

УДК 339.137.22

UDC 339.137.22

**СОДЕРЖАТЕЛЬНОЕ ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ
КОНКУРЕНЦИИ В УВЕЛИЧЕНИИ
НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ РЕЗУЛЬТАТОВ
УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ**

**THE ROLE AND IMPORTANCE OF A COMPE-
TITION IN THE INCREASING OF AN UNCER-
TAINTY FOR MANAGEMENT'S RESULTS IN
THE INDUSTRY**

Глухих Лилия Викторовна
к.э.н., доцент
*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет», Краснодар*

Glukhikh Liliya Viktorovna
Can.Econ.Sci., associate professor
Kuban State Agrarian University, Krasnodar

Статья посвящена характеристике взаимосвязи процессов конкуренции и неопределенности как базового детерминанта, определяющего результативность хозяйственной деятельности промышленных предприятий. Проведен анализ содержательного значения конкуренции, выдвинута и обоснована идея рассмотрения конкурентных процессов как элемента рыночной среды, усиливающего неопределенность внешней среды промышленного предприятия и требующего стратегического подхода к управлению в части формирования и реализации конкурентных преимуществ

The article is devoted to the characteristic of the inter-connection of competition and uncertainty as a basic factor of the effectiveness of industry's enterprises. There are the analyze of the competition's content, the author has suggested the idea of consideration for competition's process as the element of market environment, which is increasing uncertainty for management's results in the industry and needs strategic approaches to the formation and the use of competition's advantages

Ключевые слова: КОНКУРЕНЦИЯ,
НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ, КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕ-
ИМУЩЕСТВО, СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД,
КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ, ПРОМЫШЛЕН-
НОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ, КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА

Keywords: COMPETITION, INDETERMINACY,
COMPETITIVE ADVANTAGE, STRATEGIC AP-
PROACH, COMPETITIVE STRATEGY, INDUS-
TRIAL ENTERPRISE, COMPETITION'S ENVI-
RONMENT

Развитие конкуренции в настоящее время является стратегическим приоритетом развития национальной экономики России. Предполагается, что конкуренция относится к числу объективных закономерностей функционирования предприятий в рыночной модели хозяйствования и представляет собой достаточно универсальный механизм, обеспечивающий повышение эффективности экономической системы. Рыночная система порождает конкуренцию сама, по своей природе, вследствие чего есть основания считать принцип конкурентности имманентным такой системе.

Э.С. Набиуллина отмечает, что «Плюсы конкуренции очевидны: это низкие цены для потребителя, это богатство выбора и высокое качество – конкуренция задает параметры высокого качества. Это, в конечном счете, отражается на масштабах экономического роста, на создании рабочих мест. Преимущества очевидны, их теоретически понимают все. Однако, к

сожалению, надо признать, что ценность конкуренции пока еще недостаточно укоренена в нашем российском обществе» [10]. Из приведенной цитаты сразу возникает интересный теоретический и практический вопрос: Почему руководители российских предприятий, будучи разумными и ответственными людьми и каждый день принимающие масштабные управленческие решения, не относятся к числу слепых поклонников конкуренции и не спешат укоренять ее в качестве базового ориентира корпоративных моделей управления?

В Прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 год и плановый период 2013–2014 гг. отмечено, что социально-экономическая политика Правительства Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2012–2014 гг.) носит переходный характер, связанный с завершением решения задач посткризисного восстановления и переносом акцентов на меры стратегического характера, зафиксированные в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. В ближайшие годы, наряду с решением задач бюджетной консолидации, необходимо сделать задел для реализации долгосрочных интересов России, которые состоят в создании современной экономики инновационного типа, интегрированной в мировое экономическое пространство.

Основными приоритетами экономической политики в прогнозный период являются:

- социальное развитие и инвестиции в человеческий капитал;
- модернизация оборонного комплекса и вооруженных сил;
- инновационное развитие и поддержка высокотехнологичных секторов экономики;
- диверсификация экономики, развитие инфраструктуры;
- сбалансированное региональное развитие;

- улучшение инвестиционного климата, развитие конкуренции и снижение административного давления на бизнес;
- повышение устойчивости национальной финансовой системы, сокращение бюджетного дефицита и снижение инфляции;
- становление Таможенного союза и адаптация национальной экономики к требованиям ВТО [6].

Не вполне понятна логика составителей доклада, объединивших в едином приоритете такие достаточно разнородные направления экономической политики, как инвестиционный климат, развитие конкуренции и снижение административного давления, хотя стоит отметить, что они в определенной степени взаимосвязаны и их взаимная реализация может способствовать экономическому развитию отечественной промышленности.

Для определения роли и значения конкуренции в деятельности промышленных предприятий нами был проведен ретроспективный анализ теоретических и эмпирических подходов, характеризующий реальный вклад конкуренции в экономическое развитие хозяйствующих субъектов. Следует отметить, что конкуренция относится к числу механизмов рыночной экономики, которые достаточно глубоко исследованы в теоретическом аспекте. Однако результаты реальных эмпирических исследований, зачастую, входят в противоречие с теоретическими постулатами и предположениями.

Еще А.Смит отмечал, что рыночная система способна к саморегулированию, в основе которого лежит «невидимая рука» – личный интерес, основанный на частной собственности и связанный со стремлением к получению прибыли. Поведение отдельных людей, ведущих себя в соответствии с концепцией «экономического человека», в конечном счете, приводит к максимально возможному общественному благосостоянию. В концепции А. Смита вводилось несколько факторов, которые в реальной эко-

номической действительности не всегда соответствуют их значению в теории. Например, концепция «экономического человека» как рационально мыслящего потребителя, обладающего полной информацией о состоянии рынка интересующего его товара, является в настоящее время скорее идеалом, нежели реально работающей концепцией. В условиях пассивного потребительского спроса, одним из основных критериев удовлетворения которого является минимум времени на совершение покупки, говорить о полноценной конкуренции невозможно. В конкурентной борьбе выигрывает производитель, представленный в местах продаж, наиболее приближенных к местам проживания потребителей. В деятельности только крупнейших российских предприятий сегодня активно применяются тендеры как конкурентная форма выбора поставщиков, остальные предприятия предпочитают менее затратные, хотя и менее экономически эффективные формы организации корпоративных взаимоотношений. Максимально возможное общественное благосостояние, хотя и декларируется в соответствующих стратегиях и программах, в реальности давно потеряло свое содержательное значение и подменено конкретными экономическими интересами конкретных людей, как правило, собственников крупного бизнеса либо представителей государственных структур управления.

Теория А. Смита нашла свое отражение в трудах Ф. Энгельса, который отмечал значение конкуренции как специфически исторической формы связи «производительной силы» и «потребительной силы». При прогрессивном общественном строе общество должно будет рассчитать, что можно произвести при помощи находящихся в его распоряжении средств и сообразно соотношением этой производительной силы к массе потребителей, определить, насколько следует допустить или ограничить роскошь [12]. Отметим, что во взглядах Ф. Энгельса конкуренция также представляла собой механизм увеличения общественного благосостояния, которое

в нынешней российской действительности представляет собой достаточно эфемерное понятие.

А. Маршалл отмечал, что главное преимущество свободной конкуренции заключается в формировании низких цен равновесия. На наш взгляд, такой вывод не подкреплён соответствующим анализом динамики цен в условиях конкуренции, например, на важнейших рынках промышленной продукции. Более того, снижение собственно цен в условиях конкуренции является не самоцелью деятельности конкурентов, а возможно только на основе мобилизации резервов снижения себестоимости, что отмечает, например, Р.В. Рыбальченко, рассматривающий особенности ценовой конкуренции на рынках промышленных товаров. По его мнению, при реализации, преимущественно, ценовых методов конкурентной борьбы возникают два вида экономического эффекта:

– для потребителей экономический эффект в случае ценовой конкуренции производителей выражен в общей экономии средств на приобретение промышленной продукции важнейшего вида:

$$\mathcal{E}_{\text{эк потр}} = \sum P_{\text{потр } i} - \sum P_{\text{потр } i-1}, \quad (1)$$

где $\mathcal{E}_{\text{эк потр}}$ – экономический эффект, полученный потребителями в результате процессов ценовой конкуренции производителей, $\sum P_{\text{потр } i}$ – сумма потребительских расходов на приобретение важнейшего вида промышленной продукции в i -ом периоде, $\sum P_{\text{потр } i-1}$ – сумма потребительских расходов на приобретение важнейшего вида промышленной продукции в периоде, предшествующем i -му ($i-1$);

– для производителей экономический эффект в случае ценовой конкуренции возникает только при применении соответствующих новаций и выражается возможностью опережающего снижения себестоимости производства промышленной продукции в сопоставлении со скидками, предоставляемыми в ходе конкурентной борьбы ценовыми методами:

$$\mathcal{E}_{\text{эк произв}} = (\Pi_{\text{р уд}} - C_{\text{уд}}) * K_{\text{реализ прод}}, \quad (2)$$

где $\mathcal{E}_{\text{эк произв}}$ – экономический эффект для производителей промышленной продукции, вызванный применением ценовых методов конкуренции при опережающем снижении себестоимости выпускаемой продукции, $\Pi_{\text{р уд}}$ – удельная валовая прибыль от продажи единицы важнейшего вида промышленной продукции, $C_{\text{уд}}$ – скидка с цены при продаже единицы важнейшего вида промышленной продукции, $K_{\text{реализ прод}}$ – объем сегмента ценовой конкуренции рынка важнейшего вида промышленной продукции.

Интегральный экономический эффект в этом случае представляет собой сумму экономических эффектов участников конкуренции:

$$\mathcal{E}_{\text{инт}} = \mathcal{E}_{\text{эк потр}} + \mathcal{E}_{\text{эк произв}}, \quad (3)$$

где $\mathcal{E}_{\text{инт}}$ – интегральный экономический эффект, достигнутый от развития конкуренции ценовыми методами. При этом, если оба экономических эффекта (потребителей и производителей) положительны, т.е. выполняется условие превышения интегрального показателя и над первым, и над вторым экономическим эффектом, можно говорить о продуктивной конкуренции, которая принесла дополнительный экономический эффект всем участникам конкурентного процесса в промышленности страны. Если один из показателей эффекта или оба (производителей или потребителей) являются отрицательными, т.е. имеет место снижение интегрального показателя от применения ценовой конкуренции, такая конкуренция не является продуктивной, поскольку она обозначает либо увеличение издержек потребителей, либо снижение рентабельности операционной деятельности производителей важнейших видов промышленной продукции [9].

Джон Робинсон в своем фундаментальном научном труде «Экономическая теория несовершенной конкуренции» отмечал, что при несовершенной конкуренции продукции выпускается меньше, чем при совершенной конкуренции, в итоге происходит рост цен, который является результатом:

- договоренности между фирмами;
- ограничения доступа в отрасль посторонних фирм [7].

На наш взгляд, подобное упрощение результативности функционирования товарных рынков промышленной продукции с несовершенной конкуренции не вполне оправданно в силу своей категоричности как в отношении масштабов выпуска продукции, так и в отношении роста цен во взаимосвязи с формирующими его факторами. Предприятия в этом случае выступают некими институциональными «грабителями», суть деятельности которых состоит в непрерывном поиске возможностей перераспределения в свою сторону общественного благосостояния, в том числе и за счет ограничения конкуренции. В реальной экономической действительности предприятия действуют подобным образом только в условиях несовершенства законодательства в части защиты конкуренции, при его адекватности и исполняемости система штрафов и санкций очень быстро меняет вектор развития промышленного предприятия, возвращая его в направление развития цивилизованной конкуренции.

Более адекватным экономической действительности следует признать вывод Э. Чемберлина в части особенностей ценообразования на конкурентных рынках: «на рынках монополистической конкуренции фирмы-производители сознательно закладывают в цену продукции ценовой резерв, обеспечивающий формирование конкурентных преимуществ. Таким образом, достигается равновесие на рынке, сравнимое с ситуацией действия монополистического соглашения, хотя продавцы вполне самостоятельны». В данном тезисе, на наш взгляд, уже заложены основы разработки и реализации конкурентной стратегии, поскольку ценовой резерв при ценообразовании на промышленную продукцию реально выполняет две экономических функции:

- обеспечивает повышенную рентабельность продаж производителю при отсутствии конкурентного поведения потребителя (включающего в себя мониторинг цен конкурентов и производителей);

- обеспечивает формирование источников финансирования дальнейших действий по созданию конкурентных преимуществ технического, технологического, организационного плана.

Отметим также, что Э. Чемберлин в своем исследовании уходит от догматических высказываний относительно пользы конкуренции в экономическом развитии в сторону фактических проявлений конкуренции в поведении производителей и их содержательного значения.

Й. Шумпетер – автор инновационного подхода к исследованию конкуренции – центральное место в динамике экономических процессов отводит предпринимательской функции. Для отображения реалий конца XIX – начала XX века он выдвинул теорию "эффективной конкуренции" – плодотворное взаимодействие сил монополии и конкуренции, базирующихся на инновациях и обеспечивающих экономическое развитие. В динамической концепции цикла он рассматривает цикличность как закономерность экономического роста. Согласно Шумпетеру, движущая сила процветания – инвестиции в основной капитал, которые служат воплощению инноваций.

Отметим, что именно воззрения Й. Шумпетера можно отнести к стратегическому подходу к конкуренции, суть которого состоит в комплексном бизнес-процессе, обеспечивающем не только использование конкурентных преимуществ промышленного предприятия по отдельности либо в составе корпоративной компетенции, но самое главное – их формирование. В рассматриваемом подходе впервые описана причинно-следственная связь между возникновением (поиском, созданием) и реализацией конкурентных преимуществ инновационного типа, обеспечивающих в конечном итоге экономическую эффективность процессов конкуренции, действие механизмов конкурентного развития и конкурентного

отбора. Действие механизма конкурентного отбора проявляется в игнорировании рационально настроенными потребителями неконкурентоспособных товаров, которое приводит к снижению результатов деятельности неконкурентоспособных предприятий и сокращению их ресурсной базы. Действие механизма конкурентного развития проявляется в перераспределении спроса на промышленные товары в пользу конкурентоспособных предприятий-производителей. В этом случае за счет подобной динамики конкурентоспособный производитель получает дополнительные стимулы к развитию за счет роста результатов деятельности и ресурсной базы, роста рентабельности банковских транзакций и последующего ускоренного развития традиционного и инновационного конкурентных типов за счет высвобождения ресурсной базы неконкурентоспособных промышленных предприятий [13].

Ф. Хаек отмечал роль конкуренции как разновидности рыночного механизма, оперативно реагирующего на постоянные колебания в уровнях спроса и предложения [14]. Действительно, конкуренция в совокупности с принципами организации рыночной модели хозяйствования на основе свободы предпринимательства и хозяйственного расчета, подразумевающего самокупаемость промышленных предприятий и самостоятельное финансирование воспроизводственного процесса, позволяет в той или иной степени децентрализовать принятие управленческих решений по поводу производства и представления на рынок промышленных товаров. Вместе с тем, в современном понимании дефицит продукции, возникающий на конкретном рынке, может быть причиной рефлексии, когда в отсутствие информационной эффективности производителей, они могут в следующем операционном цикле предоставить на рынок избыточный объем производства продукции.

Схожей позиции придерживаются в настоящее время специалисты Федеральной антимонопольной службы России: «конкуренция сохраняет

равноправное положение участников экономических отношений – обеспечивает продавцам и покупателям свободу выбора. Конкуренция является необходимым условием существования рыночной системы – позволяет цене выполнить координирующие функции, служить индикатором наличия излишков или дефицита. Конкуренция – залог увеличения эффективности бизнеса и экономического роста государства». Однако при этом соответствующих эмпирических данных и их анализа, подтверждающего эти тезисы, ни в одном документе Федеральной антимонопольной службы нет, что снижает уровень обоснованности принимаемых и реализуемых сегодня управленческих решений в этой функциональной области.

Дж. Бэйн, Э. Мейсон отстаивали концепцию конкуренции как неотъемлемой части структуры рынка. Высокий уровень концентрации в отрасли приводит к высокому уровню прибыльности фирм, и, наоборот, высокая прибыльность фирм в отрасли может рассматриваться в качестве показателя высокого уровня концентрации. Результатом их исследований стала гипотеза о взаимосвязи «структура рынка – результативность», получившая также название гарвардской парадигмы, поскольку разработавшие ее ученые принадлежали к гарвардской экономической школе. На наш взгляд, структурный подход к конкуренции, в качестве исходного пункта определяющий связь интенсивности конкуренции с количеством участников отрасли и использующий в качестве показателей, прежде всего, индекс Херфиндала-Хершмана, является достаточно приблизительным, поскольку полностью игнорирует положения транзакционного подхода, допуская то, что все транзакции хозяйственного субъекта на рынке являются конкурентными. В исследованиях отечественных ученых (прежде всего, рабочего коллектива Е.Г. Ясина) опровергнуты основные положения этого подхода. Целью исследования был поиск взаимосвязи по регрессионной модели показателей экономической деятельности предприятия и показателей

структуры рынка сбыта. Показатели экономической деятельности, использованные в исследовании:

- производительность труда (добавленная стоимость на одного занятого);
- относительная производительность (отношение производительности на конкретном предприятии по отношению к среднеотраслевому показателю);
- рентабельность продаж;
- субъективная оценка позиционирования предприятий по отношению к отечественным конкурентам;
- комбинированный показатель конкурентоспособности (экспертная оценка лидерства и количественная оценка производительности труда по сравнению со среднеотраслевым уровнем) [8].

Основным выводом исследования стало опровержение выдвинутой гипотезы: по большинству показателей не выявлено существенного влияния конкуренции на показатели деятельности предприятий, как в негативную, так и в позитивную сторону.

Интересный теоретический аргумент, позволяющий комплексно оценить значение конкуренции в деятельности промышленных предприятий, приводят У. Баумоль, Дж. Панзар, Р. Уллик, отмечая, что конкурентный результат в виде экономической эффективности цен и объемов продаж может быть достигнут и без конкурентного процесса. Конкуренция может быть избыточной, вести не к повышению эффективности функционирования рынка, а к его разрушению. Н.А. Овчаренко в своих исследованиях указывает на наличие значительных резервов роста экономической эффективности в промышленности на корпоративном и отраслевом уровнях за счет активизации конкурентного поведения основных субъектов соответствующего рынка и формирования регулируемой конкурентной среды как носителя конкурентных процессов.

Суть проблемы заключается в обеспечении интегрального эффекта от роста уровня конкуренции промышленных предприятий, что должно обеспечить ускоренное развитие промышленности страны, вывести отечественные предприятия на мировой уровень производительности и конкурентоспособности. Исходным пунктом активизации конкурентных процессов в промышленности должно стать создание, а впоследствии – непрерывное развитие конкурентной среды, что позволит обеспечить результативное и эффективное использование инструментов и методов конкуренции применительно к промышленным предприятиям. Сами по себе конкурентные процессы могут развиваться в четырех направлениях, каждое из которых характеризуется определенным набором показателей оценки и соответствующей результативностью. Направления добросовестной конкуренции и инновационной конкурентной деятельности образуют вектор конкурентного развития. Направления недобросовестной конкуренции и антиконкурентных действий образуют вектор антиконкурентного поведения. Объектом управляющего воздействия на конкурентные процессы в промышленности в авторской трактовке является именно конкурентная среда как носитель конкурентных процессов.

Использование конкуренции в качестве базового элемента организации хозяйственной деятельности в промышленности, по мнению Н.А. Овчаренко, должно иметь четкие количественные цели, выраженные в приросте результативности и эффективности системы, что возможно на основе создания и постоянной модернизации конкурентной среды как носителя конкретных отношений, стимулирующего: рост эффективности использования ресурсов, обеспечивающей устойчивый рост уровня благосостояния нации; рост объема производства важнейших видов промышленной продукции; обеспечение экономической эффективности и конкурентоспособности агентов конкурентной среды; внедрение инноваций и перманентное

развитие бизнес-моделей промышленных предприятий на основе поисковой конкуренции [14].

Таким образом, на сегодняшний момент существуют две полярные точки зрения относительно значимости процессов конкуренции в стратегическом развитии промышленных предприятий: сторонники одной склонны к догматизации эффективного влияния развития конкуренции на результаты работы промышленности страны, в то время как другие исследователи отмечают необходимость реализации соответствующего управления целевым развитием конкурентных процессов, обеспечивающего устойчивый рост эффективности деятельности промышленных предприятий.

Магистральное направление научных исследований проблематики конкуренции и ее связь с уровнем неопределенности в принятии управленческих решений, которая составляет объективную основу необходимости выработки и реализации конкурентной стратегии промышленных предприятий, охарактеризовано в трудах Д. Арментано: исследователь предлагает рассматривать конкуренцию не просто как механическую оптимизацию при известных ограничениях, а непрерывный поиск и использование возможностей получения прибыли в условиях неопределенности. Распределение ресурсов происходит эффективно, если соперничающие производители (предприниматели) находятся в процессе поиска и адекватно реагируют на постоянно меняющиеся рыночные условия [1]. Отметим несомненную научную ценность анализируемого определения, отмечающего содержательную связь конкуренции с увеличением уровня неопределенности деятельности промышленных предприятий, который требует соответствующего стратегического подхода к выработке конкурентной стратегии, обеспечивающей минимизацию этой неопределенности и представляющей собой комплекс действий по выработке и реализации конкурентных преимуществ в рамках корпоративной бизнес-модели.

Р.А. Фатхутдинов в своих работах, посвященных конкуренции и конкурентоспособности, предлагает рассматривать конкуренцию как процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для достижения победы или других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных и субъективных потребностей в рамках законодательства, либо в естественных условиях. При этом он характеризует конкуренцию как движущую силу развития общества, главный инструмент экономии ресурсов, а термин «управление» в понятии «конкуренция» – нахождение, разработка, поддержание, использование, развитие, отмирание конкурентного преимущества. Конкуренция вынуждает производителей товаров постоянно искать новые пути повышения их качества, снижения цены, повышения качества сервиса [14].

На наш взгляд, в приведенном определении автор не вполне корректно объединяет определения непосредственно конкуренции (для которой необходимо как минимум два участника, что не следует из приведенного определения) и конкурентной стратегии, в ходе реализации которой действительно имеет место разработка и реализация конкурентных преимуществ. Отметим также, что аргументы в пользу экономической эффективности конкуренции автором не подкреплены эмпирическими данными и относятся скорее к числу пожеланий или характеризуют действие объективных экономических законов.

Пожалуй, самое полное определение функций и содержательного значения конкуренции в деятельности предприятий приведено Е.И. Мазилкиной и Т.Г. Паничкиной. Они предлагают рассматривать конкуренцию как процесс взаимодействия производителей и поставщиков, использующих свои конкурентные преимущества при реализации продукции, а также соперничество между отдельными производителями или поставщиками товара (услуги) за выбор покупателя [4].

Важные аспекты авторского определения:

1) рыночная конкуренция есть непосредственное взаимодействие организаций на рынке, та борьба, которую они ведут, продвигая свой товар;

2) конкуренция ведется за ограниченный объем платежеспособного спроса, именно ограниченность спроса заставляет фирмы конкурировать друг с другом;

3) рыночная конкуренция развивается только на доступных сегментах рынка.

Конкуренция на рынке выполняет четыре функции:

1) *Регулирования*. Для того чтобы устоять в конкурентной борьбе, предприниматель должен предлагать изделия, которые предпочитает потребитель (суверенитет потребителя). Поэтому факторы производства под влиянием цены направляются в те отрасли, где в них существует максимальная потребность;

2) *Мотивации*. Для предпринимателя конкуренция обозначает шанс и риск одновременно: предприятия, которые предлагают лучшую по качеству продукцию или производят ее с меньшими производственными затратами, получают вознаграждение в виде прибыли (позитивные санкции); предприятия, которые не реагируют на пожелания клиентов или нарушения правил конкуренции своими соперниками на рынке, получают наказание в виде убытков или вытесняются с рынка (негативные санкции).

3) *Распределения*. Конкуренция не только включает стимулы к более высокой продуктивности, но и позволяет распределять доход среди организаций и домашних хозяйств в соответствии с их эффективным вкладом. Это отвечает господствующему в конкурентной борьбе принципу вознаграждения по результатам.

4) *Контроля*. Конкуренция ограничивает и контролирует экономическую силу каждого предприятия. Чем совершеннее конкуренция, тем справедливее цена [4].

При характеристике мотивационной функции конкурентных процессов анализируемые авторы также указывают на связь процессов конкуренции с уровнем неопределенности в хозяйственной деятельности предприятий: поскольку конкурентная деятельность сочетает в себе риски и шансы, она с одной стороны (по мнению авторов), направлена на усиление мотивации хозяйствующих субъектов, с другой стороны (на наш взгляд) – требует комплексного системного подхода к выработке и последовательной реализации комплекса мероприятий по формированию и реализации конкурентных преимуществ – конкурентной стратегии промышленного предприятия.

В итоге отметим, что в современной экономической науке в части теории и практики конкуренции нет единого мнения относительно полного списка всех ее эффектов от влияния на деятельность современных российских промышленных предприятий. Теоретические доводы о необходимости как можно большей либерализации промышленных рынков и эффективности конкуренции, как инструмента развития, не соответствуют данным эмпирических исследований, характеризующих неуправляемые процессы конкуренции как разрушительные, препятствующие организации нормального и расширенного воспроизводственных циклов, способствующие проявлениям наиболее хищнических и недобросовестных форм конкуренции. Вместе с тем, современная теория конкуренции характеризуется недостаточным уровнем исследования влияния процессов конкуренции на уровень неопределенности хозяйственной деятельности промышленных предприятий, которое требует реализации стратегического подхода, выраженного в разработке и реализации соответствующей конкурентной стратегии.

Не претендуя на полноту и фундаментальность оценки возможного влияния конкуренции на деятельность и результаты работы промышленных предприятий, отметим, что одним из наименее исследованных в отечественной и мировой теории конкуренции аспектов ведения конкурентной борьбы является исследование особенностей конкуренции как фактора неопределенности деятельности промышленных предприятий. Между тем неопределенность, как специфическая характеристика процесса принятия управленческих решений и ее источники, к числу которых относится и конкуренция, является базовым детерминантом, напрямую определяющим итоговую конкурентоспособность и экономическую эффективность промышленных предприятий.

Среди исследователей взаимосвязи конкуренции и неопределенности в деятельности предприятий необходимо отметить Ф. Найта и его исследование «Риск, неопределенность и прибыль». Й. Шумпетер в «Истории экономического анализа» отмечал, что многие авторы развивали идею Д. Рикардо о связи прибыли с риском, но наиболее удачно это сделал именно Ф. Найт, который сделал два важных открытия:

- провел разделение между страхуемыми рисками и нестрахуемой неопределенностью;
- связал нестрахуемую неопределенность с быстрыми экономическими переменами.

В определении Ф. Найта риск является измеримой неопределенностью. Ученый отмечает также, что существуют два вида дохода: доход по контракту, или рента; а также остаточный доход или прибыль. При наличии неопределенности невозможно установить, какая часть дохода относится к тому или иному виду. Одним из главных источников неопределенности Ф. Найт считает совершенствование производственных процессов,

методов организации (т.е. по сути – методы создания конкурентных преимуществ), отмечая при этом, что степень предсказуемости возрастает в том случае, если новые знания возникают в результате целенаправленных размышлений, исследований и экспериментов.

Среди механизмов, способствующих уменьшению неопределенности (трансформации в измеримый риск), американский экономист выделяет: страхование; сбор информации о деловой конъюнктуре (в том числе о деятельности конкурентов); приобретение подробных инструкций, предназначенных для непосредственного руководства целенаправленным поведением (продажу подобного рода инструкций осуществляется юристами, проповедниками, преподавателями, всевозможными экспертами и консультантами); распределение неопределенности между различными альтернативами [5].

Необходимо отметить также ситуационный подход к менеджменту, предложенный Дж. Томпсоном, П. Лоуренсом и Дж. Лоршем в концепциях сложных и комплексных организаций. Они выделяли два источника неопределенности: динамика внешней среды; изменения в технологии. К сожалению, влияние процессов конкуренции на уровень неопределенности не нашло своего достойного рассмотрения в трудах указанных авторов.

В современном понимании вопроса существует несколько источников неопределенности:

1) неполнота, недостаточность наших знаний об экономической сфере, окружающем мире. С подобного рода неопределенностью человек столкнулся давно, когда стал принимать осмысленные решения. Неосведомленность о законах природы мешала производственной деятельности, не позволяла эффективно вести хозяйство;

2) случайность – это то, что в сходных условиях происходит неодинаково, что заранее нельзя предугадать. Спланировать каждый данный случай невозможно (например, выход оборудования из строя и внезапное изменение спроса на продукцию, неожиданный срыв поставки сырья – все это проявления случайности);

3) противодействие. Например, противодействие может проявляться в случае нарушения договорных обязательств поставщиками, при неопределенности спроса на продукцию, трудностях ее сбыта. Важнейшим фактором противодействия является собственно конкуренция.

Авторский взгляд на проблему взаимосвязи процессов конкуренции с уровнем неопределенности управленческих решений, принимаемых в ходе управления промышленными предприятиями, заключается в рассмотрении конкуренции как значимого фактора, усиливающего эту неопределенность за счет наличия фактора организованного противодействия достижению целей развития конкретного предприятия за счет наличия подобных ему конкурентов со схожими ресурсами, преследующих схожие цели.

При этом конкуренция рассматривается нами с точки зрения расширенной концепции поведенческого подхода, рассматривающего отношения субъектов конкуренции между собой при наличии объективной основы в виде конкурентного поведения потребителей, выраженного в объеме конкурентного платежеспособного спроса и направленного на обеспечение результативности и эффективности конкурентных процессов. Конкурентное поведение потребителей выражается в их деятельности, направленной на изучение всех возможных конкурентных предложений, их оценку на основании критериев потребительского выбора и выбора наиболее конкурентоспособной продукции, товаров, работ, услуг. Собственно конкурентной ак-

тивностью промышленных предприятий можно считать только поисково-инновационную форму конкуренции между промышленными предприятиями [11].

Роль и значение конкуренции в качестве фактора неопределенности в управлении современными промышленными предприятиями охарактеризованы на рисунке 1.

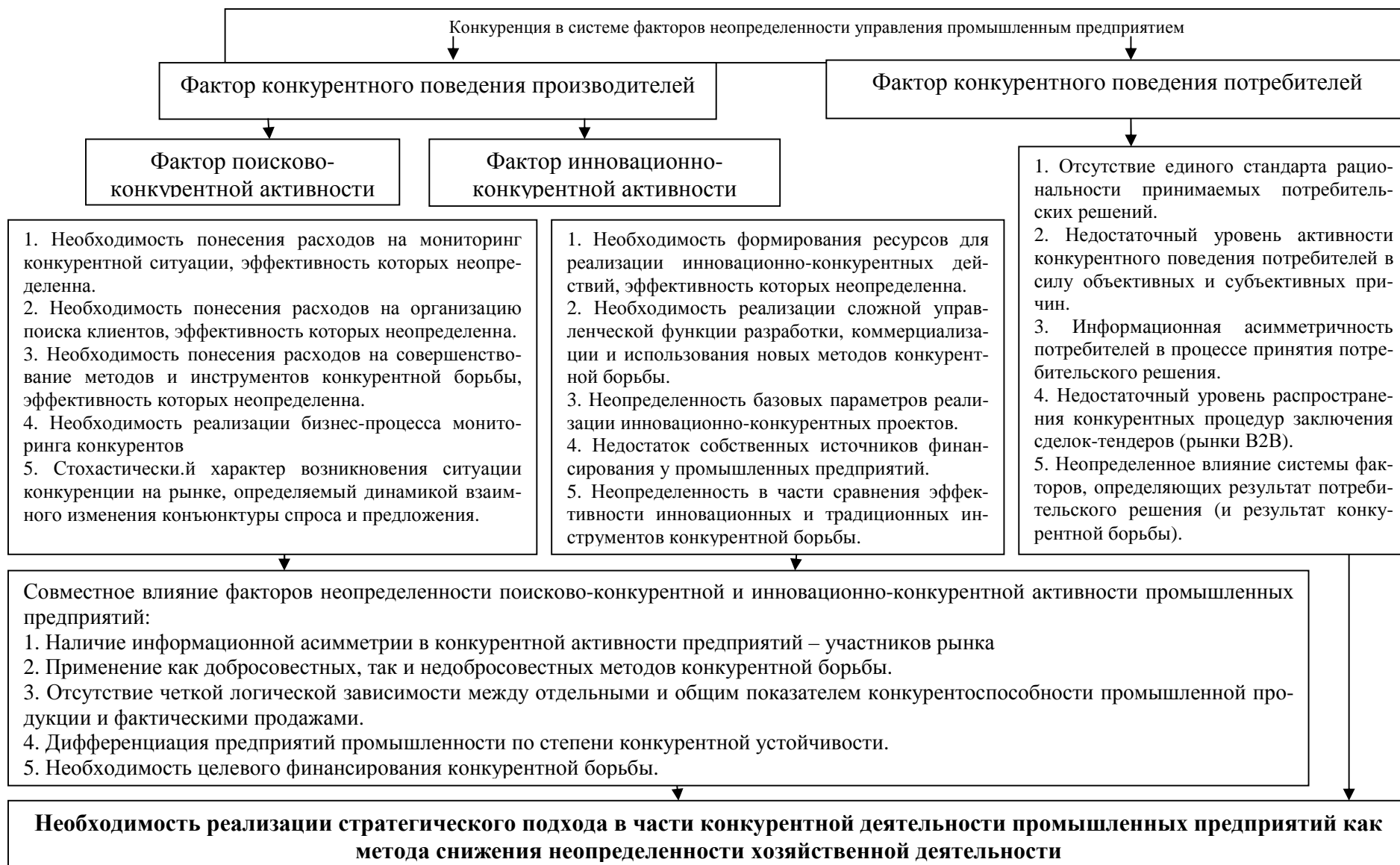


Рисунок 1. Конкуренция как значимый фактор неопределенности деятельности промышленных предприятий

Авторское видение конкуренции, как значимого фактора неопределенности деятельности промышленных предприятий, позволяет охарактеризовать цели, задачи и содержание конкурентной стратегии современного промышленного предприятия (рис. 2).



Рисунок 2. Цели, задачи и основные направления конкурентной стратегии современного промышленного предприятия

Согласно данным рисунка 2, основным методом учета фактора конкуренции в системе факторов неопределенности хозяйственной деятельно-

сти промышленных предприятий в нашем понимании является стратегический подход, суть которого состоит в реализации действий стратегического характера в направлениях формирования и использования конкурентных преимуществ промышленного предприятия. Такой подход позволяет реализовать целенаправленную конкурентную стратегию, понимаемую нами как последовательность целенаправленных действий по формированию, актуализации и экономически эффективному использованию конкурентной компетенции промышленного предприятия как системы его конкурентных преимуществ функционального и системного характера.

Обоснование необходимости разработки и реализации конкурентной стратегии промышленного предприятия состоит в возможности за счет ее реализации снижения уровня неопределенности хозяйственной деятельности промышленного предприятия до состояний наличия альтернативных вариантов конкурентной конъюнктуры либо до широкого диапазона вариантов конкурентной конъюнктуры, что, в свою очередь, позволяет обеспечить системное повышение функциональной конкурентоспособности промышленного предприятия, рост экономической эффективности его отдельных конкурентных транзакций и стратегии конкурентной деятельности в целом.

Выводы

Одним из существенных аспектов в рассмотрении содержательного значения конкуренции в деятельности промышленных предприятий является взаимосвязь конкуренции с уровнем неопределенности хозяйственной деятельности, который увеличивается сообразно остроте конкурентной борьбы.

Объективное влияние конкурентных процессов, в которых участвуют промышленные предприятия, на уровень неопределенности их хозяй-

ственной деятельности в отношении конкурентных транзакций, от прибыльности которых зависят и общие итоги производственно-хозяйственной деятельности требует выработки и реализации стратегического подхода в части конкурентной деятельности промышленных предприятий как метода снижения неопределенности хозяйственной деятельности.

Суть стратегического подхода к участию промышленного предприятия в конкурентной борьбе заключается в реализации действий стратегического характера в направлениях формирования и использования конкурентных преимуществ. Такой подход позволяет реализовать целенаправленную конкурентную стратегию, понимаемую нами как последовательность целенаправленных действий по формированию, актуализации и экономически эффективному использованию конкурентной компетенции промышленного предприятия как системы его конкурентных преимуществ функционального и системного характера.

Список литературы

1. Арментано Д.Т. Антитраст против конкуренции. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. С. 38.
2. Гальперн В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика: [В 2-х т.]. Спб.: Институт "Экономическая школа", 2004.
3. Райзберг. Б.А. Курс экономики: Учебник / Под ред. Б.А. Райзберга. М.: Инфра-М, 2006. 637 с.
4. Мазилкина Е.И., Паничкина Т.Г. Управление конкурентоспособностью. М.: Омега-Л, 2009. С. 17.
5. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003. 360 с.
6. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 год и плановый период 2013–2014 гг. // Письмо Минэкономразвития РФ от 23.09.2011 г. №20713-АК/Д03.
7. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Пер. с англ. М., 1986. С. 400.
8. Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм / Под ред. К.Р. Гончар, Б.В. Кузнецова. – М.: ГУ-ВШЭ, 2008. 151 с.
9. Рыбальченко Р.В. Управление деятельностью промышленных предприятий на рынках с ограниченной конкуренцией: содержание, специфика и особенности: Дисс. ... канд. экон. наук. Краснодар, 2012. С. 23–24.

10. Тезисы выступления Министра Э.С. Набиуллиной на конференции «Конкуренция в России: как создать благоприятный климат для развития бизнеса». М., 26.11.2010. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc20101126_06
11. Овчаренко Н.А. Формирование и развитие конкурентной среды в промышленности: теоретические и методологические аспекты: Автореф. дисс. ... д-ра экон. наук. Спб., 2012. С. 12.
12. Энгельс Ф. наброски к критике политической экономии // К. Маркс, Ф. Энгельс Соч., 2-е изд. Т. 1. М., 1954. С. 560.
13. Цаплев Д.Н. Современные методы исследования межбанковской конкуренции на основе транзакционного подхода // Вопросы экономики и права. 2012. №1. С. 222–223.
14. Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. М.: «Наука», 2000. 720 с.
15. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М: ИНФРА-М, 2002. С. 222.