

Научная статья
УДК 339.137
DOI: <https://doi.org/10.24866/VVSU/2949-1258/2024-2/028-034>
EDN: <https://elibrary.ru/GQEYYO>

Конкурентный потенциал предприятия в условиях стратегического развития

Зубарев Александр Евстратьевич

Стексова Светлана Юрьевна

Тихоокеанский государственный университет
Хабаровск. Россия

Ермошкина Екатерина Николаевна

Самарский государственный технический университет
Самара. Россия

***Аннотация.** В современных условиях стратегического развития для успешного функционирования предприятию необходимо поддерживать определенный уровень его конкурентоспособности, что достигается планомерным повышением конкурентного потенциала. Формирование и поддержание конкурентного потенциала затрагивают весь механизм деятельности предприятия, связанный с технологической цепочкой и взаимодействием с партнёрами. Вместе с тем в условиях активизации конкурентной борьбы наиболее устойчивым является обеспечение конкурентных преимуществ, основанных на использовании инноваций. Целью работы является определение частных потенциалов, оказывающих влияние на конкурентный потенциал предприятия. В основу исследования положен системный подход. Методологическую базу исследования составляют общенаучные методы познания, методы логического анализа, обобщения и систематизации, экономико-аналитические, качественные и количественные методы оценки. В процессе работы авторами проведено анкетирование, главной целью которого являлось выявление наиболее значимых для функционирования предприятия видов конкурентного потенциала; определен вес каждого в общей структуре. Частные потенциалы разделены на уровни (А, Б, В) в соответствии с потребностями развития компании. Научная новизна заключается в том, что представленные основные положения расширяют и углубляют представление о конкурентном потенциале предприятия с точки зрения его уровневого структурирования и развития в целом.*

***Ключевые слова:** конкурентоспособность, потенциал, ресурсы, факторы, структура, анкетирование, вес.*

***Для цитирования:** Зубарев А.Е., Стексова С.Ю., Ермошкина Е.Н. Конкурентный потенциал предприятия в условиях стратегического развития // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета. 2024. Т. 16, № 2. С. 28–34. DOI: <https://doi.org/10.24866/VVSU/2949-1258/2024-2/028-034>. EDN: <https://elibrary.ru/GQEYYO>*

© Зубарев А.Е., 2024
© Стексова С.Ю., 2024
© Ермошкина Е.Н., 2024

Original article

Competitive potential of an enterprise in the context of strategic development

Alexander E. Zubarev

Svetlana Yu. Steksova

Pacific State University

Khabarovsk, Russia

Ekaterina N. Ermoshkina

Samara State Technical University

Samara, Russia

Abstract. For successful operation of an enterprise in modern conditions of strategic development, it is necessary to maintain a certain level of its competitiveness, which is achieved by systematically increasing its competitive potential. The formation and maintenance of competitive potential affects the entire mechanism of the enterprise's activities related to the technological chain and interaction with partners. At the same time, in conditions of intensified competition, the most sustainable way is to ensure competitive advantages based on the use of innovations. The purpose of the work is to identify factors and potentials that influence the competitive potential of an enterprise. The research is based on a systematic approach. The methodological basis of the research consists of general scientific methods of cognition, methods of logical analysis, generalization and systematization; economic-analytical, qualitative and quantitative assessment methods. The authors conducted a survey, the main purpose of which is to identify the most significant types of competitive potential for the functioning of the enterprise and the weight of each in the overall structure is determined. Private potentials are divided into some levels (A, B, C) in accordance with the development needs of the company. The scientific novelty lies in the fact that the presented basic provisions expand and deepen the understanding of the competitive potential of an enterprise in terms of its level structuring and development as a whole.

Keywords: competitiveness, potential, resources, factors, structure, questionnaire, weight.

For citation: Zubarev A.E., Steksova S.Yu., Ermoshkina E.N. Competitive potential of an enterprise in the context of strategic development // The Territory of New Opportunities. The Herald of Vladivostok State University. 2024. Vol. 16, № 2. P. 28–34. DOI: <https://doi.org/10.24866/VVSU/2949-1258/2024-2/028-034>. EDN: <https://elibrary.ru/GQEYYO>

Введение

Необходимость исследования конкурентного потенциала предприятия на данный момент является актуальной научной задачей, поскольку знание основных составляющих этой категории и степени их развития у конкретного предприятия определяет будущие направления развития его деятельности.

Сегодня в условиях интенсификации конкурентной борьбы вопросам повышения конкурентного потенциала уделяется все больше внимания. В первую очередь это связано с тем, что конкурентный потенциал является основой стратегического менеджмента, на котором компания способна сохранять и приумножать свою конкурентоспособность в долгосрочной перспективе. Эффективность использования этих возможностей (потенциала предприятия в рыночных условиях) определяется множеством факторов внешней и внутренней среды.

Несмотря на большую значимость вопросов изучения потенциала, в данный момент эта проблема рассматривается в недостаточной степени. Единого подхода к определению конкурентного потенциала предприятия не существует. Вопросы сущности потенциала рассматривались в работах Т.А. Ашинбаевой, Т.Б. Бердниковой, О.Н. Вагиной, С.Ю. Глазьева, А.А. Пшеничникова, Л.С. Соценко, Т.Г. Шешуковой и др. Некоторые теоретические и практические вопросы оценки экономического потенциала предприятия освещены в работах А.И. Анчишкина, В.А. Богомоловой, И.П. Дежкиной, Э.Ю. Никольской, С.Н. Цымбалюк, Д.К. Шевченко, П.А. Янкевич. Особую роль в теоретической разработке вопросов управления конкурентоспособностью предприятия и его потенциалом сыграли научные труды отечественных (А.Г. Андреев, В.А. Бариннов, О.И. Остапенко, А.Б. Идрисов, К.М. Красноперов, Л.В. Глухих) и зарубежных (И. Ансофф, Ф. Котлер, А.А. Томпсон, Д. Нортон, М. Портер и др.) авторов.

Цель работы – определение частных потенциалов, оказывающих влияние на конкурентный потенциал предприятия. В основу исследования положен системный подход. Методологическую базу исследования составляют общенаучные методы познания, методы логического анализа, обобщения и систематизации, экономико-аналитические, качественные и количественные методы оценки.

Основная часть

Для конкурентоспособного функционирования предприятия необходимо понимать и уметь правильно оценивать его потенциал. Различные толкования термина «потенциал» представлены в табл. 1.

Таблица 1

Трактовки термина «потенциал»

Смысл трактовки	Толкование
В узком смысле	Степень мощности в каком-либо отношении, совокупность каких-либо средств, возможностей
	Совокупность всех имеющихся возможностей, средств в какой-либо области, сфере
	Возможность, силы, запасы, способы, которые могут быть использованы (от лат. <i>potentia</i> – сила)
	Мощь, сила (от фр. <i>potentiel</i> – могущий быть)
В широком смысле	Средства, запасы, источники, которые имеются в наличии и могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определённой цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи; возможности отдельных лиц, общества, государства в определённой области
	Способность вещи быть тем, чем она является в категории субстанции качества, количества и места, что позволяло бы соотнести актуализацию и движение
	Предел человеческих познаний внутренних, скрытых возможностей результативного использования изучаемого объекта, которые могут быть количественно оценены и в конечном счёте реализованы при идеальных условиях практической деятельности

Примечание: сост. авторами по [1–4].

Конкурентный потенциал – это системное образование ресурсов, которое характеризуется соответствующими количественными и качественными показателями (параметрами) и отражает возможности активного, динамического саморазвития в процессе целенаправленной деятельности в условиях быстроизменяющейся внешней среды [5]. Определение экономической категории «конкурентный потенциал» с течением времени изменялось [6, 7].

В настоящий момент понятие «конкурентный потенциал» используется в различных трактовках: от определения его как совокупности ресурсов и возможностей и части общего потенциала к пониманию его как набора ключевых факторов успеха и элементов, обладающих инновационностью и адаптивностью.

Выделим ряд общих моментов:

- 1) наличие достаточного количества ресурсов, являющихся основой для формирования потенциала предприятия, и их доступность;
- 2) наличие у предприятия инструментов по превращению потенциала в фактор действительной конкуренции;
- 3) проведение сравнительного анализа потенциалов конкурирующих субъектов рынка;
- 4) учет влияния внешних сил и способность предприятия к адаптации в изменяющихся условиях рынка;
- 5) прямая связь с конкурентоспособностью предприятия.

Показатель конкурентного потенциала отражает максимально возможную отдачу производственной системы и имеет сложную структуру, при этом компоненты имеют неоднородную связь между собой.

В рамках исследования по изучению конкурентного потенциала авторами проведено анкетирование 100 человек, главной целью которого являлось выявление наиболее значимых для функционирования предприятия видов конкурентного потенциала. Респондентами являлись участники инвестиционно-строительной деятельности Хабаровского края, сотрудники розничной торговли и организаций, занимающихся производством и распределением электроэнергии, газа и воды. Результат исследования представлен в табл. 2.

Таблица 2

Состав конкурентного потенциала через частные потенциалы

Наименование частного потенциала	Сущность
Покупателя	Способность покупателя приобретать товар по цене и качеству, которые полностью или в большей части его удовлетворяют. При этом цена товара ограничивается платежеспособным спросом, а его качество – возможностью отвечать в наиболее полной мере необходимым потребительским свойствам
Экономической безопасности	Интегрированная числовая оценка, характеризующая степень достаточно высокой финансовой устойчивости и надежности присутствия предприятия на целевом рынке

Окончание табл. 2

Наименование частного потенциала	Сущность
Предпринимательский (коммерческий)	Разного вида способности субъекта успешно заниматься предпринимательской (коммерческой) деятельностью на определенном целевом рынке
Менеджмента	Потенциальная способность управленческого персонала на принципах профессионализма оптимально применить профессионально-квалификационный, творческий потенциалы и организационную способность с целью достижения устойчивого и эффективного функционирования предприятия
Ресурсный	Интегральная числовая оценка эффективности использования в процессе предпринимательской (коммерческой) деятельности различных видов ресурсов, необходимых для производства и сбыта готовой продукции
Научно-технологический	Совокупность научных разработок в виде научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских работ, патентов, лицензий как созданных на предприятии, так и приобретенных, предназначенных для совершенствования производства
Кадровый	Совокупные способности кадров предприятия, которые необходимы для того, чтобы выполнять и координировать действия, обеспечивающие предприятию стратегические преимущества на рынках товаров, услуг и знаний
Маркетинга	Числовая оценка, отражающая наличие у предприятия реальной возможности своевременно отслеживать и оперативно реагировать на всевозможные изменения в макро- и микрорыночной среде
Финансовый	Характеристика финансового положения и финансовых возможностей предприятия: возможность привлечения капитала в объеме, необходимом для инвестиционных проектов; наличие собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости; рентабельность вложенного капитала; наличие эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния
Жизненного цикла предприятия	Ситуация, когда у предприятия имеются (или отсутствуют) объективные предпосылки для дальнейшего успешного развития бизнеса. Предприятия, которые находятся на заключительной стадии своего развития (жизненного цикла), таких предпосылок обычно не имеют или они близки к нулю
Инновационный	Готовность и способность предприятия осуществлять впервые или воспроизводить ту или иную инновацию; совокупность кадровых, материально-технических и информационных ресурсов (в виде накопленных знаний), предназначенных для решения стоящих перед хозяйствующей организацией проблем научно-технического развития, а также непрерывное использование этих ресурсов, что создает возможность для осуществления научно-технической и организационной деятельности по решению задач развития продукта и производственной системы
Производственный	Потенциальный объем производства продукции; потенциальные возможности основных фондов и оборотных средств; потенциальные возможности использования сырья и материалов; потенциальные возможности профессиональных кадров; финансовый потенциал

Примечание: сост. авторами по результатам анкетирования.

В результате исследования была выявлена весомость каждого из видов потенциала в общей структуре (табл. 3). Для обработки результатов анкетирования был использован метод составления рядов распределения. Частные потенциалы разделены на уровни: А, Б, В, характеризующиеся потребностями развития и необходимостью роста.

Таблица 3

Вес и уровень частных потенциалов

Наименование частного потенциала	Весомость, %	Уровень
Ресурсный	17,2	А
Кадровый	13,8	А
Финансовый	14,3	А
Производственный	13,4	А
Предпринимательский	10,3	А
Жизненного цикла	1,6	А
Экономической безопасности	4	Б
Менеджмента	5	Б
Покупателя	1,8	Б
Маркетинга	1,9	В
Научно-технологический	2,3	В
Инновационный	14,4	В

Примечание: сост. авторами по результатам анкетирования.

В таблице 3 уровень А – это виды частных потенциалов, без которых невозможно существование любого предприятия как такового, это основополагающие ресурсы для деятельности; уровень Б – это виды частных потенциалов, благодаря которым на предприятии обеспечивается непрерывное стабильное производство, что необходимо для дальнейшего развития; уровень В – это те потенциалы, которые помогают предприятию оставаться сильным конкурентом на рынке.

Заключение

Конкурентный потенциал предприятия имеет сложную структуру с неоднородными связями между её элементами. Для того чтобы оценить такую структуру, требуется комплексная оценка, которую можно произвести с помощью различных методик и методов, но изначально необходимо четко определить, по каким составляющим (частным потенциалам) проводить дифференциацию. В работе авторы определили частные потенциалы, оказывающие влияние на конкурентный потенциал предприятия. В результате анкетирования выявлена весомость каждого из видов потенциала в общей структуре. Частные потенциалы разделены на уровни (А, Б, В) в соответствии с потребностями развития компании. Полученный в ходе исследования результат поможет сформировать конкурентный потенциал предприятия в условиях стратегического развития.

Список источников

1. Лопаткина Н.Ю. Сущность конкурентного потенциала интегрированной бизнес-группы // Проблемы современной экономики. 2010. № 3 (35). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3316> (дата обращения: 19.02.2024).
2. Батова Т.Н., Крылова В.А. Маркетинговый потенциал предприятия. Москва: Изд. дом Академии естествознания. 2016. 234 с.
3. Семченко А.А. Конкурентный потенциал и конкурентные преимущества предприятия // Современная конкуренция. 2008. № 4 (10). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentnyy-potentsial-i-konkurentnye-preimuschestva-predpriyatiya> (дата обращения: 19.02.2024).
4. Дэвис С. Конкурентный потенциал: как его выявить? // Competia Online Magazine. 2003. № 13.
5. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. С. 24.
6. Антонов Г.Д. Управление конкурентоспособностью организации: учеб. пособие. Москва: ИНФРА-М, 2023. 300 с.
7. Natalia Voronina and Svetlana Steksova. Developer status assessment based on its aggregate capacity estimation // E3S Web Conf. 2023. Vol. 431. XI International Scientific and Practical Conference Innovative Technologies in Environmental Science and Education (ITSE-2023). Article Number 07016.

References

1. Lopatkina N.Yu. The essence of the competitive potential of an integrated business group. *Problems of modern economics*. 2010; 3 (35). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3316> (accessed date: 02.19.2024).
2. Batova T.N., Krylova V.A. Marketing potential of the enterprise. Moscow: Publishing House of the Academy of Natural Sciences; 2016. 234 p.
3. Semchenko A.A. Competitive potential and competitive advantages of an enterprise. *Modern competitio*. 2008; 4 (10). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentnyy-potentsial-i-konkurentnye-preimuschestva-predpriyatiya> (accessed date: 02.19.2024).
4. Davis S. Competitive potential: how to identify it? *Competia Online Magazine*. 2003; (13).
5. Porter M. Competitive advantage: how to achieve high results and ensure its sustainability. Moscow: Alpina Business Books; 2005. P. 24.
6. Antonov G.D. Managing the competitiveness of an organization: textbook. Moscow: INFRA-M; 2023. 300 p.
7. Natalia Voronina and Svetlana Steksova. Developer status assessment based on its aggregate capacity estimation. *E3S Web Conf*. 2023. Vol. 431. XI International Scientific and Practical Conference Innovative Technologies in Environmental Science and Education (ITSE-2023). Article Number 07016.

Информация об авторах:

Зубарев Александр Евстратьевич, профессор, д-р экон. наук, Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск, 000008@pnu.edu.ru

Стеклова Светлана Юрьевна, канд. экон. наук, доцент, Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск, 005173@pnu.edu.ru

Ермошкина Екатерина Николаевна, канд. экон. наук, доцент, Самарский государственный технический университет, г. Самара, dubikova_katya@mail.ru

DOI: <https://doi.org/10.24866/VVSU/2949-1258/2024-2/028-034>

EDN: <https://elibrary.ru/GQEYYO>

Дата поступления:
26.02.2024

Одобрена после рецензирования:
02.05.2024

Принята к публикации:
07.05.2024