

На правах рукописи

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова

Шibaкова Татьяна Владимировна

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В  
СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ**

Специальность 08.00.01 –  
«Экономическая теория»

**АВТОРЕФЕРАТ**

**диссертации на соискание ученой степени  
кандидата экономических наук**

**Москва - 2009**

Работа выполнена на кафедре политической экономии экономического факультета  
Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

Научный руководитель доктор экономических наук, профессор  
**Герасименко Валентина Васильевна**

Официальные оппоненты доктор экономических наук, профессор  
**Толкачев Сергей Александрович**

кандидат экономических наук

**Бабенко Михаил Владимирович**

Ведущая организация Московский государственный  
институт международных отношений  
(МГИМО – университет)  
МИД России.

Защита состоится «28» октября 2009 года в 15 часов 30 минут в ауд. 217 на заседании  
диссертационного совета Д 501.001.23 в Московском государственном университете им.  
М.В. Ломоносова по адресу:

119991, Москва, ГСП-1, Ленинские горы, МГУ им. М.В. Ломоносова, 3й учебный корпус  
экономический факультет.

С диссертацией можно ознакомиться в читальном зале Научной библиотеки 2-го  
учебного корпуса им. М.В. Ломоносова

Автореферат разослан «\_\_\_» сентября 2009 г.

Ученый секретарь  
диссертационного совета,  
кандидат экономических наук



Л.В. Рой

## **Общая характеристика работы**

### **Актуальность темы исследования**

Формирование принципов конкурентоспособного экономического развития предприятий, адекватного условиям рыночной экономики, весьма актуально для России и вместе с тем обладает немалой сложностью. Прямой перенос накопленного опыта развития предприятий в странах с долгой историей капиталистических отношений на российскую действительность оказывается малопродуктивным. Одной из ключевых проблем российских предприятий в усложнившихся условиях кризисной экономики является нехватка финансовых, технических и особенно инновационно-технологических ресурсов для наращивания и сохранения конкурентоспособности на национальном и мировом уровне. Преодоление этой проблемы лежит в плоскости исследования факторов конкурентоспособности предприятий. Поэтому выявление тенденций и закономерностей конкурентоспособного развития в период посттрансформационного экономического роста и кризисных изменений в экономике, начавшихся в 2008 году, особенно для предприятий тех областей национальной экономики, которые имеют потенциал повышения конкурентоспособности, является актуальной задачей теоретических и практических исследований.

**Степень научной разработанности проблемы.** Направлением деятельности любого экономического субъекта рыночной экономики, с учетом которого формируются те или иные стратегии и формы структурного развития, является повышение конкурентоспособности. Основоположник классической экономической теории А. Смит впервые сформулировал понятие конкуренции. Дальнейшее развитие теории конкуренции продвигали Д.Рикардо, Д.С.Милль, Дж.Робинсон, Дж.Кейнс, Й.Шумпетер, П.Хайне, Ф.А.Хайек, Ф.Найт. Важнейшие элементы экономической теории в области исследования скоординированного поведения предприятий, в частности, в условиях олигополистической структуры рынка, исследовали А. Курно, Э. Чемберлин, Р. Бертран, Г. Штакельберг, Дж. Нэш, Дж. Стиглер, Дж. Нейман, О. Моргенштерн, В. Парето. Характерные черты современной конкурентоспособности и направления стратегического развития предприятий в условиях рыночной экономики предоставлены в трудах М. Портера. Он же является основателем теории кластеров, позволяющей рассматривать конкуренцию уже не только как борьбу предприятий за долю рынка, но и как способность экономических субъектов объединяться в группы

для усиления своей роли на рынке и достижения высоких показателей. В этом же направлении, заметный вклад внесли М. Энрайт, М. Сторпер, Х. Гасслер, С. Раммер, Е. Лимер, И. Толенадо и Д. Солье, Е. Дахмен, В. Фельдман и др. Развитию общей теории формирования межфирменных взаимосвязей, влияющих на конкурентный статус предприятия, посвящены труды Ф. Фукуямы, М. Кастельса, Дж. Мора и Р. Спикмана, Д. Уилсона и С. Янтрания, П. Науде и Ф. Батла, К. Сторбака, Гарретта и Дюссожа.

Российские ученые В.В. Герасименко, Т.Г. Долгопятова, Г.Б. Клейнер, В. Кондратьев, Е.В.Красникова, Д.Б. Кувалин, В.М. Кульков, Р.М. Нуреев, А.А. Пороховский, В.В.Радаев, Н.М. Розанова, Р.А. Фатхутдинов, К.А. Хубиев, А.Ю. Юданов и др. также внесли значительный вклад в теорию конкурентоспособности.

Совокупность перечисленных трудов условно может быть разделена на два направления: первое посвящено исследованию конкуренции и конкурентоспособности как основных движущих сил развития на рынке; второе – рассматривает возможность приложения этих исследований к российским экономическим условиям. Для второго направления характерно наличие многих дискуссионных, не нашедших должного отражения в научной литературе аспектов исследования. Проблема состоит в том, что для эффективного функционирования поведение российских предприятий должно быть приспособлено к условиям современной глобальной экономики. Это позволит повысить их конкурентоспособность на мировых рынках и будет стимулировать интеграционные процессы и формирование межфирменных связей. Наличие такой проблемы обусловило выбор темы диссертационной работы.

**Объектом исследования** является совокупность российских предприятий и их конкурентоспособность в современных условиях. Областью специального исследования послужили экономические субъекты Республики Татарстан как одного из наиболее развитых регионов Российской Федерации.

**Предметом исследования** являются отношения предприятий и их взаимодействие с макроэкономической, отраслевой и региональной средой, влияющей на их конкурентоспособность, а также проявляющиеся при этом закономерности и тенденции, определяющие конкурентоспособное развитие предприятий в современных условиях экономики РФ.

**Область специального исследования** соответствует пункту 1.2 «Микроэкономическая теория: теория потребительского спроса; теория фирмы; теория организации рынков; теория конкуренции и антимонопольного регулирования; теория

общего экономического равновесия; теория экономики благосостояния» (экономические науки).

**Цель диссертационной работы** заключается в выявлении закономерностей конкурентоспособного экономического развития предприятий в современной экономике России, обосновании направлений роста конкурентоспособности российских предприятий. Достижение поставленной цели предусматривает решение следующих исследовательских задач:

- раскрыть современные аспекты содержания понятия «конкурентоспособность», его связь с явлением межфирменных связей экономических субъектов;
- обобщить факторы конкурентоспособности российских предприятий;
- выявить направления экономического развития, обладающие наибольшим потенциалом конкурентоспособности;
- выделить существующие и потенциальные внутренние формы межфирменных взаимосвязей и провести их сравнительный анализ в аспекте конкурентоспособности.

**Теоретической и методологической основой** диссертационного исследования послужили концепции, теоретические положения и научные принципы, разработанные ведущими отечественными и зарубежными специалистами в области теории фирмы, теории организации рынков, теории конкуренции и антимонопольного регулирования, теории переходной экономики.

Использованы общенаучные методы сравнительного, многофакторного, функционального анализа, классификации, экономико-статистических группировок.

**Информационно-эмпирической базой** исследования послужили: официальные материалы органов государственной статистики (как общероссийских, так и региональных); данные Министерства экономики и промышленности Республики Татарстан; материалы в монографических исследованиях и периодических изданиях отечественных и зарубежных ученых, а также материалы личных исследований автора, основанных на опросах и анкетировании представителей региональных предприятий. Нормативно-правовую базу исследования составили правовые акты законодательных и исполнительных органов государственной власти РФ и Республики Татарстан.

**Научная новизна** диссертации заключается в выявлении закономерностей формирования конкурентоспособности и направлений экономического развития российских предприятий в современных экономических условиях.

Наиболее существенные результаты исследования, содержащие признаки новизны и являющиеся предметом защиты, следующие:

1. Раскрыта связь понятия «конкурентоспособность» с явлением межфирменных отношений в современной рыночной экономике. Конкуренция как основной способ взаимодействия предприятий и их групп способствует формированию межфирменных связей, расширяющих пространственные границы рынков, вплоть до образования межнациональных объединений. К этому же приведет необходимость улучшения собственной рыночной среды путем организации рационального взаимодействия внутренних ресурсов с факторами внешнего окружения, возрастающая значимость нематериальных активов и социальных аспектов конкурентоспособности, а также потребность инвестирования в масштабные инновационные проекты.

2. Выделены на основании анализа статистических данных за период посттрансформационного роста и последующих кризисных изменений в экономике основные отрасли и отраслевые группы, обладающие потенциалом для повышения конкурентоспособности, формирующие вектор экономического развития РФ. К их числу относятся: нефтяная и нефтехимическая отрасль, энергетическое и транспортное машиностроение, металлургия, пищевая промышленность;

3. По итогам авторского исследования условий экономической деятельности предприятий региона, выделены региональные факторы повышения конкурентоспособности предприятий. Ключевыми из них, исходя из оценки рыночной среды по анализируемым показателям и данным исследования региональных предприятий, являются: доступ к источникам финансирования текущей производственной и инновационной деятельности; стабильные коммерческие связи с поставщиками, клиентами и другими партнерами; поддержка властных структур при реализации крупных инвестиционных проектов; активизация в период роста экономики инвестиционной и инновационной активности в таких отраслях, как нефтяная и нефтехимическая промышленность, машиностроение, пищевая промышленность, торговля и сфера услуг; развитие малого и среднего бизнеса в период роста экономики. Данные преимущества позволяют предприятиям противостоять негативному влиянию кризиса. К основным факторам, угнетающим конкурентоспособное развитие, отнесены: нестабильная ситуация на мировых рынках; ужесточение налогового законодательства в добывающих отраслях; повышение стоимости услуг естественных монополий; недостаточное сырьевое обеспечение производства; нестабильность поставок сырья и материалов; кризисные изменения в российской экономике (стагнация производства); снижение ценовой конкурентоспособности; технологическое отставание производства и высокий уровень

физического и морального износа основных фондов; высокая ресурсоемкость производства; недостаток собственных и заемных источников финансирования

Для Татарстана наиболее благоприятная комбинация факторов роста конкурентоспособности складывается в нефтяной и нефтехимической промышленности, а также машиностроительном комплексе, обеспечивая долгосрочные конкурентные преимущества.

4. Выделены внутренние факторы повышения конкурентоспособности российских предприятий, исходя из их отраслевой специфики, а также на основе исследования региональных экономических субъектов. Наиболее значимыми факторами являются: возможность привлечения кредитов или инвестиций при хороших показателях финансовой устойчивости, долгосрочные контракты с партнерами и вытекающие из них льготы и особые условия, своевременное обновление производственных мощностей и подготовка высококвалифицированного персонала для использования современных высокоэффективных производственных и информационных технологий, снижающих себестоимость и повышающих качество производимых товаров и услуг, в частности по послепродажному обслуживанию; эффективная организация и снижение затрат транспортировки продукции и комплектующих; возможность осуществлять диверсификацию; высокорентабельные нематериальные активы; высококвалифицированный персонал.

5. Обоснована значимость для повышения конкурентоспособности таких форм межфирменных взаимосвязей российских предприятий, как стратегические альянсы, промышленные кластеры, отношения субконтрактации и аутсорсинга. Показано, что межфирменные связи являются важнейшим резервом стратегического развития, направленного на повышение конкурентоспособности предприятия на национальном и международном уровне. Охарактеризованы их состав и структура. Выявлен по результатам проведенных исследований дополнительный мотив интеграции процессов, связанный с необходимостью снижения инвестиционных рисков.

#### **Теоретическая и практическая значимость**

Рассматриваемые в работе проблемы важны для формирования теоретического инструментария анализа российской экономики, ее структурных и институциональных особенностей. Выводы диссертации могут быть использованы в преподавании микроэкономики и теории отраслевых рынков в вузах.

Практическую значимость для повышения конкурентоспособности предприятий могут представлять : установленные закономерности влияния национальных, отраслевых,

региональных и внутренних факторов на конкурентоспособность предприятий в современных экономических условиях России; оценка роли межфирменных связей в конкурентоспособном развитии российских предприятий.

### **Апробация работы**

Положения диссертации были изложены на конференциях «Наука и практика. Диалоги нового времени» г. Набережные Челны, 2000 г. «Международной молодежной научной конференции» г. Набережные Челны 2000 г. и «Всероссийской молодежной научно-технической конференции» г. Уфа 2003 г. Основные результаты диссертационной работы были апробированы в учебном процессе на кафедрах «Экономика и менеджмент» и «Финансы и бухгалтерский учет» Камской инженерно-экономической академии в рамках преподавания дисциплин «Экономическая теория», «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Экономика организации», «Инвестиционная стратегия», «Иностранные инвестиции», «Организация производства» и «Планирование на предприятии».

**Структура и объем диссертации.** Предмет исследования, его цель, задачи и специфика определили логику и структуру работы. Диссертация состоит из трех глав основного текста, введения, заключения, списка литературы. Содержание работы изложено на 166 страницах машинописного текста.

#### **Введение**

#### **1. Теоретические аспекты конкурентоспособности российских предприятий**

1.1 Содержание понятия конкурентоспособности предприятий и подходы к его раскрытию в экономической теории

1.2. Виды и роль межфирменного взаимодействия в конкурентоспособном развитии предприятий

#### **2. Конкурентоспособность российских предприятий в современных условиях**

2.1 Структурная динамика ВВП и конкурентоспособности национальных предприятий

2.2 Отраслевые факторы конкурентоспособности

2.3 Региональные факторы конкурентоспособности российских предприятий

2.4 Внутренние факторы конкурентоспособного развития предприятий в современных условиях

3 Стратегическое развитие предприятий как основа повышения конкурентоспособности предприятий в современных условиях экономики России

3.1 Внутренние ориентиры стратегического развития предприятий в современных

условиях России

3.2 Стратегические альянсы как форма межфирменных связей

3.3 Субконтракция как необходимый вариант развития отношений партнерства в промышленности

3.4 Территориальная концентрация межфирменных связей – отраслевые кластеры

Заключение

### **Основные положения и выводы диссертации**

**Содержание понятия «конкурентоспособность». Воздействие межфирменных взаимосвязей на конкурентоспособное развитие предприятий в современных рыночных условиях.**

Рост экономики и развитие отдельного предприятия и страны в целом определяется совокупностью факторов, образующих конкурентоспособность в рыночной экономике. В современных условиях эти факторы претерпевают целый ряд важных изменений. Так, рыночная успешность предприятий все в большей степени определяется не только материальными, но и нематериальными активами. Поэтому большинство современных предприятий достигают конкурентоспособности за счет использования маркетинговых инструментов, операций с объектами интеллектуальной собственности, лицензиями и торговыми марками. Высокие мировые темпы научно-технического прогресса усиливают значение инновационных элементов конкурентоспособности. В этой области вопросы конкурентоспособности предприятия, отрасли или национальной экономики вплотную соприкасаются с глобальными проблемами экономического роста и развития. Возрастает роль государства в создании условий в национальной экономике для конкурентоспособного развития предприятий, особенно это заметно в период кризиса.

В период кризиса на первое место зачастую выступают не столько отдельные предприятия и их рыночная деятельность, сколько проблемы их взаимодействия с другими участниками рынка. Ситуация такова, что в данный момент конкуренция идет между союзами предприятий, а не самими предприятиями, и охватывает все элементы цепочки создания стоимости предприятий, не ограничиваясь только сбытовой и маркетинговой деятельностью.

Межфирменные взаимосвязи могут развиваться на условиях сотрудничества и партнерства. Первое основано на контрактно-договорных отношениях с опорой на собственные ресурсы предприятий. Второе предполагает более углубленные отношения с

равновесными экономическими интересами партнеров, основанные на принципах интеграции предприятий. Партнерство базируется на частичном или полном объединении финансовых, маркетинговых, производственных, сбытовых и инновационных составляющих деятельности предприятий-партнеров; на развитии отношений субконтрактации и аутсорсинга.

Выявлены основные формы межфирменных связей влияющих на конкурентоспособность и проведен их сравнительный анализ. Межфирменные связи в промышленности развивались на основе внутриотраслевого и межотраслевого разделения труда. Так, в 80-е годы автомобильная отрасль развитых стран завершила трансформацию вертикально интегрированных заводов «фордовской» системы в многоуровневые индустрии поставок автокомпонентов на сборочные конвейеры производителей конечной продукции (ОЕМ – original equipment manufacturing). Предприятия оставили за собой изготовление двигателей, кузовов, трансмиссий и сборку.

Другим направлением развития межфирменной сетевой организации близкой к сущности интегрированных цепей поставок, стал network-маркетинг. Это более обобщенная форма, основанная на принципах экономического доверия и образования добровольных (но не родственных) сообществ, где на первое место выходит соблюдение этических норм бизнеса и неформальные отношения между участниками сделок.

Наконец, одной из последних тенденций развития межфирменных связей является сочетание конкурентных и кооперационных взаимоотношений, реализуемое в кластерах–инструментах повышения конкурентоспособности отрасли и региона.

**Факторы, влияющие на конкурентоспособность современных российских предприятий, основные отрасли и отраслевые группы, обладающие потенциалом конкурентоспособности.**

Особенности развития национальной экономики имеют важное значение для повышения конкурентоспособности российских предприятий. Еще со времен плановой экономики в России существует глубокий дисбаланс между обрабатывающей и добывающей промышленностью, между сырьевыми, энергетическими комплексами и высокотехнологичными отраслями промышленности. Последствия этого дисбаланса будут ощущаться еще долгое время, и государство должно предпринимать определенные меры для защиты наиболее уязвимых в области конкурентоспособности отраслевых и территориальных комплексов.

За последние годы проявилась тенденция сокращения роли в ВВП России нефтегазового сектора. Это вызвано воздействием двух макроэкономических факторов; 1)

снижение добычи и экспорта нефти; 2) укрепление в 2006-2008 годы рубля, связанное с объективными макроэкономическими условиями – такими, как сохранение высоких цен на товары российского экспорта и расширение притока иностранного капитала, что существенно снижает поступления в бюджет нефтегазовых доходов (которые «привязаны» к стоимости экспорта, либо пропорциональны обменному курсу доллара – как НДС на нефть).

В обрабатывающих отраслях промышленности наметились следующие тенденции: 1) высокий уровень физического и морального износа основных фондов практически всех отраслей обрабатывающей промышленности; 2) низкая конкурентоспособность продукции, вызванная, с одной стороны, отставанием в технологиях, с другой стороны, экспансией иностранных конкурентов на внутренние рынки; 3) значительный дисбаланс структуры отраслевых групп, вызванный присутствием очень малых долей или полным отсутствием некоторых отраслей в общей совокупности, (например производства наукоемких видов электронной компонентной базы); 4) неустойчивая динамика роста некоторых видов отраслей (станкостроение, автомобилестроение, производство дорожно-строительной техники, сельскохозяйственное машиностроение), связанное как с износом и устареванием основных фондов, так и острой конкуренцией с импортными производителями; 5) неэффективная деятельность промышленных предприятий из-за наличия высокой доли государственного капитала в общей структуре капитала фирмы, особенно в транспортном машиностроении; 6) экстенсивный характер экономического роста и развития предприятий промышленности, следовательно, слабое инвестирование в инновационные разработки и их внедрение в производство.

Тем не менее, именно благодаря обрабатывающим отраслям наметился некоторый рост национальной экономики. Важно эту тенденцию не упустить в период кризиса.

Из проведенного анализа конкурентоспособности и перспектив развития российских отраслей промышленности следуют выводы:

Повышение уровня открытости рынков и усиление иностранных конкурентов обуславливает необходимость интенсификации деятельности российских предприятий в направлении повышения собственной конкурентоспособности. В основном, препятствия для развития обусловлены низкой конкурентоспособностью российской продукции. Начиная с конца 2008 года, дополнительной угрозой для развития отраслей становятся негативные изменения в российской экономике, произошедшие в связи с кризисом, что требует адекватных угрозам реакций. Развитие большинства отраслей в долгосрочном периоде определяется реализацией адресных инвестиционных программ и

государственных программ развития. Инвестиционная активность недостаточно высока в большинстве высокотехнологичных отраслей, несмотря на необходимость технического и технологического обновления.

Долгосрочный рост российской экономики может быть осуществлен только за счет развития высокотехнологичных групп отраслей, таких как энергетическое и транспортное машиностроение, оборонно-промышленный комплекс. Хорошие позиции этих отраслей связаны с освоением мирового рынка. Важен также потенциал роста продовольственных рынков, так как сельское хозяйство и пищевая промышленность имеют хорошие перспективы развития. Основные проблемы отраслей-лидеров связаны не только с усилившейся конкуренцией, но и недостатком производственных ресурсов (сырья или мощностей).

В региональном разрезе автором проведен анализ деятельности около 150 крупных промышленных и торгово-закупочных предприятий на региональных рынках Республики Татарстан и г. Набережные Челны. Основным направлением исследования, которое опирается на диагностику и мониторинг деятельности группы предприятий республики Татарстан в течение 2002-2008 гг., являлась оценка конкурентных отношений между субъектами рынка, степени их интенсивности и влияния субъектов друг на друга, при этом принимались во внимание отраслевые особенности конкурентных отношений, форма собственности исследуемых предприятий, их взаимоотношения с контактными аудиториями и другие косвенные факторы конкурентоспособности.

Региональная среда, в которой функционируют избранные для исследования предприятия, является близкой к общим условиям российской экономики. Республика Татарстан занимает одну из лидирующих позиций в экономике России, но имеет те же самые проблемы развития, что и Российская Федерация. Высокая доля промышленного производства (41,8% по сравнению с 27,1% в российской экономике) обращает внимание на данный регион как на одну из точек долгосрочного роста и развития национальной экономики. Важным конкурентным преимуществом Республики Татарстан является развитое сельское хозяйство (доля 8,2% по сравнению с российской позицией 5,2%), особенно при учете таких факторов, как стремительный рост цен на продовольственные товары и развитие пищевой промышленности.

Качество конкурентной среды, в которой функционируют предприятия, оценивалась следующими факторами:

- 1) неопределенность и сложность рыночной среды;

2)этап жизненного цикла отрасли или рынка (темпы роста и уровень рентабельности);

3)уровень концентрации на рынке или в отрасли;

4)доминирующая сила на рынке; 5)острота конкуренции.

**Таблица 1. Показатели остроты конкуренции исследуемых предприятий по отраслям (обобщенные оценки, по пятибалльной системе)**

Отраслевая принадлежность предприятия	2005	2006	2007
Нефтедобывающая промышленность	3,1	3,2	3,2
Нефтехимическая и химическая	3,5	3,6	3,6
Пищевая промышленность, в том числе АПК:	<b>3,8</b>	<b>3,9</b>	<b>4,0</b>
Строительство, в том числе промышленность строительных материалов	3,3	3,4	3,5
Машиностроение и металлообработка	<b>3,2</b>	<b>3,5</b>	<b>3,9</b>
Легкая промышленность	<b>3,9</b>	<b>4,0</b>	<b>4,1</b>
Торговля	3,6	3,7	3,6
Связь	3,0	3,1	3,2
Транспорт	<b>3,8</b>	<b>3,9</b>	<b>4,0</b>
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	3,6	3,7	3,7
Финансы	<b>3,5</b>	<b>3,8</b>	<b>3,9</b>
Средний балл за период	3,9	3,8	3,7

Данная и последующие таблицы, и рисунки составлены автором по результатам исследования.

Надо отметить, что предприятия нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности традиционно находятся под патронажем республиканских властей и подконтрольны им. Поэтому респонденты этих предприятий оценивают остроту конкуренции ниже, чем представители остальных отраслей.

Наиболее напряженная ситуация, по итогам исследований, наблюдается среди предприятий легкой и пищевой промышленности, а также среди организаций финансовой сферы. Высокие темпы роста пищевой промышленности, обусловленные состоявшейся модернизацией производств, обеспечивают устойчивое развитие предприятий этой отрасли и высокий конкурентный статус. Тем не менее, причинами высоких оценок остроты конкуренции является сохраняющаяся зависимость предприятий от импорта сырья и технологий и тот факт, что крупные торговые сети часто предпочитают размещать товары зарубежных производителей.

В отличие от вполне конкурентоспособной продукции пищевых производств, легкая промышленность не может должным образом конкурировать с иностранными производителями ни по цене, ни по неценовым факторам. Мощными конкурентами российских производителей являются зарубежные кластеры: массовое производство – Азия, элитная продукция – Европа. Высокая доля теневого сектора, прежде всего связанная с таможенным администрированием, препятствует росту отечественных предприятий и завышает конкуренцию на рынках легкой промышленности. Проблемы, связанные с недостатком отдельных видов сырья, дополнительно влияют на ситуацию и усиливают зависимость предприятий легкой промышленности от поставщиков.

**Рис.1 Матрица оценки сложности и неопределенности рыночной среды**

Д И Н А М И К А  Ф А К Т О Р О В	<b>Простая и нестабильная</b>  Химическая промышленность, строительство; лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная; транспорт (автомобильный); финансы (страхование, лизинг); торговля (розничная)	<b>Сложная и нестабильная</b>  Машиностроение и металлообработка; транспорт (авиационный); финансы (банковская сфера)
	<b>Простая и стабильная</b>  Пищевая промышленность; легкая промышленность; торговля (оптовая)	<b>Сложная и стабильная</b>  Нефтедобывающие производства; нефтехимическая промышленность; связь
<b>КОЛИЧЕСТВО ФАКТОРОВ</b>		

Составлено автором на основе методики оценки неопределенности и сложности рыночной среды Р.Дункана [Characteristics of Perceived Environments and Perceived Environmental Uncertainty by Robert B.Duncan, , pp13-27. Copyright 1972 by Cornell University.]

По итогам анализа проведенных опросов бала составлена матрица для разных отраслей (рис. 1). Нестабильность и сложность рыночной среды отмечали в опросах предприятия машиностроения и металлообработки, авиакомпания и банки. Такие предприятия в основном обеспечивают рост объемов промышленной продукции Республики Татарстан. При этом «неопределенным» считали состояние отрасли не только предприятия, высоко оценивающие конкуренцию в отрасли, но и предприятия, не ощущающие сильного конкурентного давления.

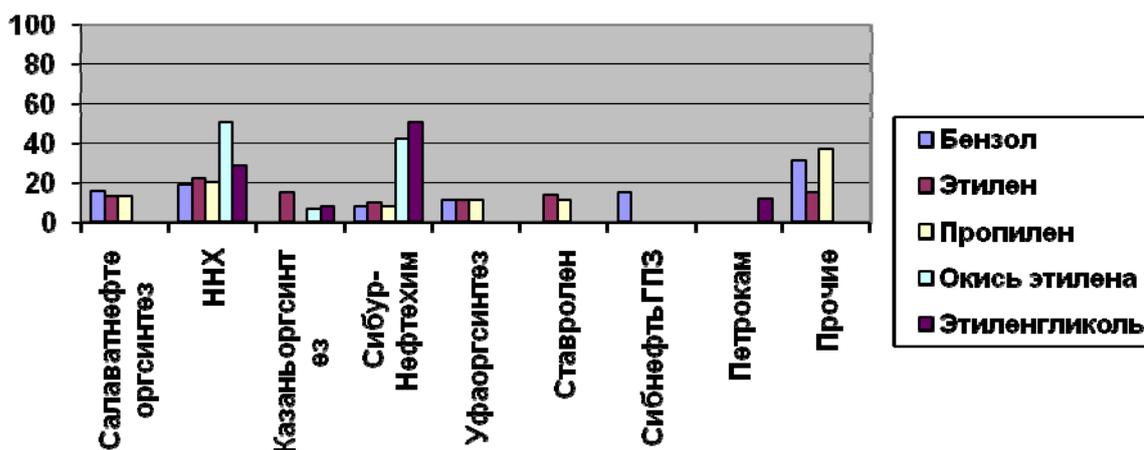
Предприятия машиностроения находятся в условиях возрастающей конкуренции. Вторжение конкурентов на исследуемые рынки отмечается как на национальном, так и международном уровне. Более двух третей респондентов предприятий машиностроения и

металлообработки отмечают следующие факторы, наиболее сильно влияющие на деятельность предприятия: долгосрочные тенденции развития отрасли, экспансия зарубежных конкурентов, отраслевая структура затрат и производительность, появление новых продуктов, наличие и активность дилеров, государственная политика и поддержка.

Качество рыночной среды как этап жизненного цикла рынка, можно оценить через показатели темпов роста продаж или уровня рентабельности продаж. На момент проведения опросов кризисное состояние, т.е. падение данных показателей, отмечалось респондентами предприятий строительной отрасли (прежде всего, рынка жилищного строительства) и некоторых предприятий машиностроения и металлообработки. Падение объемов сбыта и рентабельности продаж первых было вызвано, по данным опросов, низким платежеспособным спросом и главенствующим положением поставщиков на рынке, недоступность инвестиционных и финансовых ресурсов.

Рынок нефтехимической продукции в России условно поделен между крупнейшими холдингами, что позволяет им выдерживать конкуренцию с импортной продукцией, и продвигать свою продукцию на мировом рынке. Перспективы роста есть у крупных диверсифицированных холдингов, таких как Нижнекамскнефтехим, которые уже занимают монопольное положение на российском рынке по ряду видов продукции, и хорошо известны за рубежом.

**Рис. 2. Рыночное распределение крупнейших нефтехимических предприятий России.**



Предприятия нефтехимической и химической отрасли Татарстана, имеют больше преимуществ в долгосрочной перспективе, чем нефтедобывающие организации. Опрос среди респондентов данной отрасли позволил отметить, что подавляющая их часть связывает такое положение с сильными конкурентными преимуществами, обусловленными наличием крупнейших производств продуктов-мономеров и некоторых

полимерных материалов (синтетические каучуки, полиэтилен); стабильным коммерческими связями с потребителями и финансово-кредитными институтами зарубежных стран; активизацией инвестиционной и инновационной деятельности; развитием малого и среднего бизнеса последовательным решением ряда сырьевых проблем и сильными интеграционными образованиями в отрасли (нефтехимическая группа ОАО "Татнефть"; группа ОАО "Нижнекамскнефтехим" - ОАО "Сэвилен" - ОАО "Химический завод им.Л.Я.Карпова"; группа ОАО "ТАИФ" - ОАО "Казаньоргсинтез").

Тем не менее, были выделены негативные факторы, препятствующие развитию: нестабильность ценовой ситуации на нефтяных и нефтехимических рынках; снижение ценовой конкурентоспособности отечественной химической и нефтехимической продукции на внешних рынках. Из полученных результатов следует, что наибольший потенциал конкурентоспособного развития имеется у ключевых отраслей промышленности РТ: машиностроения, нефтехимии и транспорта. Респонденты предприятий всех трех отраслей, где проводился экспертный опрос, отмечали доминирующую роль потребителей (конечных или промежуточных) в отрасли.

**Таблица 2. Оценка доминирующей силы в отрасли (по данным опросов)**

Отраслевая принадлежность предприятия	Кол-во	Поставщики	Потребители/ посредники	Конкуренты	Местные и региональные органы власти	Контактные аудитории	Инвесторы
Нефтедобывающая промышленность	10	1,7	4,5	1,8	<b>5,9</b>	2,9	4,5
Нефтехимическая и химическая	<b>20</b>	5,4	4	1,6	<b>5,6</b>	1,95	2,85
Пищевая промышленность,	15	5,07	5,7	2,6	1,53	1,87	4,2
Строительство, в том числе промышленность строительных материалов	17	4,18	2,18	2,59	4,82	1,24	5,94
Машиностроение и металлообработка, в том числе производство комплектующих	<b>28</b>	2,29	5,82	3,93	<b>5,07</b>	1,39	2,64
Легкая промышленность	15	3,87	5,67	5,13	2,87	1,13	2,2
Торговля	<b>20</b>	5,25	3,2	5,75	3,8	1,9	1,1
Транспорт	<b>25</b>	1,1	5,87	4,92	4,0	2,08	2,76

Продолжение таблицы 2

Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	10	5,1	5,9	1,1	3,0	1,9	4,0
Финансы	18	1,06	2,89	1,94	4,94	4,05	5,94
Средний балл		<b>3,67</b>	<b>4,74</b>	3,096	<b>4,04</b>	2,13	3,12

Необходимо обратить внимание на высокие оценки влияния местных и региональных властей на экономическую деятельность предприятий ряда отраслей, к которым в большей мере относятся нефтедобывающая и нефтехимическая промышленность, машиностроение, связь и финансы.

Особого внимания заслуживают конкурентные преимущества российских ВИНК. Сильные позиции российских ВИНК позволяют говорить о высоком уровне их конкурентоспособности, тем не менее, существует ряд факторов, препятствующих их развитию: нестабильность цен на сырую нефть на мировом рынке; прогрессивная шкала НДС: расчетные ставки налога растут быстрее цены на сырую нефть; рост средней ставки экспортных пошлин; удаленность центров нефтепереработки от месторождений, что увеличивает транспортные издержки. Перспективы развития нефтегазодобывающей отрасли состоят в углублении процессов вертикальной интеграции, развитии нефтеперерабатывающих мощностей и расширении нефтехимического комплекса. Между российскими ВИНК обостряется конкуренция в сегменте геолого-разведочной деятельности и лицензирования, что требует осуществления крупных инвестиций, привлекаемых либо за счет чистой прибыли или привлечения синдицированных кредитов.

В итоге проведенного исследования был выделен ряд признаков современного предприятия, конкурентоспособного на глобальном и национальном уровне:

- 1) устойчивое финансовое состояние, которое выражается не только в стандартных показателях финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности, но и в возможности привлекать финансовые ресурсы для развития в виде кредитов или инвестиций;
- 2) диверсификация (нефтяная и нефтехимическая отрасль, торговля, пищевая промышленность) или, наоборот, территориальное или товарное фокусирование (строительство) – в зависимости от условий деятельности или возможностей предприятия;
- 3) эффективная логистика, включающая в себя низкочатратную и быструю транспортировку продукции или комплектующих и минимальное использование складских помещений;

- 4) высокий уровень послепродажного обслуживания;
- 5) долгосрочные контракты с потребителями и другими участниками рыночных отношений, стратегически важных для предприятия;
- 6) наличие современных производственных мощностей и их своевременное обновление;
- 7) использование современных конкурентоспособных технологий производства, ориентированных на снижение себестоимости посредством ресурсосбережения;
- 8) использование высококвалифицированного персонала с возможностями его обучения и стимулирования;
- 9) благоприятные взаимоотношения с органами власти.

Предприятия современной российской экономики осуществляют два основных направления развития: инерционное и адаптационное. Инерционное развитие характерно для многих предприятий тяжелого машиностроения, оборонно-промышленного комплекса, легкой промышленности, лесной и деревообрабатывающей промышленности. Данные предприятия отвечают следующим характеристикам: высокий уровень влияния государственных органов и ведомств на деятельность предприятия, высокая себестоимость продукции, постоянные и долгосрочные связи в ближнем окружении, низкий уровень использования инновационных технологий в производстве, значительная степень физического и морального износа основных фондов, позаказная организация производства, нестабильное финансовое состояние предприятия.

Адаптационную модель поведения осуществляют большинство предприятий пищевой промышленности, торговли и сферы услуг, финансовые группы и, в последние годы, нефтяная и нефтеперерабатывающая промышленности. Адаптационное развитие характеризуется следующими внутренними показателями деятельности: независимостью или эпизодическим взаимодействием с государственными органами, гибкими взаимосвязями с микросредой при сохранении стратегически необходимых долгосрочных контрактов, использованием инновационных технологий в производстве, высокой инвестиционной активностью, диверсификацией деятельности, применением ресурсосберегающих технологий, большей финансовой устойчивостью. Одной из главных характеристик адаптационной модели поведения предприятия является стратегия, направленная на создание межфирменных взаимосвязей, спектр которых достаточно широк: стратегические альянсы, отраслевые и территориальные кластеры, субконтракция, аутсорсинг и т. д.

**Межфирменные связи как перспективное направление стратегического развития, направленное на повышение конкурентоспособности современных российских предприятий на национальном и международном уровне.**

Причинами образования «жестких» или «мягких» межфирменных связей обычно выступает либо стремление фирмы расширить сферу своей деятельности (завоевать новые рынки, открыть новое производство или модернизировать старое, перейти в смежную отрасль и т.д.), либо ее потребность в углублении имеющихся конкурентных преимуществ (применение инновационных технологий в производстве и сбыте, улучшение качества продукции, снижение издержек).

Предпосылками развития межфирменных связей сетевого типа может выступать:

- 1) изменение поведения потребителя, когда непостоянство потребностей заставляет переходить к позаказному производству изделий, что требует производственной гибкости, хорошего знания тенденций развития потребностей, креативности, гибких технологий, использования преимуществ партнеров;
- 2) специализация и углубление конкурентных преимуществ на глобальном уровне, что побуждает компании осуществлять обмен компетенциями, кооперироваться, развивать долгосрочные взаимоотношения и создавать партнерства;
- 3) необходимость доступа к главному современному ресурсу – информации, что вынуждает стать элементом сети, постоянно создающей, передающей, обрабатывающей и использующей информацию.

Для исследования перспектив развития процессов «мягкой» интеграции в рамках стратегического альянса использовалась методика МДМ банка, которая предполагает оценку по 10-балльной системе двух показателей: 1) значимость перечисленных мотивов для образования стратегических альянсов -  $X$ ; 2) величина неиспользованных резервов повышения конкурентоспособности за счет данных факторов –  $Y$ . В процессе опросов был добавлен такой мотив интеграционных процессов, как «снижение инвестиционных рисков», так как значительная часть респондентов выделяла его как одну из причин, побуждающих начать интеграционные процессы с партнерами по бизнесу. В результате было проведено ранжирование отраслей по степени активности в интеграционном процессе и оценка респондентами их эффективности на основе опросов 2008 г. (табл. 4).

Самые высокие возможности и потребности образования стратегических альянсов были выявлены у предприятий торговли, машиностроения, пищевой промышленности, транспорта и химической промышленности. Очевидно, что данные показатели имеют связь с уровнем остроты конкуренции, так как респонденты со стороны предприятий

машиностроения, пищевой промышленности и транспорта отмечали высокую остроту конкуренции в отрасли.

**Таблица 4. Ранжирование отраслей по степени активности в интеграционном процессе и оценка респондентами их эффективности (на основе опросов 2008 г).**

Мотивы интеграции и анализ степени незавершенности процессов по отраслям													
Отрасли	Достижение эффекта масштаба		Увеличение рыночной доли		Преимущества на рынке капитала		Повышение эффективности управления		Получение новых каналов сбыта		Снижение рисков		Степень незавершенности процессов
	X	Y	X	Y	X	Y	X	Y	X	Y	X	Y	
нефтяная	9	2	9	5	7	6	8	3	8	3	5	5	30
Нефтехимическая	10	5	9	4	6	3	7	3	8	2	7	5	29
пищевая	7	5	9	4	3	7	5	5	10	6	8	6	38
химическая	8	7	8	6	2	5	7	6	7	5	6	5	37
машиностроение	8	7	9	7	5	5	8	7	8	6	7	5	47
строительство	8	4	7	3	8	5	2	6	7	4	8	5	29
торговля	7	8	10	9	7	5	7	9	10	8	9	7	65
транспорт	6	3	10	9	6	8	7	3	5	3	7	5	38
легкая	9	4	8	3	7	2	9	2	9	4	5	1	22
Целлюлозно-бумажная	7	5	9	6	2	9	7	6	5	6	5	5	34
Лесная и деревообрабатывающая	7	5	9	4	9	5	7	3	9	5	6	3	33

Составлено автором на основе данных опросов руководителей предприятий.

ТЭК по-прежнему сохраняет лидирующие позиции по интенсивности интеграционных процессов. Тем не менее, нефтяные ВИНК не настроены на осуществление «мягких» форм интеграции – таким предприятиям выгодно консолидировать наиболее ценные активы внутри корпорации, а не заключать стратегические союзы. Как правило, стратегические альянсы создаются с зарубежными ВИНК для совместной разведки и освоения месторождений, находящихся за пределами РФ. Можно заметить следующую тенденцию – стратегические альянсы создаются, прежде всего, между равнозначными по масштабу ВИНК национального и международного уровня – РОСНЕФТЬ, Лукойл и Газпром (в том числе, Газпром-нефть). Региональные компании (Татнефть) имеют меньше точек соприкосновения с федеральными ВИНК, прежде всего по причинам территориальной обособленности и недостатка ресурсного обеспечения.

Следует обратить внимание на сектор металлургии и машиностроения как еще один полюс осуществления интеграционных взаимосвязей. Если нефтегазовая отрасль представляет собой уже сформированный комплекс интегрированных структур, то область «металлургия-металлообработка-машиностроение» обладает значительными перспективами для образования эффективных стратегических союзов.

Перспективным направлением межфирменных отношений является создание стратегических альянсов с предприятиями машиностроения в области производства и поставок листовой стали для автомобилестроения. Большинство предприятий отечественного машиностроения испытывает проблемы при столкновении с зарубежными конкурентами, так как продукция последних часто выигрывает по качественным и ценовым характеристикам. Поэтому лучшим выходом для российских производителей являются отношения партнерства с иностранными автопромышленными корпорациями, которые помогают повысить конкурентные преимущества отечественной продукции. Все же необходимо соблюдать баланс в отношениях собственности, так как российский менеджмент должен сохранять контроль над предприятием.

В современных экономических условиях, когда глобализация требует от производителей постоянного расширения и захвата новых рынков, на первое место выходит проблема материально-технического и ресурсного обеспечения производства. Данный факт непосредственно связан с резким нарастанием издержек производства, что могут позволить себе далеко не все предприятия и даже интегрированные организации. Поэтому значимой альтернативой собственным инвестициям в расширение может служить развитие Original Equipment Manufacturer (OEM) для выпуска тех комплектующих или осуществления тех элементов производственной цепочки, которые выгодно поручить сторонним организациям и предприятиям.

Главным элементом отраслевой цепочки является OEM-производитель, который создает проект конечного продукта, выдает поставщикам задания на производство автокомплектов и затем осуществляет сборку. Следующее звено – ODM или поставщики комплектующих, чьи изделия являются оригинальными. Задачей ODM является разработка и выпуск комплектов в соответствии с заданием OEM. Третий элемент производственной цепочки – поставщики второго уровня, производящие детали для ODM. Поставщики третьего уровня выпускают сырье, материалы и необходимые ресурсы для предыдущего элемента. Ключевым звеном, помимо OEM, в данной последовательности являются ODM-производители, имеющие сравнимую с OEM рентабельность.

В качестве основных мотивов внедрения систем OEM-производства большинство предприятий называют следующие: сокращение издержек, оптимизация имущественного комплекса и нематериальных активов предприятия, концентрация на собственных конкурентных преимуществах, освобождение необходимых для развития ресурсов, использование привлеченной высококвалифицированной рабочей силы, ликвидация или сокращение неуправляемых факторов, доступ к финансам и инновационными технологиям.

Еще одной формой межфирменных связей стали кластеры, которые начали развиваться в ходе структурных преобразований национальной экономики. В данный момент большинство кластеров находятся в стадии потенциального развития. Наибольший вклад в формирование кластера вносит его ядро – крупная корпорация, оставшаяся в наследство от плановой экономики. Крупнейшими отечественными центрами современного автомобильного машиностроения является ОАО «АвтоВАЗ», ОАО «КамАЗ», ОАО «ГАЗ», «Северсталь-авто». возникшие еще в период плановой экономики. Для того чтобы стать ядром конкурентоспособного кластера, эти гиганты должны повышать собственную конкурентоспособность. Возможные направления такого развития разработаны на примере Приволжского автопромышленного кластера.

Будущее развитие Приволжского автопромышленного кластера зависит с одной стороны от поддержки региональных и федеральных властей и благоприятного макроэкономического климата, с другой стороны – от собственной инициативы автопромышленных корпораций по повышению конкурентоспособности своей продукции и сотрудничества с другими участниками национального и мирового рынка.

Тем не менее, промышленный кластер является эффективной формой взаимодействия крупного и среднего бизнеса и в долгосрочной перспективе способен повысить уровень конкурентоспособность не только предприятий, включенных в него, но и региона и российской экономики в целом.

**Таблица 5. Слабые и сильные стороны, возможности и угрозы для образования конкурентоспособного Приволжского автопромышленного кластера.**

Слабые стороны	Сильные стороны
<p>1. Проблемы с набором квалифицированного рабочего персонала</p> <p>2. Слабый инновационный потенциал автопромышленной отрасли в регионе</p> <p>3. Низкий уровень глобальной конкурентоспособности продукции (конкурентоспособна в странах Восточной Европы, Африке, Индии, странах Латинской Америки, неконкурентоспособна в Европе и США)</p>	<p>1. Устойчивая основа кластерного образования – ОАО «КамАЗ»;</p> <p>2. Открытие производства легковых автомобилей в ОАО «Северсталь авто»</p> <p>3. Приобретение зарубежных промышленных предприятий по производству спецтехники и металлургических комбинатов</p> <p>4. Производство продукции, пользующейся высоким спросом</p> <p>5. Расширенная сеть дилерских и сервисных точек</p> <p>6. Большое количество сборочных производств за рубежом.</p>

Угрозы	Возможности
<p>1. Вторжение сильных зарубежных конкурентов: китайские и европейские производители грузового автотранспорта;</p> <p>2. Обострение конкуренции за привлечение и использование ресурсов и поддержку региональных властей между ведущими участниками кластера</p> <p>3. Стагнация развития кластера и его превращение в территориальный промышленный узел при отсутствии внутренней конкуренции.</p> <p>4. Подавление развития малого и среднего бизнеса и высокая монополизация отрасли.</p> <p>5. Последствия кризиса: сокращение объемов производства и сбыта, неплатежи, недоступность кредитов.</p>	<p>1. Расширение производства в свободной экономической зоне «Алабуга»;</p> <p>2. Использование поддержки региональных и федеральных властей</p> <p>3. Диверсификация путем расширения сети дилеров и сервисных точек на внутреннем и внешнем рынке.</p>

Составлено автором.

**Список основных трудов по теме диссертации:****Научные статьи в ведущих рецензируемых научных журналах, перечень которых утвержден Высшей аттестационной комиссией**

1. Фрикк В.С., Шibaкова Т.В. Процессно-задачная технология управления рентабельностью собственного капитала. Научно-практический межотраслевой журнал «Интеграл», №1, 2008. С. 60-61.
2. Шibaкова Т.В. Классификация и стратегии развития промышленных кластеров в современной экономике/ Экономические проблемы инновационного развития: Научная монография/ Под редакцией К.А. Хубиева. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2009. С. 329-339.
3. Шibaкова Т.В. Межфирменные связи как инструмент повышения конкурентоспособности российских предприятий на национальном и международном уровне/ Экономический анализ: теория и практика, №30, 2009.

**Статьи в других научных изданиях**

4. Шibaкова Т.В. Оценка выбранной стратегии предприятия и конкурентные планы (статья). Сборник научных трудов Аспирант и докторант 2005. / 7 п.л.
5. Шibaкова Т.В. Конкурентная сила – как фактор определяющий стратегию компании (статья). Информационные и социально-экономические аспекты создания современных технологий: Онлайн-журнал, Камский политехнический институт, 2001, №4, <http://kampi.bancorp.ru/> 6 п.л.
6. Шibaкова Т.В. Основные виды стратегического поведения компании в условиях рынка (статья). Информационные и социально-экономические аспекты создания современных технологий: Онлайн-журнал, Камский политехнический институт, 2001, №4, <http://kampi.bancorp.ru/> 4 п.л.
7. Шibaков В.Г., Аминов Э.Ф., Шibaкова Т.В. Принципы конкурентного стратегического планирования (статья). Технология и оборудование современного машиностроения: Сб. трудов Всероссийской молодежной научно-технической конференции. – Уфа, УГАТУ, 2000.- С.48.
8. Шibaков В.Г., Аминов Э.Ф., Шibaкова Т.В. Выбор стратегических альтернатив рыночного поведения предприятий (статья). Молодежь – науке будущего: Сб. трудов Международной молодежной научной конференции. - Набережные Челны: Изд-во КамПИ, 2000. - С.106-107.