повышает эффективность производства.

В-четвертых, наличие амортизационного фонда и необходимость его использования строго по целевому назначению сами по себе дисциплини-

⁴³ Соколов М. М. Указ. соч. С. 42 – 43.

⁴⁴ Там же. С. 43 – 44.

руют предпринимателя, заставляют его расходовать эти денежные средства на расширение и модернизацию производства. Контроль со стороны государства за целевым использованием амортизационного фонда и штрафные санкции в виде уплаты налога на прибыль лишают его соблазна потратить деньги на личные нужды.

В-пятых, в условиях резко ускорившихся темпов технического прогресса в мире серьезную роль стал играть «фактор времени». Деньги, полученные сегодня, стали «стоять» гораздо «дороже» денег, полученных спустя два, три года и больше. Ускоренная амортизация позволяет «передвигать» получение денежных средств, к тому же освобожденных от налога на прибыль, на первые годы после ввода основных фондов и, таким образом, получать ощутимую фору по времени по отношению к своим конкурентам, менее активно использующим это направление для осуществления инвестиционной деятельности.

Воздействие прогрессивной амортизационной политики, являющейся составной частью общей налоговой политики, на экономику развитых стран показывает, что она стала мощным стимулятором не только повышения ее эффективности и ускорения темпов развития, но и способствовала в заметной степени росту благосостояния этих стран. Так как расширенное воспроизводство в развитых странах стало осуществляться не за счет фонда накопления, а за счет фонда возмещения, т.е. амортизационных отчислений, то появилась возможность, особенно в условиях роста эффективности экономики, увеличить норму потребления в национальном доходе, без какого-либо ущерба темпам экономического роста.

В. Необходимо предусмотреть компенсацию затрат, которые отечественные машиностроители несут сверх аналогичных затрат за рубежом.

Г. При помощи государства отрасль нужно вывести на уровень, аналогичный зарубежному, после чего государственную поддержку отрасли можно будет прекратить, кроме лоббирования интересов отрасли со стороны высшего руководства страны.

Д. Во всем мире применяется практика субсидирования покупателей производственного оборудования. Заключается она в выделении таким покупателям на безвозмездной основе ассигнований из федерального, региональных или местных бюджетов⁴⁵. Промышленная политика государства должна предусматривать предоставление «дешевых» кредитов под 3 – 4 %

⁴⁵ Шишков А., Балашов В. Модернизация основных фондов предприятия: в поисках оптимизационного подхода // Юнидо в России. 2011. № 2. С. 31 – 32. URL: www.unido-russia.ru/pdf/unido02.pdf (дата обращения: 15.11.2011).

годовых для предприятий перспективных (приоритетных) направлений. Для этого имеются достаточно серьезные предпосылки. Например, в 2003 г., как отмечал Е. С. Примаков, предполагалось, что одно из действий, которое могло бы этому помочь – создание ссудного фонда промышленности в форме государственного внебюджетного фонда, размер которого оценивался не менее 60 млрд дол. ежегодно. Источниками ссудного фонда промышленности тогда могли бы быть: введение в хозяйственный оборот для инвестиционных целей развития эмиссионной денежной массы; остатки средств на бюджетных счетах; временно свободные средства бюджета; часть объема пассивов Сбербанка России без ущерба для его собственных активных операций, формируя за их счет «длинные», долгосрочные пассивы ссудного фонда промышленности; более целевое управление ресурсами и расходами Центрального Банка; использование 5 % золотовалютных резервов; доходы от приватизации; природная рента; добровольные возвратные взносы амнистированного капитала. Средства ссудного фонда промышленности предполагалось израсходовать на следующие цели:

- обеспечение государственного заказа и государственных лизинговых компаний в области машиностроения, авиапрома, транспортного машиностроения, сельхозмашиностроения;
- компенсация части учетной банковской ставки, гарантии и страхование по коммерческим кредитам;
- целевое прямое и синдицированное инвестиционное кредитование промышленности, кредитование под пополнение оборотных средств;
- поддержка экспорта перерабатывающих отраслей, внутреннего производственного спроса.

Хорошей поддержкой предприятиям машиностроения может быть субсидирование процентной ставки по привлеченным кредитам и лизинговым платежам. Примером служит опыт Тюменской области. Так, в 2004 г. из областной казны машиностроительным предприятиям было возмещено около полумиллиарда льготных кредитов.

Е. Обеспечить предоставление гарантий для привлечения зарубежных «дешевых» кредитов предприятиям приоритетных направлений; поддержка экспорта со стороны государства⁴⁶. Зарубежные страны осуществляют поддержку экспорта. Так, в Германии ежегодно на стимулирование внешней торговли в бюджете страны предусматривается не менее 110 млрд евро⁴⁷.

⁴⁶ Колка И. Меры по развитию отечественного машиностроения // Станочный парк. 2005. № 6 (17). С. 10 – 11.

⁴⁷ Виньков А. Инженеры в опасности // Эксперт-Германия. 2005. № 1 (12 – 18 сент.). С. 10 – 11.

Необходимо законодательное восстановление инвестиционной льготы, которая представляет собой право освобождения от налогообложения (уменьшения налоговой нагрузки) по налогу на прибыль для предприятий, создающих новые производства на базе обновленных за счет собственных средств основных фондов. Например, интересен в этом отношении японский опыт поддержки местных производителей с помощью налоговых льгот. Там льготы на вновь выпускаемые модели оборудования были дифференцированными. На оборудование, соответствующее отечественному уровню, – 30 %, на оборудование, превосходящее лучшие отечественные аналоги, – 50 %, на оборудование, превосходящее лучшие мировые аналоги, – 100 % (но только в течение трех лет). Именно эта система подтолкнула предприятия Японии создавать мощные конструкторские бюро, искать и скупать по всему миру лучшие промышленные образцы и патенты и финансировать свою науку⁴⁸; по законам Канады компания имеет право уменьшить сумму налога на прибыль (а не сумму налогооблагаемой базы – это принципиальная разница) на половину расходов, которые предприятие потратило на разработку новой продукции (или другие исследования и развитие)⁴⁹. Таким образом, из-за неравенства в налогообложении модернизация обходится российским предприятиям в 1,5 – 2 раза дороже, чем их канадским и итальянским коллегам.

Торгово-промышленная палата РФ предлагает ввести льготу по налогу на имущество предприятия на срок не менее пяти лет в части вновь вводимого в эксплуатацию технологического оборудования при сумме инвестиций не менее чем 30 млн руб. Данная мера позволит стимулировать обновление и пополнение основных фондов предприятия, в первую очередь – высокотехнологичных.

Перечень расходов, направленных на развитие производства, должен быть расширен за счет расходов по оплате обучения и повышения квалификации кадров, добровольных перечислений в ссудный фонд промышленности и фонды финансирования НИОКР, включая Российский фонд технологического развития.

Принимая во внимание, только что перечисленные условия «нормальной» работы предприятий и участие в создании таких условий государства, представляется, что наиболее оптимальным подходом к вопросу вмешательства государства в экономические процессы и обеспечение кон-

⁴⁸ Салов В. Как бороться с черной растоможкой // Частник : [сайт]. URL: www.chastnik.ru (дата обращения: 10.10.2011).

⁴⁹ Бабкин К. А. Разумная промышленная политика или как нам выйти из кризиса. М. : Бабкин Константин Анатольевич. 2008. С. 58.

курентоспособности предприятия является кейнсианский подход, предусматривающий активное применение рычагов прямого финансового участия властей в хозяйственной жизни предприятий.

III. Очень большая проблема на сегодня даже не оборудование, а кадровый состав, а особенно отсутствие в отрасли достаточного количества молодых людей. Если с инженерными кадрами еще можно решать проблему набора, так как вузы их готовят, то с рабочими кадрами просто «катастрофа». Система профобразования дезорганизована, да и молодежь сегодня хочет зарабатывать большие деньги и сразу. Вот и устраиваются работать в торговый бизнес, охранные структуры и пр. Есть еще одна проблема, связанная с кадрами. Люди деградируют. Энергия масс, освободившаяся в пору перестройки, была направлена не на созидание, а на разворывание.

Решение кадровой проблемы может происходить и по пути освоения новых технологий. При этом потребители, оснащая свои предприятия оборудованием, должны отойти от принципа технологий 70 – 80-х гг. XX в. «один станок – один рабочий». Для этого потребуется на предприятиях разработать и запустить в действие систему непрерывного производственно-экономического обучения кадров, включающую в себя:

- обучение для ликвидации разрыва между требованиями должности и личными качествами;
- обучение по новым направлениям развития предприятия;
- обучение для усвоения новых приемов и методов выполнения трудовых операций;
- обучение для повышения общей квалификации;
- первичное обучение и переобучение в соответствии с задачами предприятия и спецификой выполняемых работ.

Представленная система производственно-экономического обучения является элементом системы развития персонала, охватывающей:

- обучение, которое в форме общего и профессионального образования дает необходимые знания, навыки и опыт;
- повышение квалификации, задача состоит в улучшении профессиональных знаний и навыков в связи с постоянно развивающимся уровнем производства;
- обучение управлению и руководству, дающее необходимые познания и подготовку перед вступлением на руководящую должность и формирующее карьеру руководителя;
- переквалификацию (любая профессиональная переориентация), которая, по сути, дает второе образование. Цель переквалификации заключа-

ется в том, чтобы дать возможность работникам освоить новую для них специальность. Преобразование полученных таким образом знаний в базовые способности и конкурентные преимущества зависят от того, как осуществляются обмен и управление знаниями в рамках своего предприятия и в рамках сотрудничества с другими компаниями.

В то же самое время характерной чертой современного этапа развития является то, что в условиях нехватки в обрабатывающих отраслях промышленности квалифицированных кадров хорошо подготовленные специалисты не решаются потребовать от своих работодателей пересмотра пропорции распределения доходов, поскольку опасаются потерять рабочее место и не готовы выйти на рынок труда.

В обрабатывающей промышленности развитых стран год от года усугубляется ситуация на рынке труда. Но причины усугубления принципиально отличаются от отечественных. С одной стороны, усиливаются дефицит и дороговизна труда квалифицированных рабочих-резидентов, а с другой – дефицит восполняется в результате болезненного процесса абсорбции рабочей силы из развивающихся стран. Использование стран с «дешевой» экономикой ведет к проникновению простых технологий с наименьшим уровнем добавленной стоимости из развитых стран в страны с «дешевой» экономикой. При этом в странах-донорах остаются лишь самые квалифицированные технологические переделы (финишные операции, сборка, разработка новых изделий) при малой численности персонала. Это проникновение сопровождается встречным потоком интеллектуального ресурса, создающего максимальную добавленную стоимость в развитых странах⁵⁰. В станкостроении известны примеры перемещения технологически гибких предприятий к источникам рабочей силы (Тайвань, КНР) или в свободные экономические зоны.

Дополнительными направлениями повышения конкурентоспособности продукции могут рассматриваться:

- новые формы кооперации и интеграционных процессов;
- стимулирование роста в смежных машиностроительных отраслях;
- всемерное развитие взаимодействия с потребителем;
- поиск более совершенных форм доведения продукции до потребителя.

Критериями оценки эффективности реализации указанных направлений может служить увеличение ежегодного объема продаж конечной профильной продукции с текущего уровня до 125 – 130 млрд руб. , созда-

⁵⁰ Васильев С. В. Указ. соч. С. 38 – 40.

ние потенциала устойчивого развития и дальнейшего увеличения продаж в условиях глобального открытого рынка продукции.

3.3. Организационные и институциональные основы конкурентоспособного развития машиностроительных предприятий Владимирской области

Стратегия модернизации экономики Владимирской области, с точки зрения автора, должна исходить из потенциала «пространства конкурентных возможностей» и предполагает использование ускоренной технико-технологической модернизации хозяйственного потенциала. Эта стратегия основана на парадигме формирования новых дополнительных конкурентных преимуществ и превращения их в фактор «прорывного вхождения» экономических субъектов региона в общероссийское и международное экономическое пространство и в большей степени соответствует переходу на инновационный путь развития. Но ее реализация возможна только при условии повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов путем радикального изменения содержания факторов ее формирующих. Среди них на первом месте находятся финансовые ресурсы, а на втором – наличие современных основных фондов. Такое распределение факторов имеет аналитическое подтверждение⁵¹.

При этом доказано, что продуцировать устойчивый рост экономики способен только инвестиционный ресурс⁵². Поэтому финансовая поддержка предприятий машиностроения Владимирской области должна носить инвестиционный характер. В том случае, когда воспроизводственные контуры на уровне регионального хозяйства функционируют нормально и их работа не блокирована, а объем инвестиционных ресурсов адекватен и соответствует масштабам и потребностям региональной экономической системы, формируется ее экономический рост. Это обуславливается возникающим мультипликативным эффектом и образующимся при этом механизмом самоподдержания роста. Возникает положительная обратная связь: инвестиции порождают дополнительные объемы производства, которые, в свою очередь, создают добавочный прирост внутренних инвестиционных

⁵¹ Фомченкова Л. В. Оценка конкурентного потенциала промышленного предприятия // ЭКО. 2005. № 10. С. 179 – 186.

⁵² Егорова Н. Е., Котляр Э. А. Стратегии экономического роста предприятий в контуре регионального управления: реструктуризация, источники финансирования и механизмы привлечения инвестиций // Экономическая наука современной России. 2006. № 3. С. 70.

ресурсов, а это еще в большей степени усиливает рост системы, что в целом соответствует целям функционирования региональной экономической системы.

Получается, что включение региональных инвестиций осуществляется в конкретные (ключевые) точки внутриотраслевого регионального контура.

Преимуществами такой схемы регионального инвестирования будут:

- гармоничное включение региональных инвестиций в воспроизводственный процесс конкретного хозяйствующего субъекта, не влияющее на установленные внутриотраслевые связи, но способствующее возникновению новых более эффективных форм и направлений сотрудничества;

- стимулирование частного инвестирования, что относится к области государственного интереса;

- наращивание одного из важнейших источников инвестирования – собственных средств предприятия – практически с самого начала реализации предлагаемого проекта.

Однако приходится признать, что применение простейшего принципа «всем понемногу» представляет собой неэффективное использование финансовых ресурсов и в принципе достижение желаемого (целевого) результата невозможно. Поэтому для стимулирования опережающего развития обрабатывающих отраслей и производств по выпуску продукции с высокой добавленной стоимостью на территории Владимирской области необходимо сформировать и реализовать проект точечной поддержки предприятий. Автором предлагается к рассмотрению следующая принципиальная схема поддержки предприятий (рис. 21), пунктиром в которой отображен блок отбора и формирования состава.

Региональная поддержка предприятий, как видно из рис. 21, предполагает выделение группы предприятий на территории Владимирской области, являющихся активными субъектами экономической деятельности с мотивированными и устойчивыми кооперационными отношениями, географически близко расположенных и усиливающих конкурентные преимущества отдельных предприятий-участников.

В рамках такой группы необходимо сформировать (выделить) системообразующие предприятия, которые будут лидерами в освоении новых технологий. Для этого может быть использовано сопоставление конкурентоспособности и конкурентоустойчивости предприятий-кандидатов. Таким образом, в состав кластерной группы предлагается включить следующие предприятия регионального машиностроения: ОАО ЮПЗ, ОАО КМЗ, ОАО «Автосвет», ОАО ВПО «Точмаш», ОАО «Муромтепловоз», ОАО ЗИД.



Рис. 21. Принципиальная схема региональной поддержки предприятий машиностроения

Очевидно, что функция управления процессами повышения конкурентоспособности предприятий машиностроения на региональном уровне ложится на плечи Администрации области. При этом под функцией управления со стороны управления органов власти понимается формирование материально-технической и организационно-информационной инфраструктур и создание благоприятного экономического климата, способствующего повышению уровня конкурентоспособности предприятий. Однако следует учитывать, что возможности административного регулирования между промышленными предприятиями ограничены необходимостью сохранения их экономической самостоятельности.

Координация деятельности предлагаемой группы предприятий требует большого искусства и опыта. Координирующей институциональной структурой, с точки зрения автора, может выступать клуб главных инженеров. Хотя данная структура не претендует на роль управляющего органа, а является координирующей, все-таки с ее наличием повышается степень организующих (управленческих) воздействий. Наличие координирующих действий, осуществляемых клубом главных инженеров, повышает уровень системности до 1,187. В то же самое время доказанным является факт, что добавление новых звеньев координации, в том числе иерархических уровней управления, приводит к все меньшему увеличению системного эффекта, то есть основную роль в появлении системного эффекта играет первый уровень координации. Полученные значения коэффициента, характеризующего системный эффект, представим на рис. 22. Сравнивая рост уровня системности, видим, что введение одного координационного звена позволяет говорить о возрастании системности на 18,7 %, а введение второго звена – только на 1,4 %.

Экономика предлагаемой группы будет складываться из освоения следующих рыночных сегментов, во-первых, и это является главной составляющей, импортозамещение дорогих единиц оборудования аналогами отечественного производства, и, во-вторых, изготовление сопутствующих товаров.

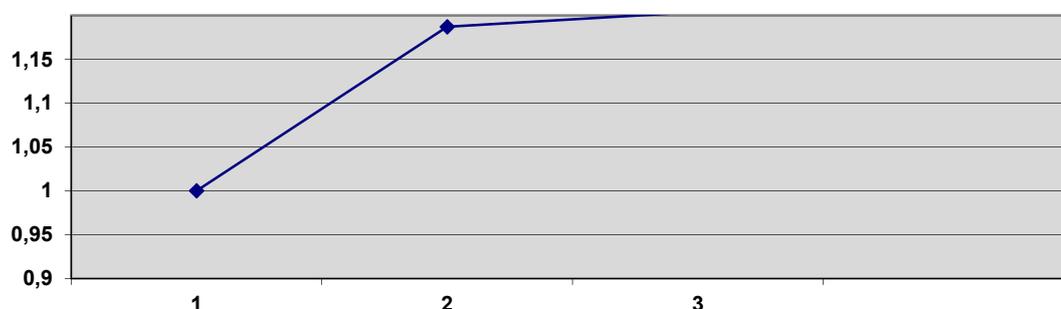


Рис. 22. Зависимость уровня системности группы предприятий от появления в ней различных уровней координации

В пользу развития импортозамещения выступают следующие обстоятельства:

- запрет в поставке уникального оборудования двойного назначения в Россию;

- развеян миф о сверхнадежности «дешевого» импортного оборудования и организации сервиса основными ведущими фирмами на мировом уровне;

- отказ мировых фирм заниматься проблемами предприятий, носящими единичный специфический характер.

Для осуществления точечной поддержки предприятий в рамках модернизации экономики Владимирской области и повышения конкурентоспособности предприятий машиностроения можно использовать ряд альтернатив.

Первая альтернатива – предоставление региональной властью инвестиционных средств безвозвратного характера с обременением предприятий, получивших данное субсидирование.

Второй альтернативой может рассматриваться следующая схема: осуществляя модернизацию таких предприятий за счет региональных инвестиций, власть рассчитывает в перспективе на замещение муниципальных инвестиций частными. Для этого предприятия, являющиеся субъектами программы модернизации, после ее завершения совместно учреждают «Фонд замещения».

Третья альтернатива. Суть заключается в следующем: из структуры ряда предприятий региона переводят в новое, специально созданное предприятие, однотипные мощности. При этом следует отметить, что созданное предприятие станет узкоспециализированным. Перевод однотипных мощностей будет являться инвестиционным взносом, который также отражает участие предприятий-участников программы в доле нового предприятия. К участию в создании таких производств привлекаются и региональные органы власти, участие которых сводится к выделению земли, осуществлению субсидирования проекта.

Четвертая альтернатива. Можно пойти по пути, апробированному в некоторых развитых странах, например в Японии. Когда в 60-е гг. XX столетия в Японии проводили модернизацию, Министерство внешней торговли и промышленности совместно с Банком Японии организовали программу кредитования частных компаний и корпораций на льготных условиях для закупки западных технологий вывода продукции на мировые рынки. И если предприятие не добивалось к назначенной дате четко прописанных количественных показателей, таких как объем проданной продукции и рыночная доля, дотации необходимо было вернуть.

В рамках указанных альтернатив техническое перевооружение предприятий предлагается осуществлять с использованием функционального (отдается предпочтение современному оборудованию, открывающему широкие функциональные возможности) и оптимального подходов (основной критерий выбора оборудования – соотношение «цена – производительность»).

Вовлечение современных технологий в производственную деятельность может осуществляться разными способами, представленными на рис. 23.

Так как независимо от способа включения технологии ее источник несет определенные расходы, выбор пути модернизации производственно-технологического ресурса интересен конечному потребителю технологии. Наиболее интересным представляется путь через создание центра перспективных технологий (ЦПТ), в рамках которого используется только современное оборудование 5 – 6-го технологических укладов. Сферой деятельности ЦПТ является идентификация локальных технологических запросов и предложений по созданию и продвижению технологических партнерств сначала среди предприятий региона участников программы поддержки, затем привлечение к партнерству других предприятий региона и выходу на межрегиональный уровень партнерства.

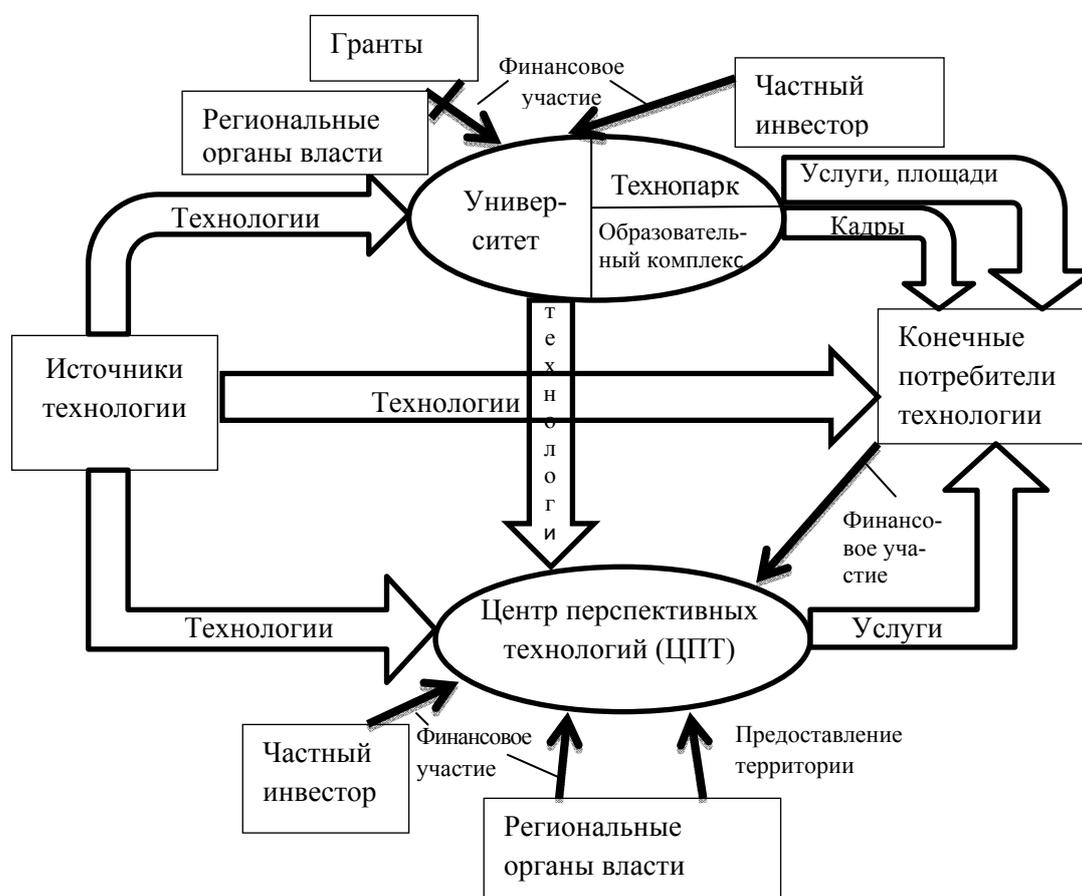


Рис. 23. Механизм модернизации технологического ресурса предприятий

Учитывая все вышеизложенное, можно сказать, что используя такой инструмент повышения конкурентоспособности машиностроительных предприятий, как проект точечной поддержки, создаются объективные предпосылки для:

- взаимодействия и налаживания сотрудничества между предприятиями региона и как следствие увеличение загрузки мощностей;
- использования новейших технологий в производственной деятельности (инновации – фактор достижения конкурентных преимуществ);
- повышения роли научной составляющей в производственном процессе, а это, в свою очередь, накладывает определенные требования на вузы, НИИ и КБ в рамках отслеживания мировых тенденций развития НТП, соответствия создаваемых технологий требованиям внешней среды и т.д.;
- улучшения подготовки молодых специалистов в рамках учебных планов и программ за счет введения региональной составляющей, соответствующей требованиям предприятий региона, функционирующих в рамках созданного кластера и имеющих опыт использования новейших технологий, разрабатываемых в вузах;
- улучшения технологической базы через обновление основного капитала.

Результатом представленной концепции повышения конкурентоспособности машиностроительных предприятий Владимирской области является ряд получаемых эффектов на различном уровне хозяйствования. К ним относятся: повышение эффективности регионального развития на основе синергетической концентрации интеллектуальных, материально-технических и иных ресурсов и на уровне предприятия – повышение эффективности и конкурентоспособности предприятий как «кирпичиков» регионального развития.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Важнейшим фактором долгосрочной конкурентоспособности региона выступает прогрессивность его отраслевой структуры. Перспективным с точки зрения обеспечения устойчивого экономического роста выступает обрабатывающий сектор экономики, а особенно его высокотехнологичная часть, представленная по большей части машиностроением.

Достижение высокого уровня конкурентоспособности машиностроительных предприятий должно стать приоритетом экономической политики страны и регионов, так как их успешное функционирование является необходимым условием национальной безопасности, насыщения внутреннего спроса рынка и обеспечения интегрирования в мировую экономическую систему не на уровне сырьевого придатка, а на уровне равноценного партнера. В свою очередь наличие и эффективность использования потенциала модернизации машиностроения ключевым образом влияют на конкурентоспособность предприятий различных отраслей, в том числе и машиностроительных. Поэтому конкурентоспособность предприятий признается одной из ключевых категорий в теории и практике экономической науки.

Содержание категории «конкурентоспособность» характеризуется как комплексное понятие, обусловленное масштабами и спецификой субъектов конкурентного соперничества и предполагающее несколько уровней конкурентного превосходства в различных видах хозяйственной деятельности. Выделим несколько функционально взаимосвязанных областей конкурентоспособности предприятия: техническую (технологическую) конкурентоспособность, экологическую, финансово-экономическую, социальную, кадровую, конкурентоспособность системы управления, маркетинговую, конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Качество достижения уровня конкурентоспособности промышленного предприятия во многом определяется достигнутым уровнем оценивания степени его фактического и прогнозного состояния. Разработанный методический инструментарий оценки уровня конкурентоспособности предприятия машиностроения включает построение системы показателей оценки, состоящей из 75 показателей, выбор метода и методики оценки. Определение конкурентоспособности машиностроительного предприятия предлагается проводить с помощью метода с использованием функции желательности, позволяющей комплексно оценить уровень конкурентоспособности хозяйствующего субъекта с учетом влияния всей совокупности факторов.

Определение уровня конкурентоспособности машиностроительного предприятия лежит в основе разрабатываемых мероприятий по повышению ее уровня. Наиболее действенными и обладающими высоким потенциалом направлениями конкурентоспособного и эффективного машиностроения являются своевременное внедрение на предприятиях передовых технологий и обновление станочного парка, обеспечение их квалифицированным персоналом, предоставление им льготных или хотя бы равных условий по сравнению с зарубежными конкурентами.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абрамов, В. Л. Маркетинговое управление конкурентоспособностью экономических систем / В. Л. Абрамов // Маркетинг в России и за рубежом. – № 5. – 2005. – С. 3 – 14.
2. Аганбегян, А. Г. Социально-экономическое развитие России / А. Г. Аганбегян. – М. : Дело. 2004. – 272 с. – ISBN 5-7749-0337-0.
3. Асаул, В. В. Повышение конкурентоспособности организации путем реализации инновационных стратегий / В. В. Асаул // Актуальные проблемы экономики и новые технологии преподавания (Смирновские чтения) : материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. Т. 1. – СПб. : Международный банковский институт, 2005. – 239 с.
4. Амосов, А. И. Повышение производительности общественного труда / А. И. Амосов // Экономист. – № 1. – 2000. – С. 53 – 59.
5. Амосов, А. И. Отечественная обрабатывающая промышленность: институты развития / А. И. Амосов // Вестник РГНФ. – № 4. – 2007. – С. 79 – 83.
6. Андреев, А. Г. Тенденции развития российского рынка механооборазывающего оборудования на выставке «Машиностроение – 2005» / А. Г. Андреев // РИТМ. – № 4. – 2005. – С. 8 – 10
7. Афанасьева, В. Н. Анализ временных рядов и прогнозирование / В. Н. Афанасьева, М. М. Юзбашева. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 228 с. – ISBN 978-5-279-03400-0.
8. Бабкин, К. А. Разумная промышленная политика или как нам выйти из кризиса / К. А. Бабкин. – М. : Бабкин Константин Анатольевич, 2008. – 100 с. – ISBN 978-5-9901585-1-1.
9. Бандурин, А. В. Инвестиционная стратегия корпорации на региональном уровне / А. В. Бандурин, Б. А. Чуб. – М. : Наука и экономика, 1998. – 132 с.
10. Безруков, В. Базовые предприятия промышленности / В. Безруков, Ф. Глисин // Экономист. – 2007. – № 9. – С. 10 – 17.
11. Блинов, А. О. Формирование имиджа предприятия как фактора конкурентоспособности / А. О. Блинов // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 1 : тез. докл. и сообщений Пятого Всерос. симп. Москва, 13 – 14 апр. 2004 г. / под ред. Г. Б. Клейнера. – М. : ЦЭМИ РАН, 2004. – 176 с.
12. Борисов, В. П. Перспективы машиностроения / В. П. Борисов // Экономист. – 1998. – № 1. – С. 53 – 61.

13. Борисов, В. Н. Машиностроение: инновации и конкурентоспособность / В. Н. Борисов, А. Б. Жигин, М. Г. Абрамов // Экономист. – 2000. – № 8. – С. 38 – 42.
14. Борисов, В. Н. Модернизация обрабатывающей промышленности РФ на основе устойчивого развития отечественного машиностроения / В. Н. Борисов, О. В. Почукаева // Проблемы прогнозирования. – № 2. – 2011. – С. 55 – 63.
15. Бухвальд, Е. М. Кластерные принципы организации производственного взаимодействия / Е. М. Бухвальд [и др.] // Взаимодействие малого и крупного бизнеса : информ.-аналит. справ. – М. : Ин-т предпринимательства и инвестиций, 2003. – 86 с. – ISBN 5-93720-002-0.
16. Валеева, Ю. С. Теоретические основы анализа и оценки конкурентоспособности промышленного комплекса / Ю. С. Валеева, В. Ю. Кулькова, Н. С. Исаева // Национальная инновационная система России: проблемы становления и развития : сб. науч. тр. / ред. Р. М. Нижегородцева. – М. : Ленанд, 2006. – 405 с. – ISBN 5-9710-0115-9.
17. Вальтер, Ж. Конкурентоспособность: общий подход / Ж. Вальтер. – М. : РЕЦЭП, 2005. – 52 с.
18. Васильев, С. В. Развитие технологии машиностроительного производства / С. В. Васильев // ИТО. – № 2. – 2006. – С. 38 – 40.
19. Виньков, А. Инженеры в опасности / А. Виньков // Эксперт-Германия. – 2005. – № 1. (12 – 18 сент.). – С. 10 – 11.
20. Воронов, А. А. Машиностроение – основа российской промышленности XXI века / А. А. Воронов, Е. В. Козловский // Машиностроитель. – 2003. – № 12. – С. 2 – 8.
21. Гегель, Г. В. Ф. Лекции по истории философии. Кн. 3 / Г. В. Ф. Гегель. – СПб. : Наука, 1994. – 402 с. – ISBN 5-02-028171-9.
22. Глазьев, С. Ю. Выступление на круглом столе «Социально-экономические итоги посткризисного развития стран таможенного союза», 27.04.11. – URL : gaidarforum.ru/index.php (дата обращения 15.10.2011).
23. Гловацкий, А. В. Об интеграции и корпоративном управлении / А. В. Гловацкий // Промышленник России. – 2003. – № 12. – С. 23 – 35.
24. Гоголева, Т. Н. Конкурентоспособность страны: сущность и проблемы регулирования / Т. Н. Гоголева // Вестник ВГУ. – 2006. – № 1 – С. 4 – 9.
25. Горбачев, Н. И. Проблемы моделирования стратегии управления конкурентоспособностью предприятий / Н. И. Горбачев, Е. Е. Шарафанова // IV Междунар. науч.-практ. конф. “Реформирование систем управления на современном предприятии.” – Пенза, 2004. – С. 62 – 68.

26. Григорьев, А. К. Задачи станкостроительной фирмы в решении вопросов технологического перевооружения производства / А. К. Григорьев // Индустрия. – № 2. – 2006. – С. 9 – 15.

27. Губанов, С. Системный выбор России (к итогам 2006 г.) / С. Губанов // Экономист. – № 4. – 2007. – С. 3 – 22.

28. Гурков, И. Б. Стратегический архетип российской промышленной фирмы: конкурентное позиционирование, корпоративные траектории и паттерны стратегического выбора / И. Б. Гурков, В. С. Тубалов. – URL: www.gurkov.ru/publ_html/publik/2006/Version2.0.pdf (дата обращения : 11.10.2012).

29. Данилов-Данильян, А. В. Рыночный подход к импортозамещающей промышленной политике государства / А. В. Данилов-Данильян. – URL: <http://www.prompolitika.rsprr.ru> (дата обращения: 11.10.2012).

30. Дворцов, В. И. Пространственное развитие территорий на основе кластерных технологий / В. И. Дворцов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 2. – С. 61 – 68.

31. Дитер, И. Г. Шнайдер. Технологический маркетинг. – М. : Янус-К, 2003. – 478 с. – ISBN 5-8037-0115-7.

32. Егорова, Н. Е. Стратегии экономического роста предприятий в контуре регионального управления: реструктуризация, источники финансирования и механизмы привлечения инвестиций / Н. Е. Егорова, Э. А. Котляр // Экономическая наука современной России – 2006. – № 3. – С.69 – 80.

33. Ендовицкий, Д. А. Система показателей анализа деловой активности хозяйствующего субъекта / Д. А. Ендовицкий, В. А. Лубков, Ю. Е. Сасин // Экономический анализ – 2006. – № 17. – С. 2 – 12.

34. Зарубин, П. К. Вопросы повышения конкурентоспособности и использования ресурсов предприятия / П. К. Зарубин, А. Г. Ильичев // Реформирование системы управления на современном предприятии : сб. материалов III Междунар. науч.-практ. конф. – Пенза, 2003.

35. Зубов, В. М. Конкуренция в бизнесе конкуренция в политике? / В. М. Зубов // Современная конкуренция. – 2007 – № 6 – С. 65 – 70.

36. Иванова, Н. С. Экономическая оценка конкурентоспособности изделий с учетом показателей качества / Н. С. Иванова // Машиностроитель – 2005. – № 3.

37. Иващенко, Н. Азы бенчмаркинга / Н. Иващенко // Поволжский вестник качества. – 2006 – № 2. – С. 39 – 43.

38. История экономических учений : учеб. пособие / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М. : ИНФРА-М., 2000. – 784 с.

39. Итоги развития страны и задачи на ближайшее будущее // Информационный промышленный вестник. – 2005. – № 4. – С. 16 – 17.
40. Казанцев, С. В. Оценка внутренней конкурентоспособности регионов России / С. В. Казанцев // ЭКО. – 2008. – № 5. – С. 63 – 79.
41. Калюжнова, Н. Я. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации: монография / Н. Я. Калюжнова. – М. : ТЕИС, 2003. – 526 с.
42. Качество роста // Оборудование. – 2005. – № 4. – С. 16 – 17.
43. Ключков, В. В. Экономические проблемы организации конкурентоспособного производства в российском авиационном двигателестроении / В. В. Ключков // Экономическая наука современной России. – 2006. – № 3. – С. 80 – 89.
44. Козочкин, М. П. Два подхода к созданию систем менеджмента качества / М. П. Козочкин, А. Г. Бойм, Э. М. Пекарский // ИТО. – 2005. – № 1. – С. 10 – 11.
45. Колка, И. Меры по развитию отечественного машиностроения / И. Колка // Станочный парк. – 2005. – № 6 (17). – С. 10 – 11.
46. Короткова, С. А. Анализ конкурентоспособности продукции российского высокотехнологического сектора на внутреннем и внешнем рынках / С. А. Короткова, И. Э. Фролов // Научные тр. ИНПРАН / под ред. А. Г. Коровкина – М. : МАКС-Пресс, 2005 – С. 283 – 299.
47. Кочетов, В. В. Эффективные методы обеспечения конкурентоспособности изделия / В. В. Кочетов // Машиностроитель. – 2005. – № 9. – С. 32 – 36.
48. Красовский, Г. В. Конкурентные стратегии промышленных предприятий в инновационно ориентированной экономике / Г. В. Красовский // ЭТАП. – 2009. – № 1. – С. 5 – 22.
49. Круглов, М. И. Стратегическое управление компанией : учеб. для вузов / М. И. Круглов. – М. : Русская Деловая Литература, 1998. – 768 с. –
50. Кузнец, С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений. Нобелевская лекция / С. Кузнец // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России / под ред. Ю. В. Яковца. – СПб. : Гуманистика, 2005. – 118 с. – ISBN
51. Кутин, А. А. Создание конкурентоспособных станков / А. А. Кутин. – М. : Станкин, 1996. – 202 с. – ISBN 5-7028-0062-1.
52. Кутин, А. А. Стратегия роста конкурентоспособности машиностроения / А. А. Кутин, Г. В. Красовский // Современное машиностроение: управление эффективным развитием : материалы междунар. науч.-практ.

конф. – М. : ИЦ ГОУ МГТУ «Станкин», 2004. – С. 188 – 192.

53. Кучуков, Р. Проблемы конкурентоспособного развития / Р. Кучуков // Экономист. – 2007. – № 8. – С. 25 – 37.

54. Лаврикова, Ю. Г. Стратегические приоритеты пространственного развития регионов в сетевой экономике / Ю. Г. Лаврикова // Вестник УГТУ-УПИ. – 2008. – № 5. – С. 37 – 49.

55. Левшина, О. Н. Методологическое обеспечение анализа конкурентоспособности в производственном предпринимательстве / О. Н. Левшина // Экономические науки. – 2009. – № 7. – С. 253 – 256.

56. Левшина, О. Н. Современные методы обеспечения конкурентоспособности в предпринимательстве : монография / О. Н. Левшина ; Моск. акад. предпринимательства при Правительстве Москвы. – М. : Юриспруденция, 2008. – 176 с. – ISBN 978-5-9516-0342-5.

57. Лыкова, Л. Н. Налоговая система России: общее и особенное : монография / Л. Н. Лыкова ; Ин-т экономики РАН. – М. : Наука, 2006. С. 444.

58. Мазилкина, Е. И. Основы управления конкурентоспособностью: учеб. пособие / Е. И. Мазилкина, Г. Г. Паничкина. – М. : Омега-Л, 2009. – 328 с. – ISBN 978-5-370-01233-4.

59. Макаров, В. Экономическое развитие России и проблемы микроэкономики знаний / В. Макаров, Г. Клейнер // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 2. – С. 8 – 22.

60. Маракулин, М. В. Оптимизация структуры компаний в целях повышения конкурентоспособности / М. В. Маракулин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – №1. – С. 11 – 13.

61. Маркетинг : словарь / Г. Л. Азоев [и др.]. – М. : Экономика, 1999. – 362 с. – ISBN 5-282-02023-8.

62. Марковская, Е. Н. Производительность труда как ключевой фактор успеха многоуровневой конкурентоспособности / Е. Н. Марковская // Экономический анализ. – 2005. – № 6. – С. 60 – 63.

63. Марченко, А. А. Управление конкурентоспособностью предприятия: теория, методология, практика : монография / А. А. Марченко, В. А. Мошнов. – М. : Связьценка, 2003. – 240 с. – ISBN 5-902409-03-9.

64. Математические методы в планировании отраслей и предприятий: учеб. пособие для экон. вузов и фак. / под ред. И. Г. Попова. – М. : Экономика, 1973. – 376 с.

65. Машиностроение – нефтегазовому комплексу // ИТО. – 2004. – № 7. – С. 4.

66. Международный маркетинг : учеб. пособие / Н. И. Перцовский, И. А. Спиридонов, С. В. Барсукова ; под ред. Н. И. Перцовского. – М. : Высш. шк., 2001. – 239 с. – ISBN 5-06-004127-1.

67. Мейер, М. В. Оценка эффективности бизнеса / М. В. Мейер / пер. с англ. А. О. Корсунского. – М. : Вершина, 2004. – 272 с. – ISBN 5-94696-054-7.

68. Несмотря на все реформы, отечественная налоговая система по-прежнему работает по законам мобилизационной экономики // Эксперт. – 2005. – 3 окт.

69. Нешитой, А. Конкурентоспособность и условия воспроизводства / А. Нешитой, О. Сухарев // Экономист. – 2004. – № 1 – С. 3 – 12.

70. Николаева, Д. Не время для маркетинга / Д. Николаева // Коммерсант. – 2008. – 3 марта.

71. Остапенко, С. Н. Методическое пособие для производственных малых и средних предприятий по вопросам модернизации и технического перевооружения / С. Н. Остапенко, Н. Ю. Федосеева. – М. : Межрегиональный Центр промышленной субконтрактации и партнерства, 2010. – С. 80.

72. Печеркин, Е. В. Классификация факторов конкурентоустойчивости / Е. В. Печеркин // Вестник ОГУ. – 2005. – № 8. – С. 89 – 95.

73. Поддубный, И. Теория конкурентоспособности: современное состояние и предметно-методологические аспекты развития / И. Поддубный // Экономика Украины. – 2007. – № 8. – С. 52 – 60.

74. Ползунова, Н. Н. Прогнозирование факторов конкурентоспособности станков : монография / Н. Н. Ползунова, В. Н. Краев ; Владим. гос. ун-т. – Владимир, 2001. – 100 с. – ISBN 5-89368-255-6.

75. Пономарева, С. А. Бенчмаркинг конкурентоспособности региона / С. А. Пономарева // Стратегия и механизмы управления: опыт и перспективы : материалы науч.-практ. конф. (г. Вологда, апр. 2008). – Вологда : Легия, 2008. – С. 63 – 66. – ISBN 978-5-89781-352-0.

76. Портер, М. Конкуренция : учеб. пособие : пер. с англ. – М. : Вильямс, 2000. – 495 с. – ISBN 5-8459-0055-7.

77. Пробст, А. Е. Проблемы размещения социалистической промышленности / А. Е. Пробст : теорет. очерки. – М. : Экономика, 1982. – 216 с.

78. Ревуцкий, Л. Д. Производственная мощность, продуктивность и экономическая активность предприятия. Оценка, управленческий учет и контроль : монография / Л. Д. Ревуцкий. – М. : Перспектива, 2002. – 240 с. – ISBN 5-88045-061-9.

79. Реус, А. О развитии станкоинструментальной промышленности / А. Реус // Экономист. – 2007. – № 9. – С. 3 – 9.
80. Рожков, К. Л. Процесс глобализации и национальная экономика : дис. ... д-ра экон. наук / Рожков К. Л. – М., 2000. – 257 с.
81. Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными. Доклад ГУ-ВШЭ // Вопросы экономики. – 2007. – № 3. – С. 4 – 34.
82. Рыночная экономика : словарь / под общ. ред. Г. Я. Кипермана. – М. : Республика, 1993. – 524 с. – ISBN 5-250-01957-9.
83. Савельева, Н. А. Формирование конкурентоспособности в отраслях промышленного производства: теория и методология : дис. ... д-ра экон. наук / Савельева Н. А. – Ростов н/Д : РГЭУ-РИНХ, 2005. – 298 с.
84. Салов, В Как бороться с черной растоможкой / В. Салов. – URL: www.chastnik.ru (дата обращения: 15.10.2011).
85. Сальников, В. А. Конкурентоспособность отраслей российской промышленности – текущее состояние и перспективы / В. А. Сальников, Д. И. Галимов // Вопросы прогнозирования. – 2006. – № 2. – С. 55 – 84.
86. Самодуров, Г. В. О состоянии и перспективах развития металлообрабатывающей промышленности в России / Г. В. Самодуров // Станочный парк. – 2005. – № 6 (17). – С. 12 – 15.
87. Смирнов, В. Н. Управление конкурентоспособностью региона: теория, методология, практика : монография / В. Н. Смирнов. – Saarbrücken : LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co., 2011. – 204 с. – ISBN 978-3-8433-0970-7.
88. Соколов, М. М. Некоторые современные тенденции в политике налогообложения (научный доклад) / М. М. Соколов. – М. : Ин-т экономики РАН, 2009. – 66 с.
89. Станкоинструментальные итоги 2005 года // Техномир. – 2006. – № 1. – С. 16 – 20.
90. Тарасюк, В. М. Инновационная экономика – залог будущего успеха / В. М. Тарасюк // Металлообработка и станкостроение. – 2011. – № 2. – С. 10 – 13.
91. Ташиян, Г. Экономический мониторинг конкурентоспособности предприятия / Г. Ташиян // Маркетинг. – 2004. – № 2. – С. 17 – 25.
92. Толмачев, В. А. Исследование инвестиционной привлекательности отраслей промышленности РФ / В. А. Толмачев // Аудит и финансовый анализ. – 2004. – № 2. – С. 25 – 31.
93. Тяпухин, А. Потоки логистические и нелогистические / А. Тяпухин // РИСК. – 2004. – № 1. – С. 15 – 21.

94. Фасхиев, Х.А. Сущность понятия конкурентоспособности организации и факторы ее определяющие / Х. А. Фасхиев, И. М. Гараев. URL: <http://www.kampi.ru/scitech/base/nomer15/1disk/stat1.html> (дата обращения: 10.11.2011).

95. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с. – ISBN 5-16-000313-4. – (Серия «Высшее образование»).

96. Философский словарь / под ред. И. Т. Фролова. – М. : Политиздат, 1991. – 560 с. – ISBN 5-250-00316-8.

97. Флигстин, Н. Государство, рынки и экономический рост / Н. Флигстин ; пер. Е. Б. Головляничиной // Экономическая социология. – 2007. – № 2. – Т. 8. – С. 41 – 59.

98. Фомченкова, Л. В. Оценка конкурентного потенциала промышленного предприятия / Л. В. Фомченкова // Эко. – 2005. – № 10. – С. 179 – 186.

99. Фролов, И. Э. Оценка влияния высокотехнологического экспорта на темпы роста и структуру российской экономики / И. Е. Фролов, К. К. Лебедев // Вопросы прогнозирования. – 2007. – № 5 – С. 62 – 77.

100. Хромцова, Н. В. Разработка системы управления конкурентоспособностью предприятия на рынке труда / Н. В. Хромцова // Современное управление. – 2005. – № 6. – С. 19 – 26.

101. Хруцкий, В. Е. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка / В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 528 с. – ISBN 5-279-02118-0.

102. Черпаков, Б. И. Тенденции развития технологии обработки на металлорежущих станках / Б. И. Черпаков // ИТО. – 2004. – № 11. – С. 17 – 21.

103. Черпаков, Б. И. Развитие мирового станкостроения в начале XXI века / Б. И. Черпаков // ИТО. – 2005 – № 1. – С. 4 – 9.

104. Чепурной, И. П. Конкурентоспособность продовольственных товаров : учеб. пособие / И. П. Чепурной. – М. : Маркетинг, 2002. – 120 с. – ISBN

105. Чуб, Б. А. Управление инвестиционными процессами в регионе / Б. А. Чуб. – М. : БУКВИЦА, 1999. – 186 с. – ISBN 5-89263-089-7.

106. Шеховцева, Л. С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания / Л. С. Шеховцева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 18 – 24.

107. Шишков, А. Модернизация основных фондов предприятий: в по-

исках оптимизационного подхода / А. Шишков, В. Балашов // Юнидо в России. – 2011. – № 2. – С. 30 – 3732 – URL: www.unido-russia.ru/pdf/unido02.pdf (дата обращения: 15.11.2011).

108. Юрова, Е. С. Классификация и анализ методов оценки конкурентоспособности организации / Е. С. Юрова // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета: Научный журнал. – 2007. – № 4. – С.150 – 156.

109. Begg, I. Cities and competetiveness / I. Begg // Urban Studies. – 1999. – Vol. 36. – PP. 795 – 809.

110. Garelli, S. Competitiveness of Nations: the Fundamentals, IMD World Competitiveness Yearbook, 2003.

111. Economic Report of the President. Washington, 2009. 419 p.

112. Kevin, P. Coyne Sustainable competitive advantage / P. Kevin // The McKinsey Quarterly – 2000. – № 3. – P. 31 – 34.

113. Krugman, P. Competitiveness: A Dangerous Obsession / P. Krugman // Foreign Affairs. – 1994. – Vol. 73. – №. 2. – P. 28 – 44.

114. Polenske, K. R. Competition, Collaboration and Cooperation: An Uneasy Triangle in Networks of Firms and Regions / K. R. Polenske // Regional Studies. – 2004. – Vol. 38.9.

115. Weber, M. Wirtschaft und Gesellschaft / M, Weber // Grundriss der verstehenden Soziologie. – URL: http://www.textlog.de/weber_wirtschaft.html (дата обращения: 12.10.2011).

Определения категории «конкурентоспособность» организации

Автор определения	Определение	Примечание
1. Азоев Г. Л., Завьялов П. С., Лозовский Л. Ш., Поршнев А. Г., Райзберг Б. А. [61]	Это способность фирмы, компании конкурировать на рынках с производителями и продавцами аналогичных товаров посредством обеспечения более высокого качества, доступных цен, создания удобства для покупателей, потребителей	Свойство
2. Киперман Г. Я. [82]	Способность противостоять на рынке другим изготовителям и поставщикам аналогичной продукции (конкурентам) как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности	Свойство
3. Перцовский Н. И. [66]	Это обобщающий показатель жизнестойкости предприятия, его умения эффективно использовать свой финансовый, производственный, научно-технический и трудовой потенциалы, характеризующий возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка	Характеристика Показатель
4. Фатхутдинов Р. А. [95]	Способность фирмы выпускать конкурентоспособную продукцию, преимущество фирмы по отношению к другим фирмам данной отрасли внутри страны и за ее пределами*	Свойство
5. Хруцкий В. Е., Корнеева И. В. [101]	Это способность успешно оперировать на конкретном рынке (регионе сбыта) в данный период времени путем выпуска и реализации конкурентоспособных изделий и услуг	Свойство
6. Кутин А. А., Красовский Г. В. [52]	Это реальная способность предприятия продолжительное время обеспечивать в изменяющихся внешних условиях приемлемый уровень достижения коммерческих целей путем проектирования, изготовления, продвижения и сбыта товаров, которые по своим ценовым и неценовым характеристикам более предпочтительны и привлекательны, чем товары конкурентов на существующих и перспективных сегментах рынка, представляющих для предприятия экономический интерес в определенный период времени.	Свойство

* Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность организации, несмотря на их взаимозависимость, отличаются по своей сущности. Конкурентоспособность предприятия зависит от уровня конкурентоспособности всего ассортимента продукции и эффективности каждого вида деятельности; конкурентоспособность продукции является необходимым, но недостаточным условием конкурентоспособности организации

Автор определения	Определение	Примечание
7. Фасхиев Г. А., Гараев И. М. [94]	Это превосходство организации своими товарами и услугами аналогов в конкретных сегментах рынка в определенный период времени и по потенциалу разработать, производить и продавать конкурентоспособные товары (услуги) в будущем, достигнутое без ущерба финансовому состоянию организации	Характеристика
8. Зарубин П. К., Ильичев А. Г. [34]	Это взаимодействие системы взаимосвязанных ресурсов производства производителя, определяющее своими параметрами создание конкурентных преимуществ, использование которых обеспечивает высокий уровень способности предприятия противостоять в конкурентной борьбе на долговременной основе	Характеристика
9. Марченко А. А., Мошнов В. А. [63]	Совокупность возможностей хозяйствующего субъекта формировать и поддерживать отличительные конкурентные преимущества, позволяющие наиболее эффективно удовлетворять реальные и потенциальные потребности целевых рынков	Характеристика
10. Чепурной И. П. [104]	Совокупность свойств субъекта, имеющего определенную долю соответствующего динамичного рынка, которая характеризует степень соответствия вырабатываемых им объектов требованиям потребителей в условиях конкуренции на свободном рынке	Характеристика
11. Портер М. [76]	Свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений	Свойство
12. Блинов А. О. [11]	Конкурентоспособность предприятия - способность создавать такое превосходство над конкурентами, которое обеспечивает достижение поставленных целей	Свойство
13. Юрова Е. С. [108]	Это комплексная характеристика предприятия, характеризующая его возможность в любой момент времени обеспечивать свои конкурентные преимущества и прибыльность, а также адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям внешней среды	Характеристика
14 Хромцова Н. В. [100]	Совокупности свойств и характеристик маркетинговых, производственно-технологических, финансово-экономических и организационных бизнес-процессов, позволяющих обеспечить эффективность функционирования предприятия на рынках товаров, капитала и труда при различных изменениях внешней и внутренней среды	Характеристика
15. Begg I. [109]	Способность компании защитить свою долю рынка	Свойство

Автор определения	Определение	Примечание
16. Маракулин М. В. [60]	Соответствие производимых компанией товаров и услуг условиям рынка, конкретным требованиям потребителей не только по своим качественным, техническим, экономическим, эстетическим характеристикам, но и по коммерческим и иным условиям их реализации, включающим такие понятия, как цена, сроки поставки, каналы сбыта, сервис, реклама и т.д. Способность компании работать в динамичной конкурентной среде при удержании имеющихся конкурентных преимуществ, как минимум, в неизменном виде (лучше — с положительной динамикой возрастания), также является фактором конкурентного преимущества производителя, который мы назовем конкурентоспособностью компании	Характеристика Свойство
17. Марковская Е. Н. [62]	Способность субъекта хозяйствования на основе существующих кадров, технологий, организации производства и управления, обеспечения высокой деловой активности, достижения более выгодных условий производства и сбыта создавать конкурентоспособную продукцию и тем самым получать прибыль	Свойство
18. Поддубный И. [73]	Интегрированное свойство экономической системы, обуславливающее реализацию целей и достижение результатов функционирования, необходимых и достаточных для позиционирования системы в конкурентном рыночном пространстве	Свойство
19. Шеховцева Л. С. [106]	Способность выполнять свои функции (предназначение, миссию) с требуемым качеством и стоимостью в условиях конкурентного рынка	Свойство
20. Бандурин А. В., Чуб Б. А. [9]	Способность компаний обеспечивать сравнительно высокий уровень доходов и заработной платы, оставаясь открытыми для международной конкуренции.	Свойство
21. Смирнов В. Н. [87]	Конкурентоспособность – это целевая функция стратегии социально-экономического развития, ориентированная на обеспечение достойного уровня жизни и получение приемлемого уровня доходов собственниками капитала, эффективное использование имеющегося экономического потенциала инвестиционных ресурсов	Функция
22. Кочетов В.В.[47]	Способность субъекта непрерывно выпускать основную конкурентную продукцию и обеспечивать устойчивое развитие производства без ущерба для окружающей среды. (конкурентность – свойство объекта соответствовать требованиям конкурентного рынка аналогов в данный период времени)	Свойство

Автор определения	Определение	Примечание
23. Сальников В. А., Галимов Д. И. [85]	Способность создавать возрастающий объем добавленной стоимости на основе повышения эффективности использования факторов производства, обеспечения инвестиционной привлекательности и освоения новых рынков	Свойство
24. Асаул В. В. [3]	Наличие возможности эффективного противостояния внутриотраслевому и межотраслевому давлению	Свойство
25. Клочков В. В. [43]	Способность компании продавать свою продукцию на свободном рынке в условиях превышения спроса над предложением	Свойство
26. Валеева Ю. С., Кулькова В. Ю., Исаева Н. С. [16]	Обобщающий, итоговый показатель устойчивой работы предприятия, который впитывает в себя результаты действий и усилий самых разных производственных, обслуживающих и управленческих звеньев, подсистем и вовлеченных ресурсов национальных, общехозяйственных и региональных преимуществ	Показатель
27. Фролов И. Э., Лебедев К. К. [99]	Продуктивность предприятия	Характеристика (показатель)
28. Чуб Б. А. [105]	Экономическая категория, позволяющая оценить положение данного объекта относительно сходных объектов-конкурентов на рынке, выраженная через определенный набор показателей (индикаторов)	Показатель
29. Казанцев С. В. [40]	- Это способность экономического субъекта и (или) товара сохранять и улучшать свои позиции в среде других экономических субъектов и (или) товаров	Свойство
30. Короткова С. А., Фролов И. Э. [46]	Это способность субъекта рынка, уже имеющего определенную долю соответствующего релевантного рынка, формировать и поддерживать расширенное воспроизводство собственного локального рынка, объем и устойчивость которого зависят от степени соответствия технико-функциональных, экономических, организационных и других характеристик товара требованиям потребителей, а также препятствовать перераспределению этого рынка в пользу других его субъектов	Свойство

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Теоретические исследования сущности конкурентоспособности промышленных предприятий	5
1.1. Категориальный анализ конкурентоспособности промышленных предприятий.....	5
1.2. Конкурентные преимущества как факторы обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий.....	17
1.3. Условия обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий.....	28
Глава 2. Аналитические возможности в системе управления конкурентоспособностью	47
2.1. Классификация научного инструментария оценки конкурентоспособности промышленных предприятий.....	47
2.2. Система показателей оценки конкурентоспособности промышленного предприятия.....	53
2.3. Методика оценки конкурентоспособности предприятия.....	64
Глава 3. Концепция повышения конкурентоспособности машиностроительных предприятий: региональный аспект	74
3.1. Потенциал развития машиностроения как основа опережающего развития региона.....	74
3.2. Основные элементы политики повышения конкурентоспособности промышленных предприятий.....	90
3.3. Организационные и институциональные основы конкурентоспособного развития машиностроительных предприятий Владимирской области.....	116
Заключение	123
Библиографический список	125
Приложение	134

Научное издание

ПОЛЗУНОВА Наталья Николаевна

СИСТЕМА РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Монография

Редактор Е. А. Амирсейидова

Подписано в печать 17.10.12.

Формат 60×84/16. Усл. печ. л. 8,14. Тираж 50 экз.

Заказ

Издательство

Владимирского государственного университета
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых.
600000, Владимир, ул. Горького, 87.