

ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ: АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

*Марина Черная¹, д-р экон. наук, профессор,
Харьковский государственный университет питания и торговли
Сергей Зубков², канд. экон. наук, доцент,
Харьковский государственный университет питания и торговли*

The current development of the domestic economy is characterized by volatility and uncertainty of the market environment under increasing of globalization and integration processes, significant exacerbation of the crisis and the permanent transformation of the economic conditions. In such circumstances, the priority problem entrepreneurs are faced with in the process of formation and development of the business is highly dynamic and unpredictable environment. For leading and development on the market it is necessary forecast and develop such solutions which will be most effective in specific circumstances the impact of adverse factors, as well as to ensure the competitiveness of the business, sustainable competitive position in the market, the acquirement and retention of competitive advantages for a long time. One of the ensuring conditions is taking into account of development processes cycle. Therefore, the study of the development processes cycle under ensuring of the enterprise competitiveness stipulates the topicality of these researches. The purpose of this research is determining of the influence characteristics of the phases of economic cycles on the formation of competitive advantages of the enterprise. Methods of the research are structural and logical and semantic analysis (for clarifying of the terminology of the competitiveness theory and development cycle), systematic and comprehensive analysis (under analysis of competitiveness and competitive advantages of enterprises); analytical methods are comparative and economic analysis (during the analysis of the features of cyclical development, competition in the trade), and others. Results of the research are identification and systematization of the phases of the individual cycles (short, medium, long) of the national economy development, substantiation of competitive advantages of trade enterprises, which are the most topical precisely in these conditions.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентное преимущество, цикличность, экономический рост.

Key words: competitiveness, competitive advantage, cyclical economic growth.

Современное развитие отечественной экономики характеризуется высоким динамизмом и неопределенностью рыночной среды на фоне усиления глобализационных и интеграционных процессов, значительного углубления кризисных явлений и постоянной трансформации условий хозяйствования.

Предприятия и бизнес-структуры функционируют в окружающей среде, которое представляет собой совокупность различных факторов: политических, экономических, социальных, правовых и др. Все эти факторы постоянно меняются и неравномерно влияют на развитие бизнеса. Однако, сегодня в Украине практически все внешние факторы оказывают негативное влияние. Например, рост инфляции, значительные скачки курса валют, социальная напряженность в обществе, военные действия и т.п.

В таких условиях приоритетной проблемой, с которой сталкиваются субъекты хозяйствования в процессе становления и развития своего бизнеса является значительный динамизм и непредсказуемость внешней среды. Скорость процессов изменений, которые происходят в окружающем мире, требует постоянного поиска новых решений и высокой адаптивности. От того насколько оперативным, гибким и креативным является этот процесс зависит успешность бизнеса особенно в условиях кризиса. Для опережения конкурентов и развития на рынке необходимо спрогнозировать и разработать именно такие решения, которые будут наиболее эффективными в конкретных условиях воздействия неблагоприятных факторов, а также обеспечить конкурентоспособность данного бизнеса, устойчивую конкурентную позицию на рынке, приобретение и удержание конкурентных преимуществ в течение длительного времени.

Одним из условий обеспечения является учет цикличности процессов развития. Поэтому изучение процессов цикличности развития в аспекте обеспечения конкурентоспособности предприятия обуславливает актуальность данных исследований.

Целью данного исследования является определение особенностей влияния фаз экономических циклов на формирование конкурентных преимуществ предприятия.

Портер М. подчеркивал, что «... правила конкуренции заключаются в пяти движущих конкурентных силах: выход на рынок новых конкурентов, угроза со стороны субститутов, рыночная власть покупателей, рыночная власть поставщиков, соперничество между действующими на рынке конкурентами. Общее действие этих пяти сил определяет способность бизнеса получать в среднем прибыль на капитал, превышающий стоимость капитала. Суммарная мощь пяти сил различается от типа отрасли и может меняться по мере ее развития. ...Конкурентные преимущества по сути возникают по той стоимости, которую компания способна создать для своих потребителей, и которая превышает затраты на ее создание. Стоимость – это то, что покупатели готовы платить: высокая стоимость обусловлена или более низким уровнем цен по сравнению с конкурентами на аналогичный продукт, или предоставлением уникальных выгод, которые оправдывают более высокую цену» [1].

¹ ©Черная Марина, mv.1008@mail.ru

² ©Зубков Сергей, sozubkov@gmail.com

Конкурентное преимущество – это любая эксклюзивная ценность, которой располагает предприятие в результате обеспечения эффективности деятельности или в результате уникальных внешних условий [2].

Основными условиями формирования конкурентных преимуществ предприятия являются:

- наличие таких ресурсов и факторов осуществления хозяйственных операций, которые обеспечивают минимальные затраты в процессе создания продукции;
- отличное качество, что является повышенной ценностью для покупателей (за счет уменьшения их расходов или за счет повышения эффективности и потребительской ценности товара);
- низкие издержки за счет высокой производительности и оптимизации процесса хозяйственных операций;
- наличие ключевых компетенций – особых навыков или технологий, которые создают уникальную ценность продукта (товара, услуги) для потребителей;
- применение инноваций;
- исключительные благоприятные внешние условия – прямой доступ к государственным ресурсам, наличие различных льгот (льготное кредитование и налогообложение), выгодное местоположение (в зоне льготного инвестирования и т.п.).
- ориентирование на новые реалии (продавать тем покупателям и по таким каналам сбыта, которые предъявляют наиболее высокие требования; сделать нормой повышение жестких регламентационных барьеров или стандартов качества товаров, иметь источником снабжения передовых и тех, кто осуществляет международный бизнес, поставщиков, которые находятся в данном государстве; относится к работникам как к постоянному персоналу);
- своевременность видения изменений (распознавать и обслуживать новых покупателей и посредников, чьи потребности опережают потребности других; поддерживать постоянные отношения с исследовательскими центрами; изучать всех конкурентов, особенно новых и необычных);
- совершенствование взаимобмена информацией с покупателями, посредниками, поставщиками, предприятиями родственных отраслей.

Конкурентные преимущества получает тот субъект, который осуществляет важные виды деятельности с меньшими затратами или более эффективно, чем конкуренты. Цепочка ценности у каждого предприятия состоит из большого множества различных видов деятельности. У каждого из поставщиков предприятия также имеется цепочка ценности (входной уровень создания стоимости), где производятся и поставляются продукты, которые приобретаются предприятием для своей цепочки. Поставщики не только поставляют необходимые продукты, но и непосредственно влияют на функционирование предприятия различными способами. Кроме того, многие продукты на пути к потребителю проходят всю цепочку ценности в соответствии с каналами дистрибуции (стоимость, которая создается каналом). Таким образом, продукция предприятия становится частью цепочки ценности, которая создается для потребителя. То есть именно от самого предприятия и роли его продуктов в цепочке ценности для потребителя зависит возможность создания прочной базы для дифференциации товаров предприятия. Чтобы достичь конкурентных преимуществ и удерживать их, надо хорошо понимать, как механизм цепочки ценности, так и положения предприятия в общей стоимостной системе.

В каждой категории видов деятельности по созданию цепочки ценности выделяется несколько различных видов, количество и характер которых зависит от типа отрасли и стратегии фирмы [3].

Например, в розничной торговле выделяют шесть основных блоков (рис. 1):

1. Работа с поставщиками;
2. Транспортно-складские работы;
3. Предпродажная подготовка товаров;
4. Процесс реализации товаров;
5. Стимулирование процесса реализации товаров;
6. Послепродажное обслуживание.

Таким образом, обеспечение необходимого уровня и эффективности по каждому блоку и каждой отдельной работе позволит субъекту хозяйствования успешно развиваться, однако это будет достижимо при условии учета цикличности процессов развития, поскольку экономика развивается циклически, действие циклов достаточно весомо в изменениях потребительских настроений покупателей.

Доказана реальность и закономерность различных экономических циклов: малых – 2,5 ... 3,5 годовых циклов Дж. Китчена (1922), У. Митчела; средних – 7 ... 11-летнего – К. Жуглара (относительно восстановления активной части основного капитала, 1862), крупных – 48 ... 55 лет «циклы Кондратьева». На сегодня определены почти 1400 циклических процессов в хозяйстве, влияние которых наблюдается во всех сферах экономики.

Экономический цикл (цикл деловой активности или просто цикл) определяется как «регулярные колебания уровня деловой активности (обычно представленной национальным доходом), при которых после роста активности наступает ее снижение, что заменяется таким же ростом» [4].

То есть, экономический цикл – это специфический тип колебаний в государственной экономической деятельности [5]. Этот цикл состоит из стадии роста (экспансии), которое происходит практически синхронно во всех видах экономической деятельности; стадии спада (рецессии), которая наступает за экспансией; следующего оживления (подъема), что приводит к фазе экспансии нового цикла. Нижняя точка цикла называется основой (впадиной), верхняя – вершиной (гребнем). Порядок таких изменений повторяется. Продолжительность экономического цикла может быть разной. Длина (период цикла) определяется как расстояние между двумя впадинами.

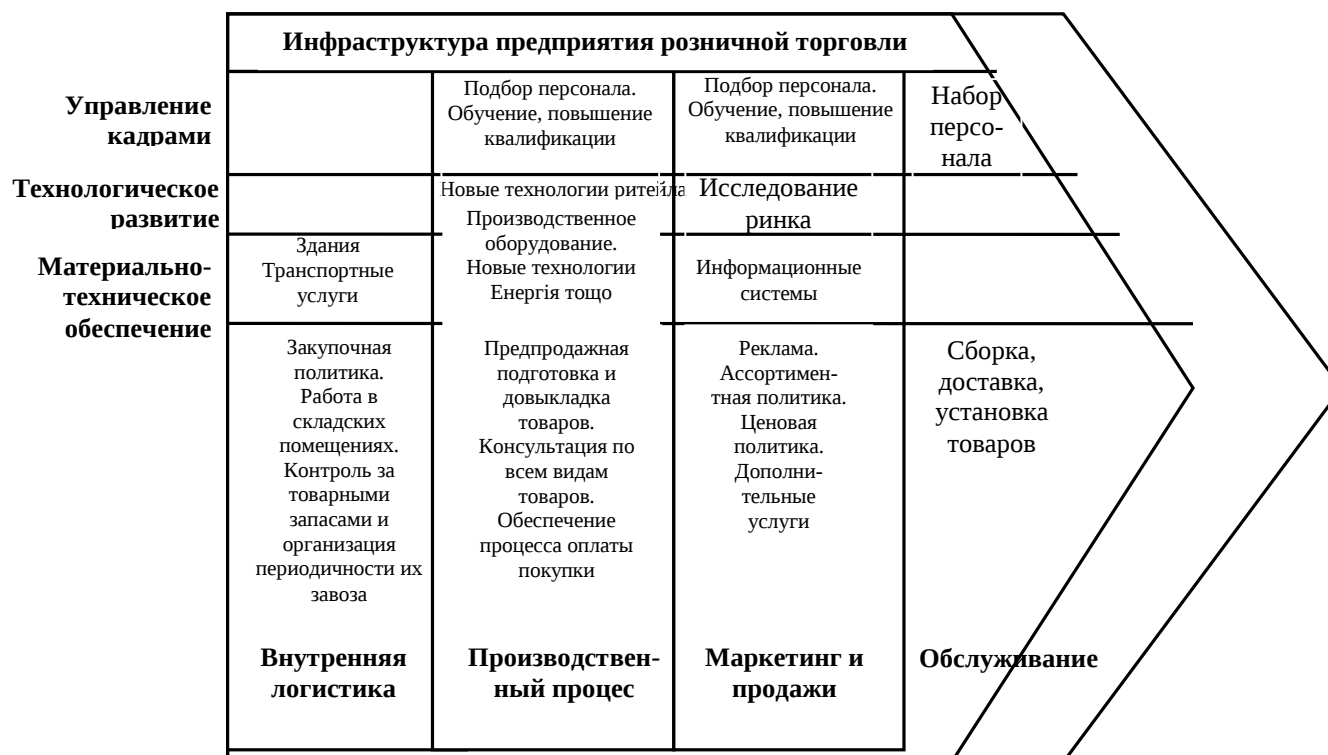


Рис. 1. Цепочка ценности в сетевых предприятиях розничной торговли

Согласно классическому циклу различают такие фазы, как оживление, подъем, кризис и депрессия, которые имеют специфические особенности. Только при условии учета этих особенностей можно создать действительно эффективную систему управления бизнесом, которая обеспечит устойчивую конкурентную позицию на рынке в течение различных этапов экономического развития национального хозяйства. Однако необходимо учитывать не только отдельные этапы определенного (короткого, среднего, длинного) экономического цикла, но и их «наложения» друг на друга.

Согласно экономической теории короткие циклы обусловлены тем, что запасы и финансы время от времени заканчиваются. Обычный финансовый год является своеобразным искусственным аналогом подобного цикла – закупка товара (подъем и вершина), его продажа (спад и кризис) и т. д.

Когда денежный поток (или выраженный в деньгах спрос на товары) увеличится, то торговля становится более живой, производство расширяется, цены растут, а когда денежный поток уменьшается, торговля ослабевает, производство сокращается, цены падают. То есть одной из главных причин кризиса является несоответствие ожиданий, которые развились в период временного благополучия в экономике, реальной ситуации. Единственной причиной смены периодов процветания и депрессии является изменение состояния денежного потока [6]. Такое толкование экономического цикла является чисто монетарным.

К коротким циклам относят циклы Китчена – краткосрочные экономические циклы с характерным периодом 3 ... 4 года [7].

В современной экономической теории механизм этих циклов связывают с запаздываниями по времени (временными лагами) в движении информации, влияющие на принятие решений коммерческими фирмами. На улучшение конъюнктуры предприятия реагируют полной загрузкой мощностей, рынок наполняется товарами, через некоторое время на складах образуются избыточные запасы товаров, после чего принимается решение о снижении загрузки мощностей, но с определенным запаздыванием, поскольку информация о превышении предложения над спросом поступает с определенным запаздыванием, кроме того требуется время на проверку информации, принятие и утверждение самого решения. Кроме того, наблюдается определенное запаздывание между принятием решения и уменьшением загрузки мощностей (на приведение решения в жизнь также необходимо время). Еще один временной лаг существует между моментом начала снижения уровня загрузки производственных мощностей и разгрузки избыточных запасов товаров на складах.

В рамках среднесрочных экономических циклов с периодом в 7 ... 11 лет, в отличие от коротких циклов, наблюдаются колебания не просто в уровне загрузки существующих производственных мощностей (и, соответственно, в объеме товарных запасов), но и колебания в объемах инвестиций в основной капитал. То есть к характерным для коротких циклов временных запаздываний добавляются временные лаги между принятием инвестиционных решений и внедрением соответствующих производственных мощностей. Дополнительный лаг формируется также между спадом спроса и ликвидацией соответствующих производственных мощностей. Данные

обстоятельства обуславливают то, что характерный период средних циклов оказывается заметно более длительным, чем характерный период коротких циклов.

Длинные циклы – циклы Кондратьева. Достаточно часто фазы длинных циклов называют сезонами в соответствии с временами года – весна (spring), лето (summer), осень (autumn) и зима (winter). Первые три сезона считаются временем экономической активности – экспансии. С приходом весны экономика восстанавливается после разрушительной зимы, заканчивая К-цикл (цикл Кондратьева); летом экономика набирает обороты, а осенью, в благоприятную фазу цикла, «собираем богатый урожай». Затем приходит снова зима и приносит с собой кризис [8].

Согласно теории длинных волн конъюнктуры (К-циклов) сегодня выделено 6 основных циклов. Акаев А. в своих исследованиях [9] подчеркивает, что для периода после промышленной революции обычно выделяют такие длинные циклы: 1 цикл – с 1803 до 1841 ... 43 гг.; 2 цикл – с 1844 ... 51 до 1890 ... 96 гг.; 3 цикл – с 1891 ... 96 до 1945 ... 47 гг.; 4 цикл – с 1945 ... 47 до 1981 ... 83 гг.; 5 цикл – с 1981 ... 83 до ~ 2018 (прогноз) 6 цикл – с ~ 2018 до ~ 2060 (прогноз).

Определяется следующее соотношение между длинными циклами и технологическим устройствами:

1-й цикл – текстильные фабрики, промышленное использование каменного угля;

2-й цикл – угледобыча и черная металлургия, железнодорожное строительство, паровой двигатель;

3-й цикл – тяжелое машиностроение, электроэнергетика, неорганическая химия, производство стали и электрических двигателей;

4-й цикл – производство автомобилей и других машин, химической промышленности, нефтепереработки и двигателей внутреннего сгорания, массовое производство;

5-й цикл – развитие электроники, робототехники, вычислительной, лазерной и телекоммуникационной техники;

6-й цикл – возможно, NBIC-конвергенция (сближение нано-, био-, информационных и когнитивных технологий) [10].

К основным причинам длинных циклов относят изменение инфраструктуры, то есть они оговариваются обновлением наиболее долговечных объектов экономики – зданий, дорог, больших сложных производств (конвейерных линий, крупного оборудования) и др. Например, если сеть трубопроводов является одной из базовых основ экономики, то ее обновление способствует определенным колебаниям общей экономической системы. Вследствие того, что процесс изменения инфраструктуры происходит постоянно, то на практике можно использовать представление об общем фоне, который создается различными фазами подобного цикла. Значительная часть инноваций и нововведений имеет историческое значение, способствует изменению способа производства [11]. Так, распространение конвейера, научной организации труда, научно-техническая революция 1960-х годов XX в., Компьютеризация и информатизация 1980 ... 90-х гг. Прошлого века, открытие новых месторождений обуславливают изменение акцентов экономики, создание и перестройку постоянно обновляемой инфраструктуры.

Современная экономическая система находится на понижательной волне пятого К-цикла, а точнее сегодня пройдено вершину цикла и экономика находится во второй фазе снижения. То есть при формировании бизнес-решений необходимо учитывать все специфические особенности этой фазы.

Вторая часть фазы снижения. Разваливаются спекулятивные пузыри. Переход значительной части кредитов в категорию безнадежного долга. Поляризация общества (предполагаемые расовые конфликты). Снижение спроса, переход в депрессию. Усиление протекционизма и национализма. Возведение таможенных барьеров (могут быть и не в форме пошлин, а в форме, например, ограничений на качество ввозимой). Усиление регулирования финансовых рынков. Падение цен (там, где высокая конкуренция) и производства (там, где отрасль монополизирована). Снижение номинальных процентных ставок. Потеря интереса общества к политике в пользу экономики.

Фаза депрессии. Низкая инфляция, почти нулевые процентные ставки, но кредит ни давать, ни брать никто не хочет. Низкий спрос. Перепроизводство в устаревших отраслях экономики. В фазе снижения и на дне фазы депрессии делаются важные изобретения (не только технические, но и в области менеджмента), которые будут внедряться в начале фазы роста и способствовать созданию новых отраслей, нового технологического уклада. Новое устройство, кроме изменений в промышленности, обычно предусматривает новую парадигму в образовании, новый вид энергоносителей, транспорта, новый способ связи и тому подобное, происходит постепенное уменьшение и нивелирование массы безнадежного долга, банкротство устаревших секторов экономики, высвобождение ресурсов, высокая безработица [12].

Для принятия действенных бизнес-решений необходимо учитывать соотношение между спросом и предложением по отдельным фазам цикла.

Для фазы спада или кризиса характерны высокие входные и выходные барьеры – неэластичный спрос и неэластичная предложение. Неэластичный характер предложения обуславливается отсутствием ограничений к падению доходности, поэтому высокие прибыли связаны с риском. Экономика находится в кризисе. Ситуация кризиса не случайно связана с высокими входными и выходными барьерами, поскольку рост этих барьеров означает нарушение нормального процесса ресурсного оборота, что может вызвать коллапс в системе.

Фазе депрессии присуща ситуация с низкими входными барьерами и высокими выходными барьерами – эластичным спросом и неэластичным предложением. При этом наблюдается ограничение к росту доходности (эластичный спрос). В то же время нет ограничений к уменьшению доходности (неэластичная предложение), поэтому даже малая доходность связана с риском. Переход от фазы депрессии к фазе оживления означает рост

эластичности предложения, то есть уменьшение выходных барьеров проявляется в ликвидации неэффективных структур.

В приведенной модели прослеживается определенное запаздывание предложения по сравнению со спросом. Вместе с тем происходит специфический колебательный процесс – увеличение эластичности спроса способствует росту эластичности предложения; падение эластичности спроса способствует падению эластичности предложения, после чего снова начинается описан процесс. С другой стороны, происходит специфические колебания совокупности цен. Так, фаза оживления характеризуется структурой цен соответствующей нормальному распределению, то есть сбалансированностью. Однако в фазе подъема происходит нарушение ценовых пропорций, что проявляется в возникновении асимметрии распределения цен в сторону их увеличения. В фазе кризиса происходит максимальная степень ценовых деформаций, однако, с другой стороны, такая деформация является способом преодоления начальной деформации, которая состоялась в фазе подъема (табл. 1). Наконец, в фазе депрессии происходит процесс обратной относительно подъема деформации ценовой структуры [13].

Вследствие того, что предприятия розничной торговли непосредственно контактируют с потребителем, поэтому любые обусловленные циклическим характером экономических процессов изменения потребительских настроений создают новые требования к процессу управления конкурентными преимуществами, а в конечном итоге конкурентоспособностью субъекта хозяйствования.

Таблица 1. Изменение эластичности спроса, предложения и ценовой структуры по фазам экономического цикла

Фаза	Барьеры		Эластичность		Ценовая структура
	входные	выходные	спрос	предложение	
Оживление	низкие	низкие	эластичный	эластичный	сбалансированная
Рост	высокие	низкие	неэластичный	эластичный	начальная деформация (увеличение)
Кризис	высокие	высокие	неэластичный	неэластичный	максимальная деформация (увеличение)
Депрессия	низкие	высокие	эластичный	неэластичный	начальная деформация (уменьшение)

Результаты анализа влияния экономических циклов на потребительские настроения покупателей систематизированы в таблицу 2.

Таблица 2. Изменение потребительских настроений покупателей по фазам экономического цикла

Фаза	Потребительские настроения				Конкурентные преимущества предприятия розничной торговли
	Индекс потребительских настроений	Доходы	Потребности		
			Товары	Сервис	
Оживление	Рост	Рост	Увеличение спроса на качественные товары с большей ценностью	Повышенный уровень сервиса	Преимущественно неценовые конкурентные преимущества, нацеленные на увеличение ценности товара
Рост	Высокий	Высокие	Высокий спрос на качественные товары с повышенной ценностью	Высокий уровень сервиса и дополнительные услуги	Неценовые конкурентные преимущества, нацеленные на увеличение ценности товара
Кризис	Снижение	Снижение	Снижение спроса на качественные и ценные товары; спрос на «гифеновские» товары	Базовый уровень сервиса	Преимущественно ценовые конкурентные преимущества
Депрессия	Низкие	Низкие	Низкий спрос на качественные и ценные товары; высокий спрос на «гифеновские» товары	Не имеет значения	Ценовые конкурентные преимущества, нацеленные на снижение ценности товара

Именно во время таких фаз экономического цикла, как кризис и депрессия увеличивается количество потребителей, поведение которых соответствует эффекту Гифена, поэтому учет этого условия в ассортиментной и ценовой политике предприятий розничной торговли позволит создать эффективные конкурентные преимущества. Эффект Гифена предусматривает рыночную ситуацию, когда снижение цены на товар приводит к уменьшению спроса, а повышение цены – к увеличению спроса на товар. Это объясняется тем, что когда повышается цена на базовый товар повседневного потребления (например, картофель), при ограниченных возможностях по его замене, то уменьшается количество денег на покупку другого товара (например, мяса), и малоимущие покупатели вынуждены потреблять больше картофеля.

Выводы. Таким образом, на разных фазах отдельных циклов (коротких, средних, длинных) развития национальной экономики предприятиям розничной торговли целесообразно формировать различные конкурентные преимущества, которые являются наиболее актуальными именно в данных условиях.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. ПОРТЕР, М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2008. 715 с.
2. ЧОРНА, М.В., БЛОХІНА, О.М. Управління конкурентними перевагами підприємства: вітчизняний та світовий досвід. Харків: Лідер, 2015. 203 с.
3. ЧОРНА, М.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств роздрібної торгівлі: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. Харків: ХДУХТ, 2010. 426 с.
4. Словник сучасної економіки Макміллана. Київ: АртЕк, 2000. 640 с.
5. BURNS, ARTHUR F., MITCHELL, WESLEY C. Measuring Business Cycles. New York : National Bureau of Economic Research, 1946. 590 p.
6. HAWTREY, R. G. Trade and Credit Longmans. Green and Co., 1928. pp. 189.
7. KITCHIN, J. Cycles and Trends in Economic Factors: Review of Economics and Statistics (The MIT Press), 1923, №5 (1), pp. 10-16.
8. Мировой финансовый кризис: циклы Кондратьева (К-циклы). Режим доступа : http://igorsychoy.blogspot.com/2008/12/blog-post_12.html.
9. АКАЕВ, А. А. Современный финансово-экономический кризис в свете теории инновационно-технологического развития экономики и управления инновационным процессом: *Системный мониторинг. Глобальное и региональное развитие*. Москва: URSS, 2009. С. 141 – 162.
10. КОРОТАЕВ, А. В., ЦИРЕЛЬ С. В. Кондратьевские волны в мировой экономической динамике: *Системный мониторинг. Глобальное и региональное развитие*. Москва: Либроком/URSS, 2010. С. 189 – 229.
11. ШУМПЕТЕР, Й. А. Теория экономического развития (исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). Москва, Прогресс, 1982. 456 с.
12. КОНДРАТЬЕВ, Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. Москва: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. 767 с.
13. ГЕСЦЬ, В. М. Нестабільність та економічне зростання. Київ: Ін-т екон. прогнозування, 2000. 342 с.