

РАЗДЕЛ 4. ГУМАНИТАРНЫЕ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Особенности управления конкурентоспособным развитием при переходе к экономике знаний

к.э.н. доц. Николаенко А.В., к.э.н. доц. Сорокина Г.П., к.э.н. доц. Аленина Е.Э.,
к.э.н. Захаров А.В., Астафьева И.А.
МГТУ «МАМИ»

8 (499) 223-05-23 доб. 1364, sgalina74@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрены перспективы развития теории управления конкурентоспособностью организации на основе её нематериальных активов. В статье предлагается разделение традиционного бухгалтерского и управленческого подходов к составу нематериальных активов.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, нематериальные активы

Определение конкуренции, данное известным исследователем М. Портером: «Конкурентная стратегия должна основываться на всестороннем понимании структуры отрасли и процесса ее изменения. В любой отрасли экономики, - неважно, действует она только на внутреннем рынке или на внешнем тоже, - суть конкуренции выражается пятью силами: угрозой появления новых конкурентов; угрозой появления товаров-заменителей; способностью поставщиков комплектующих изделий торговаться; способностью покупателей торговаться; соперничеством уже имеющихся конкурентов между собой.

Значение каждой из пяти сил меняется от отрасли к отрасли и предопределяет, в конечном счете, прибыльность отраслей» (1; 52-53).

В других исследованиях понятие конкуренции определяется с иных позиций. Так, Р. Макконел и Л. Брю считают, что «...конкуренция означает следующее: наличие на рынке большого числа покупателей и продавцов любого конкретного продукта или ресурса. Свобода для покупателей и продавцов выступать на тех или иных рынках или покидать их» (2; 52).

«Конкуренция - это соперничество, соревнование между выступающими на рынке предприятиями, имеющее целью обеспечить лучшие возможности сбыта своей продукции, удовлетворяя разнообразные потребности покупателей. На мировом рынке постоянно существует острая конкуренция товаропроизводителей. Для успешного выступления на внешних рынках требуется существенное повышение конкурентоспособности предлагаемых отечественных товаров. При импорте же использование конкуренции иностранных продавцов позволяет достигать более выгодных условий закупок» (3; 106).

Различные определения конкуренции, как правило, не противоречат, а скорее дополняют друг друга. В то же время каждое из них, взятое в отдельности, вряд ли можно признать достаточным. Характеризуя весьма важные отдельные признаки конкуренции, их авторы обходят вниманием общетеоретический аспект проблемы, суть ее экономических отношений. Всесторонний подход к содержанию понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность» дает основание утверждать, что конкуренция обладает следующими определяющими признаками:

- выступает в системе воспроизводства технических и экономических параметров на всех стадиях проектирования, изготовления, предпродажного и послепродажного обслуживания, потребления (эксплуатации) товара;
- характеризует функцию системообразующей составляющей рыночных отношений, определяя всю совокупность присущих им элементов (издержки производства, формирование

цены, адаптивность предприятий и организаций к требованиям рынка, удовлетворение потребности в товарах и услугах и пр.);

- служит фундаментом рыночных методов ведения хозяйства, основой формирования и проявления конкурентоспособности продукции, экономического закона рыночной экономики, выражающего объективность категорий конкуренции, состязательности между субъектами рынка, характер и формы взаимоотношений между ними.

В условиях конкурентного рынка необходимым условием выживания фирмы на рынке является управление конкурентоспособностью как самой организации, так и её продукции и услуг.

М.Портер считает, что в современных условиях становится все более сложным добиваться и наращивать в какой-либо отрасли конкурентные преимущества, так как свободное перемещение технологий, капитала, рабочей силы ведет к выравниванию условий конкуренции, обостряет борьбу за рынки. Чтобы иметь конкурентные преимущества, отмечает М.Портер, целесообразно использовать комплекс всех условий и факторов по всему периметру соперничества на внешних рынках. "Наиболее важные источники национального преимущества приходится активно изыскивать и использовать, в отличие от факторных издержек, которые достигаются просто самим ведением деятельности в данной стране"(1; 495).

Выделенные Майклом Портером конкурентные преимущества низшего и высшего порядков учитывают, в том числе, и национально-географические особенности расположения бизнеса. В условиях глобального рынка и новых коммуникационных технологий даже информация является краткосрочным конкурентным преимуществом, что подтверждает одна из современных технологий бизнеса – бенчмаркинг, предполагающий непрерывный процесс оценки уровня продукции, услуг и методов работы, открывающий, изучающий и оценивающий все лучшее в других организациях с целью использования полученных знаний в работе своей организации. В условиях виртуализации экономики бенчмаркинг трансформируется из технологии в трансыночную философию, подразумевающую взаимный обмен информацией и технологиями, затраты на сохранение которых превышают их стоимость, то есть не представляющие прорывные технологии. Виртуализация экономики, философия бенчмаркинга положили основу экономики знаний, суть которой сформулировал Томас Джефферсон следующим высказыванием: «Кто воспринял от меня идею, пользуется ею, не обедняя меня, как получивший свет от моей лампы не погружает меня во тьму». В условиях экономики знаний одними из важнейших конкурентных преимуществ являются нематериальные активы.

Если рассматривать конкурентоспособность организации, отрасли как функцию, зависящую от экономического положения страны, то правомерным будет проведение параллели сравнения общероссийских тенденций и тенденций развития организации.

Таблица 1

Коэффициенты парной регрессии между ВВП и инвестициями

Независимые показатели	Коэффициент парной регрессии между ВВП и независимыми показателями	Коэффициент детерминации
инвестиции в основной капитал	0,996	0,992
инвестиции в нематериальные активы	0,895	0,8
внутренние затраты на научные исследования и разработки	0,982	0,965
среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организации	0,988	0,976

Если принять за результирующий фактор валовой внутренний продукт в рыночных ценах, а в качестве зависимых переменных рассмотреть инвестиции в нефинансовые активы, а

именно инвестиции в основной капитал ($X1$), инвестиции в нематериальные активы ($X2$), внутренние затраты на научные исследования и разработки ($X4$), а также среднемесячную номинальную начисленную заработную плату работников организаций ($X3$) как инвестиции в человеческий капитал, то можно выявить регрессионные зависимости, отраженные в таблице 1.

Анализ рассматриваемой таблицы позволяет сделать вывод о прямой, близкой к линейной зависимости размера ВВП от инвестиций в нефинансовые активы. Высокие коэффициенты детерминации позволяют построить линейную корреляционную зависимость ВВП от инвестиций в нефинансовые активы, которая по данным 2002-2009 годов будет отражена в таблице 2, рисунке 1 и формуле:

$$\text{ВВП} = 8276,133 + 0,045X1 + 155,949X2 + 6,479X3 - 0,191X4 \quad (1)$$

Таблица 2

Общероссийские показатели валового внутреннего продукта и инвестиционной деятельности за 2002-2009 годы (4)

Год	ВВП (млрд.рублей)	Инвестиции в основной капитал (млрд. рублей)	Инвестиции в нематериальные активы (млрд. рублей)	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций (тыс.рублей)	Внутренние затраты на научные исследования и разработки (млн.рублей)	Расчетный ВВП (млрд. рублей)
2002	10819,2	1455,7	7,6	4360,3	135004,5	11991,4
2003	13208,2	1824,9	9,1	5498,5	169862,4	12958,5
2004	17027,2	2246,8	10	6739,5	196039,9	16158,3
2005	21609,8	2893,2	24,4	8554,9	230785,2	23558,7
2006	26917,2	3809	20,7	10633,9	288805,2	25410,9
2007	33247,5	5217,2	28,1	13593,4	371080,3	30088,4
2008	41428,6	6710,3	30,7	17290,1	431073,2	43053,3
2009	39100,7	6072,4	23,6	18637,5	485834,3	40187,8

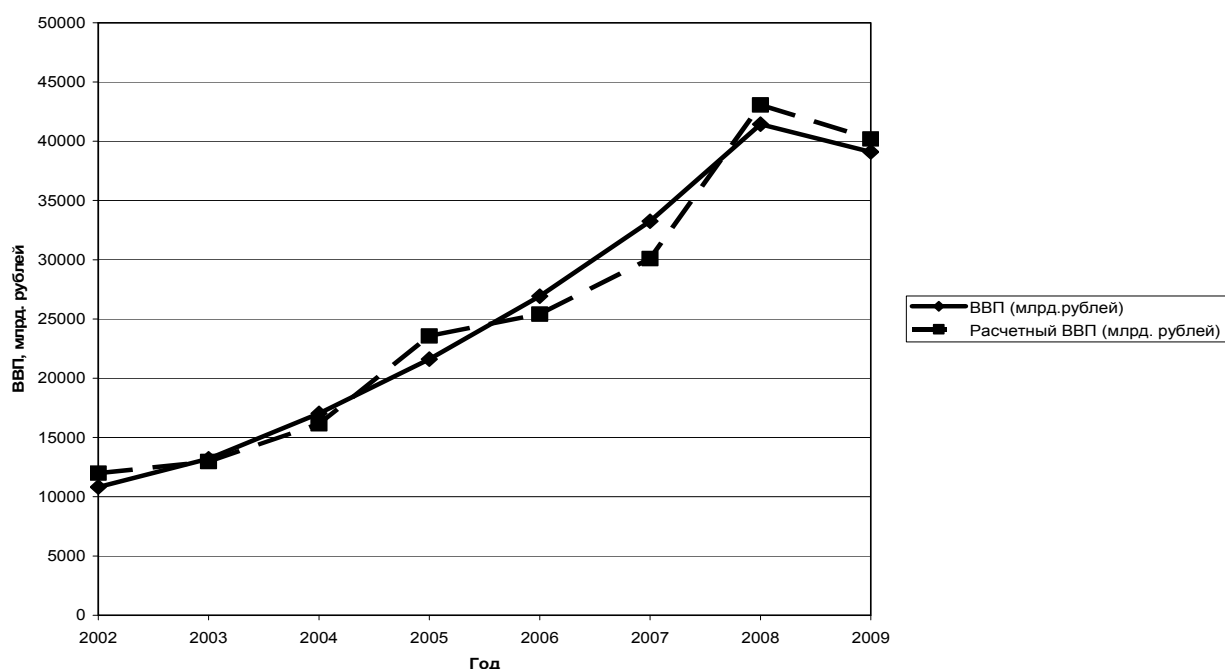


Рисунок 1 – Фактический и расчетный ВВП

Несмотря на положительную тенденцию в росте номинальной среднемесячной заработной платы и размера внутренних инвестиций в инновации, ВВП повторяет отрицательную тенденцию инвестиций в основной капитал и НМА, что показывает высокую роль в устойчивом развитии инвестиций в развитие нематериальных активов.

Проводя параллель между макроэкономическими показателями и показателями развития отдельных предприятий, можно с уверенностью говорить о высокой роли в формировании рыночной устойчивости организации и, как следствие, конкурентоспособности её нематериальных активов.

Для эффективного использования активов организации необходимо выполнение трех процедур: выявление активов, оценка их стоимости, разработка алгоритма управления ими. Российское законодательство в области бухгалтерского учета сформировало критерии, по которым нематериальные активы могут быть отражены в балансе организации.

Нематериальными активами в изложении ПБУ 14/2007 "Учет нематериальных активов" признаются объекты:

способные приносить организации экономические выгоды в будущем (т.е. объекты предназначенные для использования в производстве продукции, для выполнения работ или оказания услуг, для управленческих нужд организации);

на которые организация имеет документы, подтверждающие их существование и права организации, а также возможность ограничения доступа иных лиц к экономическим выгодам от актива;

идентифицированные от других активов;

предназначенные для использования в течение длительного времени (более 12 мес. или обычного операционного цикла);

не предполагаемые к продаже в течение 12 мес. или обычного операционного цикла;

фактическая (первоначальная) стоимость которых может быть достоверно определена;

у которых отсутствует материально-вещественная форма.

На основании данных правил к нематериальным активам относятся:

1. произведения науки, литературы и искусства;
2. программы для электронных вычислительных машин;
3. изобретения;
4. полезные модели;
5. селекционные достижения;
6. секреты производства (ноу-хау);
7. товарные знаки и знаки обслуживания.
8. деловая репутация организации - разность между ценой покупки предприятия как единого имущественно-хозяйственного комплекса и стоимостью его чистых активов.

Разница может быть либо положительной, либо отрицательной. Положительную деловую репутацию рассматривают как отдельный инвентарный объект и амортизируют в течение 20 лет линейным способом. Отрицательную - в полной сумме относят финансовый результат периода в составе прочих доходов.

По существующему положению интеллектуальные и деловые качества персонала организации не являются нематериальными активами, также российская практика не учитывает незавершенные научные исследования, маркетинговую политику, корпоративную культуру и т.д. как актив, не поддающийся оценке. В результате большинство нематериальных факторов, напрямую и косвенно влияющие на рыночный потенциал, конкурентоспособность и, соответственно, стоимость компании не относятся к активам компании и не влияют на её капитализацию. Большинство компаний на основании существующих нормативных правил относят маркетинговую политику, научные исследования и человеческий потенциал только к расходным статьям организации, не имея инструментов оценки их вклада в капитализацию компании и не развивая данные направления деятельности. В результате компания лишается

одних из решающих стратегических конкурентных преимуществ.

В этой связи авторы видят целесообразным разделить бухгалтерский и управленческий подходы к понятию нематериальные активы и в качестве управленческого подхода выделить в составе нематериальных активов компании инновационный, маркетинговый и человеческий капиталы, что позволит научно обосновывать вклад данных капиталов в рыночную устойчивость фирмы и проводить рыночную оценку организации с учетом не только материальных и традиционных нематериальных активов, но и с учетом нетрадиционных для существующей российской практики нематериальных составляющих капитала организации.

Выводы

Устойчивость компании напрямую зависит не только от эффективного использования традиционных экономических ресурсов, таких как труд, земля и капитал, но и в период перехода к постиндустриальному обществу, характеризующемуся как виртуальное общество экономики знаний, нематериальными составляющими капитала компании, такими как инновационный, маркетинговый и человеческий потенциал. Эффективное управление данными составляющими возможно при развитии теоретической и нормативной базы, основанной на рыночных механизмах и учитывающей современные тенденции характерные для экономики знаний.

Литература

1. Портер М. Конкуренция: пер. с англ.: Уч. Пос.-М.:издательский дом «Вильямс»,2000.
2. Макконел Кемпбелл Р., Брю Л.Стенли. Экономика. - М., 1992.
3. Техничко-экономическая динамика России: техника, экономика, промышленная политика. / Под. ред. Нижегородцева Р.М. М.: 2000
4. <http://www.gks.ru/>

Инновационный потенциал вузов для посткризисного развития

д.э.н. проф. Кравцова В.И., к.э.н. Гавшин Б.Н., к.т.н. Васин В.А., Канашкин А.Д.,
Никулин Н.А.
МГТУ «МАМИ»
8 (499) 223-05-23 доб. 1364

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, связанные с использованием научного потенциала вузов для выхода из системного и мирового кризисов.

Ключевые слова: инновации, глобализация, инновационное развитие

Четверть века российских рыночных реформ не привела к формированию в России внутренних источников роста, основанных на размещении частного капитала в фундаментальные и прикладные исследования и разработки, в наукоемкие производства, инновационное развитие экономики, социальной сферы, обеспечивающих рост конкурентоспособности.

Хотя в период 2001-2007 гг. наблюдалась некоторая стабилизация показателей развития экономики, достигнутая прежде всего за счет роста экспорта и цен на энергоносители, процесс затухания системного кризиса в России был прерван явной стадией всеобщего кризиса. Он сопровождался снижением потенциала банковской, финансовой, ипотечной систем; рецессией; резким падением цен на энергоносители на внешнем рынке, высокими темпами роста цен на внутреннем и безработицей.

Государственные деятели, ряд ученых и предпринимателей объясняют силу спада в общественном воспроизводстве сложившейся иррациональной системой управления. Она своевременно и, главное, упреждающе не просчитывает ожидаемые последствия внешних условий, влияющих на развитие в начале XXI века. Не учитывались и новые тенденции развития мирового хозяйства.

Во-первых, это чрезвычайно высокие темпы глобализации экономических процессов, в