

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СЕКТОРОВ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ С УЧЕТОМ НАУЧНОГО, ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО И РЫНОЧНОГО ПОТЕНЦИАЛОВ

© 2011 В.И. Куц

кандидат экономических наук

Московский государственный институт электроники и математики

(Технический университет)

E-mail: OET2004@yandex.ru

Последствия мирового финансового и экономического кризиса вызвали к жизни необходимость поиска реальных факторов ускоренного роста национальных экономических систем. В данном случае речь идет о реализации такого фактора роста конкурентоспособности национальной промышленности, как рыночный, экономический и технологический потенциал предприятия. Он напрямую воздействует на способность национальной экономики производить конкурентные на мировом рынке товары и услуги, одновременно повышая уровень благосостояния своих граждан.

Ключевые слова: конкурентоспособность национальной экономики, конъюнктура мирового рынка, страны, конкурентные преимущества, экономический потенциал, рыночный потенциал.

Экономический кризис подтвердил тезис о том, что российский механизм промышленного роста в 1999-2008 гг. решающим образом зависел от внешнеэкономической конъюнктуры, прежде всего от цен на природные ресурсы и условий кредитования на мировом рынке. Низкая конкурентоспособность отечественных товаров и услуг России предопределила рост экспорта необработанной сырьевой продукции под влиянием конъюнктуры мировых товарных рынков. Это обусловило усиление зависимости национальной промышленности, государственных финансов и платежного баланса от внешнеэкономической конъюнктуры в условиях неконкурентной структуры валового внутреннего продукта (ВВП). Как в 2006-2008 гг., так и при планировании финансово-экономических показателей на 2012-2014 гг. три четверти прироста ВВП в России связано с внешним фактором экономического развития: экспортной ориентацией добывающих отраслей промышленности и обслуживающими ее финансовыми потоками. Это не соответствует ни структуре основных фондов промышленных предприятий, ни численности и качеству трудовых ресурсов в стране, ни стратегии стабилизации роста национальной экономики в среднесрочной перспективе.

В данной связи насущными становятся совершенно новые для России проблемы поиска системообразующих отраслей промышленности, предопределяющих возможность модернизации как российских промышленных предприятий, так

и национального хозяйственного комплекса как основы повышения конкурентоспособности страны на глобальном экономическом пространстве. Их оптимальное решение возможно лишь на пути формирования в России конкурентного типа промышленного производства, имеющего в своей основе наукоемкие, высокотехнологичные отрасли промышленности, способные быстро генерировать высокие технологии и модернизировать отраслевую систему национального воспроизводства.

Понятие конкурентоспособности применимо к различным субъектам экономической деятельности: к фирмам, отраслям, странам, а также к производимым в них отдельным товарам. Самое простое, количественное определение конкурентоспособности на макроуровне связано с количеством продаваемой на рынках продукции и определяется таким показателем, как величина доли страны на мировых рынках, поставляемой ею продукции. Однако такого определения недостаточно для современного полного понимания конкурентоспособности, где отправной точкой является понимание источника процветания нации. Национальные стандарты жизни определяются производительностью экономики, которая измеряется стоимостью производимых товаров и услуг на единицу национального человеческого капитала, капитала и природных ресурсов. Определение конкурентоспособности национальной экономики должно включать как комплекс условий,

так и цель достижения более высокого уровня национальной конкурентоспособности. Опираясь на понимание конкурентоспособности ведущими экспертами в этой области, можно ее трактовать как набор факторов, институтов и направлений политики, не только определяющих уровень производительности в стране, но и позволяющих сохранять или повышать реальные доходы населения.

Развитие внешних факторов конкурентоспособности предопределило развитие внутренних факторов, изменение их роли и значения для развития конкурентных преимуществ экономики. Инновационный фактор является самым новым фактором в теории конкурентоспособности. Хочется заметить, что еще в середине 80-х гг. XX в. фактор “инновации” входил в методики расчета лишь как фактор “политика страны в отношении нововведений”. Этот фактор является наиболее динамичным, и его вес в методиках оценки уровня национальной конкурентоспособности достаточно быстро повышается (в настоящее время он составляет 30 %), кроме того, растет количество “инновационных” экономик, т.е. экономик, использующих инновационный тип конкурентных преимуществ. Другой фактор, переживший в последнее время серьезные трансформации, - это технологическое развитие экономики: было замечено и нашло отражение в методах оценки то, что конкурентоспособные экономики в основном имеют превосходящую технологическую основу, и это позволяет им использовать более продвинутый и комплексный производственный процесс и производить более сложные продукты и услуги.

Изменения, которые претерпела группа показателей, оценивающая эффективность рынка труда, связанные с современным состоянием этого рынка в развитых и развивающихся странах. Факторы “доступность капитала для производителей” и “размер и эффективность товарных рынков” так же, как и “человеческие ресурсы”, традиционно присутствуют в теории конкурентоспособности. Однако и они значительно эволюционировали под воздействием изменений во внешних факторах. И наконец, национальная конкурентоспособность тесно связана с конкурентоспособностью национальных производителей.

Подход к исследованию международной конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ВЭФ) является более адекватным происходящим процессам в мировой экономике и

перспективным с точки зрения дальнейшего развития теории. Более совершенным его делает огромный охват стран (более 130 стран, представляющих около 97 % мирового ВВП), большая градация факторов и использование стадий развития конкурентных преимуществ.

Факторы конкурентоспособности группируются следующим образом (в скобках указан вес каждого фактора в субиндексе). *Субиндекс 1 “Базовые требования”* включает факторы: институты (25 %), физическую инфраструктуру (25 %), базовый человеческий капитал (25 %) и макроэкономическую стабильность (25 %). *Субиндекс 2 “Развитие эффективности”* - эффективность рынка товаров (17 %), эффективность рынка труда (17 %), эффективность финансового рынка (17 %), развитие человеческого капитала (17 %), технологическую готовность (17 %) и открытость и размер рынка (17 %). *Субиндекс 3 “Инновации”* состоит из двух факторов: изощренности бизнеса (50 %) и инноваций (50 %).

Идея использования концепции стадий развития заключается в том, что хотя все приведенные факторы имеют определенное значение на всех стадиях, однако на некоторых стадиях их влияние заметно больше, поэтому веса для каждого субиндекса в сводном индексе зависят от стадии развития страны. Весомость субиндексов также изменяется, в зависимости от результатов, полученных эмпирическим путем. Например, в исследовании ВЭФ в 2009-2010 гг. на стадии факторов был увеличен вес базовых требований, а на стадии инноваций их вес был снижен, но повышен вес факторов эффективности (см. таблицу).

Весомость показателей конкурентоспособности позволяет выявить наиболее важные показатели для развития национальных конкурентных преимуществ. Например, по методике ВЭФ, наиболее весомыми из всего перечня показателей оказались три. Два из них характеризуют размер рынка - внутреннего и внешнего, их вес - 6 и 2 %, соответственно. Это прямо указывает на сохранение в расчете индекса важности торговли. Еще один показатель характеризует качество инфраструктуры в целом, его вес 5 %. Важность показателей, характеризующих уровень развития инноваций (определяемый их весом в общем индексе международной конкурентоспособности), изменяется от 5 % и 10 % для стран, использующих первые два типа конкурентных преимуществ

Веса по трем субиндексам конкурентоспособности стран для каждой стадии их развития, %

Стадия	Базовые требования		Развитие эффективности		Инновационный фактор	
	2005-2006	2009-2010	2006-2007	2009-2010	2006-2007	2009-2010
Стадия факторов	50	60	40	35	10	5
Стадия эффективности	40	40	50	50	10	10
Стадия инноваций	30	20	40	50	30	30

Источник. Составлено по данным: The Global Competitiveness Report 2005-2006. World Economic Forum. 2005, The Global Competitiveness Report 2009-2010. World Economic Forum. 2009.

и до 30 % для стран, находящихся на стадии конкуренции за счет инноваций¹.

Ухудшение конкурентоспособности промышленного производства в России обусловлено повышением реальной заработной платы на фоне низкого качества бизнес-климата, что ставит ее в невыгодное положение по сравнению с другими странами. Хотя общий уровень производительности в экономике страны выше, чем в Индии и Китае, с учетом более высоких зарплат на каждый заработанный рубль российский работник производит половину того, что создает китайский или индийский.

От уровня производительности зависит коэффициент окупаемости инвестиций (в физический и человеческий капитал, в технологии). Таким образом, концепция конкурентоспособности подразумевает статические и динамические компоненты: хотя производительность явно обуславливает способность страны поддерживать высокий уровень дохода, она также во многом определяет окупаемость инвестиций, что, в свою очередь, становится одним из ключевых факторов, объясняющих потенциал роста экономики.

Производительность и конкурентоспособность зависят от ряда аспектов. Речь идет о таких факторах, как физический капитал и инфраструктура, образование и дополнительное обучение, технологии и макроэкономическая стабильность, эффективное государственное управление и качество корпоративного управления, эффективность рынков и т. д. При этом ключевыми могут быть одновременно несколько факторов. Такая «многогранность» отражена в Индексе глобальной конкурентоспособности (ИГК) ВЭФ, интегрирующем множество различных компонентов (12 слагаемых экономической конкурентоспособности), каждый из которых измеряет отдельный аспект конкурентоспособности².

Рост конкурентоспособности промышленных предприятий напрямую связан с их конкурентны-

ми преимуществами в борьбе за позиционирование своего товара на соответствующем рынке. В этом смысле рост конкурентоспособности расширяет границы их рыночного потенциала до границ экономического и технологического. Не случайно, конкретизация содержания категории «конкурентоспособность» предприятия и инструментов ее реализации на рынке связана с интеграцией в нее все большего количества элементов рыночного потенциала. В итоге получается некая структура, в центре которой находится собственно рыночный потенциал, как реализация части потенциала предприятия, а по периметру - приемы, модели, алгоритмы и методы разработки и реализации их, которые в конечном итоге принимают форму конкурентной стратегии развития предприятия (см. рис. 1). В этом смысле рыночный потенциал - это те границы, в которых предприятие могло бы более или менее полно реализовать свой потенциал. Реальное же его воплощение на рынке имеет конкретную меру оценки эффективности деятельности предприятия на рынке - конкурентоспособность. Другими словами, последняя представляет собой ту часть рыночного потенциала, которую предприятие сумело реализовать в сложившихся условиях внешней среды. Именно поэтому достижение конкурентных преимуществ в борьбе за позиционирование своего товара на соответствующем рынке связано с максимальной реализацией предприятием своего рыночного потенциала.

Итак, конкурентоспособность фирмы характеризует ее способность противостоять конкурентам, вести эффективную конкурентную борьбу за рынки сбыта в условиях «открытой» национальной хозяйственной системы.

Понятие рыночного потенциала многофункционально и может быть адекватно определено во взаимосвязи с категориями потенциала предприятия и его конкурентоспособности. Потенциал предприятия представляет собой совокупность

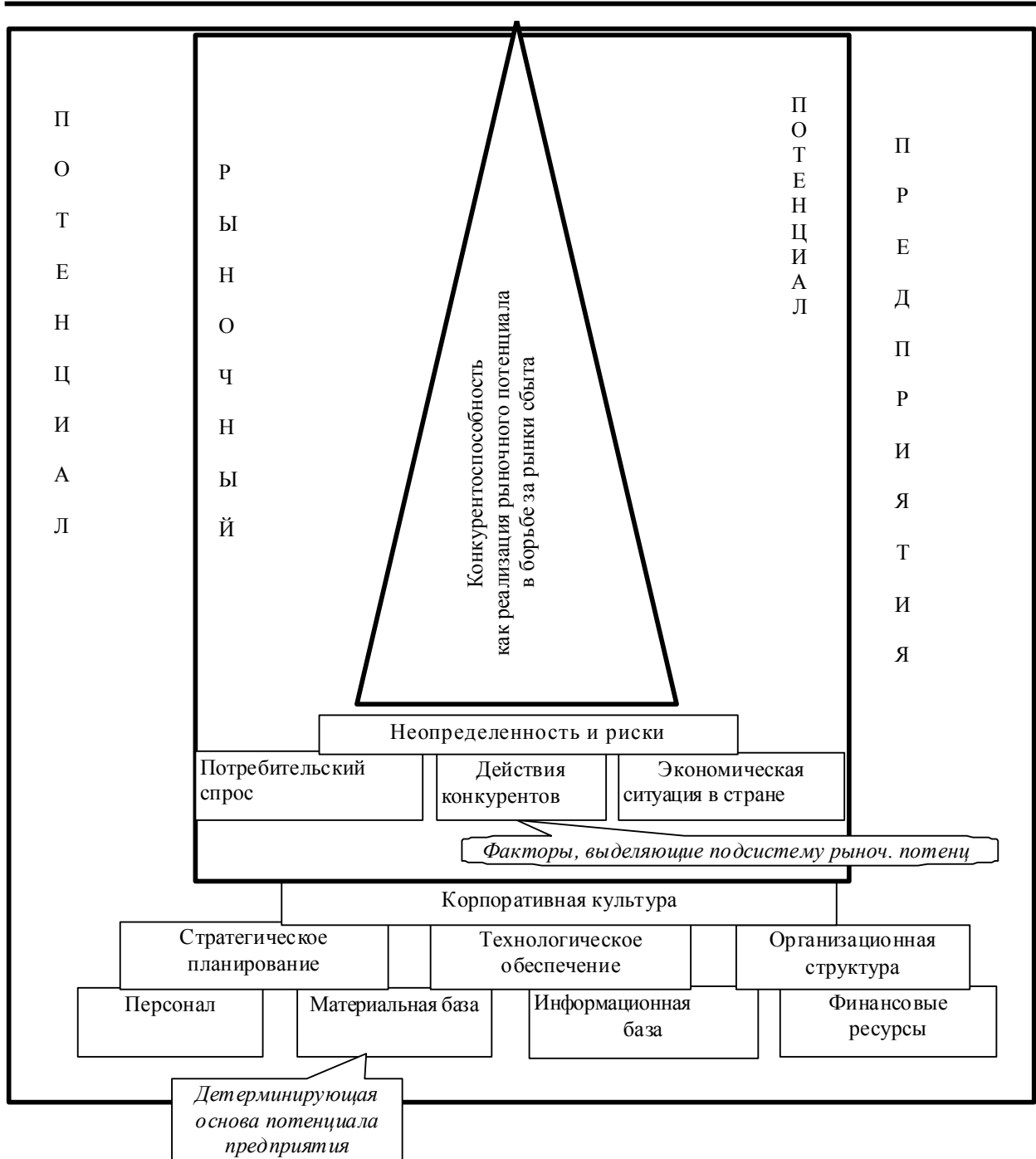


Рис. 1. Взаимодействие категорий “потенциал предприятия”, “рыночный потенциал” и конкурентоспособность предприятия

всех внутренних возможностей его эффективно функционирования (безотносительно от внешней среды), которые частично реализуются при определенных обстоятельствах или не реализуются вовсе. В противоположность внутренним факторам экономического развития предприятия, обуславливающим потенциал фирмы, рыночный потенциал - это та возможность реализации потенциала, которую в каждый данный момент пре-

доставляет рынок каждому из действующих предприятий. Другими словами, рыночный потенциал предприятия представляет ту часть его потенциала, которая могла бы быть реализована под влиянием внешних факторов, соответствующих сложившимся конкретным рыночным условиям.

Оперативная численная оценка подобного потенциала позволяет выявить скрытые резервы в развитии предприятия и увеличить отдачу от

более обоснованного применения экономическо-го инструментария, а также определить те функциональные зоны, которые имеют значительные резервы повышения эффективности производства и поэтому должны быть учтены при стратегическом планировании его деятельности. В этом смысле реализация рыночного потенциала непосредственно связана с максимизацией эффекта в сфере управления предприятием в рыночных условиях³. Тогда использование рыночного потенциала - это своего рода индикатор уровня методической готовности современного руководителя к ведению рыночной деятельности. При этом ресурсы, менеджмент и маркетинг являются ключевыми компонентами, необходимыми для осуществления успешной рыночной деятельности (см. рис. 2)⁴.

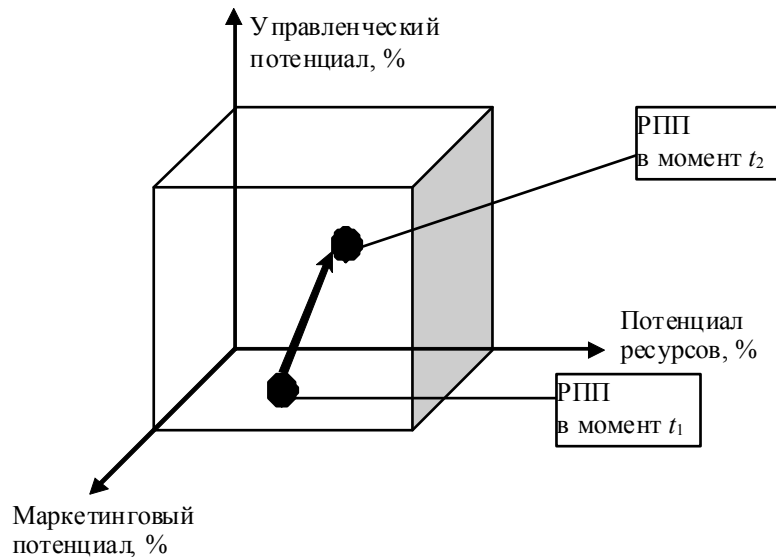


Рис. 2. Структурная модель рыночного потенциала предприятия

По поводу первого Р. Коуз писал: "...фирма - это система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя"⁵. Данное определение четко выделяет важнейший структурный компонент рыночного потенциала предприятия - ресурсы.

Ресурсный уровень рыночного потенциала предприятия Π можно описать следующей функциональной зависимостью:

$$\Pi = f(\Pi_1, \Pi_2, \Pi_3, \Pi_4),$$

где Π_1 - потенциал трудовых (человеческих) ресурсов;
 Π_2 - потенциал материально-производственных ресурсов предприятия;
 Π_3 - потенциал финансовых ресурсов;
 Π_4 - потенциал рыночных информационных ресурсов.

Кризис 2008-2009 поставил фундаментальную проблему определения кардинальных факторов обеспечения долгосрочного экономического развития страны в связи со значительными масштабами падения всех производственных показателей в российской промышленности: по сравнению с предыдущим годом в 2009 г. ВВП снизился на 7,9%, инвестиции в основной капитал упали на 17 % в строительстве и на 16 % в обрабатывающих производствах. Даже в начале 2010 г. инвестиционный спад в промышленности не был преодолен.

Структурные характеристики инвестиционных ресурсов за рассматриваемый период изменились следующим образом: доля собственных средств снизилась на 3,2 процентного пункта (39,5 до 36,3 %) почти целиком за счет прибыли

(с 18,5 до 14,8 %), а доля амортизации увеличилась с 17,3 до 18,7 %, удельный вес привлеченных средств поднялся с 60,5 до 63,7 %: доля кредитов сократилась на 2,4 процентного пункта (с 11,8 до 9,4 %), но возросла доля бюджетных средств (с 20,9 до 21,5 %), причем целиком за счет федерального бюджета (с 8 до 10,8%) и средств вышестоящих организаций (с 13,8 до 15,4 %).

Данные процессы имеют в своей основе низкий уровень использования рыночного потенциала промышленных предприятий и препятствия на пути технологической модернизации промышленности.

Для повышения конкурентоспособности экономики нужна такая структура основных фондов,

которая позволит повысить удельный вес обрабатывающей промышленности, наукоемких и высокотехнологичных производств. Конкретно это предполагает решение трех взаимосвязанных задач: наращивания объемов основных фондов до необходимого уровня; выбора приоритетов капиталовложений в восстановительном периоде таким образом, чтобы получить наибольшую отдачу от ограниченных средств и перестроить в процессе формирования конкурентоспособного производства структуру основных фондов с учетом целевых установок на длительную перспективу; создания и отработки в восстановительный период дееспособной системы управления, планирования и финансирования капиталовложений в высокие технологии и обновление основных фондов.

Осуществление таких преобразований возможно лишь при проведении научно-технической и промышленной политики, обеспечивающей перемещение ресурсов в перспективные отрасли экономики и ускоренное их развитие. Именно они способны мультиплицировать стимулы экономи-

ческого роста в общенациональном масштабе. В результате сначала происходит полная загрузка оборудования существующих мощностей, затем создаются новые, последние поглощают основную массу рискованного капитала. Поэтому в настоящее время основную проблему структурной перестройки можно определить как проблему выявления размеров необходимых финансовых ресурсов и их источников в конкурентоспособные структуры экономики.

¹ См.: Швандар К.В. Современные тенденции формирования международной конкурентоспособности национальной экономики: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2011.

² См.: The Global Competitiveness Report 2010-2011; World Economic Forum. 2010.

³ Попов Е.В. Эволюция институтов мини-экономики. М., 2007.

⁴ Некипелов А.Д. От квазирынка к рынку (концептуальные вопросы стратегии экономического развития России в начале XXI века) // Рос. экон. журн. 2008. № 2.

⁵ Коуз Р. Фирма, рынок и право: пер. с англ. М., 1993.

Поступила в редакцию 04.09.2011 г.