

Конкурентоспособность национальной экономики: теоретические аспекты дефиниции

Э. В. САВЕНОК

Конкурентоспособность является ключевой категорией в современной экономике, условием осуществления интеграции страны в мировое все более глобализирующееся хозяйство. Интеграция экономики страны в мировое хозяйство означает ее вхождение в главный поток мирового развития. В последнее десятилетие еще более обострились проблемы конкурентоспособности экономик на мировом уровне.

Изучение конкурентоспособности представляет собой одну из важнейших составных частей исследований рыночных отношений, служит ориентиром для формирования экономической политики для государств и стратегий бизнес-сообществ.

Категория «конкурентоспособность» имеет различные толкования как среди отечественных, так и среди зарубежных специалистов. Это свидетельствует, с одной стороны, о важности и сложности проблемы, а с другой – о незавершенности ее методологического обоснования и необходимости дальнейших исследований.

Так, по мнению И.П. Данилова [1, с. 24], анализ содержания категории «конкурентоспособность» требует рассмотрения данного понятия с разных позиций:

- экономической как основы существования;
- рыночной как соперничество на рынке;
- философской как движущей силы развития общества;
- юридической как подтверждающей соответствие законодательству;
- социальной как соответствующей требованиям социального развития организации, страны;
- психологической как подтверждающей соответствие ожиданиям.

Соглашаясь с автором в целом, следует возразить относительно методологии исследования. Поскольку императивом соперничества (конкуренции) различных хозяйствующих субъектов является достижение превосходства над конкурентами в условиях рыночной экономики, то в предложенных И.П. Даниловым определениях не учитываются различные важнейшие факторы, которые выступают в качестве ограничительных условий, регламентирующих единый процесс (социальная ориентация, правовое регулирование, система целеполагания).

Именно под таким углом зрения в настоящей статье систематизируются различные подходы к определению и характеристике конкурентоспособности.

Когда речь идет об отраслевом уровне, конкурентоспособность определяется наличием в отрасли конкурентных преимуществ, позволяющих, во-первых, производить высококачественную продукцию с издержками не выше интернациональных, которая удовлетворяет требованиям конкретных групп потребителей, их рыночной новизны и стоимости (цены), и, во-вторых, поставлять ее на конкурентный мировой рынок в оптимальные сроки, диктуемые рыночной ситуацией [2, с. 73].

Заслуживает внимания точка зрения М. Портера о том, что «при попытке ответить на вопрос о конкурентоспособности на национальном уровне... необходимо фокусировать внимание не на экономике как целом, а на определенных отраслях и сегментах отрасли. Необходимо понять, как и почему возникают коммерчески жизнеспособные навыки и технологии, а понять это достаточно полно можно только на уровне рассмотрения конкурентных отраслей» [3].

В соответствии с данным подходом первичным звеном, в котором формируются конкурентные преимущества, является отдельное предприятие (коммерческая организация). Именно конкурентные предприятия выступают в качестве активных агентов рынка, постав-

ляющих свою продукцию. Именно коммерческие интересы отдельных товаропроизводителей стимулируют их соперничество.

Методологически обоснованным определением конкурентоспособности как многогранной экономической категории может быть следующее: конкурентоспособность – это структурный элемент системы конкурентных отношений. В этом качестве конкурентоспособность есть синтетическая многогранная категория, соединяющая в себе содержательные моменты конкуренции и монополизма, а также их общественно-государственные регуляторы и реализующаяся на объектно-субъектных уровнях рынка.

Данное определение содержит в себе комплексную оценку всей совокупности конкурентных отношений и позволяет тем самым проводить сравнительную характеристику оценки такой сложной категории, какой является конкурентоспособность.

Для понимания природы субъектной конкурентоспособности в качестве основной единицы необходимо рассматривать отрасль, то есть группу конкурентов (фирм), производящих аналогичные товары или услуги и непосредственно соперничающих между собой. Конкурентоспособность отрасли следует определять как относительную характеристику, отражающую основные отличия данной отрасли от конкурента как по степени удовлетворения своими товарами или услугами (определяя их конкурентоспособность) конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности.

Характеристика конкурентоспособности отрасли включает возможности и динамику приспособления отрасли к изменяющимся условиям конкуренции на внутреннем и внешнем рынках. Это отличие обусловлено временным фактором (все экономические процессы ограничены временем). Длительность изучения должна быть не менее срока становления продукции в отрасли, то есть выпуска на рынок новых товаров. Кроме того, система факторов, влияющих на конкурентоспособность отрасли, может быть проконтролирована со стороны производителя. Речь идет о внутренних и внешних факторах. К первым относят факторы конкурентных преимуществ фирм (различные аспекты рыночной деятельности предпринимательской фирмы, а также степень использования факторов производства), ко вторым соответственно – внешние параметры социально-экономической среды, вне сферы непосредственного влияния фирмы (налоговая, бюджетная политика и т.п.).

Необходимо отметить, что рассмотрением сущности категории «конкурентоспособность» занимались многие исследователи, однако до настоящего времени нет единого определения этой категории.

В большинстве опубликованных работ нет точных определений конкурентоспособности для каждого уровня (продукции, предприятия, отрасли, региона, страны). Следует отметить и то, что системного подхода к исследованию категории «конкурентоспособность» с учетом региональных аспектов пока также нет.

В этой связи сделаем попытку восполнить этот пробел и дать свою трактовку определений «конкурентоспособность национальной экономики» и «конкурентоспособность отрасли».

Конкурентоспособность национальной экономики – обобщающий, итоговый показатель устойчивой работы народного хозяйства, в котором отражаются результаты действий и усилий всех производственных, обслуживающих и управленческих звеньев, подсистем и вовлеченных ресурсов национальных, общехозяйственных и региональных преимуществ.

Конкурентоспособность отрасли – обобщающий, итоговый показатель устойчивой работы предприятий отрасли, предприятия которых способны достичь высокого уровня дохода и занятости в регионе на устойчивой и долгосрочной основе в условиях внутренней и внешней конкуренции, эффективно используя технологический, человеческий и физический капитал.

Кроме того, в настоящее время отсутствует общепринятая методика оценки конкурентоспособности отрасли и конкурентоспособности предприятия. Оценка уровня конкурентоспособности различных объектов является сложной задачей по следующим причинам: во-первых, в конкурентоспособности фокусируются многочисленные показатели качества и ресурсоемкости работы персонала по всем стадиям жизненного цикла объектов, во-вторых, в настоящее время отсутствуют международные документы (по аналогии со стандартизацией других объектов) по оценке конкурентоспособности различных объектов, в-третьих, в респуб-

лике техническая, экономическая, кадровая, социальная политика не ориентированы на обеспечение конкурентоспособности различных объектов.

М. Портер, проводивший анализ отраслей на основе кластерных схем, основывался на показателях, характеризующих изменения внешнеэкономических связей по типам производства и кластерам. К таким показателям относятся:

- 1) доля промышленности в мировом экспорте;
- 2) доля определенной отрасли или кластера в общем объеме экспорта страны;
- 3) доля данного кластера в мировом экспорте.

Для расчета последнего показателя была построена кластерная схема для мирового рынка, включающая все отрасли. Отрасли классифицировались по сферам потребления. Позиция каждой страны в каждом широком кластере сравнивалась с мировым кластером как по доле в экспорте, так и по изменению позиций и размера.

Доля в мировом кластерном экспорте определялась путем сопоставления экспорта страны с общим мировым экспортом отраслей данного кластера.

Вместе с тем в комплексное исследование входил также анализ структуры экспорта некоторых стран в целях определения их зависимости от природных ресурсов, то есть от так называемых «рожденных» факторов, поскольку исходя из теории конкурентных преимуществ важно отличать конкурентоспособность, обусловленную этими факторами, от достигнутой благодаря другим источникам.

Некоторые положения изложенной методики Портера нашли сегодня свое практическое воплощение при анализе внешнеэкономических связей основных отраслевых комплексов (кластеров). Так, например, И.А. Спиридонов в рамках данного подхода определяет положение конкурентоспособности отрасли как наличие у нее конкурентных преимуществ, которые позволяют [5]:

- во-первых, производить (с издержками не выше интернациональных) продукцию высокого качества, удовлетворяющую требованиям конкретных групп покупателей (потребителей) относительно потребительской ценности товаров, их рыночной новизны и стоимости (цены);
- во-вторых, поставлять продукцию на конкурентный мировой рынок в оптимальные сроки, диктуемые рыночной ситуацией.

Конкурентоспособность отрасли предполагает наличие в отрасли:

- рациональной отраслевой структуры;
- группы высококонкурентных предприятий – фирм-лидеров, подтягивающих другие предприятия отрасли до своего уровня;
- отлаженной опытно-конструкторской, прогрессивной производственно-технологической базы;
- гибкой отраслевой инфраструктуры;
- отработанной системы научно-технического, производственного, материально-технического и коммерческого сотрудничества как внутри отрасли, так и с другими отраслями в стране и за ее пределами.

По мнению известного российского ученого Р.А. Фатхутдинова, конкурентоспособность отрасли рекомендуется определять по ведущим крупным организациям, доля которых составляет приблизительно 60% от объема продаж во всей отрасли. Тогда уровень конкурентоспособности отрасли будет измеряться по формулам [6, с. 103]:

$$K_{omp} = \sum_{i=1}^n a_i \cdot K_{opgi} ,$$

где n – количество организаций отрасли, a_i – доля организации в объеме продаж среди n организаций, $0 \leq a_i \leq 1$,

$$\sum_{i=1}^n a_i = 1 ,$$

где K_{opgi} – конкурентоспособность i -й организации.

М. Гельвановский, В. Жуковский, И. Трофимова предлагают оценивать конкурентоспособность на уровне отрасли, применяя следующие показатели [2, с. 17]:

- производительность труда;
- удельная оплата труда;
- капиталоемкость;
- наукоемкость;
- технический уровень продукции;
- совокупность знаний и научных заделов, необходимых для реализации научных и проектных разработок;
- степень экспортной ориентации или импортной зависимости отрасли;
- степень соответствия уровня развития отрасли общему уровню развития национального хозяйства;
- то же – в отношении динамики цен на продукцию;
- экспансия отрасли (степень использования ее продукции в различных отраслях хозяйства);
- наличие «продуктовых шлейфов» отрасли.

Этот набор показателей может быть изменен или дополнен с учетом специфики отраслевых объединений, финансово-промышленных групп или отдельных сфер хозяйствования. Оценивая конкурентоспособность отрасли или отраслевого комплекса, необходимо учитывать и такой важный фактор, как работа отрасли, рассматриваемой в качестве органичной части национального хозяйства.

По мнению В. Петрова [7, с. 4–6], основными показателями конкурентоспособности отрасли (агрегированный мезоуровень) являются:

- динамика нормы и массы прибыли,
- экономический рост внутри страны,
- баланс экспорта и импорта продукции рассматриваемой отрасли сопоставления с аналогичными балансами других стран.

Конкурентоспособность отрасли выступает на агрегированном уровне и в данном временном интервале по отношению к другим отраслям и секторам внутри страны, а также по отношению к аналогичным производствам за рубежом. К факторам конкурентоспособности отрасли относятся три основных фактора, относящиеся и к конкурентоспособности предприятия:

- ресурсный (физические затраты ресурсов на единицу готовой продукции, находящиеся в обратной связи с частными и общими показателями эффективности),
- ценовой (уровень и динамика цен на все используемые ресурсы производства и готовую продукцию),
- «фактор среды» (экономическая политика государства и степень ее воздействия на рыночного контрагента).

Вышеперечисленные факторы агрегируются по отношению к конкурентоспособности отрасли. Таким образом, эффективность или производительность в отрасли, характеризующие динамику отраслевых цен на сырье, полуфабрикаты, трудовые ресурсы и готовую продукцию, связаны с промышленной, внешнеторговой политикой государства в рамках его стратегии национального развития.

Вышеизложенное подтверждает вывод о том, что в настоящее время нет единого подхода к анализу конкурентоспособности отрасли.

Поскольку конкурируют на мировом рынке и удовлетворяют спрос на внутреннем рынке не отрасли, а входящие в нее предприятия, то при оценке уровня конкурентоспособности отрасли следует отталкиваться от конкурентоспособности предприятия. Поэтому важной составляющей при определении конкурентоспособности отрасли является конкурентоспособность предприятий этой отрасли.

Поэтому с позиции экономической обоснованности наиболее целесообразным подходом к оценке конкурентоспособности отрасли представляется метод, разработанный Р. Фатхутдиновым.

Данное обстоятельство обуславливает необходимость произвести анализ существующих подходов и методов оценки конкурентоспособности предприятий.

Оценка конкурентоспособности может быть количественной и качественной. Количественная оценка наиболее точно может охарактеризовать уровень конкурентоспособности. Качественная оценка предполагает некоторую степень обобщения количественных результатов путем разбиения их на интервалы.

Существует большое количество методик, по которым можно провести оценку конкурентоспособности предприятия, используя различные показатели и критерии.

Для понимания природы субъектной конкурентоспособности в качестве основной единицы необходимо рассматривать промышленный комплекс, то есть группу конкурентов (фирм), производящих аналогичные товары или услуги и непосредственно соперничающих между собой.

При исследовании промышленного комплекса в условиях регионального развития необходимо рассматривать следующие условия его реализации: социально-экономические, организационно-экономические, организационные, правовые, организационно-технические, организационно-технологические.

Социально-экономические условия определяют сложившуюся совокупность общественных отношений, в рамках которых функционируют прочие выделенные условия.

Организационно-экономические условия определяют наличие институтов, закрепленных в форме закона или учреждения, в том числе и финансовых, через которые реализуются те или иные аспекты деятельности предприятий. Под рубрику институтов попадают государство, казначейство, министерство финансов и т.д. Можно говорить об институтах общественного мнения, высшего образования, частной собственности, свободного предпринимательства и т.д. В любом случае институты являются регуляторами экономического поведения субъекта, принятия управленческих решений в отношении данного объекта промышленного комплекса.

Организационно-правовые условия связаны с наличием или отсутствием соответствующей нормативной базы, необходимой для эффективного осуществления предприятиями промышленного комплекса направлений своей деятельности.

Организационно-технические условия отражают уровень развития техники и технологий, необходимых для практического осуществления деятельности экономическим субъектом.

В свою очередь, организационно-технологические условия отражают структуру принятия и реализации управленческих решений в процессе функционирования предприятия в системе отраслевого и регионального развития. Безусловно, что организационно-технологические условия сформированы в рамках уже сложившихся социально-экономических условий, однако в целом следует отметить, что организационно-правовые, организационно-технические и организационно-технологические условия специфичны в разных регионах и способствуют формированию отраслевых и региональных особенностей.

Таким образом, механизм функционирования промышленного комплекса региона реализуется под влиянием определенной системы социально-экономических, организационно-экономических, организационно-правовых, организационно-технических и организационно-технологических условий, которая в значительной степени формируется под воздействием отраслевых и региональных особенностей. Точнее, социально-экономические и организационно-экономические условия в большей степени формируют общий фон деятельности предприятий промышленного комплекса, организационно-правовые, организационно-технические и организационно-технологические условия в той или иной степени определяют специфичную часть системы регионального развития.

Общий уровень конкурентоспособности промышленного комплекса отрасли в регионе складывается из внутренних подуровней (конкурентоспособности предприятий и конкурентоспособности выпускаемой продукции отрасли) и внешних подуровней (национальной и региональной инфраструктуры рынка, мировой экономики).

Abstract. The content of the categories «competitiveness of national economy» and «competitiveness of branch» is analyzed in the paper. The author's approach to the given definitions is also offered.

Литература

1. Данилов, И.П. Проблемы конкурентоспособности электротехнической продукции. М.: Пресс-сервис, 1997.
2. Тельмановский, М., Жуковский, В., Трофимова, И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Российский экономический журнал. – 1998. – № 3.
3. Портер, М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. – М., 1993. – 324 с.
4. Хасанова, А.Ш. Конкурентные отношения и их трансформация в современных условиях: Дис. ... докт. экон. наук. – Казань, 1999.
5. Спиридонов, И. А. Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности экономики России: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1997.
6. Фатхутдинов, Р. Менеджмент как инструмент достижения конкурентоспособности // Вопросы экономики. – 1997. – № 5.
7. Петров, В. Конкурентоспособность. Анализ факторов, показателей и критериев, определяющих успех субъектов рынка в конкурентной борьбе на различных уровнях экономической деятельности (микро, мезо, макро, глобальном) // Риск. – 1999. – № 4.

Академия управления при Президенте
Республики Беларусь

Поступила 11.01.06