

08 – ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 658.5
ББК 65.291.57

Меньшенина Анна Олеговна

соискатель кафедры экономики и управления, Волгоградский государственный технический университет,
ст. преподаватель, Волжский институт экономики, педагогики и права.

E-mail: menshenina07@yandex.ru

Мерзликина Галина Степановна

д. э. н., проф.

зав. кафедрой экономики и управления, Волгоградский государственный технический университет.

E-mail: krisis@vstu.ru

Стратегический потенциал предпринимательской организации The strategic potential of a business organization

В данной статье рассмотрены вопросы понимания сущности различных видов потенциала, в частности, уточнено авторское определение понятия стратегического потенциала предпринимательских организаций. Выявлено, что понятие стратегического потенциала относится к числу недостаточно четко определенных в теории управления как на уровне отдельной отрасли, и особенно, на уровне предприятия. Стратегический потенциал рассматривается как совокупность имеющихся в наличии предпринимательских организаций ресурсов, которые могут быть реализованы с помощью имеющихся компетенций для разработки и реализации управленческих решений по достижению стратегических целей в определенных условиях и дающих возможность развития экономической системы.

This article examines the understanding of various types of potentials, in particular, the authors clarify their vision of the concept of the strategic potential of business organizations. It is revealed that the concept of the strategic potential refers to the number of potentials not clearly identified in the management theory both at the level of individual industries, and especially at the enterprise level. The strategic potential is considered as a set of available resources of business organizations that can be realized with the help of existing skills to develop and make management decisions that give the opportunity to develop the economic system and to achieve strategic objectives in certain circumstances.

Ключевые слова: потенциал, структура потенциала, концепция стратегического потенциала, концепция экономического потенциала, концепция производственного потенциала, стратегический потенциал, системный подход, стратегический подход, динамические способности, стратегические ресурсы.

Keywords: potential, potential structure, concept of the strategic potential, concept of the economic potential, concept of the industrial potential, strategic potential, system approach, strategic approach, dynamic capacities, strategic resources.

Жизнедеятельность предпринимательской организации во многом определяется наличием и использованием собственного потенциала.

Анализ имеющейся литературы показал, что необходимость изучения потенциала признана большинством

экономистов, но потенциал зачастую трактуется по-разному, особый интерес при этом представляет стратегический потенциал. Нет единого мнения относительно сущности стратегического потенциала и не выявлена четко детерминированная роль стратегического потенциала предпринимательской организации.

С филологической точки зрения, слово «потенциал» происходит от латинского «*potentia*», что в буквальном переводе с латинского означает – мощь, возможность. Это слово имеет двойное значение: в прямом смысле – это физическая характеристика, иными словами это величина, которая характеризует запас энергии, находящейся в данной точке поля; в переносном смысле – это степень мощи или скрытых возможностей в каком-либо отношении, например, военный потенциал какой-либо страны – совокупность ее людских и материальных ресурсов для ведения войны¹.

Применительно к отечественной экономической науке появление термина “потенциал” относится к началу семидесятых годов. Анчишкин А.И.² один из первых дал определение потенциалу как «совокупности ресурсов, которые в процессе производства принимают форму факторов производства».

Большинство авторов, изучающих потенциал организаций отождествляют его с промышленным потенциалом (В.Г. Андрийчук, В.М. Архипов, А.А. Анфиногентова, А.Богатко, Е. Бондарчук, Ю.В. Василенко, В.Д. Гончаров, А.А. Задои, И.А. Исмаилов, В.А. Котлов, К.М. Миско, А.С. Панкратов, А.М. Сухорукова, В. Свободин, М.М. Сурков, Ю.И. Трубицын, Д.К. Шевченко, А.Д. Шеремет, Ф.М. Русинова), отдельно рассматривается трудовой потенциал (Н.И.Шаталова), инновационный, инвестиционный потенциал (Жиц Г.И), а также значительный удельный вес занимает экономический потенциал (Спирин В.С, Клепиков Ю.Н.).

Вопросы потенциала традиционно рассматриваются в связи с конкретными видами хозяйственной деятельности, видом предприятий, структурой отраслей, при этом особая роль отводится масштабу и направленности хозяйственных систем. В научной литературе выделяют следующие классификации в зависимости от масштабов хозяйственной

¹ Большая Советская Энциклопедия / Ред. А.М. Прохорова Т. 20. М.: Изд-во Сов. Энциклопедия, 1975. – С. 428.

² Анчишкин А. И. Прогнозирование роста социалистической экономики. - М.: Экономика, 1973. – С. 14.

системы различают потенциал страны, отрасли, регионального комплекса, корпорации, предприятия. Исходя из существенных характеристик выделяют промышленный, социально – экономический, трудовой, экономический и инновационный и стратегический потенциал.

Анализируя вопрос изучения различных видов потенциала, можно констатировать, что отсутствует единый подход к определению сущности потенциала и его состава. Как правило, не принимаются во внимание его различные виды, либо рассматриваются в качестве структурных элементов потенциалы разных уровней, отсутствует единый подход к выбору факторов, влияющих на формирование потенциала предприятия.

На основании изученных источников литературы, выделим основные подходы к раскрытию понятия потенциала (рис. 1):

Рассмотрим понятие «потенциал» с точки зрения представителей концепции стратегического потенциала.

Такие исследователи, как Г.Б. Клейнер, Р.М. Качалов, В.Л. Тамбовцев, внесли свою лепту в раскрытие понятия социально-экономического потенциала предприятия, который они характеризуют как совокупность стратегических ресурсов находящихся в распоряжении предприятия, которые имеют определяющее значение в тех или иных условиях для возможностей и границ функционирования предприятия³. Кроме того, ими предложен механизм разработки стратегии предприятия, который включает в себя (на одном из начальных этапов) анализ потенциала предприятия, определение в соответствии с ним возможных зон хозяйствования и анализ рынка продукции в этой сфере. Тем не менее авторами не раскрывается содержание понятия стратегических ресурсов и не предложен механизм повышения уровня использования потенциала предприятия в стратегической перспективе.

Продолжили развитие теории потенциала Попов Е.В. и Ханжина В.Л. По праву ими была введена в экономический оборот такая экономическая категория, как «рыночный потенциал предприятия»⁴. Особый акцент был сделан на поэлементную структуру рыночного потенциала и предложен метод оценки данной величины, который можно использовать на практике⁵.

Заслуживает внимание точка зрения Фатхутдинова Р.А., считающего что потенциал организации – это суммарная стоимость ее основного, оборотного и человеческого капитала, патентного фонда и ноу-хау, информационных технологий, брендов и других ценностей и конкурентных преимуществ организации в сферах науки, техники, технологии и управления, обеспечивающих ей конкурентоспособность⁶. В данном определении, на наш взгляд, подчеркнута роль потенциала предпринимательской организации для обеспечения ее конкурентоспособности.

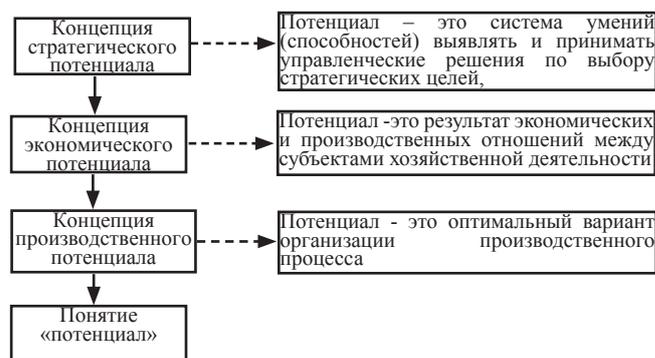


Рис. 1. Научные подходы к пониманию сущности потенциала

Стратегический потенциал рассматривается как совокупность имеющихся в наличии предпринимательских организаций ресурсов. Такой подход прослеживается в публикациях Лычкина Ю.⁷, Плышевского Б., Тодосейчука А., и Цыгичко А., в которых содержание понятия «потенциал» отождествляется с понятиями «ресурсы», «инвестиции», «инвестиционные ресурсы», «численность занятых». На наш взгляд, существует принципиальная разница между понятием «ресурсы» и «потенциал», это связано с тем, что ресурсы предприятия существуют отдельно и независимо от субъектов экономической деятельности, а потенциал отдельной предпринимательской организации или общества нельзя отделить от субъектов деятельности. То есть в «потенциал» входят материальные и нематериальные средства, а также способности работника, коллектива, предприятия, общества к эффективному использованию имеющихся средств или ресурсов.

Градов А.П.⁸ в труде «Экономическая стратегия фирмы» предлагает под стратегическими ресурсами понимать «систему умений (способностей) выявлять и принимать управленческие решения по выбору стратегических целей, создавать средства достижения таких целей, обеспечивать своевременность, требуемый уровень качества и эффективность использования этих средств». На наш взгляд, данное определение несовершенно и нуждается в уточнении, т.к. оно акцентирует внимание на стратегическом целеполагании предприятия, при этом вопросы формирования ресурсов и факторов, необходимых для их достижения, остаются открытыми.

Безусловно, заслуживает внимания авторский угол зрения Лагуновой Е.В., которая представляет стратегический потенциал «как ресурсы, способности, которые могут быть адаптированы к рыночным потребностям общества с помощью имеющихся компетенций». Однако, не совсем понятно чьи именно способности принимаются во внимание, а также, автор диссертации убежден, что целью стратегического потенциала является не только адаптация к рыночным потребностям.

Дж. Барни выделяет следующие ресурсы и способности компании по четырем критериям, которые получили название VRIO-анализа (от слов Value, Rareness,

³ См. подробнее: Клейнер Г. Б., Тамбовцев В. Л., Качалов Р. М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. - М.: Экономика, 1997.

⁴ См. подробнее: Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия. - М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2002.

⁵ См. подробнее: Ханжина В. Л., Попов Е. В. Структура рыночного потенциала предприятия // Проблемы теории и практики управления. - 2001. - № 6. - С. 118–122

⁶ См. подробнее: Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. - М.: Эксмо, 2005. - С. 223.

⁷ См. подробнее: Лычкин Ю. Потенциал строительного комплекса // Экономист. – 1997. – №6. – С. 23–29.

⁸ Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы. – СПб.: Специальная литература, 1995. – С. 107.

Instability, Organization)⁹:

value — ценность: позволяют ли фирме ресурсы и способности использовать внешние возможности и нейтрализовывать угрозы;

rareness — редкость: сколько конкурентов обладают аналогичными ресурсами и способностями;

instability — воспроизводимость: насколько кому-либо, не обладающему аналогичными ресурсами и способностями, сложно и дорого получить к ним доступ;

organization — организованность: в полной ли мере фирма задействует эти ресурсы и способности для реализации своего стратегического потенциала.

Наиболее близка к современной интерпретации позиция Марковой В. Д. и Кузнецовой С.А.¹⁰, **которые видят стратегический потенциал через «совокупность имеющихся ресурсов и возможностей (способностей) для разработки и реализации стратегии предприятия».** По нашему мнению, с этой трактовкой нельзя не согласиться, поскольку она включает в себя и ресурсные компоненты и возможности, однако не определено четко для какой(их) цели(ей) разрабатывается и реализуется стратегия, т.е. в данной интерпретации отсутствует акцент на выявление стратегической цели.

Так Ансофф отводит особую роль организационному потенциалу. Однако, на наш взгляд, несмотря на то, что организационный аспект включающий в себя производство, финансы, маркетинг и т. д. определяется одновременно с анализом конкурентной стратегии, данная концепция имеет существенный недостаток: внимание концентрируется на общем руководстве: управляющих, климате, компетенции, способностях и т.д., при этом не затрагивает другие аспекты жизнедеятельности предприятия.

Особый интерес к раскрытию анатомии термина «потенциал» представляет концепция экономического потенциала.

Самоукина Л.И. четко определяет основную особенность экономического потенциала и рассматривает его во взаимосвязи с производственными отношениями, которые свойственны каждой общественно-экономической формации, возникающими между конкретными работниками, целыми трудовыми коллективами, управленческим аппаратом предприятия или организации, в целом отраслей народного хозяйства в связи с полным использованием их способностей к созданию материальных благ и услуг.

В работе Козловой О.В.¹¹ экономический потенциал определен в качестве экономических возможностей страны, которые зависят от уровня развития производственных отношений и производительных сил, наличия производственных и трудовых ресурсов, эффективности хозяйственного механизма.

Следует учесть, что полную характеристику производственных возможностей предпринимательских организаций в целом может дать категория производственно-экономического потенциала, обоснование сущ-

ности которой приведено в работах Ю.И. Трубицына¹². Рассмотренная в работе экономическая категория обладает свойствами органического единства всех структурных элементов потенциала, и сущностью выступает способность всех ресурсов в оптимальной продуктивности.

Нельзя оставить без внимания позицию Белоусова Р.А в работе «Рост экономического потенциала», где экономический потенциал раскрывается как «способность хозяйственной системы осваивать, перерабатывать богатство для удовлетворения общественных потребностей».

По мнению Спирина В.С., экономический потенциал, исходя из понимания производственной деятельности есть ничто иное «как системы функциональных связей ресурсных элементов». В своей работе он также выделяет группу факторов, позволяющих оценить экономический потенциал, а именно: совершенствование оборудования, организация производства, труда и управления, совершенствование технологических процессов, повышение технологичности изделий, личностные факторы. На наш взгляд, существенным недостатком данной классификации является неприменимость количественной оценки к ряду факторов, например, совершенствование оплаты труда.

Вопросами изучения структуры потенциала занимается Симионов Р.Ю.¹³, который выявляет два компонента экономического потенциала: объективную - совокупность материальных, трудовых, финансовых и нематериальных ресурсов для производства продукции; субъективную - способность работников использовать ресурсы с максимальной отдачей. По нашему мнению экономический потенциал конкретного предприятия в рыночных условиях не является абсолютной характеристикой, он существенно зависит от состояния конкурентной среды, конкурентоспособности отрасли, состояния макроэкономики.

Концепция производственного потенциала, так же внесла свою лепту в общую картину понимания потенциала.

У истоков развития понятия «производственный потенциал» в отечественной экономической литературе прочно закрепилось имя академика Анчишкина А.И.¹⁴, который понимал под ним «совокупность ресурсов, которые в процессе производства принимают формы факторов производства».

Достаточно интересной представляется позиция Шевченко Д.К.¹⁵, который абсолютно убежден, что производственный потенциал есть ничто иное «как совокупность производственных ресурсов, соединенных в процессе производства и обладающих определенными потенциальными возможностями в области производства материальных благ и услуг».

Этот подход к концепции производственного потен-

⁹ Barney J. B. Gaining and sustaining competitive advantage. – Boston: Addison-Wesley, 1996. – P. 140.

¹⁰ См. подробнее: Маркова В. Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент: курс лекций. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999.

¹¹ Управление социалистическим производством: словарь / под ред. О. В. Козловой. – М.: Экономист, 1983. – С. 327.

¹² Трубицын Ю. И. Концептуальные положения формирования производственного потенциала регионального АПК // Научно-технический прогресс и формирование производственного потенциала АПК: сб. науч. трудов. – Саратов: ИСЭП АПК АН СССР, 1990. – С. 7–16.

¹³ См. подробнее: Симионов Р. Ю. Стоимостная оценка экономического потенциала строительного предприятия: подходы и методы // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 2 (83). – С. 14–19.

¹⁴ Анчишкин А. И. Прогнозирование роста социалистической экономики. – М.: Экономика, 1973. – С. 14.

¹⁵ См. подробнее: Шевченко Д. К. Проблемы эффективного использования производственного потенциала. – Владивосток: Изд-во дальневосточного университета, 1984.

циала поддерживают такие авторы как Фигурнова Э.Б., Хачатуров Т.С., Симонов Р.Ю.

Анализируя публикации, посвященные исследованиям сущности и структуры потенциала, нельзя не отметить позицию Г.С. Мерзликиной и Л.С. Шаховской¹⁶, которые глубоко убеждены, что к производственному потенциалу можно отнести совокупность компонентов рыночного потенциала предприятия, производственного потенциала и финансового потенциала. Следует отметить, что обособление данных составляющих промышленного потенциала наиболее приемлемы с позиции простоты и оперативности анализа, и быстроты принятия управленческих решений в динамичных условиях конкурентной борьбы.

Кроме того, к выделенным предыдущими авторами, Ерохин Д.В. и Галушко Д.В.¹⁷ предлагают добавить:

- организационный потенциал, предлагающий анализ эффективности организационной структуры, структуры управления, инфраструктуры предприятия, а также изучение его кооперационных связей, уровня специализации и концентрации производства и др.;

- инновационный потенциал, оцениваемый с помощью следующих показателей: количество внедренных изобретений, рационализаторских предложений, число освоенных новых технологий, новых видов продукции (работ, услуг); объем научно – исследовательских и опытно – конструкторских работ; средний возраст выпускаемой продукции; конкурентоспособность выпускаемой продукции; патентная защищенность выпускаемой продукции и применяемых технологий;

- сбытовой потенциал, определяемый исходя из анализа объема реализации продукции в стоимостном выражении и в ассортименте, основных поставщиков сырья, потребителей продукции, основных рынков сбыта, остатков готовой продукции на складе в стоимостном и натуральном выражении, максимального и минимального пределов цен выпускаемой продукции, конкурентной стратегии;

- социальный потенциал, характеризующий стоимость основных непроизводственных фондов, виды и объем социальных выплат работникам, текущие затраты на социально – культурные мероприятия, стоимость содержания объектов социальной инфраструктуры предприятия.

По нашему мнению, предложенные выше локальные потенциалы дублируют потенциалы, предложенные Г.С. Мерзликиной и Л.С. Шаховской, не расширяя по сути их содержание.

Исследуя анализ имеющихся на сегодняшний день определений понятия «потенциал», можно констатировать, что существует разное понимание сущности и природы данной категории. Многие авторы едины во мнении что, элементами потенциала являются отдельные виды ресурсов или факторы, позволяющие адекватно оценить размер потенциала.

Таким образом, проанализировав существующие

¹⁶ Мерзликина Г. С., Шаховская Л. С. Оценка экономической состоятельности предприятия: монография. – Волгоград: ВолГТУ, 1998. – С. 63.

¹⁷ Ерохин Д. В., Галушко Д. В. Теоретические основы оценки конкурентного потенциала промышленного предприятия // Вестник Брянского государственного технического университета. - 2006. - № 4 (12). - С.76-81.

подходы, автором предлагается следующее определение стратегического потенциала - это ресурсы, способности, которые могут быть реализованы с помощью имеющихся компетенций для разработки и реализации управленческих решений по достижению стратегических целей в определенных условиях и дающих возможность развития экономической системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Barney J. B. Gaining and sustaining competitive advantage / J. B. Barney. – Boston: Addison –Wesley, 1996. – 140 p.

2. Анчишкин А. И. Прогнозирование роста социалистической экономики / А. И. Анчишкин. – М.: Экономика, 1973. – 294 с.

3. Большая советская энциклопедия. В 30 т. Т. 20. – М.: «Сов. энциклопедия», 1977. – 608 с.

4. Градов, А.П. Экономическая стратегия фирмы / А. П. Градов. – СПб.: Специальная литература, 1995. – 387 с.

5. Ерохин Д. В. Теоретические основы оценки конкурентного потенциала промышленного предприятия / Д. В. Ерохин, Д. В. Галушко // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2006. – № 4 (12). – С. 76–81.

6. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность / Г. Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов. – М.: Экономика, 1997. – 286 с.

7. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент: курс лекций / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999. – 288 с.

8. Мерзликина Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия: монография / Г. С. Мерзликина, Л. С. Шаховская. – Волгоград: ВолГТУ, 1998. – 265 с.

9. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия / Е. В. Попов. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2002. – 559 с.

10. Самоукин А. И. Потенциал нематериального производства / А. И. Самоукин. – М.: Знание, 1991. – 214 с.

11. Симионов Р. Ю. Стоимостная оценка экономического потенциала строительного предприятия: подходы и методы / Р. Ю. Симионов // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 2 (83). – С. 14–19.

12. Трубицын Ю. И. Концептуальные положения формирования производственного потенциала регионального АПК / Ю. И. Трубицын // Научно-технический прогресс и формирование производственного потенциала АПК: сб. науч. трудов. – Саратов: ИСЭП АПК АН СССР, 1990. – С. 7–16.

13. Управление социалистическим производством: словарь / Под ред. О. В. Козловой. – М.: Экономика, 1983. – 336 с.

14. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2005. – 542 с.

15. Ханжина В. Л. Структура рыночного потенциала предприятия / В. Л. Ханжина, Е. В. Попов // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 6. – С. 118–122.

16. Цыгичко А. Сохранение и приумножение производственного потенциала страны / А. Цыгичко // Экономист. – 1992. – № 7. – С. 10–17.

17. Шевченко Д. К. Проблемы эффективного использования производственного потенциала / Д. К. Шевченко. – Владивосток: Изд-во дальневосточного университета, 1984. – 156 с.

УДК 658.009.12
ББК 65.290.2

Копылов Алексей Владимирович

к. э. н., доц. кафедры экономики и управления,
Волгоградский государственный технический университет.

E-mail: kopilov@bk.ru

Пономарева Екатерина Константиновна

магистрант кафедры экономики и управления, Волгоградский государственный технический университет.

E-mail: kate_s87@inbox.ru

Теоретические основы конкурентоспособности предприятия: обзор определений

Theoretical basis of the enterprise competitiveness: a review of definitions

В статье обоснована актуальность изучения конкурентоспособности. Авторами проведен обзор определений понятия «конкурентоспособность предприятия», рассмотрены уровни иерархии конкурентоспособности. Также, авторы приходят к выводу, что понятие «конкурентоспособность предприятия» до сих пор четко неопределенно. Можно сделать вывод, что различие требований, предъявляемых к предприятию субъектами рынка: потребителями, конкурентами, инвесторами, структурами управления более высокого уровня, изменяет показатели, используемые для оценки конкурентоспособности, что, в свою очередь, находит отражение в понятийном аппарате.

The article is devoted to the applicability to the study of competitiveness. The authors analyse the definitions of “enterprise competitiveness» and levels of the hierarchy of competitiveness. Besides, the authors come to a conclusion that the notion of “competitiveness of the company” is still clearly uncertain. It can be concluded that the difference between the requirements for the enterprise by market entities: customers, competitors, investors, and management structures of a higher level, change the indicators used to measure competitiveness, which is reflected in the conceptual apparatus.

Ключевые слова: конкуренция; конкурентоспособность; конкурентоспособность страны; конкурентоспособность региона; конкурентоспособность предприятия; конкурентоспособность товара; конкурентоспособность кластера; национальная конкурентоспособность; конкурентоспособность отрасли, оценка конкурентоспособности.

Keywords: competition, competitiveness, country competitiveness, region competitiveness, enterprise competitiveness, competitiveness of the goods, cluster competitiveness, national competitiveness, competitiveness of an industry, competition value.

В современных условиях рыночной экономики основной целью для любой фирмы является сохранение или расширение занимаемых позиций на рынке или его сегменте, стабильное получение прибыли или ее рост. Для достижения этой цели необходима ориентация фир-

мы на максимизацию прибыли, что, в свою очередь, может быть достигнуто путем обеспечения высокой конкурентоспособности.

Усиление конкуренции на внешнем и внутреннем рынке вызвано усилением глобализации мировой экономики, увеличением темпов и масштабов изменений в технологической среде производства. На сегодняшний день продукция, производимая во многих отраслях российской промышленности, не может конкурировать на мировом рынке с зарубежными аналогами. Это приводит к снижению конкурентоспособности экономики страны в целом. Преобладание сырьевого сектора структуре российской промышленности определяет актуальность увеличения конкурентоспособности национальной экономики.

На сегодняшний день трудно отыскать сегмент рынка, где не происходили бы ожесточенные сражения между конкурентами. Такое соперничество обычно имеет неорганизованный характер – вместо разработки уникальных свойств товаров и упрочения своего имиджа предприятия готовят мелкие и крупные гадости друг другу. Такое поведение не приносит никому пользы, кроме того, от этого больше всего проигрывают покупатели.

Как исследователи, так и руководители предприятий отмечают, что на сегодняшний день значительная изношенность основных производственных фондов, недогрузка производственных мощностей, неэффективное управление предприятиями, низкий уровень инноваций на предприятиях приводят к низкой конкурентоспособности предприятий.

При этом конкуренция на отечественном рынке постоянно увеличивается, в том числе и за счет активных действий иностранных компаний. Все это в условиях постоянно меняющейся внешней среды означает высокую практическую значимость изучения проблем конкурентоспособности отдельных предприятий в рамках решения более общей задачи повышения конкурентоспособности отраслей и в целом национальной экономики.

Чтобы занять сильную позицию на рынке, нужно знать своих конкурентов, понимать, кто из них представляет реальную угрозу в настоящее время, а кто будет представлять ее завтра; понимать, какую политику они ведут и чего от них следует ожидать.