

Логинова Эльвира Викторовна

студентка

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет»

г. Санкт-Петербург

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в настоящее время проблема повышения конкурентоспособности предприятий, рассмотренная в статье, становится все более актуальной, ведь от состояния и результатов конкуренции во многом зависит ситуация на рынке. Следует отметить, что повышение конкурентоспособности распространяется на все уровни и стороны экономики: продукцию, предприятия, отрасли, регион и страну в целом, при этом конкурентоспособность предприятия как особого звена экономики приобретает все большее значение. В условиях рыночной экономики необходимо формировать производственный потенциал и повышать конкурентоспособность бизнес-структур. В рассматриваемом аспекте конкуренция со своей стороны является причиной экономических – предпринимательских – рисков.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, риски, конкуренция, методы оценки, демпинг.

Однако конкуренция неразрывно связана с ними. Для достижения продуктивной производственной деятельности в перспективе угрозы и опасности необходимо минимизировать или вовсе нейтрализовать, благодаря чему будет обеспечена экономическая безопасность организации. Из изложенного следует, что конкуренция и риски находятся в неразрывном единстве: конкуренция порождает риски, а риски, приводят к утрате предприятия своей конкурентоспособности, а предприятие, неспособное функционировать в подобной среде, соперничая с другими производителями аналогичных товаров и услуг, в конечном итоге

утратит свой экономический потенциал, а вследствие этого – и экономическую безопасность.

Современная экономика характеризуется резким возрастанием сложности её функционирования. Такое положение порождает множество разнообразных рисков, угроз и опасностей для функционирования экономических систем – предприятий и организаций. С другой стороны, каждое предприятие в той или иной мере осуществляет свою деятельность в конкурентной среде. Именно поэтому риски являются объектами самостоятельного управления. Целью управления рисками является их профилактика, а вместе с этим – их нейтрализация и недопущение. Без должного управления риски трансформируются в угрозы и в опасности. Стоит обратить внимание на то, что с утратой конкурентоспособности резко снижается экономическая эффективность предприятия – вплоть до прекращения его хозяйственной деятельности. Такая ситуация характеризуется утратой предприятием своей экономической безопасности. Следовательно, стремление предприятия наращивать свои конкурентные преимущества для достижения конкурентоспособности одновременно становится целью и достижения своей экономической безопасности.

Объектом исследования является конкурентоспособность на микроуровне, т.к. товаропроизводитель в виде предприятия – это основной элемент в структуре развития экономической системы каждого государства. Однако, прежде чем начать анализировать сущность конкурентоспособности, необходимо определить семантику данного термина.

По мнению В.К. Сенчагова, под конкурентоспособностью понимают обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования [5].

Согласно определению М.П. Власова и А.К. Моденова, конкурентоспособность предприятия – возможность сохранения его позиций на существующих стратегических зонах хозяйствования, повышением его платежеспособности и финансовой устойчивости, соответствие технологии и оборудования предъявляемым к его продукции требованиям [6].

Н.Л. Зайцев утверждал, что конкурентоспособность предприятия – это способность предприятия сохранять устойчивое положение на рынке товаров и услуг [7].

Также некоторые ученые рассматривают термин «конкурентоспособность» касательно продукции, а не предприятия. В.В. Усков охарактеризовал данное понятие, как сравнительную характеристику товара, содержащую комплексную оценку всей совокупности производственных, организационных, коммерческих и экономических факторов, определяющих ее степень соответствия требованиям рынка и удовлетворения конкретных потребностей [9]. Мы не будем углубляться в анализ семантики данного определения, так как рассматриваем конкурентоспособность в аспекте макроэкономики.

Авторы рассматривают конкурентоспособность предприятия лишь как их возможность выдерживать конкуренцию, сопоставляя по типовым характеристикам с производителями аналогичных товаров и услуг. Анализируя таким образом термин, стоит отметить, что из внимания упущены такие важные факторы, как: проблема адаптации предприятия к изменяющимся условиям внешней среды и рыночной экономики в целом, отсутствие системности показателей, благодаря которым достигается конкурентоспособность, исключается стратегическое развитие предприятия. Иными словами, данный термин авторами рассматривается как постоянная величина, в то время как она является динамичной в зависимости от конъюнктуры рынка, эндогенных и экзогенных показателей.

Для того, чтобы наиболее точно оценить уровень конкурентоспособности предприятия, применяют некоторые методики оценки конкурентоспособности:

1. Матричный метод. Оценка заключается в построении матрицы в системе координат: на абсциссе откладываются темпы роста или снижения объемов продаж; на ординате – доля предприятия на рынке. Самым конкурентоспособным предприятием считается то, что наиболее успешно расширяет объемы продаж и занимает весомую долю рынка.

2. Данный метод достаточно прост и логичен, однако он не дает возможности проведения более точного анализа относительно причин возникшей ситуации.

3. Метод, основывающийся на процедуре оценивания конкурентоспособности производимого предприятием товара или оказываемой услуги. Суть методики заключается в том, что рост конкурентоспособности продукции находится в прямой зависимости от конкурентоспособности предприятия. Для определения конкурентоспособности товара используются методы маркетинга, выявляющие соотношения цены и качества производимой продукции.

4. Данный метод основан на оценивании важнейших составляющих конкурентоспособности фирмы, однако он не учитывает сильные и слабые стороны производства.

5. Метод, в основу которого положена теория эффективной конкуренции. Согласно этой теории наиболее конкурентоспособными являются те предприятия, где наилучшим образом организована работа всех подразделений. Оценка эффективности работы каждого из них предполагает оценку эффективности использования ими ресурсов предприятия.

6. Этот метод рассматривает различные элементы производственной деятельности фирмы. Исходя из теории эффективной конкуренции, уровень конкурентоспособности определяется сложением возможностей организации к достижению преимуществ. Однако нельзя утверждать, что сумма способностей предприятия всегда будет равна конечному результату, как целостная система.

7. Метод, основанный на комплексном подходе к оценке. Он осуществляется с использованием метода интегральной оценки, состоит из двух элементов: эффективность производства и степень удовлетворения потребностей покупателя.

Этот способ оценки достаточно прост в вычислениях, но, как и в предыдущих методах, основным недостатком является неполная характеристика производственной деятельности фирмы.

Для корректной оценки с целью наращивания конкурентоспособности организации было разработано несколько методов, которые можно реализовать по отдельности или же вкуче, в зависимости от поставленных целей перед непосредственным проведением оценивания. Для каждого предприятия можно индивидуально подобрать наиболее подходящий метод оценки, чтобы добиться точной характеристики. На мой взгляд, наиболее оптимальным будет синтез второго и третьего метода оценки, ибо, с одной стороны, будут рассмотрены предоставляемые фирмой товары и услуги, а с другой, благодаря теории эффективной конкуренции, будет проанализирована ее производственная деятельность в целом. Таким образом, будет сформирована более целостная картина работы организации и ее преимущества относительно других предприятий с аналогичной продукцией и услугами.

Существует несколько путей повышения конкурентоспособности предприятия:

- рост объемов реализации продукта;
- улучшение качества выпускаемого продукта;
- снижение издержек производства;
- стратегия управления рисками.

Рассмотрим некоторые риски теории пяти конкурентных сил и пути их нейтрализации, с которыми сталкивается каждое предприятие, входящее на рынок. Прежде всего, риск – неотъемлемая часть предпринимательской деятельности, поэтому он оказывает влияние на уровень конкурентоспособности. С точки зрения экономики, это опасность получения прибыли, менее запланированной, или потерь в связи с объективно обусловленной неизвестностью результата.

Одним из основных рисков является агрессивная политика конкурентов, которая может проявляться с их стороны в виде снижения цен на предлагаемые товары и услуги, появление более дешевых товаров-заменителей, за этим с наибольшей вероятностью последует снижение дохода от бизнеса. В качестве решения можно либо понижать издержки производства, т.е. использовать менее затратные в обработке и покупке материалы, вводить новые технологии, либо,

наоборот, улучшать качество товара, уделить большее внимание презентабельности и рекламе продукции.

Другим из возможных рисков может являться конкуренция с собственными поставщиками. Они могут оптом продавать товар по более низким ценам, вследствие чего можно ожидать потерю клиентов и последующие сложности с их привлечением, кроме того, есть вероятность того, что снизится доля влияния предприятия на рынке, возрастут расходы в связи с поиском альтернативных поставщиков и, вероятно, с увеличением закупочной стоимости. Дабы выйти из подобной ситуации возможен переход на другой рынок, т.е. смена профиля предприятия, или ценовой демпинг. Под этим термином подразумевается искусственное кратковременное снижение цен на предлагаемые товары и услуги, с целью проникнуть и закрепиться на рынке или же вытеснить конкурентов.

Вместе с тем, предприниматель может столкнуться с тем же демпингом со стороны конкурентов, что приведет к снижению прибыли на единицу товара и падению дохода от предпринимательской деятельности. В данном случае не имеет смысла в ответ понижать цену, ибо компания понесет больше убытков, следует формировать резервы, чтобы в случае необходимости иметь возможность покрыть иные дополнительные расходы, также можно рассматривать вариант с перепрофилированием.

Также одним из возможных вариантов рисков может являться картельный сговор конкурентов с целью усиления своей позиций на рынке. Стоит отметить, что подобная деятельность является незаконной, поэтому наиболее разумным вариантом решения сложившейся ситуации будет обращение в Федеральную антимонопольную службу.

Не стоит упускать из внимания форсмажорные риски. Это угроза того, что предпринимательская деятельность организации будет приостановлена в связи с непредсказуемыми обстоятельствами, не зависящими от руководства бизнес-структуры. К форс-мажорным обстоятельствам, согласно ст.26 ГК РФ, относятся объявленная или фактическая война, гражданские волнения, эпидемии, стихийные бедствия, действия государственных или муниципальных органов и так

далее [10]. Для того, чтобы минимизировать потери от никем не контролируемых угроз, рекомендуется страховать имущество предприятия, благодаря чему оно сможет быстрее реабилитироваться после произошедшего бедствия.

С недавних пор в связи с пандемией возник новый вид риска. Он связан со временным прекращением логистических схем и последующим дисбалансом поставок ресурсов и продукции. Это негативно сказывается на конкурентной среде, ибо сотрудничество с иностранными производителями прекращено, и компании понадобится определенное время на поиск наиболее подходящего и выгодного поставщика, предлагаемая продукция которого не будет уступать по качеству и спросу предыдущему. В связи с этим, компания рискует понести колоссальные потери прибыли, и ей грозит снижение экономической эффективности предприятия, из-за чего утратится его экономическая безопасность. Стоит отметить, что это именно новый риск для экономики, так как он не подходит к форс-мажорным в силу того, что официально не было объявлено, что в государстве эпидемия. Иными словами, государство избежало обязательств перед предпринимателями, объявив, что COVID-19 в РФ – это пандемия.

Также в пик пандемии была распространена конкуренция между медицинскими учреждениями за пациентов и квалифицированных специалистов в связи с ростом инфицированных и тяжело больных людей. Например, такая ситуация наблюдалась в Курганской области, которая находится на последнем месте в РФ по критерию обеспечения квалифицированными медицинскими кадрами. До эпидемии государственные клиники держали первенство, ибо в платных больницах была нехватка специалистов, и, соответственно, спектр предоставляемых платных услуг был меньше. COVID-19 способствовал усилению позиций частных учреждений по оказанию медицинской помощи. Основной причиной этому являлось то, что платные клиники в большей мере могли обеспечить безопасность другим больным, ибо инфицированные коронавирусной инфекцией были изолированы от других. Также сказалось то, что в такой экстренной ситуации специалисты по более узким направлениям перешли из государственных поликлиник в частные. Еще одним незначительным преимуществом стали

дистанционные технологии платных больниц, однако многие пациенты отнеслись к этому скептически, вследствие чего это не принесло много пользы [8].

Помимо риска, связанного с пандемией, в 2022 году возникла новая угроза для предпринимателей. Это ситуация, возникшая в связи со специальной военной операцией. Многие иностранные поставщики намеренно ушли с рынка товаров и услуг, предоставляемых РФ, иными словами, вступили в сговор с целью уничтожения конкурентной среды государства. Также иностранные конкуренты отказались от поставок товара в страну, из-за чего у отечественных производителей значительно снизились перспективы дальнейшего развития, в иных условиях неизбежного для поддержания конкурентоспособности. Можно было бы предположить, что данный вид риска относится к форс-мажорным обстоятельствам, однако это не так. Проходящая на данный момент специальная военная операция не является войной ни объявленной, ни фактической, также будет ошибочно полагать, что это действия государства или муниципалитетов, соответственно, это относительно новая угроза для экономики.

Таким образом, мы рассмотрели методы нейтрализации большинства рисков, благодаря которым будет обеспечена экономическая безопасность предприятия, и, следовательно, повышение уровня конкурентоспособности фирмы.

Наращивание своей конкурентоспособности – это основная задача для предприятия, чтобы обеспечить свою экономическую безопасность путем минимизации рисков. Конкуренция в рыночной экономике имеет колоссальное значение, вследствие этого можно будет наблюдать прогресс, так как, чтобы компании оставались конкурентоспособными, им будет необходимо повышать качество и разнообразие продукции, внедрять новые технологии, понижать стоимость на конкурирующий товар и услуги, а также естественным образом будут ликвидированы методы ведения бизнеса, утратившие свою эффективность в связи с изменяющимися условиями внешней и внутренней среды рынка.

Список литературы

1. Светуных С.Г. Конкуренция и предпринимательские решения / С.Г. Светуных, А.А. Литвинов. – Ульяновск, 2000. – С. 256. EDN SEQXUG

2. Плоткин Б.К. Введение в современную экономику / Б.К. Плоткин, М.М. Хайкин. – СПб.: ЛЕМА, 2019. – С. 204. EDN LFVDNR
3. Хайкин М.М., Плоткин Б.К. Управление рисками как условие развития социально-экономических систем / М.М. Хайкин, Б.К. Плоткин // Актуальные проблемы развития общества: сб. научн. тр. – 2019. – С. 33–41.
4. Сидоренко А.А. Пять типовых конкурентных рисков / А.А. Сидоренко. – СПб., 2017. – С. 2–5.
5. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / В.К. Сенчагов. – 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – С. 250. – EDN РОСТNV
6. Моденов А.К. Экономическая безопасность предприятия / А.К. Моденов, Е.И. Белякова, М.П. Власов [и др.]. – СПб., 2019. – С. 332. EDN MORRVH
7. Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием: учеб. пособие / Н.Л. Зайцев.
8. Шамалова Е.В. Исследование влияния пандемии на конкуренцию на рынке медицинских услуг в проблемном регионе России / Е.В. Шамалова, Е.К. Додина. – М., 2021. – С. 1–2.
9. Усков В.В. Методические основы оценки конкурентоспособности продукции предприятий химической промышленности / В.В. Усков // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – №10. EDN PWRGLX
10. ФТС РФ от 06.03.2007 №01-06/8184 «О направлении информации об организации, уполномоченной на сбор вознаграждения в соответствии со статьей 26 Закона Российской Федерации от 9 июля 1993г. №5351-1 «Об авторском праве и смежных правах», пункт 6.1.