

Автор: Майкл Данфорд , Хелен Лури, Манфред Розенсток

Автор перевода: В. А. Усачева

Источник: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/29971/1/MPRA_paper_29971.pdf

КОНКУРЕНЦИЯ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Введение. Использование понятия «конкурентоспособности» применительно к деятельности региональных, национальных и наднациональных экономик был предметом значительных споров. Эта полемика была сосредоточена на обоснованности аналогий между микроэкономическими терминами конкурентоспособности предприятий и определения конкурентоспособности предприятий национальной экономики, это привело к определённой степени сближения меры конкурентоспособности и измерения сплочённости.

Предприятия которые являются конкурентоспособными на микроэкономическом уровне, те которые достигают выше среднего качества товаров и услуг, снижается в их относительных затратах, позволяющих им увеличить прибыль (доходы-затраты) и долю рынка. Чем больше оборот, тем ниже его затраты по сравнению с конкурентами, будь то за счёт повышения эффективности и организационного потенциала или за счёт сокращения заработной платы, обеспечения занятости, социальной защиты или условий труда для рабочих при заданном уровне качества продукции, или увеличения его качества относительно своих конкурентов,(и цены, которыми он может управлять) в отличии от конкурентов, тем более конкурентоспособной она будет.

Данная микроэкономическая концепция конкурентоспособности может быть применена как к краткосрочному в долгосрочной перспективе, так и в случае, когда конкурентоспособность в долгосрочной перспективе, срок требует довольно хороших стратегий от краткосрочной

конкурентоспособности, так как способность конкурировать в долгосрочной перспективе зависит не только от способности в один момент времени, но и по стоимости и уровню качества, которые позволяют продать качественные и прибыльные товары.

Конкуренция и сплоченность

О способности быть в курсе, или формировать эволюцию рынков. Обычно поэтому слово «конкурентоспособность» используется для долгосрочной перспективы.

Так же, конечно, конкурентоспособность в смысле рентабельности зависит от степени концентрации в секторе или монополии власти предприятия, как ничто не генерирует больше добавленной стоимости на работника, чем монополия. Соответственно концепция конкурентоспособности обычно определяется по отношению к конкурентным рынкам.

На уровне национальной экономики невозможно выдержать простых аналогий с определением конкурентоспособности компаний и аргументировать, например, что национальная конкурентоспособность отражается в разрыве между экспортом и импортом, отчасти из-за того что, торговля – это игра с нулевой суммой, в которой наличие победителей подразумевает наличие и проигравших. Если европейская компания снижает свои относительные цены и повышает свою долю рынка за счёт японского конкурента, не получится автоматически так, что японские граждане потеряют доход, так как увеличение некоторых европейских доходов повысит спрос на японские товары, а падение цен пойдёт на пользу японским потребителям (см. Кругман 194) в то время как эта теория торговли широко признаётся, что если нет теоретического обоснования того, что рост национальных и региональных экономик определяется их производительностью на международных товарных рынках, и что

национально-экономические показатели отражают различия в конкурентоспособности более контрастные версии. В основе этого утверждения и большинство основных работ были связаны с типом «СОЛОУ», модели роста считают что рост определяется в основном внутренним предложением факторов (например, рост населения или рабочей силы, цен, уровня сбережений, в современных моделях роста, поколения технологических знаний) это счёт роста, однако, это было оспорено. В то время как эволюционные модели роста определяют технические изменения как основной фактор экономического роста, но сохраняет важную роль для спроса, и факторы в виде экспорта и импорта.

Несмотря на эти разногласия о влиянии торговли на рост, попытки сделать ощущение национальной конкурентоспособности привело к определённой степени согласия – о значении национальной или региональной конкурентоспособности. В качестве первого отчёта по конкурентоспособности европейской промышленности указано (ЦИК 196) конкурентоспособность это средство достижения цели, а не сама цель. Цель – это способность страны иметь высокий уровень и темпы роста благосостояния и повышения уровня жизни сограждан. Средства являются мерами, которые позволяют ему генерировать больше прибыли, чем у своих конкурентов на мировых рынках. Чтобы исключить монополистическое поведение, добавим, что конкуренция должна проходить в рамках бесплатных и справедливых рыночных условий.

В частности, предполагается, что свободные рынки ведут к полной занятости и что ресурсы, высвобожденные в результате структурных изменений, будут повторно использованы. Во-вторых, методы достижения конкурентоспособности могут вызвать озабоченность. Девальвация валют для компенсации затрат, которые могут выйти из форума, сокращение реальной заработной платы, чтобы компенсировать недостаточную эффективность или релаксации экологических стандартов может обеспечить поверхностное облегчение для основной проблемы.

Если эти квалификации установлены с одной стороны, и если конкурентоспособность определяется как потенциал страны для обеспечения высокого и устойчивого дохода владельцев, их экономических активов и их сотрудников, хорошим показателем конкурентоспособности является – ВВП на душу населения и измеряется на уровне PPS.

Как указано во введении, цель сплочения выражается в договорах с точки зрения уравновешенного развития сообщества в целом, и сокращения диспропорции в уровнях развития своих регионов, и измеряются в индивидуальной степени неравенства в валовом внутреннем продукте на душу населения между государствами и регионами. К этим показателям следует добавить показатель распределения богатства между людьми и хозяйствами (социальная сплочённость)

Таким образом, сплочённость измеряется с помощью того же индикатора, который используется для измерения конкурентоспособности. В случае конкурентоспособности важно, увеличиваются ли меры, уровень и темпы роста ВВП на душу населения в результате потенциального улучшения. В случае сплочённости важно, приведут ли меры к большему распределению ВВП на душу населения, и способствовать процессам гонки, в которой менее развитые страны, регионы и группы населения с низким уровнем доходов пользуются более быстрыми темпами роста доходов.