

## РАЗРАБОТКА ЕДИНОГО ПОДХОДА К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ДЕТЕРМИНАНТОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н. П. Драгун, Е. М. Карпенко

*Учреждение образования «Гомельский государственный  
технический университет имени П. О. Сухого»,  
Республика Беларусь*

В литературе существует множество подходов к определению детерминантов конкурентоспособности предприятия. Однако анализ показывает, что всем им присущи те или иные недостатки, которые делают невозможным их адекватное действительности применение на практике.

Наша трактовка детерминантов конкурентоспособности предприятия основывается на её понимании как свойства предприятия, являющегося проявлением одной из сторон его существенной определённости, которое возникает в результате конкурентного взаимодействия данного предприятия со своими конкурентами в процессе достижения им своих целей. Конкурентоспособность характеризует предприятие в его конкурентных взаимодействиях и необходима ему для того, чтобы производить в условиях конкуренции определённые действия, позволяющие достигать поставленных целей.

Исследования деятельности предприятий различных отраслей и анализ результатов их участия в конкурентной борьбе показывают, что уровень конкурентоспособности предприятия зависит от следующих двух групп детерминантов:

**1. Внешних по отношению к предприятию.** Данная группа детерминантов конкурентоспособности практически неконтролируема предприятием. Внешние детерминанты конкурентоспособности определяют максимальный уровень целей, который может достичь предприятие, участвуя и побеждая в конкурентной борьбе. К данной группе детерминантов относятся:

*Структура отрасли* или совокупность конкурентных сил, определяющих профиль конкурентной ситуации для предприятия.

*Внешние заинтересованные группы.* Внешние заинтересованные группы можно трактовать как совокупности людей, внешние по отношению к предприятию и заинтересованные в его деятельности (акционеры, покупатели, поставщики, посредники,

различные общественные группы). Они создают благоприятную среду для деятельности предприятия и их мотивация во многом определяет величину актуализации его имеющегося потенциала.

Таким образом, внешние детерминанты конкурентоспособности предприятия играют следующую роль:

а) определяют совокупность и уровень целей, которых желает достичь предприятие, участвуя в конкурентной борьбе;

б) устанавливают предельный максимально возможный уровень достижения установленных целей предприятия посредством установления условий актуализации потенциала его конкурентоспособности;

в) посредством мотивации заинтересованных групп определяют уровень актуализации имеющегося у предприятия потенциала конкурентоспособности.

**2. Внутренние по отношению к предприятию.** Данная группа детерминантов конкурентоспособности поддается контролю со стороны руководства предприятия. Внутренние детерминанты конкурентоспособности определяют уровень абстрактного и реального потенциала конкурентоспособности предприятия и возможности его актуализации, то есть минимальный уровень целей, который может достичь предприятие, участвуя и побеждая в конкурентной борьбе. К данной группе детерминантов относятся:

*Ресурсы, необходимые для осуществления имеющихся бизнес-процессов.* Совокупность имеющихся у предприятия ресурсов определяет уровень имеющегося у него абстрактного потенциала конкурентоспособности.

*Организационная структура, политика и корпоративная культура предприятия.* Данная группа детерминантов обуславливает возможность осуществления необходимого способа комбинирования ресурсов, делающего возможным осуществление того или иного бизнес-процесса, то есть является совокупностью внутренних условий, определяющих уровень реального потенциала конкурентоспособности предприятия. Наличные ресурсы и способы их организации (комбинирования) определяют имеющиеся у предприятия бизнес-процессы.

*Уникальные бизнес-процессы или способность осуществлять их лучше, чем это делают конкуренты.* Бизнес-процесс можно трактовать как последовательность действий, предполагающая определённый способ комбинирования ресурсов различного вида, осуществляемая предприятием с целью производительного их потребления или создания для него необходимых условий, результатом осуществления которых является достижение целей заинтересованных групп. Совокупность имеющихся бизнес-процессов составляет реальный потенциал конкурентоспособности предприятия.

*Внутренние заинтересованные группы.* К внутренним заинтересованным группам относятся менеджмент и персонал предприятия. В данном контексте, эти группы людей рассматриваются не как факторы производства, а как носители целей и мотивов деятельности. Именно мотивация людей, входящих во внутренние заинтересованные группы, определяет причины реализации реального потенциала конкурентоспособности предприятия и, следовательно, достигнутый уровень поставленных целей.

Таким образом, внутренние детерминанты конкурентоспособности предприятия играют следующую роль:

а) содержат в себе и этим определяют совокупность и уровень целей, которых может достичь предприятие, участвуя в конкурентной борьбе;

б) устанавливают предельный минимально возможный уровень достижения установленных целей предприятия посредством установления уровня и условий актуализации абстрактного потенциала его конкурентоспособности;

в) определяют уровень реального потенциала конкурентоспособности предприятия;

г) посредством мотивации внутренних заинтересованных групп определяют уровень актуализации имеющегося у предприятия потенциала конкурентоспособности.

Необходимо отметить, что основными отличиями предлагаемого подхода от существующих являются:

1. Предложена новая, теоретически более разработанная трактовка потенциала конкурентоспособности предприятия, который понимается в «ресурсно-функциональном» смысле, но чётко представлена взаимосвязь между ресурсами и функциями с одной стороны, ресурсами, функциями и потенциалом с другой.
2. Предложена новая, более полная классификация внешних детерминантов конкурентоспособности, которая учитывает взаимосвязь процесса целеполагания (то есть рассматривает и учитывает причины необходимости для предприятия такого свойства, как конкурентоспособность), уровня потенциала конкурентоспособности и причин его актуализации (мотивы представителей заинтересованных групп).
3. Конкурентоспособность рассматривается не на одном из возможных уровней своей бытийности (как это делается в существующих подходах), а на двух, при этом устанавливается взаимосвязь между этими уровнями.
4. В составе внутренних детерминантов конкурентоспособности выделяются не только те, которые определяют возможный (потенциальный) уровень конкурентоспособности предприятия, но те, которые определяют актуальный, наблюдаемый в экономической действительности её уровень (то есть уровень достижения целей предприятия в результате реализации конкурентоспособности в конкуренции).

На наш взгляд, предложенный подход к трактовке детерминантов конкурентоспособности предприятия может быть положен в основу построения методики оценки и механизма управления её уровнем, которые будут лучше соответствовать экономической действительности, чем уже имеющиеся.