

УДК 338.001.36

***ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ
КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ***

Гаврикова Е.А.

магистрант

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

г. Саранск, Россия

Аннотация

Несмотря на негативные тенденции и кризис в экономике, существует насущная потребность в формировании конкурентных преимуществ промышленных предприятий, который позволил бы использовать как возможности внутреннего рынка. Так и реализовать экспортный потенциал национальной промышленности. Любой кризис имеет не только деструктивный, разрушительный характер, но и открывает новые возможности для субъектов хозяйствования. Это требует от промышленных предприятий уже на современном этапе принятия мер по поиску и использованию новых потенциальных возможностей и факторов, влияющие на формирование и развитие конкурентных преимуществ. В качестве объекта исследования рассмотрим ведущее предприятие Мордовии – ПАО «Электровыпрямитель», а также факторы, влияющие на формирование и развитие его конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: конкурентное положение предприятия на рынке, конкурентоспособность предприятия, конкурентные преимущества, конкуренты, конкурентный потенциал, конкурентная стратегия.

***FACTORS INFLUENCING THE FORMATION AND DEVELOPMENT
OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE COMPANY***

Gavrikova E. A.

Master's degree student

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМЭИ ЭЛ № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

Mordovia State University named after N. P. Ogarev

Saransk, Russia

Annotation

Despite the negative trends and the crisis in the economy, there is an urgent need for the formation of competitive advantages of industrial enterprises, which would allow them to use the opportunities of the domestic market. And to realize the export potential of the national industry. Any crisis is not only destructive, destructive, but also opens up new opportunities for business entities. This requires industrial enterprises to take measures at the present stage to find and use new potential opportunities and factors that affect the formation and development of competitive advantages. As an object of research, we will consider the leading enterprise of Mordovia-PJSC "Elektrovypryamitel", as well as factors affecting the formation and development of its.

Keywords: competitive position of the enterprise in the market, competitiveness of the enterprise, competitive advantages, competitors, competitive potential, competitive strategy.

В нашем понимании концепции конкурентных преимуществ компании мы понимаем как совокупность возможностей, доступных в деятельности компании, которая формируется в соответствии с ее основными элементами под влиянием конкурентных рыночных сил и опосредована реальными факторами успеха, которые отличаются от аналогичных компаний. По сути, есть две группы факторов, которые обеспечивают организации конкурентное преимущество. Превосходство в ресурсах, которое выражается, прежде всего, в их высоком качестве и невысокой цене. и лучшие навыки, мастерство, навыки, которые гарантируют высокую эффективность и качество во всех видах работ. При этом конкурентные преимущества, достигаемые за счет улучшения факторов второй группы, считаются более значимыми для организации, хотя их формирование и развитие требуют сложной и систематической организации

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ ЭЛ № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

работы и значительных интеллектуальных усилий. Это связано с тем, что их сложно скопировать конкурентами. Также следует отметить, что если преимущества организации остаются нереализованными в конкурентной борьбе, они перестают быть конкурентоспособными. Чтобы функционировать как конкурентные преимущества, они обязательно должны материализоваться в новых результатах деятельности организации [6, с.6].

ПАО «Электровыпрямитель» крупнейшая российская электротехническая компания с богатым опытом в области разработок и производства силовых полупроводниковых приборов и оборудования для нужд многих отраслей промышленности, энергетики и транспорта. ПАО «Электровыпрямитель» с каждым годом продолжает динамично развиваться, обеспечивая прирост объемов выпуска товарной продукции и увеличивая ежегодно экспортную составляющую в товарном выпуске.

Для проведения сравнительного анализа конкурентных преимуществ считаем целесообразным выбрать российскую компанию, а именно АО «Инвертор», так как это предприятие является крупным и его основным видом деятельности является производство и реализация силовых полупроводниковых приборов. Для сравнения предприятия определим критерии и обоснуем необходимость их использования (таблица 1).

Таблица 1 - Критерии и обоснование важности для сравнительного конкурентного анализа [1, с. 15]

Критерий для сравнительного анализа	Обоснование важности выбранной критерия
1 Год основания предприятия	С помощью данной информации можно сделать вывод о том, как давно предприятие работает и этой сфере, и соответственно, как за по время изменялась его репутация
2 Место расположения. Перечень городов регионов, стран, в которых работает предприятие	Данная информация необходима для того, чтобы иметь, представление в каких городах/регионах/странах работает предприятие, с целью определить масштаб его деятельности
3 Удобство и информативность сайта	На сайте можно получить подробную информацию о предприятии, предоставляемой продукции и другие сведения
4 Примерный объем	На основании данной информации можно сделать вывод о

производства в год	производственных мощностях предприятия
5 Наличие сертифицированной системы менеджмента качества (других систем менеджмента)	Данная информация позволит оценить, насколько серьезно на предприятии относятся к качеству выпускаемой продукции, а также подтвердить факт зарубежных поставок продукции
6 Количество сотрудников и уровень средней зарплаты на предприятии	По данным о численности сотрудников и средней зарплате на предприятии можно сделать вывод о финансовом уровне
7 Объем инвестиций в развитие предприятия	На основании данной информации можно сделать вывод о финансовом уровне и об общем уровне рентабельности производства на рассматриваемом предприятии
8 Продукция, производимая на предприятии	Данная информация необходима для того, чтобы оценить широту ассортимента, а также иметь представление в какой отрасли работает предприятие
9 Наличие собственного научного центра	Информация необходима для того, чтобы оценить собственный научный потенциал сотрудников и возможность расширения номенклатуры изделий.
10 Рентабельность продаж	Рентабельность продаж показывает долю чистой прибыли в общем доходе, получаемой компанией. Рентабельность продаж даст возможность выяснить степень эффективности организации использования затрат в процессе получения прибыли.
11 Победы в конкурсах	Участие в конкурсах может стать новым ресурсом для развития компаний. Конкурсы, а тем более победы в них позволяют компаниям активно заявить о себе на рынке, дисциплинирует персонал.

Для наглядного представления оценим позиции каждого предприятия по представленным в таблице 11 критериям в баллах [5, с. 224]. В таблице кругом обозначен ПАО «Электровыпрямитель, треугольником АО «Инвертор».

Таблица 2 - Балльная оценка конкурентных позиций предприятий ПАО «Электровыпрямитель и АО «Инвертор» (авторская интерпретация результата исследования)

Критерии оценки	Оценка конкурентных позиций в баллах				
	Очень плохо (1)	Плохо (2)	Средне (3)	Хорошо (4)	Отлично (5)
1 Год основания предприятия				О Δ	
2 Место расположения				О Δ	
3 Удобство и информативность сайта			О		Δ
4 Примерный объем производства в год				О Δ	
5 Наличие сертифицированной системы менеджмента качества (других систем менеджмента)			Δ		О

6	Количество сотрудников и уровень средней зарплаты на предприятии				О Δ	
7	Объем инвестиций в развитие предприятия				Δ	О
8	Продукция, производимая на предприятии				О Δ	
9	Наличие собственного научного центра				Δ	О
10	Рентабельность продаж			Δ	О	
11	Победы в конкурсах			О		Δ

Следует отметить, что одним из факторов, влияющих на деятельность ПАО «Электровыпрямитель», является создание и внедрение изделий новой техники, модернизация изделий, находящихся в производстве. Разработка новых изделий осуществляется на основании заказов потребителей, проведения маркетинговых исследований. Условиями, являющимися для выполнения вышеуказанных работ, является необходимость: наличия высококвалифицированных специалистов; внедрения новых технологий и нового перспективного оборудования; использования современной элементной базы в т. ч. микропроцессорной техники; создания мощной дилерской сети, обеспечивающей реализацию изделий [2, с. 106].

В таблице 3 представлены факторы конкурентных преимуществ ПАО «Электровыпрямитель».

Проведенный анализ подтверждает, что в ПАО «Электровыпрямитель», благодаря действию механизмов технологического и организационного развития, имеются объективные предпосылки для создания устойчивых конкурентных преимуществ на основе ключевых компетенций.

Наличие развитой современной отечественной полупроводниковой элементной базы является необходимым условием для динамичного развития не только силовой электроники, но и устойчивого роста энергоэффективности экономики. Развитие в России электропреобразовательного оборудования, ориентированного только на импортную элементную базу, является губительным как с точки зрения импортнезависимости страны, энергетической и оборонной безопасности, так и с точки зрения необходимости приоритетного развития

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ ЭЛ № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

высокотехнологичных отраслей, с глубокой переработкой сырья в разных видах экономической деятельности.

Таблица 3 – Факторы успеха и источники конкурентных преимуществ в ПАО «Электровыпрямитель» (авторская таблица)

Виды деятельности	Зависимость рентабельности продаж от доли рынка	Виды конкурентных преимуществ	Источники	Факторы успеха применения ключевых компетенций
Серийное производство	Линейная	Лидерство по издержкам	Совершенствование технологии производства и гибкость внутренних систем; эффект масштаба	Опыт работы с потребителями; отлаженный процесс производства; система обмена опытом; развитая сеть коммуникаций внутри коллектива; сплоченность коллектива
Индивидуальные заказы	Нелинейная	Широкий диапазон удовлетворяемых требований потребителей	Высокий уровень инженерно-технического персонала; оперативность реализации нестандартных заказов с необходимым качеством	Опыт работы с потребителями; высокая квалификация; современные технологии САПР и управления проектами

Реализация электросберегающих технологий возможна лишь при условии комплексной модернизации отечественной электротехнической элементной базы и, прежде всего, силовых полупроводниковых приборов, приведение ее структуры и уровня в соответствие с требованиями современной техники. При этом проблема значительно шире, чем судьба отечественных силовых полупроводниковых приборов. Мировая стратегия развития силового электрооборудования во многом определяется ограниченным числом «сверхмощных» корпораций, таких как Siemens (Infineon, Eupec), ABB, Mitsubishi, которые располагают комплексом промышленных предприятий полного цикла, начиная от производства полупроводникового кристалла до производства конечного продукта – комплектной единицы оборудования

(например, источник питания асинхронного двигателя, статический компенсатор реактивной мощности и т.п.) или комплекса оборудования (например, линия электропередачи, тяговые подстанции и подвижной состав электротранспорта и т.п.) [3; 4].

Факторы внутренней и внешней сбалансированности параметров конкурентных преимуществ предприятия определяют его стратегические возможности в формировании необходимого объема экономических ресурсов из всех источников и во всех формах; технологичность избранных для реализации инвестиционных проектов и т.п. (рисунок 1).



Рисунок 1 – Схема воздействия внешних и внутренних факторов на формирование конкурентных преимуществ ПАО «Электровыпрямитель» (авторская систематизация факторов)

Таким образом, оценка факторов, влияющих на формирование и развитие конкурентных преимуществ предприятия, показала, что главная цель, к которой Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМЭЛ № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

стремится ПАО «Электровыпрямитель», – это эффективное использование научного, технического результата и финансового потенциала, способы его производства и удовлетворение потребностей ПАО «Электровыпрямитель» конкурентоспособной продукцией и услугами. Основной упор при этом ПАО «Электровыпрямитель», на наш взгляд, необходимо направить на расширение поиск новых способов привлечения инвестиций, завоевание доверия у государственных закупочных органов. В свою очередь необходимо привлечь специалистов для планирования и бюджетирования плана развития, разработки поэтапной стратегии роста компании в соответствии с ее миссией и целями.

Библиографический список:

1 Горянская И. В. Развитие конкурентных преимуществ в системе стратегического управления / И. В. Горянская// Экономика железных дорог. – 2019. – № 10. – С. 15-23.

2 Демина Н. В. Использование преимуществ стратегического менеджмента для повышения конкурентоспособности российских предприятий / Н. В. Демина. // Менеджмент качества. – 2020. – № 2. – С. 106-114.

3 Донец Л. И. Обусловленность управленческих решений по достижению конкурентных преимуществ созданием знаний на предприятии / Л. И. Донец// Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2018. – № 7. – С. 212-216.

4 Емельянова И. Ф. Основные понятия теории конкурентоспособности предприятия: сущность, характер взаимосвязей, место в системе конкурентных отношений / И. Ф. Емельянова // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2020. – № 1. – С. 72-81.

5 Жигунов Э. А. Оценка конкурентоспособности предприятия на основе развития факторной системы анализа конкурентной среды / Э. А. Жигунов// Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2020. – № 7. – С. 224-225.

6 Журавель М. А. Анализ факторов конкурентоспособности предприятия и принципы ее оценки / М. А. Журавель// Современные научные исследования и инновации. – 2020. – № 9 (113). – С. 6.

Оригинальность 92%