

**ПОНЯТИЕ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ**

---

Проблема конкурентоспособности экономики, к решению которой приступила Республика Беларусь, уже давно стала проблемой номер один в макроуровневой экономической политике развитых стран. Становление конкурентоспособной формы экономики предполагает выявление и использование факторов, способствующих как выдвиганию, так и закреплению национальных экономик на передовых позициях в мире. Поэтому важно, на наш взгляд, рассмотреть подходы к определению понятия “конкурентоспособность”, отражающие его специфику, современные тенденции, изменившиеся условия хозяйствования.

Рост конкурентоспособности проявляется как эволюционная трансформация экономической системы на повышение эффективности использования ее ограниченных ресурсов. Трансформация, будучи процессом превращения одной системы в другую, предполагает необходимость предварительно выделить понятия и характеристики нового образования.

Конкурентоспособность определяет индивидуальные особенности продукта производства или его производителя, которые являются условиями эффективной деятельности в данной сфере. Следовательно, конкурентоспособность — это свойство продукта производства или его производителя. Свойство конкурентоспособности выражает такую сторону экономической деятельности, которая обуславливает ее отличие или общность с другими экономическими системами и обнаруживается в отношениях сравнения с последними. Конкурентоспособная система является одной из сторон того или иного объекта конкурентной экономики.

Эволюция концепций конкурентоспособности сопровождалась изменением взглядов на роль абсолютных преимуществ производителей продукции и сравнительных преимуществ использования ресурсов в различных странах и регионах. В настоящее время исследователи учитывают особенности производительных сил и производственных отношений, которые стали более существенно влиять на эффективность и конкурентоспособность производственных процессов. Можно выделить несколько подходов к данной проблеме.

Так, некоторые из экономистов при определении понятия “конкурентоспособность” учитывают проблему формирования и удержания устойчивых конкурентных преимуществ. М. Гальвановский, И. Трофимова, В. Жуковская пишут, что конкурентоспособность — это “обладание свойствами, создающими преимущества для хозяйствующего субъекта одержать победу в экономическом соревновании. Эти свойства могут относиться к различным по своей природе объектам: видам продукции, предприятиям, организациям, осуществляющим коммерческую деятельность (микроуровень), их группам, образующим отраслевые или конгломератные объединения (мезоуровень), наконец, к отдельным странам (макроуровень)” [1, 17]. Достоинство данного определения видится в том, что в нем подчеркивается составительный характер конкурентоспособности как экономического явления, активные действия хозяйствующих субъектов. Назван объектно-субъектный состав данной категории, носящий, как видим, сложный, многоуровневый характер. Успех на рынке определяется здесь тем, обладает ли субъект конкурентными преимуществами по сравнению с другими субъектами, т.е. конкурентное преимущество лежит в основе конкурентоспособности на любом уровне.

Однако определение понятия “конкурентоспособность” в приведенном варианте, как представляется, не лишено недостатков. Во-первых, авторы рассматривают дан-

ную категорию вне пространства. Между тем конкурентоспособность проявляется на вполне определенном конкурентном поле. Это может быть рынок товаров, услуг, финансовый рынок, иностранные инвестиции и др. Кроме того, не указана цель, ради которой конкурентоспособность создается и существует: обеспечение устойчивого, надежного положения промышленно-финансовых групп, отраслей и других субъектов хозяйствования на конкурентном поле; укрепление экспортной позиции на мировом рынке товаров; улучшение жизненного уровня населения региона и т.д.

Развернутое определение конкурентоспособности экономической системы, с которым мы согласны, дано А.В. Дьяченко. Основываясь на системном анализе множества известных теоретических и институциональных характеристик конкурентоспособности по их элементам (объект, субъект, свойства, сферы, условия и др.) и последующей композиции интегральных элементов, автор синтезировал селективное (обобщенное) понятие “конкурентоспособность субъектов или видов экономик”. Конкурентоспособность экономических систем, по мнению А.В. Дьяченко, “это отношения по поводу товарного производства и рыночного сравнения полезности, затрат и прибыльности их (экономических систем) товаров и услуг среди аналогов, субститутов (заменителей) и суррогатов, реализованных на конкретном рынке в условиях свободной конкуренции и отсутствия протекционизма” [2, 43]. Приведенное определение содержит некоторые положения, имеющие, на наш взгляд, существенное значение для выстраивания методологии исследования конкурентоспособности как экономического явления. Во-первых, конкурентоспособность любой системы увязывается с отношениями по поводу товарного производства, следовательно, ее можно и нужно рассматривать как основной результат хозяйственной деятельности. Во-вторых, сравнение конкурирующих свойств товарного производства (полезность, затраты, прибыльность) позволяет выявить области, регионы, производства, наиболее эффективно использующие ограниченные ресурсы, и на этой основе определить положение соответствующих областей, регионов, производств как лидирующее на конкретном рынке товаров и услуг.

Вместе с тем при исследовании проблем конкурентоспособности в условиях переходного периода постановка вопроса о свободной конкуренции без протекционизма имеет спорный характер.

Г.Л. Азоев исходит из позиции, согласно которой категория “конкуренция” является интегральным элементом, лежащим в основе понятия категории “конкурентоспособность” любой экономической системы: свойства, присущие свободной конкуренции, присущи и конкурентоспособности [3, 5]. Принять такую позицию как основополагающую также нельзя. Понятия “конкуренция” и “конкурентоспособность”, являясь сопряженными, не тождественны. Если конкуренция — есть динамические действия хозяйствующих субъектов, то конкурентоспособность — обладание субъекта свойствами, дающими ему возможность осуществлять эти действия. Если субъект лишен таких свойств, то он неконкурентоспособен, т.е. не способен вступить в конкурентные отношения, борьбу на соответствующем рынке. В данном случае можно говорить о сопряженности категорий “конкурентоспособность” и “конкуренция” как о соотношении философских категорий “возможность” и “действительность”. Вопрос этот с методологической точки зрения представляет определенный интерес. Все вышеизложенное необходимо для того, чтобы выдвинуть следующую версию: создание условий конкурентоспособности экономических систем в переходных экономиках без протекционизма невозможно.

Конкурентоспособность как экономическое явление — это сложный, многоуровневый и противоречивый процесс, носящий в себе как объектные, так и субъектные признаки общественных отношений. На первое место, на наш взгляд, можно поставить тот признак конкурентоспособности, который выступает как импульс экономического развития. Данный признак определил Й.А. Шумпетер, придавая ему свойство мутации, которое “непрерывно революционизирует экономическую структуру” и создает новую [4, 127]. В этом смысле конкурентоспособность экономической системы превращается в динамический, никогда не прекращающийся процесс созидательного разрушения, постоянного изменения, обновления и создания нового в структурных характеристиках экономической системы,

импульсируя одновременно ее эволюционное развитие. На всех последовательно сменяемых исторических этапах конкурентоспособность экономических систем, претерпевая процесс эволюции, объективно обуславливает развитие производительных сил и производственных отношений, научно-технического прогресса, рост производительности труда, персонифицированное накопление финансового капитала, расширение материальной и рыночной инфраструктуры.

Конкурентоспособность как конкурентный потенциал, на наш взгляд, обладает рядом признаков. При этом можно выделить глубинные и поверхностные признаки. К глубинным относятся: обладание развитой системой производительных сил, включающей в себя природные богатства (разведенные, используемые); уровень применения достижений технического прогресса на предприятиях, что создает общий уровень технико-технологического обеспечения хозяйствования в определенном регионе; степень развитости интеллекта жителей страны, определенной территории и другие аналогичные характеристики. Поверхностные признаки можно определить как систему хозяйствования, что формируется в виде эффективности управления экономикой, скорости и простоты протекания экономических процессов, в том числе финансовых, товарных и других. К этим же признакам предлагаем отнести весь процесс формирования и осуществления хозяйственного механизма, включающего в себя, кроме чисто экономических составляющих, также политическое оформление и социальные характеристики.

К поверхностным признакам конкурентоспособности необходимо, на наш взгляд, отнести и институциональную составляющую. Она формируется в виде наличия разного вида инфраструктур, начиная с производственной и заканчивая рыночной. Именно полная обеспеченность инфраструктурами означает, что потенциальные возможности могут превратиться в реальную конкурентоспособность, а затем уже реализовываться в конкурентных преимуществах данной страны, региона, предприятия перед другими странами, регионами, предприятиями. Институциональная составляющая конкурентоспособности необходима для упорядочения взаимоотношений между хозяйствующими субъектами, соотносящегося с эффективным использованием глубинных составляющих этой конкурентоспособности.

Глубинные и поверхностные характеристики конкурентоспособности постоянно взаимодействуют, что создает синергетический эффект их проявления в реальной действительности. Институциональная же характеристика конкурентоспособности оформляет названное выше взаимодействие. Одновременно чрезмерная развитость институциональной составляющей конкурентоспособности несет в себе угрозу самодостаточности функционирования, независимо от того, реализуется конкурентоспособность или нет. Иначе говоря, институциональная составляющая конкурентоспособности представляет собой форму взаимодействия названных выше признаков конкурентоспособности.

Содержание конкурентоспособности, таким образом, представляет собой совокупность глубинных и поверхностных ее признаков и оформление их взаимодействия в виде институциональной характеристики. Иначе говоря, конкурентоспособность — это экономическая категория, выражающая отношения взаимодействия системы производительных сил определенной территории, хозяйственных отношений и институциональной формы протекания названных процессов, осуществляющихся как синергетический эффект такого взаимодействия.

В соответствии с современными взглядами повысилась роль: особенностей производительных сил и производственных отношений; динамично обновляющегося интеллектуального продукта (новые разработки, изобретения, открытия и другие новации); информационных технологий. Владельцы человеческого капитала (работники) становятся равноправными партнерами владельцев производственного и финансового капиталов. Причем человеческий капитал доминирует в решении проблемы устойчивого конкурентоспособного развития экономики.

Понятие “конкурентоспособность” имеет различные интерпретации, оно анализируется по-разному, в зависимости от того, к какому экономическому объекту применяется. Критерии, характеристики и факторы динамики конкурентоспособ-

ности на уровне предприятия, отрасли, отдельного региона, национального хозяйства имеют свою специфику. Понятие “конкурентоспособность” на макроуровне отражает благоприятные позиции национальной экономики в системе международных отношений, главным образом в сфере международной торговли, и одновременно ее способность укреплять их. Это главный, но не единственный аспект понятия “конкурентоспособность национального хозяйства”. Зарубежные исследователи настаивают на том, что страну можно квалифицировать как конкурентоспособную, если она к тому же может наращивать темпы экономического роста, увеличивать занятость, реальные доходы граждан.

Проблемой оценки конкурентоспособности национальной экономики западных стран занимаются научно-исследовательские организации как региональные, так и международные. При этом следует отметить колоссальную запутанность понятий, значений. Если обратиться к Докладу по мировой конкурентоспособности, который подготавливал до 1996 г. Лозаннский международный институт менеджмента и развития (IMD) и представлял на ежегодном Международном экономическом форуме в Давосе (Швейцария), мы увидим рейтинг конкурентоспособности 46 стран по не менее чем 381 критерию. С 1996 г. была пересмотрена концепция составления Доклада. Он получил название “Доклад по глобальной конкурентоспособности”, швейцарский институт по менеджменту и развитию перестал его составлять. Директор Гарвардского института международного развития Дж. Сакс модернизировал концепцию конкурентоспособности в свете критики, поднятой другим известным экономистом П. Кругманом. В журнале *Foreign Affairs* (1994) Кругман объявил идею конкуренции между странами “опасной страстью”. Сакс писал о новой концепции конкурентоспособности: “Наш метод предполагает, что конкурентоспособность нации относится к соответствию экономических структур и институтов страны для экономического роста в рамках структуры мировой экономики в целом. В нашем понимании экономика страны является конкурентоспособной в мире, если экономические институты и политика страны обеспечивают устойчивый и быстрый экономический рост. Нации “конкурируют” в основном в выборе альтернативных институтов или стратегии для стимулирования более быстрого экономического роста и повышения жизненного уровня. Некоторые усилия приводят к успеху, некоторые исчерпываются на “сломе истории”. Конкурентоспособными являются те нации, которые выбирают институты и политику, способствующие долгосрочному росту” [5, 14].

Рейтинг основывается на 155 количественных показателях и данных различных исследований, которые объединены в 8 групп основных факторов конкурентоспособности:

- открытость экономики для международной торговли и финансов;
- роль государственного бюджета и регулирования;
- развитие финансовых рынков;
- качество инфраструктуры;
- качество технологии;
- качество делового менеджмента;
- динамика рынка труда;
- качество юридических и политических институтов.

По данным Ежегодника мировой конкурентоспособности, анализируется и ранжируется способность национальной политико-экономической среды поддерживать стабильный процесс создания добавленной стоимости. Предполагается, что конкурентоспособность во многом зависит от способности государства создать экономико-правовую среду, которая благоприятствует устойчивому процессу получения добавленной стоимости. Термин “устойчивый процесс” является здесь решающим. Он подчеркивает стабильность конкурентоспособности в решающем плане. Это отражается в важности таких сфер, как образование, системы ценностей в обществе и мотивации отдельных членов общества, которые оказывают большое влияние на будущее процветание страны, даже если их роль в текущих показателях экономического развития весьма трудно определить.

Ежегодник мировой конкурентоспособности учитывает различные сферы национальной политико-экономической среды. Определяют 8 основных факторов, весьма похожих на представленные в Докладе по глобальной конкурентоспособности: национальная экономика, интернационализация, правительство, финансы, инфраструктура, наука и технологии, менеджмент, людские ресурсы. Эти факторы подразделяются на 250 различных критериев, которые представляют собой результат изучения 40 тыс. статистических данных за пятилетний период. Они объединяют такие измеряемые показатели конкурентоспособности, как ВВП, уровень инфляции, количество патентов и т.д., такие аспекты, как образование, системы общественных ценностей и другие, которые анализируются с помощью обширного опроса более чем 2500 политических и деловых лидеров различных стран мира. Модель конкурентоспособности, представленная в Ежегоднике..., учитывает постоянное взаимодействие динамики той экономико-правовой среды, в которой они действуют.

В списке, составленном в 1990 г. Министерством международной торговли и промышленности Японии, определяются виды индустрии, имеющие наибольшие перспективы развития в 90-х гг. XX и в начале XXI в.: микроэлектроника, биотехнология, производство новых искусственных материалов, телекоммуникации, гражданское авиастроение, машиностроение и робототехника, компьютеры. Данные “интеллектуальные” отрасли промышленности можно разместить где угодно, в зависимости от того, кто организует для этого интеллектуальные силы.

Происходящее сокращение первичного сектора в современной экономике свидетельствует о том, в какой степени использование земель и спрос на естественные ресурсы испытали на себе технологические изменения последних десятилетий. Обратим внимание на то, что наиболее радикальные сдвиги сопровождали переход от первого этапа совершенствования производственной структуры ко второму; именно с середины 70-х гг. XX в. наиболее активно идет процесс формирования основ экономики “нелимитированных” ресурсов, безграничность которых обусловлена не масштабом их добычи, а сокращением потребности в них. Современная продукция использует меньше естественных ресурсов.

Не менее драматично обстоит дело и с другим важнейшим фактором производства — трудом, понимаемым в традиционном смысле этого слова.

В 80-х и 90-х гг. в деловом мире развитых стран прочно утвердилась характерная для эпохи НТР философия развития экономики. Ее краеугольный камень — решающая роль человека в деятельности компаний и экономики в целом. Причем наиболее принципиальное значение имеет не сокращение занятости в промышленности и первичном секторе, не тот факт, что в начале 90-х гг. американское промышленное производство обеспечивалось лишь 40 % “синих воротничков”; эти явления в значительной мере компенсируются ростом занятости в сфере услуг. Подлинными свидетельствами того, в какой степени “промышленность отделяется от труда”, служат, с одной стороны, равнонаправленная динамика прибыли компаний и заработной платы большинства их работников, с другой — тенденция к снижению доходов низкоквалифицированного персонала и росту благосостояния выпускников колледжей. Такие закономерности, возникшие совсем недавно, однако, позволяют считать, что уже не будет возврата назад, что человек во все большей степени выступает сегодня не как субъект редуцируемой к абстрактному труду деятельности, а как носитель уникальных способностей, процесс использования которых не может быть назван трудом в традиционном значении этого термина [6, 318].

Капитал сталкивается с не менее радикальным вызовом, бросаемым ему технологическим прогрессом. В условиях, когда скорость обновления оборудования достигает в некоторых отраслях трех — пяти лет, реальным капиталом становятся уже не имеющиеся станки, а люди, создающие все более совершенные их модели.

Трудовые ресурсы, обладающие новаторским потенциалом, — более важный фактор развития производства, чем передовая технология. Практически каждая новая промышленная технология стоит дорого и быстро сходит со сцены. А люди, обладающие высокоразвитыми творческими способностями, обходятся корпорациям сравнительно недорого, как правило, стремятся к дальнейшему интеллектуальному развитию и обеспечивают мелкосерийный, а подчас и индивидуальный

выпуск высококачественной, постоянно обновляемой и сравнительно недорогой продукции, в ими же совершенствуемых условиях производства, принося к тому же немалую прибыль. Ученые, исследователи, новаторы любых профессий стали пользоваться особым уважением и признанием общества.

В основе повышения качества человеческого капитала лежит понимание деловым миром и руководством стран того факта, что сегодня экономический успех зависит не столько от ресурсов сырья и “трудового пота” рабочих, сколько от “прибавочной стоимости”, создаваемой массовым творчеством, в котором участвуют все ученые, инженеры, административно-управленческий персонал, рядовые рабочие и служащие. А неослабный интерес к творчеству и постоянное участие в новаторском поиске можно ожидать только от высокоразвитых и высококультурных людей. В Республике Беларусь достигнут достаточно высокий уровень образованности нации, что для стран, не обладающих значительными природными богатствами, является важнейшим фактором конкурентоспособности.

Технологическая революция конца XX в. отличается от прежних переворотов в системе хозяйства не столько новым сочетанием факторов производства, сколько возникновением нового, ранее неизвестного условия экономического прогресса — условия не только неотделимого от человека как субъекта труда, но и невоспроизводимого в той мере, в какой невоспроизводим человек как субъект творчества.

То, что в течение длительного времени миром экономики управляли два основных ресурса — земля и капитал, — было столь же не случайно, как и то, что этим миром никогда не управлял труд. Ни земля, ни капитал не несли в себе той воспроизводимой природы, какую имел труд; и земля, и капитал были конечны и ограничены, тогда как труд во все времена имелся в избытке и был самым доступным хозяйственным ресурсом. Именно поэтому сегодня субъекты труда остаются в стороне от магистрального направления прогресса. И так же, как в свое время капитал заменил землю в качестве ресурса, привлекавшего наибольший спрос при ограниченном предложении, сегодня интеллектуальный капитал, будучи редким производственным фактором, заменяет капитал физический. Причем речь идет об ограниченности и редкости совершенно иного порядка, нежели у всех ранее известных ресурсов.

На основании изучения различных концепций конкурентоспособности можно выделить 5 типов конкурентных преимуществ производителей.

1. *Ресурсные конкурентные преимущества производителей* — конкурентные преимущества фирм, увеличивающие потребительский эффект, связанный с ценовыми характеристиками приобретаемой продукции, и возникающие вследствие:

благоприятного налогового и бюрократического режима, создаваемого правительством страны размещения капитала и позволяющего фирмам получать экономию на налоговых платежах, а также транзакционных издержках;

выгодного местоположения (близость к транспортным и информационным коммуникациям, торговым узлам и прочим элементам инфраструктуры);

благоприятных условий доступа к природным ресурсам и недвижимости;

низких процентных ставок (дешевизна заемного капитала);

дешевизны (доступности) природных ресурсов (ресурсов литосферы и гидросферы территории) и рабочей силы.

2. *Технологические конкурентные преимущества производителей* обусловлены наличием и эксплуатацией фирмами технологий массового производства, обеспечивающих экономию на масштабах и увеличивающих потребительский эффект, связанный с ценовыми характеристиками приобретаемой продукции.

3. *Инновационные конкурентные преимущества производителей* формируются за счет реализации в производстве результатов НИОКР, позволяющих обеспечить ускоренное обновление номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции, за счет этого — увеличить потребительский эффект, связанный с качественными параметрами приобретаемой продукции.

4. *Глобальные конкурентные преимущества производителей* связаны с формированием внеэкономических (экологических, социальных) стандартов хозяйственной деятельности и их реализацией в политике фирм и государства.

5. *Культурные конкурентные преимущества производителей* обусловлены культурной близостью (различиями) стран, позволяющей фирмам поддерживать рынки сбыта и ресурсов в этих странах.

Конкурентные преимущества, обозначенные как ресурсные, объединяет то, что они существуют относительно или абсолютно независимо от политики обладающих ими фирм. Это весьма важно с позиций выявления характера и условий конкурентоспособности.

Технологические и инновационные преимущества, наоборот, — практически полностью “детище” самих фирм. Это не значит, что государство не влияет на их возникновение. Методы поддержки или торможения могут применяться и здесь. Однако их формирование относительно автономно от прямого государственного вмешательства в экономику.

Глобальные и культурные преимущества интересны тем, что они возникают по внеэкономическим причинам, т.е., как и ресурсные, скорее связаны с государством, чем с фирмами. Однако, в отличие от ресурсных, фирмы их приобретают с “подачи” государства, в рамках внеэкономических ограничений, которые оно создает в последнее время.

Особую актуальность решению проблемы конкурентоспособности системы придает и ее тесная связь с вопросами национальной экономической безопасности. В перспективе, как нам кажется, решение вопросов национальной экономической безопасности будет идти как раз в русле содействия росту конкурентоспособности. Не вполне ясные и очень часто метафизические критерии безопасности становятся еще более зыбкими в эпоху глобализации. Ни принципы защиты внутреннего рынка от импортных товаров (установление так называемых порогов безопасности в соотношениях экспорта и импорта по разным товарным позициям), ни принципы импортозамещения (рост степени переработки исходного сырья и рост доли добавленной стоимости в цене продаваемой на внутреннем рынке и экспортируемой продукции) не будут, с нашей точки зрения, актуальны в формирующемся глобальном экономическом пространстве. Защитить национальные экономические интересы возможно, выбрав уникальную позицию экономики страны в мировом хозяйстве, опираясь не столько на совокупность ресурсов, сколько на совокупность технологий производства продуктов. Поэтому задача выбора и поддержки важнейших конкурентных преимуществ страны является одновременно и задачей защиты ее национальной экономической безопасности.

## Литература

1. *Гальвановский М., Жуковская В., Трофимова И.* Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерении // Рос. экон. журн. 1998. № 2.
2. *Дьяченко А.В.* Эволюционная трансформация экономики в конкурентоспособную форму. Волгоград, 1999.
3. *Азоев Г.Л.* Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М., 1996.
4. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М., 1982.
5. *Куликов Г.В.* Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности. М., 2000.
6. *Иноземцев В.Л.* За пределами экономического общества. М., 1998.