

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ КАК ЗАЛОГ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СТРАНЫ

Понятие «конкурентоспособность» чаще всего воспринимается как термин, применимый исключительно к микроэкономической среде. Так, например, часто доводится слышать такие сочетания, как «конкурентоспособность продукции» или «конкурентоспособность предприятия». Гораздо реже встречается, по крайней мере, на сегодняшний день в отечественной науке и практике, понятие «конкурентоспособность национальной экономики». Вместе с тем данное понятие является ключевым в характеристике уровня социально-экономического развития государства и одновременно более широким по своей сути, чем отдельно взятые макроэкономические показатели, такие как, например, рост ВВП или промышленного производства.

Конкурентоспособность экономики находит свое реальное воплощение, в первую очередь, при рассмотрении последней в контексте внешнеторговой деятельности страны. В данном случае каждая страна, выступая на мировом рынке как отдельный, обособленный субъект, может характеризоваться с точки зрения наличия у нее тех или иных конкурентных преимуществ, делающих ее внешнюю торговлю в той или иной степени эффективной.

В западной научно-исследовательской среде рассмотрение данного вопроса под таким углом зрения давно уже не является научным открытием. Первые исследования, посвященные вопросам конкурентоспособности национальных экономик в процессе их взаимодействия на мировом рынке, относятся еще к 50-60-м гг. прошлого века. Именно с этого периода внешняя торговля и международное торгово-инвестиционное сотрудничество были определены в качестве основных факторов стабильного и долгосрочного экономического роста. Соотношение трех понятий — экономический рост, внешняя торговля и конкурентоспособность экономики — выражалось следующими связками: экономический рост в стране возможен лишь при включении ее в систему международных торгово-экономических связей и осуществлении эффективной внешней торговли; в свою очередь, залогом успешной торговли мог стать высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики.

В зарубежных исследованиях конкурентоспособности используются следующие основные определения этого понятия.

«Конкурентоспособность — это способность достичь успешного положения на рынках, ведущего к лучшему уровню жизни для всех» (Национальный Совет по конкурентоспособности, США).

«Конкурентоспособность определяется продуктивностью, с которой нация использует свои человеческие, природные и капитальные ресурсы. Продуктивность определяет уровень жизни в стране» (М. Портер, 2003 г.).

С учетом приведенных определений предлагается следующее собственное определение понятия конкурентоспособности национальной экономики.

Конкурентоспособность страны представляет собой характеристику, отражающую относительную степень эффективности использования государством собственных материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов в процессе производства, распределения и потребления национального продукта в условиях свободного рыночного взаимодействия.

Таким образом, конкурентоспособность представляет собой некоторую комплексную характеристику, содержащую в себе ряд показателей более низкого порядка. Поскольку показатель конкурентоспособности является величиной переменной, определяемой конкретно в каждый отдельный момент времени, постольку представляется целесообразным разработать отдельную методику оценки данного показателя, а также вырабатывать комплекс методов и способов управления данным показателем.

Г.М. Корженевская, канд. экон. наук

БГЭУ (Минск)

РЕИНЖИНИРИНГ В СТРАХОВАНИИ

Эффективность управления имеет фундаментальное значение для любого субъекта экономики, но особенно велика ее роль в механизме функционирования страховых организаций. Управление страховой организацией должно рассматриваться как комплексная система, обеспечивающая разработку взаимосвязанных управленческих решений, каждое из которых вносит вклад в общую результативность деятельности страховщика. Особая роль здесь отводится реинжинирингу.

Реинжиниринг — это управление основными бизнес-процессами страховой компании, такими как маркетинг, продажи, создание страхового продукта, андеррайтинг и обслуживание клиентов.

Большинство белорусских страховщиков используют вертикальную систему управления, где руководство многочисленными отделами, слабо связанными между собой, замыкается на генеральном директоре. В таких компаниях зачастую один и тот же сотрудник или подразделение совмещают множество функций (продажу страхового продукта, поиск клиентов, сопровождение договора, урегулирование убытков и др.).

Реинжиниринг позволяет разграничить основные направления деятельности в компании. Например, продавцов страховых услуг предлагается освободить от сопровождения договоров, урегулирования убытков и даже от поиска клиентов, оставив им только функцию продажи. В этом случае агент должен предложить страхователю не один вид страхования, на котором он специализируется, а весь спектр услуг компании. В результате учетно-оформительская функция переходит от агента к специализированному подразделению, которое будет готовить все