

КРИТИКА НЕКОТОРЫХ ПОДХОДОВ К ТРАКТОВКЕ СУЩНОСТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н. П. Драгун, О. А. Нехрист

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

Исследование свойства предприятия «конкурентоспособность», определение дефиниции соответствующей экономической категории и разработка механизма управления данным свойством предполагает в качестве одного из этапов проведение анализа существующих подходов к его трактовке, который имеет своей целью выявление различных точек зрения на сущность этого свойства предприятия.

В литературе встречается достаточно большое количество различных трактовок сущности конкурентоспособности предприятия. Однако наиболее часто упоминаемыми являются подходы, выделяемые в классификациях, предлагаемых Трофимовой Я.В. (этой же классификации придерживается Моисеева Н.К.) и Шмулевич Т.В.

Согласно предлагаемой Трофимовой-Моисеевой классификации, все подходы, существующие в отношении свойства «конкурентоспособность предприятия» предлагается свести в следующие группы:

По сравнительным преимуществам (признак выделения – источник конкурентного преимущества). Это подход к определению источника конкурентоспособности стран, в основе которого лежит теория их сравнительных преимуществ.

На наш взгляд, применение данного подхода к трактовке конкурентоспособности предприятия некорректно, так как:

1. Он предполагает отождествление источников конкурентоспособности предприятия и страны (отрасли). Это отождествление основывается на априорном предположении о том, что сущность конкурентоспособности предприятия и страны (отрасли) одинакова. Мы считаем, что данное предположение безосновательно и ошибочно, поскольку рассматривается свойство различных по сущности объектов действительности, и это различие в сущности рассматриваемых объектов определяет различие в сущности их свойства – конкурентоспособности.
2. При объяснении источника конкурентных преимуществ принимается во внимание только различие в стоимости используемых сырья и материалов, что не позволяет использовать данный подход в случае, если стоимость сырья и материалов одинакова для конкурентов. Также не принимается во внимание, что сырье не входит в потенциал конкурентоспособности предприятия, а является условием его реализации.
3. Данная трактовка источников конкурентоспособности предприятия акцентирует внимание на внешних, неконтролируемых предприятием факторах, что может привести к ошибочному выводу о невозможности управления конкурентоспособностью его руководством.

По факторам производства (признак выделения – источник конкурентного преимущества). Исходя из сущности данной группы подходов, её необходимо бы было назвать «по производительности и сбалансированности факторов производства». Эта группа подходов главным конкурентным преимуществом признаёт низкие издержки, в основе которых лежит более высокая, чем у конкурентов производительность и сбалансированность факторов производства. Таким образом, как и предыдущая, эта модель главным конкурентным преимуществом признаёт низкие издержки, хотя их происхождение она трактует иначе. То есть это один из вариантов изложения концепции операционной эффективности предприятия, которая, согласно этому подходу, является основой конкурентоспособности.

На наш взгляд, применение данного подхода к трактовке конкурентоспособности предприятия некорректно, так как:

1. Акцент делается на поиске источников более низких, чем у конкурентов издержек, принимая все остальные факторы одинаковыми.
2. Данная трактовка конкурентных преимуществ ведёт к отождествлению конкурентоспособности предприятия и эффективности его деятельности, что приводит к искажению сущности конкурентоспособности как неимманентного свойства предприятия.

По рыночным позициям фирмы. В данной группе подходов выделяют два направления:

1. **Структурное** (признак выделения – источник конкурентного преимущества). Согласно этому направлению конкурентоспособность предприятия определяется внешним фактором – структурой рынка (степенью его монополизации и высотой барьеров для входа). Основным недостатком данной группы подходов является полное игнорирование внутренних факторов конкурентоспособности.

2. **Функциональное** (признак выделения – источник конкурентного преимущества и используемый метод оценки уровня конкурентоспособности). Согласно этому направлению конкурентоспособность предприятия определяется величиной имеющегося у него потенциала конкурентоспособности и эффективностью его использования. Таким образом, функциональное направление (в этом понимании потенциала) в трактовке конкурентоспособности предприятия схоже с подходом «по факторам производства». Отличие между ними состоит лишь в том, что функциональное направление рассматривает ещё и потенциальный уровень эффективности деятельности.

На наш взгляд, применение данного подхода к трактовке конкурентоспособности предприятия некорректно, так как:

1. Данная трактовка конкурентных преимуществ может иметь следствием отождествление конкурентоспособности предприятия и эффективности его деятельности, что приводит к искажению сущности конкурентоспособности как неимманентного свойства предприятия.
2. При оценке уровня конкурентоспособности предприятия рассматриваются показатели не только внутренней эффективности – то есть производительности ресурсов, но и рентабельности, величины прибыли и т. д. Но эта группа показателей во многом определяется величиной конкурентоспособности предприятия. Иными словами, здесь детерминанты конкурентоспособности (внутренняя или операционная эффективность) предприятия смешаны с показателями ее проявления, то есть следствие определяет причину.

Метод «профилей» (по качеству продукции) (признак выделения – источник конкурентного преимущества и используемый метод оценки уровня конкурентоспособности). Согласно этому, группе подходов конкурентоспособность предприятия определяется конкурентоспособностью его продукции и отождествляется с ней.

На наш взгляд, применение данного подхода к трактовке конкурентоспособности предприятия некорректно, так как:

1. Происходит отождествление конкурентоспособности предприятия и его продукции. Это отождествление основывается на априорном предположении о том, что конкурентоспособность как свойство предприятия вторична по отношению к конкурентоспособности его продукции. Мы считаем, что данное предположение безосновательно и ошибочно, поскольку конкурентоспособность продукции помимо качества и цены определяется ещё и организационными факторами (присущими и определяемыми предприятием), и, следовательно, вторична.
2. Подобное отождествление не даёт возможности рассматривать конкурентоспособность предприятия на потенциальном уровне её бытийности, то есть акцентирует внимание на следствии, не принимая во внимание причины.

Таким образом, существует необходимость в разработке нового подхода к трактовке конкурентоспособности предприятия как свойства, 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, характеризующего предприятие в его конкурентных взаимодействиях и необходимого ему для того, чтобы производить в условиях конкуренции определённые действия, позволяющие достигать поставленных целей.