
Т.И. ВЛАСЕНКО

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТРАСЛЕВОГО УРОВНЯ: ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ

Для нашей страны, как и для других стран бывшего Советского Союза, проблема конкурентоспособности относительно новая. Белорусская экономика впервые столкнулась с ней 13 лет назад, получив возможность выхода на мировой рынок и вместе с тем новых конкурентов, привыкших работать в условиях жесткой конкуренции. До этого в экономике СССР понятие конкурентоспособности использовалось лишь для товаров, продаваемых на внешних рынках, а внутри страны оперировали понятием экономической эффективности, однако с преобразованием национальной экономики в открытую проблема конкурентоспособности вышла на первый план. Ведь в плановой экономике эффективность определялась планомерной организацией общественного производства и отражала упрощенные принципы хозяйствования того времени, неприемлемые в рыночных условиях — приоритет производства при второстепенном развитии так называемой “непроизводительной” сферы (торговля, финансы, социальная сфера). Поэтому в республике не было методологической базы, которая позволила бы оценивать реальную конкурентоспособность экономических объектов. В результате в настоящее время поддержка предприятий и отраслей республики зачастую осуществляется на основании опыта прошлых лет или находящимся в наихудшем положении.

Однако даже в развитых странах эту проблему нельзя назвать хорошо разработанной. Большинство исследований западных экономистов на эту тему носят описательный характер и не позволяют прогнозировать ситуацию. Недостаточно разработана проблема конкурентоспособности отраслевого или мезоуровня. Не существует системы показателей для ее определения, поэтому ее невозможно правильно оценить и, следовательно, ею невозможно управлять. В то же время именно конкурентоспособность отрасли в настоящее время выходит в разряд наиболее актуальных экономических проблем. За последние десятилетия в отношениях мировой торговли произошли важные изменения. Доли рынка Японии и других азиатских стран увеличились за счет других стран. В то же время во многих европейских странах отмечают замедление экономического роста и увеличение безработицы. Эти изменения обусловили повышение интереса экономистов и политиков к факторам, влияющим на конкурентоспособность страны и отдельных отраслей, ведь речь идет о глобальной экономической конкуренции за право каждой страны занять достойное место в системе мирового хозяйства. Анализ же результатов современных исследований свидетельствует о том, что проблему конкурентоспособности страны сменила проблема отраслевой конкурентоспособности.

Отрасль можно определить как группу конкурентов, производящих товары и/или услуги и непосредственно соперничающих между собой [1, 51]. Отрасль могут составлять множество и одно предприятие, поскольку состоящая даже из единственного предприятия отрасль открытой экономики на мировом рынке будет иметь конкурентов.

До недавнего времени источники международной конкурентоспособности искали в конкурентных преимуществах, присущих стране в целом. В течение большей части прошлого столетия в теоретических и эмпирических исследованиях отношений торговли доминировала парадигма факторных пропорций или теория

Хекшера-Олина [2]. Согласно этой теории, сравнительное преимущество определяется неравномерным распределением между странами различных (немобильных) факторов производства. Этим авторы теории и объясняли специализацию стран на производстве определенных товаров.

Во второй половине XX в. ученые обратили внимание на то, что факторы, влияющие на конкурентоспособность, изменяются с течением времени. С формированием теорий технологического отрыва и жизненного цикла товара (Познер, 1961; Вернон, 1966; Хирш, 1967) на первый план в исследованиях вопросов международной торговли вышла технология [3–5]. Теория Познера основывалась на идее, что созданные людьми различия в технологических возможностях стран стимулируют торговлю. Вернон и Хирш предположили, что конкурентные позиции отрасли изменяются со временем. Предполагалось, что богатые страны (Север) специализируются на ранних стадиях жизненного цикла товара, в которых наибольшее значение имеют нововведения. Однако с развитием отрасли Север будет превзойден имитирующим Югом (развивающимися странами), использующим преимущества по издержкам. Однако исследователи по-прежнему изучали конкурентоспособности на двух уровнях: макро- и микро-, несмотря на поразительные свидетельства географической концентрации инноваций и конкурентного успеха во многих отраслях, будь то автомобилестроение в Германии, бытовая электроника в Японии или фармацевтическая продукция в Швейцарии.

М. Портер одним из первых высказал мнение о том, что термин “конкурентоспособная страна” не имеет большого самостоятельного значения для процветания государства, так как его главная цель в экономике — обеспечить гражданам высокий (и повышающийся) уровень жизни [1, 24]. А конкурентоспособность национальной экономики обеспечивают конкретные предприятия, производящие товары и услуги. Исходя из положения о том, что основной формой конкуренции на международном рынке является конкуренция фирм, а не стран, он поставил задачу выявить те свойства страны, которые в наибольшей степени содействуют успеху национальных фирм в международной конкуренции. С другой стороны, в условиях жесткой конкуренции на мировом рынке успеха отдельного предприятия недостаточно, чтобы обеспечить конкурентоспособность страны. Предприятие с уникальной технологией может совершить прорыв, но удерживать конкурентное преимущество в дальнейшем возможно, лишь имея надежных национальных поставщиков и сильных конкурентов. В настоящее время на мировом рынке конкурируют кластеры и отрасли.

С точки зрения М. Портера [1], изучая конкуренцию, следует рассматривать отрасли и комплексы отраслей, связанных отношениями по вертикали и горизонтали. В отрасли создаются конкурентные преимущества, а национальная экономика состоит из системы комплексов, чьи характеристики и источники конкурентных преимуществ (или слабостей) отражают состояние экономики. При этом выделять отрасли следует корректно, избегая рассмотрения укрупненных отраслей, таких как, например, “легкая промышленность” или “машиностроение”, состоящих из более мелких отраслей со специфическими конкурентными преимуществами. Конкуренция, по Портеру, является генератором конкурентных преимуществ и определяется взаимодействием пяти основных сил:

- потенциальной конкуренцией (угрозой проникновения новых конкурентов);
- внутриотраслевой конкуренцией (между действующими компаниями);
- межотраслевой конкуренцией (угрозой появления на рынке товаров-субститутов);
- возможностями покупателей;
- возможностями поставщиков.

Каждая отрасль уникальна и имеет только ей присущую структуру: количество поставщиков и потребителей, производителей в отрасли; объемы рынка, приходящиеся на одного производителя и на одного покупателя и др. При этом силу

конкуренции ограничивают входные и выходные отраслевые барьеры. Поэтому важное значение имеют особенности отрасли. В некоторых действие сил конкуренции складывается таким образом, что большое количество производителей может получать высокие прибыли. В других лишь немногим фирмам удается получать высокие прибыли в течение продолжительного времени. Структура любой отрасли относительно стабильна, но со временем может меняться. Структура может меняться в результате изменения фирмами сил конкуренции в соответствии со стратегией.

Портер выделяет два основных вида конкуренции: ценовую и неценовую. Соответственно фирмы обладают конкурентным преимуществом либо на основе низких цен, либо за счет дифференциации продукта. Одновременно достичь обоих видов преимущества очень сложно. Поэтому любая фирма в конкурентной политике должна уделять внимание обоим типам конкурентного преимущества, но строго придерживаться лишь одного из них. Так, если фирма сосредоточивается на издержках, она, тем не менее, должна следить за качеством, а фирма, ведущая конкурентную борьбу в области качества, не должна позволять издержкам стать слишком высокими.

Для успешного проведения конкурентной политики большое значение имеет учет структуры потребностей данного рынка и возможностей фирмы удовлетворять их. Портер вводит понятие цепочки ценностей, соединяющей различные стороны деятельности фирмы в процессе создания ею потребительной стоимости (ценности). Деятельность фирмы можно разделить на первичную и вторичную. К первичной относятся производство, сбыт, транспортировка и обслуживание товара. К вторичной (вспомогательной) — управление трудовыми ресурсами, развитие технологии, снабжение, финансовая деятельность и планирование. В разных отраслях конкретные виды деятельности имеют разное значение для достижения конкурентного преимущества. При этом все виды деятельности фирмы взаимосвязаны и управления связями в этой цепочке может стать важным источником конкурентного преимущества.

Нововведения (инновации) М. Портер рассматривает в качестве источника новых способов конкуренции, обеспечивающих конкурентное преимущество. При этом к нововведениям относятся и результаты НИОКР, и совершенствования организационной структуры [6].

Труд М. Портера [1] считается классическим, однако необходимо отметить его описательный характер. В нем описаны история и современное состояние объектов конкурентоспособности развитых стран, что позволяет использовать его лишь в качестве справочного материала при исследовании проблемы конкурентоспособности в странах с переходной экономикой, где инфраструктура и экономические отношения находятся в стадии формирования.

Интерес представляют исследования ученых из Норвегии и Швеции [7, 1–20]. Они изучали влияние инноваций на конкурентоспособность отраслей и отраслевую специализацию стран ОЭСР. Несмотря на использование различных исходных данных и методологий, общим результатом стал вывод о том, что инновации значительно увеличивают конкурентоспособность и влияют на отраслевую специализацию. Я. Фагерберг исследовал 22 отрасли в 10 странах и пришел к заключению, что, вопреки предположениям, размеры внутреннего рынка не влияют на конкурентоспособность отрасли, как и уровень заработной платы. Степень влияния других факторов имела различные значения в зависимости от величины страны и от того, относились ли отрасли к высоко- или низкотехнологичным. Так, прямые инвестиции в исследования оказались в 2 раза более эффективными в высокотехнологичных отраслях, в то время как в низкотехнологичных большее значение имели непрямые инвестиции в исследования и вложения в физический капитал. При этом конкурентоспособность отраслей больших стран зависит в основном от исследований внутри страны, а малых — от инноваций, получаемых из-за рубежа. Однако инвестиции в иссле-

дования и развитие оказались более эффективными, чем в физический капитал, независимо от величины страны и для всех отраслей, а не только для высокотехнологичных.

В России проблему конкурентоспособности мезоуровня затрагивали М.И. Гельвановский, В.М. Жуковская и др. [8]. Однако эти авторы занимались обобщением международного опыта и их работы могут считаться лишь базой для дальнейших теоретических и прикладных исследований в этом направлении.

Комплексно проблему конкурентоспособности решает российский экономист А. Фатхутдинов [9]. Он рассматривает три уровня объектов конкурентоспособности: макро-, мезо- и микроуровень и отмечает, что методики оценки конкурентоспособности отраслей и регионов на данный момент не существует. По его мнению, теоретические положения М. Портера нельзя полностью применять в переходной экономике, в том числе и ту часть, которая касается конкурентоспособности отрасли. Исследователь считает, что на проблему инноваций в этих условиях следует смотреть шире. Он дополняет перечень инноваций, дающих конкурентные преимущества, предложенный М. Портером (новые технологии, запросы покупателя, появление сегмента, изменение стоимости компонентов производства и правительственного регулирования). В условиях переходной экономики, считает А. Фатхутдинов, к ним также относятся: создание нового товара на основе изобретений; совершенствование выпускаемого товара на основе изобретений; действующей технологии на основе ноу-хау; совершенствование организации труда; систем управления предприятием, персоналом, качеством и т.д.; улучшение качества входа системы (сырья, материалов, комплектующих изделий и т.п.); совершенствование взаимодействия с внешней средой системы; развитие функций стратегического и тактического маркетинга; повышение качества сервиса товара у потребителя и др.).

В отношении сил, определяющих конкуренцию в отрасли, А. Фатхутдинов отмечает их неконкретность по формулировке. Их невозможно измерить и, следовательно, управлять ими. Кроме того, по его мнению, эти силы не отражают весь спектр факторов конкуренции в отрасли. В условиях переходной экономики к ним также относятся:

- конкурентоспособность: страны, отрасли, смежных отраслей, данного рынка, изготовителя и его конкурентов, поставщиков, товаров на рынке, товаров-заменителей;
- форма рынка, количество изготовителей (продавцов) и покупателей;
- размер (объем) рынка;
- среднеотраслевая норма прибыли;
- стадия жизненного цикла рынка;
- доступ на рынок (высота барьеров);
- качество правового обеспечения;
- сила конкуренции на рынках продавцов и покупателей;
- политика ценообразования;
- качество сервиса;
- качество подготовки специалистов в отрасли;
- качество управления (менеджмента);
- качество государственного регулирования рыночных отношений и др.

Системность подхода А. Фатхутдинова заключается в том, что он предлагает оценивать не только фактическую (сложившуюся) конкурентоспособность объектов, но и стратегическую, т.е. конкурентоспособность конкретных объектов конкретного рынка можно прогнозировать и управлять ею. Автор иллюстрирует данное высказывание на примере конкурентоспособности товара. Так, если возможно управлять качеством и ресурсоемкостью товара — главными факторами его конкурентоспособности (т.е. подсистемами), значит можно управлять и системой (конкурентоспособностью). Подобный подход он считает особенно обоснованным

для переходной экономики, не имеющей отлаженных механизмов рыночных отношений.

В Республике Беларусь не существует методологии оценки конкурентоспособности отрасли. Слабую исследованность этой проблемы следует считать опасной, так как конкурентоспособность средне- и высокотехнологических товаров, традиционно экспортируемых из республики, снижается. В январе — июне 2003 г. счет текущих операций платежного баланса сложился с отрицательным сальдо в размере 113,6 млн дол. Превышение объемов импорта над экспортом во внешней торговле товарами (34,7 и 29,9 %) увеличилось в 2,3 раза по сравнению с аналогичным периодом 2002 г. [10]. На ухудшение результатов внешней торговли товарами значительно повлияло возросшее отрицательное сальдо в торговле машинами и оборудованием, недрагоценными металлами, пластмассами, бумагой и изделиями из них, фармацевтическими продуктами. Рост отрицательного сальдо в торговле этими товарами составил от 30 % и более. Доля высоко- и среднетехнологических товаров в общем экспорте составляла в Беларуси в 2001 г. 46,5 %. Это выше, чем в Австралии (16,2 %), Новой Зеландии (15,4), Израиле (45,0), Гонконге (33,6), Греции (17,6), Португалии (40,7 %). По этому показателю Беларусь обходит 7 европейских стран. Однако высокотехнологического экспорта у нас только 5 %. Этот показатель такой же, как в Австралии, Новой Зеландии и Греции, но мы отстаем по нему от соседних стран — Литвы (7 %), Латвии (6), Эстонии (17 %) [11, 18].

О том, что работа в направлении повышения конкурентоспособности объектов различных уровней является приоритетной в нашей стране, свидетельствует тот факт, что в конце июня 2003 г. президиум Совета Министров Республики Беларусь рассмотрел и одобрил Программу структурной перестройки и повышения конкурентоспособности экономики, а к концу лета правительством был разработан план мероприятий по ее реализации. В ней рассматриваются вопросы конкурентоспособности отдельных, наиболее перспективных белорусских предприятий, а также создания условий, благоприятных для их развития. Известно, что специализация в технологически отсталых секторах может привести к снижению экономического роста в стране. Чтобы не допустить этого, необходимы исследования в области конкурентоспособности отраслевого уровня, разработка показателей для ее определения и управления.

Литература

1. *Портнер М.* Международная конкуренция. М., 1993.
2. *Heckscher, E., Ohlin, B.* Interregional and International Trade. Cambridge, 1933.
3. *Pozner, M.* International Trade and technical change // *Oxford Economic Papers* 13, 1961.
4. *Vernon, R.* International Investment and International Trade in the Product Cycle // *Quarterly Journal of Economics* 80, 1966. P. 190—207.
5. *Hirsh, Seev H.* The Location of Industry and International Competitiveness. Oxford, 1967.
6. *Воробьева Л.В.* Теории конкуренции и современные факторы конкурентоспособности. Мн., 2002.
7. *Technology and international trade / edited by Jan Fagerberg.* Edward Elgar Publishing Limited. 1997.
8. *Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И.* Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // *Рос. экон. журн.* 2000. № 3.
9. *Фатхутдинов Р.А.* Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М., 2000.
10. Платежный баланс Беларуси // *Нац. экон. газ.* 2003. № 83 (700).
11. Человеческий потенциал Беларуси, экономические вызовы и социальные ответы. Мн., 2003.