

**ТЕКСТЫ ЛЕКЦИИ**

по дисциплине

**«Конкурентоспособность в странах Восточной и Юго-Восточной Азии»**

Отрасль знаний: 300000 - Общественные науки, бизнес и право  
Область образования 340000 - Бизнес и управление  
Направление образования: 5341000- Экономика зарубежных стран и страноведения

Составитель. к.э.н. Лезилова Л.Н.

**Ташкент – 2009**

## **СОДЕРЖАНИЕ**

**Тема 1.** Национальная конкурентоспособность в условиях глобализации.

**Тема 2.** Концепция конкурентоспособности методы измерения КСП.

**Тема 3.** Стратегия конкурентоспособности на микро уровне

**Тема 4.** Социальные институты и проблемы конкурентоспособности в странах ЮВА.

**Тема 5.** Валютные и финансовые аспекты международной КСП стран ЮВА.

**Тема 6.** Производственный потенциал и конкурентоспособность стран ЮВА.

# ТЕМА 1. ВВОДНАЯ ЛЕКЦИЯ: КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

План:

1. Сущность национальной конкурентоспособности.

2

**Цель занятия:** раскрыть сущность национальной конкурентоспособности, изучить закономерности эволюции характера конкурентоспособности, исследовать взаимосвязь национальной конкурентоспособности и торговой политики.

**Ключевые слова:** Конкуренция, глобализация, инновации, национальная конкурентоспособность, цена прибыль, демпинг, естественная монополия, искусственная монополия, олигополия, чистая конкуренции.

1. В настоящее время все больше и больше стран пытается выйти на Мировой рынок со своей собственной национальной продукцией и старается успешно конкурировать на нем. С каждым годом количество стран, торгующих на Мировом рынке, увеличивается, а следовательно растет международная конкуренция. Проблема международной конкуренции стала очень актуальна в наши дни. Сегодня проблемой конкурентоспособности озабочены правительства и промышленные круги любой страны. В своей работе я хотел рассмотреть те причины, которые позволяют странам побеждать в соперничестве с другими, а также причины, которые ухудшают конкурентоспособность страны.

На международном рынке конкурируют фирмы, а не страны. На базе деятельности этих фирм формируется внешнеэкономическая стратегия вначале отрасли, а затем и страны в целом. На современном этапе конкурентные возможности фирмы не ограничены пределами страны базирования. Основной единицей конкуренции является отрасль (перерабатывающая или из сферы услуг), то есть группа конкурентов, производящих товары или услуги и непосредственно соперничающих между собой. Стратегически важная отрасль включает в себя продукты со сходными источниками конкурентного преимущества. Кроме того, могут быть родственные отрасли, у продукции которых - те же . покупатели, технология производства и каналы сбыта, но они предъявляют свои требования к конкурентному преимуществу. Разрабатывая конкурентную стратегию, фирмы стремятся найти и воплотить способ выгодно и долговременно конкурировать в своей отрасли. Универсальной конкурентной стратегии не существует; только стратегия, согласованная с условиями конкретной отрасли промышленности, навыками и капиталом, которыми обладает конкретная фирма, может принести успех.

Выбор конкурентной стратегии определяют два главных момента. Первый - структура отрасли, в которой действует фирма. Так как суть конкуренции в разных отраслях сильно различается, и вероятность долговременного получения прибыли в разных отраслях неодинакова. Второй главный момент -это позиция, которую фирма занимает в пределах отрасли. Некоторые позиции более выгодны, чем другие, вне зависимости от средней прибыльности отрасли как таковой. Каждый из этих моментов сам по себе недостаточен для выбора стратегии. Фирма может сама влиять и на структуру отрасли, и на позицию в ее «табели о рангах». Фирмы, у которых дело идет успешно, не только реагируют на любые изменения внутри отрасли, но и стараются сами изменить ее к своей выгоде. Существенное изменение положения в конкурентной гонке влечет за собой перемены в структуре отрасли или появление новых основ для конкурентного преимущества. Фирмы одной страны перехватывают лидерство у фирм другой страны, если они более способны реагировать на подобные изменения.

Фирмы должны не только реагировать на изменения структуры отрасли и пытаться самим изменить ее в свою пользу, но и выбрать позицию в пределах отрасли. Позицию в отрасли определяет и конкурентное преимущество. В конечном счете, фирмы обходят своих соперников, если имеют прочное конкурентное преимущество. Конкурентное преимущество делится на два основных вида: более низкие издержки и дифференциация товаров. Низкие издержки отражают способность фирмы разрабатывать, выпускать и продавать сравнимый товар с меньшими затратами, чем конкуренты. Продавая товар по такой же или почти такой же цене, что и конкуренты, фирма в этом случае получает больше прибыли. Дифференциация - это способность обеспечить покупателя

уникальной и большей ценностью в виде новой качества товара, особых потребительских свойств или послепродажного обслуживания.

Конкурентное преимущество любого типа дает более высокую продуктивность, чем у конкурентов. Фирма с низкой себестоимостью продукции производит данную стоимость с меньшими затратами, чем конкуренты; у фирмы с дифференцированной продукцией прибыль с единицы продукции выше, чем у конкурентов. Таким образом, конкурентное преимущество напрямую связано с формированием национального дохода.

Конкурентное преимущество достигается исходя из того, как фирма организует и выполняет отдельные виды деятельности. Посредством этой деятельности фирмы создают определенные ценности для своих клиентов. Конечная ценность, созданная фирмой, определяется тем, сколько клиенты готовы заплатить за товары и услуги, предлагаемые данной фирмой. Если эта сумма превышает совокупные расходы на всю необходимую деятельность, фирма рентабельна. Чтобы получить конкурентное преимущество фирма должна либо давать покупателям примерно такую же ценность, как и конкуренты, но производить товар с меньшими издержками, либо действовать так, чтобы давать покупателям товар с большей ценностью, за которую можно получить большую цену.

Виды деятельности при конкуренции, в какой - либо, отрасли можно разделить на категории, которые объединяются в так называемую цепочку ценности. Все виды деятельности, входящие в цепочку ценности, вносят свой вклад в потребительскую стоимость. Их можно условно разделить на две категории: первичная деятельность (постоянное производство, сбыт, доставка и обслуживание товара) и вторичная (обеспечение компонентами производства), то есть поддерживающая деятельность. Избранная фирмой конкурентная стратегия определяет способ, которым фирма выполняет отдельные виды деятельности, и всю цепочку ценности. В разных отраслях конкретные виды деятельности имеют различное значение для достижения конкурентного преимущества.

Фирмы также получают конкурентное преимущество, разрабатывая новые способы выполнения деятельности, внедряя новые технологии или исходные компоненты производства. Такую деятельность можно охарактеризовать как нововведение. Нововведение включает улучшение технологии, совершенствование способов и методов ведения дел. Конкретно обновление может выражаться в изменении товара или производственного процесса. Новых подходов к маркетингу, новых путей распространения товара и новых концепциях сферы конкуренции. Фирмы-новаторы не только улавливают возможность изменений, но и заставляют эти изменения происходить быстрее. Нововведение ведет к смене лидерства в конкуренции, если прочие конкуренты, либо не распознали пока нового способа ведения дел, либо не могут или не желают изменить свой подход. Причины получения конкурентного преимущества перед другими производителями за счет новаций следующие:

Новые технологии. Изменение технологии создает новые возможности для разработки товара, новые способы маркетинга, производства или доставки и улучшения сопутствующих услуг. Именно оно чаще всего предшествует стратегически важным нововведениям.

Новые или изменившиеся запросы покупателей. Часто конкурентное преимущество возникает или переходит из рук в руки, когда у покупателей появляются совершенно новые запросы или же их взгляды резко меняются.

Появление нового сегмента отрасли. Еще одна возможность получения конкурентного преимущества появляется, когда образуется совершенно новый сегмент отрасли или происходит перегруппировка существующих сегментов.

Изменение стоимости или наличие компонентов производства. Конкурентное преимущество часто переходит из рук в руки из-за изменения абсолютной или относительной стоимости компонентов, таких как рабочая сила, сырье, энергия, транспорт, связь, средства информации или оборудование. Фирма добивается преимущества, приспосабливаясь к новым условиям, в то время как конкуренты действуют старой стратегией.

Изменение правительственного регулирования. Изменение политики в таких областях как стандарты, охрана окружающей среды, требования к новым отраслям и торговые ограничения, - еще один стимул для новаций, влекущих за собой конкурентное преимущество.

Еще один важный момент - это не приобретение конкурентного преимущества, а стабильное удержание его. То, как долго можно удерживать конкурентное преимущество, зависит от трех факторов. Первый фактор определяется тем, каков источник преимущества, на чем он основан.

Преимущества на основе лишь уровня издержек, как правило, не так стойки, как на основе дифференциации. Одна из причин этого заключается в том, что любой новый источник снижения затрат, как бы прост он ни был, может лишить фирму преимущества по части расходов. В то время как в случае с дифференциацией, чтобы обойти конкурентов нужно, как правило, предлагать такой же набор товаров, если не больший.

Вторая определяющая удерживаемости конкурентного преимущества – количество имеющихся у фирм явных источников преимущества. Если фирма опирается только на какое-либо одно преимущество, конкуренты попытаются лишить его этого преимущества или найти способ обойти его. Фирмы, долгие годы удерживающие лидерство, стремятся обеспечить себе как можно больше преимуществ во всех звеньях цепочки ценности. Третий, самый важный, фактор сохранения конкурентного преимущества - постоянная модернизация производства и других видов деятельности. Если лидер, достигнув преимущества, затем остановится, то со временем все его преимущества будут скопированы конкурентами. Если компания хочет сохранять преимущество, то она не должна стоять на месте. Она должна создавать новые преимущества, по крайней мере, с той же скоростью, с какой конкуренты могут копировать имеющиеся.<sup>1</sup> Способность фирм удержать преимущества, добытые на основе конкурентной стратегии, - это часто результат простого везения, а именно того, что в отрасли не происходит крупных изменений. Но все-таки чаще она является результатом постоянного обновления с целью адаптации к меняющимся условиям. Силы, позволяющие фирмам страны сохранять однажды достигнутое конкурентное преимущество, - главная опора процветания страны.

Лишь немногим фирмам удается действовать по всем вышеперечисленным правилам, но те, у которых это, получается, становятся наиболее конкурентоспособными на мировом рынке товаров и услуг.

Выделяя роль страны базирования в международной конкуренции, нужно принимать во внимание множество различных факторов. Для различных отраслей хозяйства больше подходят разные стратегии, так как структура отраслей и источники конкурентного преимущества в них неодинаковы. Даже в одной и той же отрасли фирмы могут выбирать различные стратегии (и успешно применять их), если они стремятся к различным типам конкурентного преимущества или нацелились на разные сегменты отрасли. Страна добивается успеха тогда, когда условия в стране благоприятствуют проведению наилучшей стратегии для какой-либо отрасли или ее сегмента. Стратегия, которая хорошо работает в этой стране, должна привести к конкурентному преимуществу. Многие из особенностей страны облегчают или, наоборот, затрудняют проведение той или иной стратегии. Особенности эти разнородны - от поведенческих норм, определяющих методы управления фирмами, до наличия или отсутствия в стране некоторых видов квалифицированной рабочей силы, характера спроса на внутреннем рынке и целей, которые ставят перед собой местные инвесторы.

Для получения конкурентного преимущества в сложных отраслях требуются улучшения и нововведения - поиск новых, лучших способов конкуренции и применение этих способов повсеместно, а также непрерывное совершенствование товаров и технологий. Страна имеет успех в этих отраслях, если условия в ней благоприятствуют такой деятельности. Чтобы добиться преимущества, нужны предвидение новых способов конкуренции и готовность рисковать (и вкладывать деньги в рискованные предприятия). И добиваются успеха те страны, условия в которых дают фирмам уникальные возможности распознавать новые конкурентные стратегии и стимул, чтобы немедленно применять эти стратегии. Те же страны, фирмы которых должным образом не реагируют на изменения обстановки или не имеют нужных способностей, оказываются в проигрыше.

Сохранение конкурентного преимущества на долгий период требует усовершенствования его источников. Совершенствование преимущества требует, в свою очередь, более сложных технологий, навыков и методов производства и постоянных капиталовложений. Страны добиваются успеха в тех отраслях, где имеются навыки и ресурсы, необходимые для изменения стратегии. Фирмы же, которые почивают на лаврах, используя раз и навсегда закреплённую концепцию конкурентного преимущества, быстро теряют позиции, так как конкуренты копируют приемы, некогда позволившие этим фирмам вырваться вперед.

Постоянные перемены, необходимые для удержания конкурентного преимущества, - вещь неудобная и трудная в организационном плане. Страны добиваются успеха в тех отраслях, в которых фирмы испытывают давление, помогающее им преодолеть инерцию и заниматься постоянным

усовершенствованием и обновлением, а не сидеть сложа руки. Л в тех отраслях, где фирмы перестают совершенствоваться, страна проигрывает. Страна имеет успех в тех отраслях, где ее преимущества как национальной базы имеют вес в других странах и где усовершенствования и нововведения предвзвывают международные потребности. 3.Национальная конкурентоспособность и торговая политика. Чтобы добиться международного успеха, фирмы должны преобразовать лидерство на внутреннем рынке в лидерство на международном. Это позволяет усилить преимущества, полученные "дома", с помощью глобальной стратегии. Страны добиваются успеха в тех отраслях, где отечественные фирмы конкурируют глобально, поощряемые правительством или под давлением обстоятельств. В поиске детерминантов конкурентного преимущества стран в разных отраслях нужно определить условия в стране, благоприятствующие успеху в конкуренции.

Преимущества системы ВТО доказывает не только тот факт, что практически все крупные торговые нации сейчас являются ее членами. Помимо чисто экономических выгод, которые достигаются путем снижения барьеров для свободного товарообмена, эта система положительно влияет на политическую и социальную ситуацию в странах-членах, а также на индивидуальное благосостояние граждан. Преимущества торговой системы ВТО проявляются на всех уровнях - отдельного гражданина, страны и мирового сообщества в целом.

### **Выгоды ВТО для потребителей**

#### **Понижение стоимости жизни**

Самая очевидная выгода свободной торговли для потребителя - это понижение стоимости жизни за счет снижения протекционистских торговых барьеров. За 50 лет существования организации было проведено восемь раундов переговоров, и на данный момент торговые барьеры во всем мире ниже, чем они были когда-либо за всю историю современной торговли. В результате снижения торговых барьеров дешевеют не только готовые импортируемые товары и услуги, но и отечественная продукция, в производстве которой используются импортные компоненты.

Импортные тарифы, государственные производственные субсидии (например, в сельском хозяйстве) и количественные ограничения импорта (к примеру, в торговле текстилем) в конечном итоге приводят не к желаемым результатам защиты отечественного рынка, а к повышению стоимости жизни. Гак, потребители в Великобритании, по статистическим расчетам, платят на 500 миллионов фунтов в год больше за одежду из-за торговых ограничений на импорт текстиля; для канадцев эта сумма составляет примерно 780 миллионов канадских долларов. Аналогичная ситуация в секторе услуг: либерализация сектора телекоммуникаций в Европейском Союзе привела к снижению цен в среднем на 7-10 процентов.

Система ВТО. поощряет конкуренцию и понижает торговые барьеры, в результате чего потребители выигрывают. Так, крупная реформа торговли текстилем и одеждой в рамках ВТО, которая завершится в 2007 году, включает в себя устранение ограничений на объем импорта.

Более широкий выбор товаров и услуг - также несомненное преимущество свободной торговой системы для потребителя. Помимо готовой иностранной продукции, речь здесь идет и об отечественных товарах и услугах, ассортимент которых расширяется ввиду снижения цен на импортные материалы, компоновочные части и оборудование. Импортная конкуренция стимулирует максимально эффективное отечественное производство и, следовательно, косвенно снижает цены и повышает качество выпускаемой продукции.

Кроме того, в результате более активного товарообмена развиваются новые технологии, как это произошло, к примеру, с мобильной связью.

Увеличение экспорта отечественной продукции также повышает доходы производителей, налоговые поступления в казну и, следовательно, доходы и благосостояние населения в целом;.

Выгоды ВТО для экономики страны в целом. Невозможно провести четкую грань между воздействием свободной торговли на потребителей, производителей и государство. Так, понижение торговых барьеров способствует росту торговли, что приводит к повышению как государственных, так и личных доходов. Эмпирические данные свидетельствуют: после Уругвайского раунда в результате перехода на новую систему торговых сделок мировой доход увеличился со 109 до 510 миллиардов долларов. Единый рынок на территории Европейского Союза также способствовал повышению доходов и благосостояния.

Повышение государственного дохода за счет деятельности успешных экспортеров позволяет перераспределить получаемые дополнительные ресурсы и помочь другим компаниям,

сталкивающимся с иностранной конкуренцией, повысить производительность, расширить масштабы производства, улучшить свою конкурентоспособность или же переключиться на новые виды деятельности.

Развитие торговли ведет в долгосрочной перспективе к повышению занятости, особенно в экспортных отраслях экономики. Однако в краткосрочной перспективе потери рабочих мест в результате конкуренции отечественных предприятий с импортными производителями практически неизбежны.

Протекционизм не может решить эту проблему. Напротив, повышение торговых барьеров вызывает снижение эффективности производства и качества отечественной продукции, что при ограничении импорта приводит к повышению цен на нее и негативно отражается на объемах продаж, а в конечном итоге и на количестве рабочих мест. Подобная ситуация сложилась, к примеру, в США в 1980-е гг., когда были введены жесткие ограничения на импорт японских автомобилей. И наоборот, либерализация рынка ЕС создала как минимум 300 тысяч новых рабочих мест в странах Сообществ. В экспортных отраслях США заняты как минимум 12 миллионов рабочих; в металлургии России из около 1 миллиона занятых 600 тысяч также работают на экспорт.

Разумное использование защитных мер и эффективная схема перераспределения дополнительного государственного дохода могут помочь стране преодолеть трудности периода адаптации к системе свободной торговли.

Применение принципов ВТО позволяет повысить эффективность внешнеэкономической деятельности государства за счет, прежде всего, упрощения системы таможенных пошлин и других торговых барьеров. Как следствие, предсказуемость и прозрачность экономики привлекают партнеров и повышают товарооборот. Недискриминационный подход, прозрачность, большая определенность условий торговли и их упрощение - все это способствует понижению расходов компаний, оптимизации их деятельности и созданию благоприятного климата для торговли и инвестиций.

В свою очередь, приток капитала в страну, в частности, в форме прямых иностранных инвестиций, создает дополнительные рабочие места и повышает благосостояние населения в целом.

Помимо экономических выгод от более свободной внешней торговли, государство получает и определенные политические выгоды.

У правительства появляется больше возможностей защищать себя от действий лоббистских групп, так как торговая политика осуществляется в интересах экономики в целом.

Проводимая государством политика протекционизма для отдельных отраслей подразумевает определенное политическое влияние представителей этих сфер производства. В первые десятилетия 20-го века усиление политики торговых ограничений привело к торговой войне, победителей в которой не было, ведь в конечном счете от подобных ограничений страдают даже сектора, требующие защиты, замедляется экономический рост и падает общее благосостояние.

Присоединение к системе ВТО помогает избежать подобных ситуаций, так как проводимая государством политика ориентируется на развитие всех отраслей экономики, а не отдельных ее частей, что помогает избежать искажений конкурентной среды.

Система свободной торговли также создает предпосылки для принятия разумных политических решений, борьбы с коррупцией и принесения позитивных изменений в законодательную систему, что в конечном счете способствует притоку инвестиций в страну. Применение некоторых форм нетарифных ограничений, к примеру, импортных квот, неизбежно сопряжено с опасностью коррупции среди чиновников, распределяющих эти квоты и, следовательно, получения сверхприбыли компаниями-импортерами - т.н. "квотной ренты". Сейчас в ВТО ведется работа по сокращению и устранению многих еще существующих квот, особенно на текстильные изделия.

Прозрачность и гласность, т.е. обеспечение доступности всей информации по правилам торговли для общественности; более четкие критерии по правилам, охватывающим вопросы безопасности и стандарты на продукцию; применение принципа недискриминации также оказывают положительное влияние на политическую обстановку, сокращая возможность произвольного принятия решений и обмана.

Система ВТО уравнивает шансы всех членов, предоставляя право голоса небольшим странам, ограничивая, таким образом, возможности экономического диктата более крупных государств, что было бы неизбежно при двусторонних переговорах. Более того, объединяясь в союзы, небольшие

страны способны добиваться большего успеха на переговорах. В то же время крупные государства-участники освобождаются от необходимости вести переговоры по торговым соглашениям с каждым из своих многочисленных торговых партнеров, так как согласно принципу недискриминации достигнутые в ходе переговоров уровни обязательств автоматически распространяются на всех участников ВТО.

Система ВТО создает эффективный механизм для разрешения торговых споров, которые, будучи "предоставленными самим себе", могли бы привести к серьезному конфликту. До Второй мировой войны такой возможности не было. После войны торгующие страны в ходе переговоров согласовывали правила торговли, которые сейчас действуют в рамках ВТО. Они включают в себя обязательства вынесения своих споров в ВТО и неприменения односторонних действий.

Каждый спор, выносимый в ВТО, рассматривается, прежде всего, с точки зрения действующих норм и правил. После принятия решения страны концентрируют свои усилия на его выполнении, и, возможно, последующем пересмотре норм и правил путем переговоров. С момента создания ВТО в 1995 году около 200 споров были вынесены на ее рассмотрение. Соглашения ВТО создают правовую основу для принятия четкого решения.

Увеличивающееся число споров, выносимых в ВТО, свидетельствует не о нарастании напряженности в мире, а скорее об укреплении экономических связей и увеличивающемся доверии стран к данной системе разрешения разногласий.

Торговая система ВТО помогает беспрепятственному осуществлению торговли и обеспечивает страны конструктивным и справедливым механизмом для разрешения споров по торговым вопросам, тем самым создавая и укрепляя международную стабильность и сотрудничество.

Ярким примером влияния торговли на международную безопасность является торговая война 1930-х годов, когда страны соревновались в возведении протекционистских торговых барьеров. Это усугубило Великую депрессию и в конечном счете сыграло определенную роль в развязывании Второй мировой войны.

Повторения предвоенного напряжения в торговле после Второй мировой войны в Европе удалось избежать через развитие международного сотрудничества по торговле углем и черными металлами в рамках Европейского объединения угля и стали, которое послужило основой для создания в будущем Европейского Союза. В мировом масштабе было учреждено Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), преобразованное в 1995 году во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Система доказала свою жизнеспособность, ибо политический конфликт между странами со сложившимися стабильными торговыми отношениями менее вероятен. Кроме того, люди, которые более обеспечены и благополучны, проявляют меньше склонности к конфликтам.

Система ГАТТ/ВТО, в которой соглашения заключаются путем консенсуса в результате переговоров и правила соглашений неукоснительно выполняются, также является важным инструментом укрепления доверия. Когда правительство уверено в том, что другие страны не поднимут свои торговые барьеры, у него не возникает искушения сделать то же самое. Государства также будут гораздо более расположены к сотрудничеству друг с другом, и это позволит избежать ситуаций, подобных торговой войне 1930-х годов.

2 Эволюция характера конкурентоспособности. Исследована эволюция понятия «конкурентоспособность национальной экономики», обосновано собственное видение его содержательной стороны. На основе обобщения отечественного и зарубежного опыта показан процесс трансформации факторов конкурентоспособности, происходящей под действием движущих сил развития мировой экономики.

Конкурентоспособности национальной экономики в современном мире во многом определяется способностью промышленного производства вводить новшества и модернизироваться. Действительно, промышленность и сегодня остается ведущим производителем товаров инвестиционного и личного потребления, главным плательщиком налогов в государственный бюджет. От уровня ее развития зависят темпы научно-технического обновления, рост производительности труда в других сферах и отраслях, уровень благосостояния населения.

Конкурентоспособность представляет собой сложную многоаспектную и многоуровневую категорию, органически присущую рыночной системе ведения хозяйства. Прагматический аспект адекватных представлений о содержании этой категории определяется тем, насколько набор ее

смыслообразующих признаков может быть использован в качестве основы при разработке методов и средств решения практических задач, связанных с достижением заданного уровня конкурентоспособности. Очевидно, что для обеспечения прагматики любой категории недостаточно ее определения в традиционном понимании. Требуется своего рода экспликация, которая бы устанавливала пусть на самом общем уровне взаимосвязь самой категории и ее смыслообразующих компонентов с другими категориями предметной области.

Современные определения национальной конкурентоспособности, принятые рядом официальных организаций, по существу согласуются с теорией М. Портера, отражая при этом новый этап эволюции понятия конкурентного преимущества. Общее определение конкурентоспособности, принятое в ОЭСР, гласит: конкурентоспособность - это способность компаний, отраслей, регионов и наций создавать сравнительно высокий уровень доходов и заработной платы, оставаясь открытыми для международной конкуренции. Аналогичного мнения придерживаются и известные американские учёные Д. Доллар и Э. Вульф, утверждающие, что конкурентоспособной является страна, сочетающая преуспевание в международной торговле на базе высокой технологии и производительности с высокими доходами и заработной платой.

На динамический аспект конкуренции впервые обратил внимание М. Данн, по мнению которого важнейшим свойством конкурентоспособности является ее изменение во времени. Под конкурентоспособностью он понимает гибкость, с которой национальная экономика способна предвидеть структурные изменения и адаптироваться к ним.

Как мы видим, почти во всех определениях неременной характеристикой конкурентоспособности страны являются высокий уровень жизни и производительности использования располагаемых факторов производства. При этом, рассматривая сравнительный уровень конкурентоспособности промышленного производства различных стран мира (табл. 1) можно убедиться, что лидирующие позиции в рейтинге не всегда зависят от размеров территории, наличия природных богатств и принадлежности страны к той или иной группе стран по уровню социально-экономического развития. Так, новые индустриальные страны, не отличающиеся размерами территорий, запасами естественных ресурсов и еще недавно пребывающие в состоянии крайней отсталости, занимают, соответственно 3-е (Сингапур) и 6-е (Гонконг) место в рейтинге. В то время как из числа государств большой семерки (кроме США) только 9-ое место принадлежит Канаде, а Италия оказалась практически в конце списка, занимая 32-е место из 49.

Если абстрагироваться от возможных погрешностей методики расчета и положиться на авторитет международной аналитической службы, то мы должны прийти к выводу о том, что конкурентоспособность зависит не столько от размеров потенциала страны, сколько от способности удовлетворить конкретную рыночную потребность, а также от способности оперативно и гибко среагировать на изменение этой потребности.

Таблица 1 - Рейтинг некоторых стран мира по уровню конкурентоспособности общественного производства (фрагмент, 2008г.)

Рейтинг	Страна	Рейтинг	Страна
1	США	22	Эстония
2	Сингапур	23	Испания
3	Финляндия	24	Чили
4	Люксембург	25	Франция
5	Нидерланды	26	Япония
6	Гонконг	27	Венгрия
7	Ирландия	...	
8	Швеция	30	Греция
9	Канада	...	
10	Швейцария	32	Италия
11	Исландия	...	
12	Германия	40	Турция
...		...	

15	Дания	45	Россия
...		46	Колумбия
17	Бельгия	47	Польша
...		48	Венесуэла
19	Велико Британия	49	Индонезия

Структурирование субъектов конкурентной борьбы, факторов и характеристик конкурентоспособности позволяет более четко подойти к анализу этой сложной категории, выявлению имеющихся резервов и формированию направлений повышения конкурентоспособности на каждом из уровней.

Обобщённый показатель конкурентоспособности отражает эффективность функционирования не только хозяйственной системы, но и многих других 'блоков - правового, политического, социального и др., то есть эффективность всей целостной хозяйственной системы страны. Уместно отметить, что проект по проблемам национальной конкурентоспособности, осуществляемый в рамках Всемирного экономического форума (ВЭФ), рассматривает около 200 показателей, определяющих конкурентоспособность отдельных стран. Важно также подчеркнуть, что о повышении конкурентоспособности можно говорить только по отношению к странам с устойчиво развивающейся экономикой, где сохраняется внутренний баланс социальных и политических сил. Страна, находящаяся в состоянии внутренней или внешней нестабильности, по определению попадает в разряд неконкурентоспособных, поскольку такая нестабильность резко подрывает доверие к её государственным и финансовым институтам. Это в свою очередь неминуемо сказывается на снижении её привлекательности для инвесторов, устойчивости её экономических связей на всех уровнях, стабильности ее валюты и других показателях, отражающих уровень национальной конкурентоспособности и влияющих на характер национального развития.

В немалой степени конкурентоспособность зависит от экономического веса и военной мощи страны, обеспечивающих её политическое влияние. Встраивание в мировой рынок может осуществляться на разных условиях, и эти условия определяются уровнем конкурентоспособности страны и структурой её конкурентных преимуществ.

Всё многообразие конкурентных преимуществ можно свести к четырем основным видам: ресурсные, технологические, структурные и связанные с эффективностью экономической политики государства. В основе ресурсных конкурентных преимуществ лежат наделённость страны факторами производства (природными ресурсами, рабочей силой и др.) и степень эффективности их использования (издержки производства, цены, валютные курсы). Технологические преимущества - это такие факторы, как ресурс знаний, технологический ресурс, инвестиционные ресурсы и др., обеспечивающие весь спектр современных конкурентных преимуществ от технологического опережения в одной или нескольких отраслях (частичное техническое преимущество) до технологического лидерства страны в целом. Структурные преимущества связаны с наличием прогрессивной структуры экономики, соответствующей требованиям научно - технического прогресса, а также с рациональной организацией научно-производственного процесса в плане комплексного развития основных и поддерживающих отраслей, формирования эффективных организационных структур на основе принципов интеграции и диверсификации. Наконец, успешное экономическое развитие базируется на благоприятной экономической среде и адекватном социально-политическом климате в стране, детерминирующих инновационные возможности экономики, её способность к созданию и усвоению новых технологий и техническому заимствованию.

Конкурентоспособность современных высокоразвитых стран основана, главным образом, на технологических преимуществах, в то время как отсталых стран - на ресурсных. Иными словами природа конкурентоспособности богатых и бедных стран различна. Более того, источник конкурентоспособности страны достаточно точно характеризует этап её экономического развития, поскольку исторически на первый план последовательно выдвигались такие источники национальной конкурентоспособности, как выгодное географическое положение; обладание

богатými природными ресурсами; наличие благоприятных цен на основные факторы производства; высокая факторная производительность и качество жизни; новейшие технологии, экономическая среда, рождающая технологическое лидерство, и глобальная конкурентная стратегия.

#### **Контрольные вопросы:**

1. Раскройте сущность понятия конкуренция.
2. Что означает для Вас конкурентная стратегия?
3. Охарактеризуйте характер ценовой конкуренции.
4. Охарактеризуйте методы анализа конкуренции.
5. Какие Вы знаете виды неценовой конкуренции.

#### **Задания для самоподготовки:**

1. Классифицируйте основные элементы конкурентной стратегии компании на рынке.
2. Проанализируйте условия ценовой конкуренции в отдельных сегментах рынка.

#### **Рекомендуемые литературы**

1. Белл Дниел «Грядущее постиндустриальное общество» М. Академия-2005г.
2. Куренков Ю.В. «Структурные проблемы переходного периода в национальной экономике» М. ИМЭМО-2007 стр. 58-87
3. Завьянов Г.Т., Азоев Г.Н., Швандер К.В. «Международная конкурентоспособность и ее оценка» М. 2006г. Стр. 480
4. Шашрай Ю.Ф., Габуния Г.В. «Конкурентоспособность ведущих капиталистических стран в международной торговле» Приложение к БИКИ1981 №11, с 5
5. Долгопятова Т. «Модели и механизмы корпоративного контроля в промышленности» Вопросы экономики 2001. №5
6. Долгопятова Т. «Формирование моделей корпоративного контроля в обрабатывающей промышленности» Экономический журнал высшей школы экономики Т.4-2003. №3
7. Евстигнеев В.Р. «Шансы кризиса на на американском фондовом рынке» ИМЭМО 2004г.
8. Эггертсон Т. «Экономическое поведение и институты» М.Депо, 2004-с. 17-31

## **ТЕМА 2. КОНЦЕПЦИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ КСП.**

**Цель занятия:** классифицировать методы измерения конкурентоспособности на макро и микро уровнях, раскрыть методологические аспекты измерения конкуренции и конкурентоспособности на микро уровне, систематизировать методы сравнения предприятий с разными уровнями конкурентоспособности.

**Ключевые слова:** Глобализация, инновация, факторы роста, инвестиция, капитал, капитализация предприятия, ликвидность финансовой системы.

Конкурентоспособность на макро уровне предполагает понимается способность продавать товары и услуги по рыночным ценам с нормальной прибылью. Определение простое, но обладающее достоинством ясности и соответствия интуитивным представлениям. Следует различать: внешнюю конкурентоспособность - способность продавать товары и услуги на мировых рынках, наличие в структуре экспорта достаточного количества товаров и услуг, обеспечивающих устойчивость платежного баланса страны;

внутреннюю конкурентоспособность - продажи на внутреннем рынке в конкуренции с импортом и другими отечественными товарами, обеспечивающими вместе с экспортом необходимый уровень занятости и доходов населения. Обычно, внешняя конкурентоспособность предполагает внутреннюю, но не наоборот.

Продавать на внутреннем рынке - это может быть предпосылка внешней конкурентоспособности, но не гарантия. Это более низкий уровень конкурентоспособности.

Также существуют:

конкурентоспособность по ресурсам - по природным ресурсам, по качеству человеческого капитала и капиталу - факторам достижения конкурентоспособности по товарам и услугам;

конкурентоспособность институтов - соответствие формальных и неформальных институтов страны - законодательства, норм и традиций поведения, распоряжения властью, степени свободы, радиуса доверия требованиям производства конкурентоспособных товаров и услуг.

От чего зависит конкурентоспособность страны? Какие факторы лежат в ее основе? Что, собственно говоря, такое конкурентоспособность национальной экономики? Почему одни страны добились значительных успехов в своем развитии, а другие нет? Почему определенные компании, представляющие достаточно не большую группу стран стабильно лидируют на мировом рынке?

Многих специалистов прошлого и настоящего волновали и продолжают волновать данные вопросы. Довольно просто определить конкурентоспособность одной отдельно взятой компании, принимая во внимание получаемую ей прибыль, уровень технологий, лидерство на рынке и т.п. Но как определить конкурентоспособность целой страны?

Современное развитие целого ряда ведущих стран мира задает немало загадок. Япония и страны ЕС получают преимущества из-за снижения курса национальных валют по отношению к американскому доллару. Экономика США не имеет себе равных в мире по потенциалу, несмотря на дефицит платежного баланса. История послевоенного развития таких стран как Германия, Италия, Япония, Южная Корея- это история успеха государств, большинство из которых потерпели поражение во Второй Мировой войне и изначально были обделены природными ресурсами. Так что же такое конкурентные преимущества и откуда они возникают?

Ответ на многие приведенные выше вопросы дает теория известного американского экономиста Майкла Портера из Гарвардской школы бизнеса. Работая в созданной президентом Рональдом Рейганом Комиссии по конкурентоспособности американской промышленности, М. Портер задался целью определить термин «конкурентоспособность» применительно к государству. В результате его исследований в свет вышла знаменитая книга «Конкурентные преимущества наций», в которой детально рассмотрены проблемы современной международной конкуренции.

Новизна подхода Портере заключалась в том, что он предложил рассматривать конкурентоспособность стран через призму конкурентоспособности компаний, представляющих данные страны на мировом рынке. По Портеру конкурентоспособность одного отдельно взятого государства связана с производительностью нации, т.е. с эффективным использованием всех имеющихся ресурсов (сырья, рабочей силы, капитала). Рассматривать степень благосостояния государства следует с микро уровня - уровня одной отдельно взятой фирмы, поскольку, в конечном счете, ВВП и Национальный доход страны создаются компаниями-производителями. Портер отмечал, что даже в самых благополучных странах не все отрасли промышленности, не все компании могут одновременно процветать. Успехи развития национальной экономики зависят от деятельности определенного ядра компаний, ведущих международную активность. Причем данные фирмы, как правило, в каждой стране представляют довольно небольшой круг отраслей промышленности.

Поскольку по Портеру изначально конкурентоспособны не страны, а национальных компании данных стран, то для успеха в конкурентной борьбе фирмы должны обладать одним из двух преимуществ: иметь низкие издержки производства либо дифференцировать качество продукта в расчете на высокий уровень цен. Конкуренция на мировом рынке заставляет компании постоянно равняться друг на друга, сравнивая свою деятельность с успехами конкурентов. Международная специализация страны при этом связана с теми сферами экономики, в которых ее национальные производители наиболее конкурентоспособны. Портер предлагает свою модель «конкурентного ромба», отражающего систему детерминант национального конкурентного преимущества. Ответом на вопрос, почему страны добиваются успехов в той или иной области, служат четыре свойства страны, носящих общий характер и формирующих среду, в которой конкурируют местные компании. Среда может способствовать созданию конкурентных преимуществ, а может и препятствовать их появлению. Четырьмя свойствами – иначе детерминантами модели – являются:

- 1) факторные условия
- 2) условия внутреннего спроса
- 3) наличие смежных и обслуживающих отраслей
- 4) структура и стратегия фирм, внутри отраслевая конкуренция

Четыре свойства все вместе, а также каждое из них в отдельности создают среду, в которой функционируют фирмы данной страны.

2. Методологическая сторона, проблемы повышения конкурентоспособности российской экономики крайне важна. Без решения методологических проблем вообще невозможно решать задачи такого масштаба.

Во-первых, методология закладывает серьезный понятийный базис этой сфере,

Во-вторых, овладение методологией позволяет решить самую важную задачу - организовывать конкурентную борьбу по своим правилам, обеспечивая тем самым успех в этой борьбе, прежде всего, в международном экономическом пространстве.

#### **Концептуальная конструкция.**

Структурирование понятия конкурентоспособности имеет целью посредством выделения из множества параметров и различных по своим целям и интересам уровней формирования и видов конкурентных преимуществ, наиболее важных для получения интегрального эффекта. Он должен быть достигнут путем выработки национальной политики и стратегии повышения конкурентоспособности российской экономики, отдельных ее предприятий и производимых ими товаров (продукции и услуг).

На основе выделения наиболее важных видов конкурентных преимуществ и выявления основных системных ограничений в этой сфере, определить основные векторы управления для достижения повышения конкурентоспособности на всех уровнях организации национальной экономики.

На основе определения основных концептуальных подходов и определения главных векторов управления появляется возможность выстраивания общей методологии и методики повышения конкурентоспособности национальной экономики, соединяя все уровни формирования конкурентных преимуществ в согласованный управленческий комплекс.

Понятия и их структурирование для целей управления

Структурирование понятия конкурентоспособности, прежде всего, должно быть ориентировано на реализацию возможности увязать использование различных типов конкурентных преимуществ и координации, различающихся по своим целям и интересам уровней формирования этих преимуществ. Такое формулирование по существу является исходным для определения векторов управления процессами, содействующими повышению конкурентоспособности национального хозяйства страны.

Под конкурентоспособностью в самом общем виде понимается способность различных субъектов рынка к успешному соревнованию со своими конкурентами, которое не только более полно отражает требования рынка, но, что особенно важно, ориентирует субъекты конкурентной борьбы на активные действия по завоеванию рыночных позиций, их удержанию, укреплению и расширению.

Основные носители конкурентных преимуществ и уровни конкурентоспособности: масштабы и временные горизонты решаемых задач. Понятия микро-, мезо- и макро- конкурентоспособности. Носителей конкурентных преимуществ можно условно разделить на три основные группы, каждая из которых характеризует иерархический уровень формирования категории конкурентоспособности:

- микро уровень - товары (конкретные виды продукции и услуг);
- мезо уровень - отдельные предприятия, фирмы, их корпоративные объединения, отрасли, отраслевые комплексы;
- макро уровень - национальные хозяйства отдельных стран.

На каждом из указанных уровней формируется различное содержание самого процесса конкуренции и круг факторов, формирующих микро-, мезо- и макро-конкурентоспособность. Каждое из перечисленных понятий конкурентоспособности описывается своим набором показателей и соответственно процесс повышения конкурентоспособности требует специфического для каждого уровня подхода.

В соответствии с предложенной структурой понятия конкурентоспособности на каждом из уровней формулируются следующим образом:

под микро конкурентоспособностью следует понимать совокупность факторов, обеспечивающих товарам преимущества в их обмене на деньги на внутреннем и внешнем рынках;

под мезо конкурентоспособностью следует понимать совокупность факторов, обеспечивающих устойчивое производство и сбыт конкурентоспособных товаров на внутреннем и внешнем рынках;

под макро конкурентоспособностью следует понимать совокупность факторов, укрепления и развитие национальной воспроизводственной базы, обеспечивающей долгосрочные преимущества страны в мировой экономике по сравнению с другими странами.

Группировка конкурентных преимуществ. Всю совокупность конкурентных преимуществ условно можно разделить на три группы:

ресурсные - обладание ресурсами особого качества или количества (природными или приобретенными);

операционные - характеристика степени или эффективности использования имеющихся ресурсов;

программно-стратегические - наличие определенной стратегии развития субъекта-носителя конкурентных преимуществ и качество этой стратегии.

Виды преимуществ усложняются от ресурсных к стратегическим и последние (стратегические) становятся все более важными.

Сегодня конкурентная борьба фактически превращается в борьбу стратегий практически на всех уровнях, а стратегическая компонента, по сути, является ведущей характеристикой конкурентоспособности.

Роль стратегической компоненты и ее специфика. Помимо общего положения о важности стратегической компоненты перед другими видами конкурентных преимуществ, важно учитывать закономерность возрастания этой компоненты от микро- к макро уровню, трудности ее квантификации.

Стратегическая компонента конкурентоспособности на разных уровнях управления. Несмотря на принципиальное различие формирования конкурентных преимуществ на разных уровнях организации национальной экономики, на каждом из этих уровней можно условно выделить три группы конкурентных преимуществ и, соответствующую стратегическую компоненту:

на микроуровне - это качество, цена и стратегия более тесного взаимодействия с потребителями производимых товаров (продукции и услуг);

на мезо уровне - это совокупность традиционных ресурсных, операционных и стратегических преимуществ с выделением последних в качестве все более важных по мере укрупнения и усложнения организационно-технических и финансовых факторов формирования и развития фирм и их различных объединений;

на макроуровне - все факторы, формирующие конкурентоспособность на первых двух уровнях, но с включением в стратегический блок геополитической и социальной компонент, а также, и приданием особого значения экономической безопасности.

Взаимосвязь конкурентных преимуществ различных уровней (векторы вертикальной интеграции конкурентных преимуществ).

Решение главной проблемы - получения интегрального эффекта, который должен быть достигнут путем выработки национальной политики и стратегии повышения конкурентоспособности российской экономики, отдельных ее предприятий и производимых ими товаров (продукции и услуг) лежит в выработке тонкого баланса между:

частными и государственными (общественными) интересами (государственная и частная монополия), а также и проблема баланса конкуренции и взаимодополняющего согласования интересов);

монополией и конкуренцией (монополия и монополизм, границы использования конкурентной борьбы и структурная оптимизация рынков);

экономическими, социальными и геополитическими целями развития страны (социальные границы и социальные приоритеты конкурентоспособности, роль геополитических факторов, конкурентоспособность богатых и бедных стран).

### **Конкурентоспособность и глобализация**

Новые конкурентные условия в мировой экономике, обусловленные процессом глобализации. Процесс глобализации имеет ряд аспектов. Каждый из них имеет свое значение для формирования конкурентных преимуществ. Среди основных из них:

экономический (либерализация рынков товаров и капиталов со стороны правительств

национальных государств, концентрация, централизация международного капитала в крупных транснациональных компаниях и финансовых группах);

политико-правовой (размывание государственных границ, принятие международных правовых актов и соглашений, ослабляющих роль и влияние государств на внутри- внешнеэкономические процессы);

научно-технический, выражающийся в феномене техноглобализма, слиянии появляющихся в отдельных странах нововведений и новых технологий в единый комплекс технических знаний, возникновении «технологических макросистем» в области связи, транспорта, производства как результат революции в сфере телекоммуникаций;

социокультурный (ослабление роли национальных традиций, обычаев, духовно-этическая конвергенция, выражающаяся в сближении социокультурных стереотипов, шкалы жизненных ценностей, политических и социальных представлений людей, возрастание роли индивида и снижение роли социума);

этно-демографический (стремительный рост народонаселения планеты и его этническая диффузия, усиление миграционных процессов, старение населения в промышленно развитых странах);

экологический (глобальное обострение экологических проблем, имеющих принципиальное значение для жизнеобеспечения населения планеты).

При этом в собственно экономическом поле происходят процессы, в результате которых формируются явления, создающие принципиально новую структуру мировой экономики, по сравнению с той, которая была характерна для нее еще 10-15 лет назад.

К ним можно отнести такие явления, как:

- финансовая глобализация и становление глобальных транснациональных корпораций;
- рост господства капитала над производством и небывалый ранее размах финансовых спекуляций;

- интенсификация мировой торговли; регионализация мировой экономики, тенденции к глобальной конвергенции хозяйственных укладов; многократное увеличение информационных потоков и рост их разнообразия, открытость информации;

- расширение влияния глобальных олигополии и рост слоя транснациональных предпринимателей;

- перестройка центров политической, экономической, военной мощи, создание транснациональной экономической дипломатии и глобализация наднациональной государственной власти.

Разнообразие и масштабность этих процессов требуют их систематизации и структурирования, с тем, чтобы получить достаточно внятное представление о современной картине мирового хозяйства, в недрах которого происходят эти глобализационные процессы.

Сегодня с позиций конкурентной борьбы и повышения конкурентоспособности национальной экономики глобализацию можно и нужно рассматривать как процесс укрепления имеющихся и создания новых конкурентных преимуществ развитых стран мира. Он основан на новых формах транснационализации экономической деятельности путем подавления национальных социокультурных стереотипов поведения конкурентов, с использованием новейших информационных и финансовых технологий, а также новых форм международной производственной, политико-правовой и организационно-экономической деятельности.

Этот процесс состоит из трех основных блоков: организационно-технологического, валютно-финансового, социокультурного.

Организационный процесс, обусловивший рост международной операционной мобильности фирм, связан с политико-правовой активностью правительств стран, наиболее заинтересованных в развитии и сопровождении первого процесса. Он имеет два уровня: общемировой и региональный.

На общемировом уровне правительства промышленно развитых стран с начала 90-х годов начали активно продвигать через систему международных организаций - ООН, ВТО и другие международные организации стратегию нового глобального политического и экономического устройства, в котором центральное место занимает изменения роли государства в регулировании экономики. Эта стратегия выражается в создании условий и правил для активной либерализации внешнеэкономических связей, которая выражается, главным образом, в упразднении или, по крайней

мере, постепенном выравнивании различий в существующих нормах регулирования внешнеэкономической деятельности, а также в снижении или устранении ограничений международного экономического обмена, которые устанавливаются правительствами отдельных государств.

На региональном уровне происходило формирование и укрепление региональной интеграции стран, где процессы интернационализации, проходя более интенсивно, чем в мире в целом. Это такие регионы, как Европейский союз (ЕС), Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА) и Южно-Американский торговый союз (МЕРКОСУР).

В этих условиях степень открытости и конкурентоспособности экономики отдельных стран стала определяться различиями в степени их участия в глобальных экономических процессах, или степенью регионализации их экономической деятельности.

Естественно, что в таких условиях формирование политики повышения конкурентоспособности национальной экономики требует тщательного учета всех нюансов процесса глобализации и выработки четкого позиционирования в этой новой системе, прежде всего, с политико-правовых и организационно-технологических позиций. Законодательство должно непременно учитывать эти новые условия, их динамику и возникающие в связи с ними угрозы для национальной экономики.

Основные элементы стратегии повышения конкурентоспособности в условиях глобализации с учетом вертикальной интеграции решения поставленных задач.

Рассмотрение глобализации как международного мегапроекта. Требуется выработка для стран Восточной и ЮВА основных направлений ее собственного глобального позиционирования. Основными элементами этого позиционирования могут быть:

выработка стратегии конкурентоспособности и экономической безопасности в условиях глобализации (государственная стратегия экономической безопасности этих стран должна рассматриваться как фундамент реализации ее конкурентных преимуществ);

определение путей обеспечения инвестиционной независимости и финансовой самостоятельности страны как одной из основных форм реализации экономического суверенитета;

формирование страной своей собственной концепции гипермакро- конкурентоспособного экономического пространства (привлечение конкурентных преимуществ, региональных и международных).

Основной объект политики повышения конкурентоспособности национальной экономики. Исходя из поставленной задачи, не умаляя значения всех остальных уровней и факторов конкурентоспособности, целесообразно главное внимание законодательного процесса сосредоточить на стратегических факторах, формирующих макро конкурентоспособность. Именно эти факторы в первую очередь должны быть предметом мониторинга, анализа и управленческого воздействия на основе законодательного установления.

Здесь же следует подчеркнуть важность положения: в качестве необходимых предпосылок создания условий для повышения конкурентоспособности российской экономики, рассматривается безусловное отстаивание соответствующими государственными институтами национальных интересов, прежде всего, в области геополитики (внешней безопасности) и обеспечения социальной стабильности в части бесперебойного функционирования систем жизнеобеспечения.

Концепция политики и поддерживающий ее закон, по нашим представлениям должен содержать следующие основные разделы:

принципы и процедуры разработки политики повышения конкурентоспособности экономики страны и законодательное закрепление ее реализации,

вертикальная интеграция решения задачи повышения конкурентоспособности экономики страны.

В законе также должны быть, предусмотрены разделы, регламентирующие его место и роль в системе российского законодательства и механизмы его реализации. Кроме этого, в законе должны быть прописаны вопросы его согласования с сопутствующими ему законами в целях формирования общей системы законодательной поддержки национальной политики развития конкурентоспособной экономики Российской Федерации, а также план развития подзаконных актов, развивающий и конкретизирующий действие данного Федерального закона.

Основным практическим итогом реализации данного Закона должна стать разработка и реализация Долгосрочной Федеральной программы повышения конкурентоспособности российской

экономики, развернутая по регионам страны, в которой должны быть предусмотрены направления участия России в международной кооперации и специализации с учетом соблюдения национальных интересов страны, ее населения на длительную перспективу.

Конкурентоспособность региона (субъекта Федерации) исходя из содержательной части политического документа и поддерживающего его законодательной базы, должна строиться на ряде исходных методологических положений:

А) На макроуровне регион должен быть встроены в территориальную систему разделения труда (систему специализации и кооперирования) страны в целом. Эта система разделения труда должна базироваться на марозкономических расчетах эффективности решения как задач внутреннего развития страны, которое должно в первую очередь решать задачу восстановления и укрепления ее национальной воспроизводственной базы.

Субъект Федерации должен вносить свой вклад в повышение национальной конкурентоспособности страны на системной основе. Одновременно он должен получать от возникающих эффектов этого разделения труда свою долю. Это главная, генеральная линия повышения эффективности производства региона и получения соответствующей выгоды от этой эффективности. Это блок крупных экономических решений, формирующих лицо экономики страны в мировой, стремительно глобализирующейся экономике. Здесь должно преобладать решение проблем специализации и кооперирования в масштабах страны и в масштабах ее международной специализации.

Б) На мезоуровне предприятия и компании должны формулировать свои отраслевые задачи, согласовывать свои интересы с условиями, складывающимися на макроуровне. Однако здесь должно преобладать решение проблем повышения эффективности работы отдельных предприятий и их технологических комплексов, повышение технического и технологического уровня производства, организации труда, логистических решений на региональном уровне.

В) На микроуровне должны решаться проблемы удовлетворения потребительского рынка товарами высокого качества и по конкурентным ценам, а также проблемы доставки товаров потребителям, решаться проблемы, связанные с сезонностью производства и потребления товаров и услуг.

При этом следует подчеркнуть, что только общенациональное и программное решение такой масштабной задачи, как повышение конкурентоспособности российской экономики может дать ожидаемый эффект - превратить Россию в передовую страну мира, способную успешно конкурировать на глобальных рынках с самыми развитыми странами и мощными транснациональными корпорациями мира.

Связь конкурентоспособности и экономической безопасности

Процессы глобализации особенно обострили проблему экономической безопасности. Осмысление этой связи вытекает из того, что конкурентоспособность может достигаться не только путем улучшения своих собственных характеристик, но и путем использования различного рода мер по блокированию развития конкурентов, срыва планов и программ повышения их конкурентоспособности. Это нередко оказывается дешевле и эффективнее, чем разработка и реализация дорогостоящих собственных программ совершенствования технологии, обучения персонала, поиска новых путей удовлетворения покупательского спроса и пр. Кроме того, деструктивные меры нередко могут оказаться и более эффективными с позиций «очистки» конкурентного поля и на какой-то срок обеспечить устойчивые лидирующие позиции практикующей такие меры фирме или стране. Однако такая деструктивная политика признается как недобросовестная конкуренция и чревата наказанием в законодательном порядке. Тем не менее, соблазн использования наряду с конструктивными методами конкурентной борьбы и методы деструктивного характера нередко побеждает. Отдельные компании, равно как и отдельные страны вынуждены считаться с этим обстоятельством в своей практике конкурентной борьбы и степень выстраиваемой ими защиты от подобных мер также в значительной мере определяет уровень их конкурентоспособности, которая в такой постановке проблемы становится деятельностью по обеспечению экономической безопасности (фирмы или страны). Особенно важно учитывать этот фактор при оценке конкурентоспособности на макроуровне, поскольку между странами практически пока еще не создано единого правового поля (оно только формируется и притом весьма своеобразно - на основе правовых систем ведущих промышленно развитых стран). При этом уже в рамках этой

новой системы идет выстраивание таких стратегических концептуальных позиций, которые нередко могут блокировать попытки потенциальных стран-конкурентов создать и, укрепить свой собственный конкурентный плацдарм.

Методически обеспечение экономической безопасности должно осуществляться через учет связанных с этой безопасностью факторов уже на стадии формирования стратегии повышения конкурентоспособности, с тем, чтобы при реализации этой стратегии конкретно складывающиеся условия конкурентной борьбы служили основанием лишь для корректировки выбранной стратегии.

Ясно, что укрепление и повышение макроконкурентоспособности в условиях глобализации подразумевает формирование оптимальной внутренней и внешней специализации экономики, выстраивания соответствующей ее структуры экономики, отражающей особенности ее национальной стратегии и тактике в международной конкурентной борьбе. Поэтому конкурентоспособность страны, базируется, прежде всего, на ее жизнеспособности, т.е. на прочности ее национальной воспроизводственной базы, служащей фундаментом удержания, укрепления и расширения ее экономических позиций в мире.

Главная задача государства здесь состоит в том, чтобы с помощью выработки национальной экономической политики, закрепленной в соответствующей системе законов обеспечить условия для стабильного и гармоничного развития страны на основе накопления и эффективного использования конкурентных преимуществ на всех уровнях, используя все факторы и привлекая все имеющиеся социальные ресурсы: государственный аппарат всех уровней.

Частно-предпринимательский: корпус различных масштабов (крупный, средний и мелкий) и общественные организации (политические партии, различные профессиональные союзы и ассоциации, экологические организации и другие общественные институты) Именно на такой методологической и организационной базе следует формировать систему комплексного управления повышением конкурентоспособности российской экономики.

И в основе политики и стратегии развития конкурентоспособной экономики должна лежать Государственная стратегия экономической безопасности страны как фундамента реализации ее конкурентных преимуществ. Это положение должно быть четко закреплено в законодательстве.

держат, они являются ускользающими, перетекают из одной страны в другую. К примеру, российские запасы сырья у гашу страну конкурентоспособной в сырьевом сегменте мирового рынже, и в Латинской Америке, и астралин, а генные тех позволяют обходиться синтетическими заменителями- гоняемых.

Социально - организационные параметры - это учет социальной структуры потребителей, национальных особенностей в организации производства, сбыта, рекламы товара.

Таким образом, рассмотрев понятие о конкурентоспособности предприятия, можно сделать следующие выводы:

Под конкурентоспособностью понимают:

свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке;

способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке;

характеристику, которая выражает отличия развития данной фирмы от развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности.

1. К коммерческим условиям конкурентоспособности относят:

ценовые показатели;

показатели, характеризующие условия поставок и платежей за поставляемые товары;

показатели, характеризующие особенности действующей на рынке производителей и потребителей налоговой и таможенной системы;

показатели, отражающие степень ответственности продавцов за выполнение обязательств и гарантий.

3Ж организационным условиям относят:

обеспечение максимально возможного приближения продавцов товара к показателям, влияющим на снижение издержек обращения:

доставка товара до места потребления не только крупным оптом-транзитом, но и мелкими партиями через складские предприятия;

грамотное пользование транспортными уставами, кодексами, правилами перевозок, транспортными тарифами и другими основополагающими документами в этой области;

расширение послепродажного сервиса, оказываемого потребителям с гарантийным и послегарантийным обслуживанием.

Стандарты играют большую роль в определении конкурентоспособности:

соответствие стандартам это регламентируемый потребительский параметр, нарушение которого сводит конкурентоспособность товара к нулю;

основные требования потребителей к техническим показателям находят отражение в национальном и международном стандартах.

Товарная модель жизненного цикла корпоративной компетенции предусматривает зависимость динамики конкурентных преимуществ персонала от цикла жизни производимого им товара (или оказываемой услуги) на рынке. Фазы жизненного цикла товара (ЖЦТ) делят обычно на: I — внедрение (введение) товара; II — рост; III — зрелость; IV — насыщение; V — спад. Соответственно выделяются жизненные циклы корпоративной компетенции: приобретение, распространение, рост, зрелость, стабилизация и угасание компетенции.

Организационная модель жизненного цикла корпоративной компетенции предусматривает зависимость динамики конкурентных преимуществ персонала от этапов жизненного цикла организации (I — становление, II — функциональный рост, III — контролируемый рост, IV — банкротство), а также организационной стратегии развития (I — предпринимательской, II — динамического роста, III — прибыльности, IV — ликвидационной, круговорота). Соответственно выделяются жизненные циклы корпоративной компетенции: приобретение, распространение, рост, зрелость, стабилизация и угасание компетенции.

Физическая модель жизненного цикла компетенции определяет временной диапазон трудовой активности, который различает:

максимальную продолжительность предстоящей трудовой жизни (как разницу в числе лет между верхней и нижней границами рабочего возраста);

предполагаемую продолжительность (как разницу в числе лет между верхней и нижней границами рабочего возраста с учетом половозрастных уровней экономической активности);

потенциальную продолжительность (как разницу в числе лет между верхней и нижней границами рабочего возраста с учетом уровня возрастной смертности населения данного региона или страны);

реальную продолжительность (как разницу между верхней и нижней границами рабочего периода с учетом половозрастных уровней экономической активности и возрастных уровней смертности населения данного региона или страны).

В условиях инновационного процесса прослеживается тенденция сокращения жизненного цикла товара «рабочая сила» с точки зрения скорости устаревания у работников профессиональных знаний, умений и навыков. Научно установлено, что после окончания высшего учебного заведения ежегодно теряется в среднем 20% знаний. Налицо наличие устаревания знаний по различным отраслям науки, например, в металлургии — 3,9 года, машиностроении — 5,2 и т.д. Аналогичные процессы происходят в этой области в развитых странах Запада и в США. Так, исследования американских ученых по вопросам экономической эффективности обучения персонала показали, что срок окупаемости затрат на обучение персонала сокращается, составляя иногда всего 2—4 года. Кроме того, сокращается продолжительность периода трудовой активности трудоспособного населения.

Таким образом, жизненный цикл компетенции изначально и объективно является «укороченным», непосредственно зависящим от внешней среды. Влияние фактора внешней среды на деятельность персонала отдельного предприятия настолько велико, что он не может самостоятельно существовать дольше, чем существует система, в которой он функционирует. Иными словами, персонал не может существовать вне предприятия, вне системы, а значит, он должен развиваться вместе с предприятием, регионом, обществом в целом.

### **Контрольные вопросы:**

1. Факторы роста конкурентоспособности национальной экономики.
2. Охарактеризуйте факторные условия конкурентоспособности национальной экономики.
3. Каковы условия внутреннего спроса КСП?
4. Каковы роль место смежных и обслуживающих отраслей КСП.
5. Охарактеризуйте структуру и стратегию фирм и внутри отраслевой конкуренции.

**Задания для самоподготовки:**

1. Осуществите факторный анализ составных роста внутреннего спроса в странах ЮВА.
2. Классифицируйте структуру внутриотраслевой конкуренции.

**Рекомендуемые литературы**

1. Белл Дниел «Грядущее постиндустриальное общество» М. Академия-2005г.
2. Куренков Ю.В. «Структурные проблемы переходного периода в национальной экономике» М. ИМЭМО-2007 стр. 58-87
3. Завьянов Г.Т., Азоев Г.Н., Швандер К.В. «Международная конкурентоспособность и ее оценка» М. 2006г. Стр. 480
4. Шашрай Ю.Ф., Габуния Г.В. «Конкурентоспособность ведущих капиталистических стран в международной торговле» Приложение к БИКИ1981 №11, с 5
5. Долгопятова Т. «Модели и механизмы корпоративного контроля в промышленности» Вопросы экономики 2001. №5
6. Долгопятова Т. «Формирование моделей корпоративного контроля в обрабатывающей промышленности» Экономический журнал высшей школы экономики Т.4-2003. №3
7. Евстигнеев В.Р. «Шансы кризиса на на американском фондовом рынке» ИМЭМО 2004г.
8. Эгертсон Т. «Экономическое поведение и институты» М.Депю, 2004-с. 17-31

**ТЕМА 3. НАЦИОНАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА**

**Цель занятия:** выявить закономерности процессов глобализации в новых условиях конкуренции, определить стратегии компаний в новых условиях конкурентной борьбы в мировом хозяйстве, раскрыть сущность КСП корпоративного сектора.

**Ключевые слова:**

Товар конкурентоспособность товара, потребители, дифференциация товаров, объем продаж.

"Европейский форум по проблемам управления" определил, что конкурентоспособность -это реальная и потенциальная возможности фирм в существующих для них условиях проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны для потребителя, чем товары их конкурентов. Недостаток этого определения, на наш взгляд, заключается в том, что оно касается только товара и учитывает исключительно ценовые и неценовые характеристики.

Конкурентоспособность объекта определяется по отношению к конкретному рынку, либо к конкретной группе потребителей, формируемой по соответствующим признакам стратегической сегментации рынка. Если не указан рынок, на котором конкурентоспособен объект, это означает, что данный объект в конкретное время является лучшим мировым образцом. В условиях рыночных отношений конкурентоспособность характеризует степень развития общества. Чем выше конкурентоспособность страны, тем выше жизненный уровень в этой стране.

Конкурентоспособность предприятия - это относительная характеристика, которая выражает отличия развития данной фирмы от развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности. Конкурентоспособность предприятия характеризует возможности и динамику его приспособления к условиям рыночной конкуренции.

Конкурентоспособность предприятия зависит от ряда таких факторов, как:

- конкурентоспособность товаров предприятия на внешнем и внутреннем рынках;
- вид производимого товара;

- ёмкость рынка (количество ежегодных продаж);
- лёгкость доступа на рынок;
- однородность рынка;
- конкурентные позиции предприятий, уже работающих на данном рынке;
- конкурентоспособность отрасли;
- возможность технических новшеств в отрасли;
- конкурентоспособность региона и страны.

Сформулируем **общие принципы**, которые дают конкурентные преимущества производителям:

1. Нацеленность всех и каждого работника на действие, на продолжение начатого дела.
2. Близость предприятия к клиенту.
3. Создание автономии и творческой атмосферы на предприятии.
4. Рост производительности благодаря использованию способностей людей и их желанию работать.
5. Демонстрация важности общих для предприятия ценностей.
6. Умение твёрдо стоять на своём.
7. Простота организации, минимум уровней управления и служебного персонала.
8. Умение быть одновременно мягким и жёстким. Держать под жёстким контролем наиболее важные проблемы и передавать подчинённым менее важные.

Как показывает мировая практика рыночных отношений, взаимосвязанное решение этих проблем и использование данных принципов гарантирует повышение конкурентоспособности предприятия.

Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность предприятия-производителя продукции соотносятся между собой как часть и целое. Возможность компании конкурировать на определённом товарном рынке непосредственно зависит от конкурентоспособности товара и совокупности экономических методов деятельности предприятия, оказывающих воздействие на результаты конкурентной борьбы.

Поскольку конкуренция предприятий на рынке принимает вид конкуренции самой продукции, возрастает значение свойств, сообщаемых продукции предприятия, изготовившего и продающего её на мировом рынке.

Для того, чтобы более полно осветить сущность конкурентоспособности продукции, на наш взгляд, необходимо дать как можно полное представление о продукции (товаре).

Как известно, товар - главный объект на рынке. Он имеет стоимость и потребительную стоимость (или ценность), обладает определенным качеством, техническим уровнем и надёжностью, задаваемой потребителями полезностью, показателями эффективности в производстве и потреблении, другими весьма важными характеристиками. Именно в товаре находят отражение все особенности и противоречия рыночных отношений в экономике. Товар - точный индикатор экономической силы и активности производителя. Действенность факторов, определяющих позиции производителя, проверяются в процессе конкурентного соперничества товаров в условиях развитого рыночного механизма, позволяющего выявить отличия данного товара от товара - конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение. Для этого товар должен обладать определенной конкурентоспособностью.

В литературе определяется, что конкурентоспособность товара - это такой уровень его экономическо-технических, эксплуатационных параметров, который позволяет выдержать соперничество (конкуренцию) с другими аналогичными товарами на рынке. Кроме того, конкурентоспособность, сравнительная характеристика товара, содержащая комплексную оценку всей совокупности производственных, коммерческих, организационных и экономических показателей относительно выявленных требований рынка или свойств другого товара. Она определяется совокупностью потребительских свойств данного товара - конкурента по степени соответствия общественным потребностям с учетом затрат на их удовлетворение, условий поставки и эксплуатации в процессе производственного и (или) личного потребления.

Рассмотрим отдельно все составляющие показатели конкурентоспособности товара.

Так, технические показатели товара определяются оценкой соответствия его технического

уровня, качества и надежности современным требованиям, которые выдвигаются потребителями на рынке. Эти требования наиболее полно отражают их общественные и индивидуальные потребности при достигнутом (прогнозируемом) уровне социально-экономического развития и научно-технического прогресса как у нас в стране, так и за рубежом.

Основные требования потребителей к техническим показателям находят отражение в национальном и международном стандартах.

Под стандартизацией понимают разработку и установление технических показателей (норм) для принятой к выпуску продукции, способов ее маркировки, упаковки, транспортировки и хранения. Документ, которым определяется (нормируется), стандартизуемый продукт, называется стандартом. Он является не только техническим, но и государственным документом. Стандарты включают в себя полную характеристику товара и содержат технические условия на его изготовление, правила приемки, сортировки, упаковки, маркировки, транспортировки и хранения. При оценке качества товара, прежде всего, определяется его соответствие стандартам.

Соответствие стандартам это регламентируемый потребительский параметр, нарушение которого сводит конкурентоспособность товара к нулю.

В каждой стране существует своя система стандартизации товаров, соответствующая степени развития национальной экономики, науки, техники и технологии.

Вместе с тем по мере углубления интеграции национальной экономики в мировую экономику и расширения внешнеэкономического сотрудничества товаропроизводителей все большее значение приобретает развитие международной стандартизации товаров и достижение соответствия национальных стандартов международным требованиям качества товаров.

Международные стандарты устраняют ограниченность, разнородность, противоречивость национальных форм и правил различных стран. В этих целях функционирует специально созданная Международная Организация Стандартизации.

Международный координационный центр по стандартизации - постоянно действующее Совещание правительственных должностных лиц при Европейской Экономической Комиссии ООН. Совещание разрабатывает рекомендации правительствам стран-членов относительно стандартизации товаров, наиболее важных для международной торговли.

Качество товара - это степень достижения установленного технического уровня при производстве каждой единицы товарной продукции. Оно определяется либо органолептическим методом (при помощи органов чувств), либо лабораторными исследованиями с использованием приборов аппаратов, реактивов и других технических средств.

Техническая конкурентоспособность товаров - показатель весьма гибкий и динамичный. Он перманентно меняется в соответствии с темпами научно-технического прогресса, происходящего как внутри страны, так и у ведущих мировых производителей той или иной продукции.

На наш взгляд, целесообразно рассмотреть также коммерческие условия конкурентоспособности. К ним относят:

- ценовые показатели;
- показатели, характеризующие условия поставок и платежей за поставляемые товары;
- показатели, характеризующие особенности действующей на рынке производителей и потребителей налоговой и таможенной системы;
- показатели, отражающие степень ответственности продавцов за выполнение обязательств и гарантий.

Уровень цены непосредственным образом определяет ценовую конкурентоспособность товара. Понятно, что чем ниже уровень, тем при прочих равных условиях выше конкурентоспособность производимой продукции на рынке и, значит, предпочтительнее позиции ее изготовителя в соперничестве с другими производителями аналогичной продукции. И наоборот, более высокий уровень цены снижает ценовую конкурентоспособность товаров, сводя ее нередко к нулю. С учетом данных условий и формируется ценовая политика в борьбе за повышение конкурентоспособности производимых товаров.

Такая же картина просматривается и с выполнением условий поставок и платежей. Чем эти условия более гибкие, чем более они соответствуют интересам покупателей, тем предпочтительнее товар в конкретном соперничестве с другими товарами на рынке. В первую очередь это касается

сроков и форм поставок товаров и предлагаемого продавцом разнообразия форм расчетов и платежей за осуществление поставки.

Также напрямую влияет на конкурентоспособность принимаемые на себя изготовителем товара гарантии и ответственность за выполнение обязательств по поставкам в установленные сроки товаров высокого качества и надежности.

Организационные условия приобретения товаров производителями обеспечивают реальное выполнение коммерческих показателей по конкурентоспособности. К ним относят:

- обеспечение максимально возможного приближения продавцов товара и к показателям, влияющего на снижение издержек обращения и, значит, на уровень его цены;
- доставка товара до места потребления не только крупным оптом-транзитом, но и мелкими партиями через складские предприятия. В основе экономики доставки товаров лежит умение грамотно пользоваться транспортными уставами, кодексами, правилами перевозок, транспортными тарифами и другими основополагающими документами в этой области;
- расширение послепродажного сервиса, оказываемого потребителям с гарантийным и послегарантийным обслуживанием.

В настоящее время покупатель предъявляет к продавцу товара обязательные требования: сервис должен обеспечить работоспособность товара в течение всего срока службы. Продавец со своей стороны всемерно способствует тому, чтобы ожидания покупателя оправдались, и поэтому организация сильной сервисной службы и ее эффективное функционирование является первоочередной заботой на рынке. Организация сервиса должна следовать основным правилам эффективного обслуживания потребителей. Для этого необходимы:

- 1) хорошо подготовленная стратегия, определяющая наиболее оптимальный уровень сервиса для каждого сегмента работника;
- 2) умелое использование рекламы, доносящей до покупателя все преимущества сервиса и гарантирующей прочную связь клиента с покупателем;
- 3) учетная система поставки запасных частей;
- 4) система правил вызова сотрудников сервисной службы к клиенту;
- 5) обучение персонала, связанное с доведением до каждого исполнителя стандартов обслуживания.

Конкуренция - состязательная работа между товаропроизводителями за наиболее выгодные рынки сбыта. Конкуренция выступает как высшая побудительная сила, которая заставляет изготовителей продукции повышать ее качество, снижать затраты на производство, повышать производительность труда.

Рассмотрим мягкие составляющие конкурентоспособности. Рыночное состязание предприятий и конкуренция стран, в которых они расположены, оказывают взаимное влияние. Интервенционистская политика сама по себе может нанести большой ущерб предприятию и в то же время конкурентоспособность такой страны, как Швейцария, не может быть делом только лишь политики, свой вклад в нее должны внести и сами предприятия. В основе этих главных аспектов конкурентоспособности лежит нечто, что можно назвать "мягкими" составляющими конкурентной борьбы, которые не могут быть оценены в денежном выражении и вообще трудно поддаются количественному определению.

В промышленно развитых странах эти составляющие играют, как правило, большую роль, чем в развивающихся. В то же время "мягкие" составляющие не поддаются политическому манипулированию, а их изменение требует больше времени, чем, например, такие трудноосуществимые мероприятия, как повышение производительности труда или построение инфраструктуры. Несмотря на отсутствие разработанных методик изучения, игнорировать эту группу факторов конкурентной борьбы нельзя. Среди них можно выделить следующие:

*Трудовая этика.* Конкурентоспособность во многом зависит от желания и умения трудиться. Во многих развитых странах недостает чувства того, что работа представляет собой нечто самоценное. Если речь идет о сопоставлении конкурентоспособности, то только высокого уровня производительности труда недостаточно.

*Гибкость и готовность к самосовершенствованию.* Безусловно, приверженность традициям, выверенным вариантам решений и т.п. имеют свои преимущества. Однако в борьбе с конкурентами,

обладающими совершенно иной ментальностью, готовых быстро отреагировать на любое желание клиента и новые тенденции, эти преимущества сходят на нет.

*Готовность работать в сфере обслуживания.* Нежелание этого может оказаться фатальным для развития общества, особенно в случае, если это - одна из важнейших отраслей экономики. Общество должно понять, что работа в сфере обслуживания не означает унижения человеческого достоинства. Это обычная работа, необходимая для конкурентоспособности экономики, в которой клиент хочет и должен быть главным действующим лицом.

*Уровень претензий.* Население развитых стран привыкло рассматривать свой высокий жизненный уровень как нечто само собой разумеющееся. Такая позиция лишает общество всякой гибкости, снижает, в конечном счете, конкурентоспособность экономики. Это делает неуправляемыми государственный бюджет, систему социальных гарантий, уровень издержек на рабочую силу.

*Открытость внешнему миру.* Препятствия доступу иностранных товаров на внутренний рынок, возможности иностранным гражданам получить контрольный пакет акций в предприятии, склонность к переоценке собственных возможностей и достоинств, нежелание изучать мировой опыт и т.п. негативно влияют на экономику.

*Мобильность рабочей силы.* Высокий уровень жизни, развитая система социальных гарантий вызывают нежелание рабочей силы учиться, работать за границей, постигать опыт других стран. Отставанию страны в этом отношении способствует закрытость внутренних рынков рабочей силы от внешнего воздействия и вмешательства.

*Дух конкуренции.* Конкурентоспособность формируется там, где присутствует дух соревнования. Менталитет, например, швейцарцев полностью лишен такого качества. Они предпочитают картельные соглашения, а не споры и столкновения. Корпоративность явилась основой так называемых общественных договоров, благодаря которым в значительной мере были достигнуты успехи в прошлом. Однако в настоящее время и на перспективу складывается иная обстановка.

Конкуренция - необходимое явление при условии, что предложение превышает спрос и, как правило, возникает между товарами, а не производителями. Различают следующие виды конкуренции: функциональная, видовая, предметная, ценовая, скрытая, ценовая, незаконная.

*Функциональная* - может возникать из-за того, что одну и ту же потребность можно удовлетворить по-разному.

*Видовая* - выпуск аналогичных товаров разными предприятиями или одним предприятием, но разного оформления. Важно иметь образ предприятия.

*Предметная* - как правило, между аналогичными товарами разных предприятий.

*Ценовая* - наиболее простой вид. Снижая цену, можно осуществить захват рынка.

Нельзя забывать, что конкурентоспособность - это, прежде всего лишь сравнительная, а значит, относительная оценка свойств товара. Если бы на рынке не было конкурентов, с товарами которых потребитель сравнивает товар производителя, то нельзя было бы говорить и о его конкурентоспособности.

Комплекс конкурентоспособности товара состоит из трех групп элементов: технических, экономических и социально-организационных.

Технические параметры наиболее жесткие. По ним можно судить о назначении товара, его принадлежности к определенному виду (классу) продукции. Это также характеристики, отражающие технико-конструкторские решения. Сюда относятся стандарты, нормы, правила, законодательные акты, определяющие границы изменения технических параметров. Это также и эргономические показатели, отражающие, насколько товар соответствует свойствам человеческого организма и его психики (удобство работы, скорость утомления, степень стыковки человека с машиной).

Экономические параметры представлены величиной затрат на производство товара: его ценой, расходами на транспортировку, установку, ремонт, эксплуатацию и техническое.

Каждый руководитель, подобно наполеоновскому солдату с маршальским жезлом в ранце, с профессиональным оптимизмом считает, что именно его компании (предприятию) суждено отличиться по части удачливости и коммерческого долголетия. Поэтому, когда рыночная конкуренция «отбраковывает» других, он только понимающе качает головой: «невидимая рука рынка», здоровый отбор лучших и всё такое в духе экономического дарвинизма. Но когда процесс

отбора добирается до него, то и ему становится ясным, что всё это неправильно. Неуютно быть объектом селекции, да ещё с шансами на выживание как у того же солдата. Но уже поздно: конкурентоспособность создаётся долгим и упорным трудом помимо решения текущих проблем с поставщиками, персоналом, оборудованием, покупателями, налогами... Но главная - это сбыт: без него нет денег, а без них и говорить больше не о чем.

Проблема сбыта только на первый взгляд порождается несоответствием продукции требованиям потребителя (включая и его ценовую характеристику). Попросту - неудовлетворительным качеством товара (неважно какого). А может ли производить высококачественный товар компания, которая плохо организована, которая сама плохого качества? Очень сомнительно.

Вряд ли надо доказывать, что плохо организованная, несовершенная компания будет неконкурентоспособной в сколько-нибудь длительной перспективе. Что, впрочем, не исключает некоторой вероятности краткосрочных удач. Вместе с тем, очевидно, нельзя говорить, что компания «А» организована лучше или хуже компании «Б» - не конкретно, если неизвестно, чем же именно она хуже или лучше, и насколько. Поэтому рассуждать о повышении конкурентоспособности (тем более, предпринимать конкретные действия), не имея способа её измерения, равносильно шаманству.

Одним из признаков конкурентоспособности (качества, совершенства, надёжности) компании ныне модно считать наличие сертификата соответствия стандартам 150. В частности - стандарта 180 9001:2000, который, как предполагается, должен улучшать организацию компании до западного уровня. Если сертификация выполняется под прямым или косвенным давлением западных партнёров, то здесь присутствует ещё и фактор доверия: дела предпочитают вести со знакомым и, следовательно, предсказуемым партнёром. Сертификация формально повышает эту самую предсказуемость путём установки т.н. систем управления качеством. Как говорят в Европе: знакомый чёрт лучше незнакомого ангела. Но уже хорошо известна недостаточная результативность и эффективность стандартов 180 и «систем управления качеством» в качестве инструмента совершенствования компании. Сертификация означает всего лишь соответствие компании сугубо формальным требованиям аудиторов.

В связи с этим не только разрабатывают новые модификации стандартов, но и пробуют найти иные инструменты. В частности, различные наборы критериев совершенства: японская Премия Деминга, американская Премия Болдриджа европейская ЕРО^М, премия Правительства РФ в области качества... Наборы немного различаются, отражая некоторое различие местных представлений о приоритетных критериях качества. Общее у них то, что качество компании они оценивают экспертно как сумму баллов по разным критериям. А где эксперты и баллы, там предвзятость и субъективизм. Вольно или невольно эксперты будут сравнивать оцениваемую компанию с каким-то реальным эталоном - тоже компанией, и эталон у каждого будет свой. Работать иначе эксперты просто не могут.

Характерно, что определение «совершенства» компании или «совершенной» компании столь же расплывчато, как и критерии, по которым компанию оценивают. Поэтому лучше оставить в стороне высокопарные рассуждения о «ценностях», особенно присущие премиям по качеству. Высококонкурентоспособная (совершенная) компания обладает внутренней организацией и внешними связями, которые позволяют ей спокойно выживать в меняющихся условиях рынка. Она не только максимально приспособлена к текущим рыночным условиям, но и, главное, обладает **совершенным механизмом** приспособления (обычно - с упреждением) к новым условиям. Поэтому **совершенная компания в высшей мере конкурентоспособна при любых условиях**. Она получает максимум желаемого при минимуме действий (затрат) с максимумом гарантий. Понятно, что такой идеал недостижим, хотя конкурентный отбор принуждает компании эволюционировать именно в этом направлении независимо от желания и понимания их руководства.

Максимальные шансы уцелеть в ходе этого отбора имеют те компании, которые совершенствуются быстрее конкурентов и меньше полагаются на удачу, на везение и личные таланты отдельных работников. То есть, не расходуют всегда ограниченные ресурсы на бесконечный поиск «методом» проб и ошибок способов решения управленческих задач. Ведь результативность этого «метода» по оценкам ведущих специалистов составляет менее 1%. Но **если предприятие не даёт ожидаемых результатов, то его руководство видит не то предприятие, которое существует в действительности и, следовательно, действует неадекватно. Это аксиома.**

Важно отметить, что вопреки распространённым представлениям к числу признаков совершенной компании не относятся суперсовременный офис и прочая мишура. Совершенная компания в состоянии предвидеть неблагоприятное для неё развитие событий и изменить его в благоприятную сторону. При этом часть внешней среды усилиями компании преобразуется в энтропостат - благоприятную для неё «оболочку» («кокон»), смягчающую и поглощающую действие неблагоприятных случайностей внешней среды. Технология предвидения - отдельная тема. Коротко же можно отметить, что если мистическое и потому ненадёжное «предвидение» заменить выражением «расчёт сценария», то всё становится на твёрдую материалистическую почву операций с системно-процессными моделями социотехнических объектов и отношений. Знание технологии построения таких моделей позволяет управлять внешними обстоятельствами и, тем самым, снизить их непредсказуемость.

Совершенная компания сумеет максимально использовать благоприятное (хотя обычно и редкое) стечение обстоятельств. В качестве примера: одни люди пытаются выиграть на бирже лоя, что называется, удачу, а другие (как Сорос) сами организуют нужные им подвижки курса. Ещё пример - Ли Якокка, догадавшийся, что начинать управлять спросом на автомобили следует с самого раннего возраста будущих автовладельцев, загодя формируя их предпочтения. Догадаться, конечно, весьма непросто, однако некоторые (очень некоторые!) люди от природы владеют способностью работать с системно-процессными моделями, даже не догадываясь, что они работают именно с ними. Таких людей принято называть гениями менеджмента. **Сегодня теория жизнедеятельности предприятия на основе системно-процессного моделирования (ТСПМ)** позволяет искусство таких редких людей, как Ли Якокка или Сорос, превратить в рабочий инструмент руководства любой компании. Но эта Hi - Tech менеджмента, как говорится, тема уже совсем другого рассказа.

Менее совершенная компания уже не может изменить обстоятельства. Однако может хотя бы вовремя приспособиться к надвигающимся неприятностям. Здесь тоже надо уметь «предвидеть», хотя получается это хуже, с большой неопределённостью прогноза. Например, весьма популярная ныне ориентация на ублажение т.н. VIP-клиентов чревата чрезмерной зависимостью от их прихотей по части всяческих скидок и уступок, а также большими потерями в объёмах сбыта в случае ухода даже одного такого клиента. Поэтому наиболее прозорливые руководители предпочитают иметь как можно больше рядовых (мелких и средних) клиентов, что снижает зависимость от VIP -ов и от неизбежного, в общем-то, обновления списка клиентуры (клиент не вечен).

Несовершенная компания может только компенсировать ущерб. Ей остаётся только загодя подготовить резервы в размерах достаточных, но не превышающих необходимые для компенсации прогнозируемого ущерба. Или просто застраховаться. Очевидно, что это, по сути, признание своей беспомощности перед рыночной стихией. Конечно, даже простое выживание компании лучше летального исхода, но, тем не менее, равносильно прозябанию на грани. До совершенства такой компании далековато, хотя и ближе, чем тем компаниям, руководство которых полностью полагается на случай и веру собственное везение.

Очевидно, что для совершенной компании решающим условием является планирование, основы жизнедеятельности компании. Не зря же Всемирный банк констатировал («Экономические стратегии». 2005 г., №2, стр. 68), что наличие долгосрочной стратегии, формализованной в виде бизнес-плана, в два раза снижает (но не устраняет!) вероятность банкротства. Совершенство компании тем достижимей, чем более её деятельность подчинена стратегическим планам. Стратегический план - это не традиционные задания по объёмам продаж, рентабельности, снижению издержек и прочему (это всё характеристики частных процессов жизнедеятельности, управляемых с помощью текущего производственного планирования). Стратегический план - это комплекс мероприятий по совершенствованию компании.

Представление о совершенной компании позволяет по-новому взглянуть на проблему выбора целей и стратегии, которая, как правило, решается произвольно. А потому - с вполне предсказуемым провалом в подавляющем большинстве случаев. С волюнтаристским подходом в духе «я хозяин - я так хочу» всегда так: хочешь одно, делаешь другое, а в итоге получаешь и вовсе третье. Между тем. совершенная компания несовместима с волюнтаризмом. **Состояние совершенства - это идеальный конечный результат, это объективно единственная стратегическая цель** любого предприятия независимо от субъективного «видения» руководства. Всё прочее - это только промежуточные задачи и последствия. А комплекс действий, гарантирующий достижение совершенства - это объективно

единственный правильный стратегический план (он же -бизнес-план). Разумеется, в действительности совершенство недостижимо. Поэтому главная задача руководства компании состоит в том, чтобы совершенствоваться быстрее конкурентов. Но как измерить запас её «здоровья» («жизнеспособности», «прочности»)? Очевидно, не по текущему объёму прибыли или продаж (это следствия), а по отсутствию специфических «бизнес - хворей», сопровождающих процессы её жизнедеятельности (или, как сейчас модно говорить, - бизнес-процессы).

В общем-то, все процессы в компании сводятся к процессу оборота капитала, выражаемого классической формулой:  $D \Rightarrow T \Rightarrow (D+A)$ . Процесс этот обыкновенно распадается на множество частных процессов и цепей процессов преобразования исходных ресурсов (закупаемых за  $D$ ) в конечный продукт (обмениваемый на  $D+A$ ). Частные процессы характеризуются сотнями показателей, которых слишком много для решения узкопрактических задач. Поэтому экономический анализ (учёт) оперирует отдельными наборами этих показателей подбираемых в зависимости от задачи. Хороший пример - известная уже три четверти века формула Дюпона. Неудовлетворенность этой формулой привела, в частности, к созданию системы ZVEI, опирающейся на анализ роста и структуры, и к модной ныне системе BSC, которые тоже не удовлетворяют специалистов. И это вполне логично: характеристики компании как целого, будучи системными и синергетическими эффектами, не сводятся ни к сумме, ни любой иной комбинации характеристик её частей.

Частные экономические показатели оценивают предприятие только **на данный момент** времени, создавая его статическую модель. А текущее значение любого показателя имеет смысл только с точки зрения направления его движения в будущем. Поэтому анализировать предприятие надо на основе модели динамической (**системно-процессной**), ибо только она способна адекватно показать оборот (движение) капитала во всех частностях с любым необходимым разрешением. Такая модель вскроет не только тенденции эволюции, но и глубинные дефекты организации процессов предприятия, которые не выявляются никакой иной моделью. То есть, дефекты, которые порождают хронические «бизнес - хвори» предприятия, приводящие его к довольно быстрому и закономерному концу, внешне - от якобы совсем других причин. Системно-процессная модель покажет не только все внутренние и внешние взаимозависимости отдельных процессов компании и внешней среды, образуемой государством, партнёрами, покупателями и другими «заинтересованными сторонами», но и, главное, их дефекты. А через них - дефекты сигнально-регуляторных систем этих процессов как причины основной массы «бизнес - хворей» (недостатки собственно процессов - преимущественно инженерно-технический вопрос). Их устранение и есть основное содержание стратегического плана. Очевидно, что ни одна из существующих «систем управления качеством» не ориентирована на качество процесса оборота капитала.

Роль оборота капитала, как комплекса всех процессов предприятия, предопределяется тем, что именно он генерирует добавленную стоимость и, следовательно, возможность выживания, да ещё и с прибылью. Оборот капитала удобно рассматривать как вполне физическую совокупность частных потоков преобразования ресурсов. В зависимости от принятой на предприятии технологии одни потоки могут идти быстро, другие медленно. Важно, чтобы потоки не останавливались и были согласованы (в частности - синхронизированы) друг с другом. А это уже зависит от организации.

Чем устойчивей оборот капитала, тем надёжней и равномерней генерируется прибыль. Соответственно, тем устойчивей процессы получения своих продуктов всеми «заинтересованными сторонами». Покупателям нужен товар. Акционерам - дивиденды. Поставщикам - деньги за потребляемые ресурсы. Работникам - заработок. Государству - налоги. Партнёрам - условия для сбыта их продукта. Обществ} - рабочие места и здоровая среда обитания. Но главный из продуктов - товар для покупателя. Не будет его - не будет денег, не будет прибыли и всего остального, что ожидают от предприятия «заинтересованные стороны».

**Качество процесса оборота капитала, независимо от специфики предприятия, определяется всего одним показателем: устойчивостью оптимального режима его протекания.** Устойчивость - это характеристика системы, состояние которой при определённом наборе и интенсивности внешних возмущений не выходит за пределы некоторого множества возможных состояний (устойчивой области), описываемых определённой группой параметров. Применительно к данному случаю это, прежде всего, надёжность защиты от всякого рода случайностей: никакой «бизнес-чих» не должен быть в состоянии нарушить режим. Оптимум режима - отдельная тема. Во всяком случае, как показывает практика и утверждает теория, для процесса оборота капитала

независимо от технологии режим должен быть как можно более равномерным с максимальным выходом продуктов для заинтересованных сторон. Учитывая же, что процесс оборота капитала протекает в переменных условиях, именно его равномерность требует решать задачи по оптимизации режима с максимизацией выхода продуктов.

Обычно в финансовом анализе оперируют коэффициентами оборачиваемости активов, постоянных активов и чистых активов, по которым и судят об эффективности менеджмента. В лучшем случае сравнивают значения коэффициентов за два-три года и на этой основе судят о динамике, хотя в действительности это только частные и, как правило, случайные флуктуации относительно тренда, обусловленные многими факторами. Показатель оборачиваемости - это или следствие управляемости, или дело случая. На практике будет и то и другое, но чем меньше роль случая, тем совершенней компания. Вот об этом-то и можно судить по устойчивости показателя оборачиваемости. Поэтому вопреки распространённому мнению эффективность менеджмента определяют не сами по себе коэффициенты оборачиваемости, а величины отклонений значений этих коэффициентов от тренда (коридор) на протяжении ряда циклов оборота (чем больше - тем представительней). Ширина коридора - это и есть характеристика управляемости компании и, следовательно, качество её менеджмента.

Вместе с тем, важно различать менеджмент и компанию в отношении их результативности и эффективности. Разница практически такая же, как между водителем и его автомобилем. Показатель устойчивости оборота капитала показывает, как менеджмент «ведёт» компанию, управляет ею, а множество прочих показателей характеризуют компанию как таковую, результаты деятельности её персонала (рабочей силы в разноцветных воротничках).

Уровень совершенства компании тем выше, чем менее жизнедеятельность компании зависит от изменений внешних факторов. Или: чем быстрее (а лучше с упреждением) компания успевает перестраиваться под новые условия, тем в меньшей мере процессы в компании зависят от всяких случайностей, которые чаще всего вредны. Понятно, что компания перестраивается не сама по себе, её перестраивает руководство. Поэтому **устойчивость процесса оборота капитала есть главный (и, пожалуй, единственный) признак качества менеджмента компании и, следовательно, надёжности компании в целом.** Если уж руководство в состоянии добиться устойчивости оборота капитала в бурном море конкурентного хаоса, то оно тем более обеспечит не только высокую скорость оборота, но и высокую рентабельность, необходимое качество продукции, лояльность и т.п. частные условия. Или, точнее, побочные результаты. Оборот капитала - это конечный, обобщающий симптом, на котором системно (или синергетично) отражаются все промахи (но и удачи) всех частей жизнедеятельности предприятия.

Устойчивость оценивается как отклонение фактического времени оборота капитала от тренда. Отклонения (по сути - **управленческий брак!**) должны оставаться в коридоре, который различается для кратко-, средне- и долгосрочных периодов. Скажем, для кратких интервалов времени относительно велико влияние краткосрочных процессов (например, реорганизации, реконструкции и т.п.), нивелируемых в больших интервалах. Чем больше интервал, тем уже должен быть коридор.

Теоретически (в идеале) ширина коридора должна быть равна нулю, что в реальных условиях недостижимо. Как быть? Для решения этой проблемы надо вспомнить, что любое отклонение от тренда есть, по сути, проявление управленческого брака. Брак же может быть исчезающе малым, но полностью его устранить нельзя: всегда будет иметь место некоторое шевеление кривой реального брака вокруг тренда. Следовательно, каждая компания может сама устанавливать себе коридор, постепенно сужая его, как это делают с браком производственным. Коридор не может быть слишком уж широким: хотя ущерб от управленческого брака обычно никто не считает (а зря!), он создает гораздо больше потерь, чем брак производственный. Другое дело, что потери от производственного брака обычно легко подсчитать, и ещё легче найти виновного «стрелочника». **Но производственный брак практически всегда есть только одно из следствий брака управленческого.** Равно как и проблемы со сбытом хорошего, но никому не нужного продукта.

Работа по сужению коридора непременно вынудит высшее руководство компании отходить от устаревших авторитарных методов управления и к собственной выгоде повышать взаимозависимость отдельных работников и подразделений путём создания необходимых механизмов саморегулирования «снизу». Более того, если руководство задумывается о долговременной устойчивости, то, тем самым, задумывается и о факторах, способных её ослабить или усилить. Это

уже конкретизация целей и задач, необходимых для разработки стратегического плана. Например, ориентация на стабилизацию и оптимизацию процесса оборота капитала объективно превращает аутсорсинг из некоей отвлечённой идеи в органичную часть стратегического плана. А время оборота показывает оптимальную для данного предприятия градацию плановых периодов. Работа по стабилизации оборота капитала способна снизить на какое-то время рентабельность, зато при этом в куда большей мере снижаются всевозможные риски.

Вполне возможно, что нынешним кадрам экономистов некоторых предприятий расчёты времени оборота капитала и его режиму могут оказаться не по силам.

Действительно, довольно трудно научиться работать с динамической моделью предприятия вместе разрозненных статичных показателей. Что ж, это явный признак того, что надо укреплять экономическую службу, чтобы она меньше походила на бухгалтерию.

Использование предлагаемого метода измерения качества компании позволяет получать оценку реальной организации управления самостоятельно (иное как-то некомфортно), не прибегая к дорогостоящим услугам экспертов. Компания получает надёжные ориентиры своего развития, свободные от текущих субъективных предпочтений. Оценка (и самооценка) качества управления компанией по признаку долговременной устойчивости процесса оборота капитала позволяет, не вникая заранее в организацию управления конкретного предприятия и не утопая во множестве частных показателей и проблем, довольно быстро и, главное, точно и объективно оценить совершенство компании и, заодно, её эволюционный уровень. Только затем можно всерьёз говорить о необходимости разработки проекта реорганизации управления и компании в целом, ибо будут заданы конкретные требования к конечному результату. То есть, будут заданы объективные стратегические цели, наиболее соответствующие состоянию конкретного предприятия, и стратегический план, соответствующий её ресурсам (имеющимся и доступным). Однако проектирование и проведение реорганизации с высокой надёжностью получения ожидаемого результата возможно только в том случае, если руководство не будет действовать обычным «методом» проб и ошибок.

Здесь принимается во внимание конкурентоспособность родственных и поддерживающих отраслей, поскольку развитие одной отдельно взятой отрасли фактически способствует процветанию смежных отраслей. Так, производство, компьютеров в США породило спрос на периферию и программное обеспечение, компания IBM ври этом породила таких гигантов мировой компьютерной индустрии как Microsoft, Netscape, Intel. Взаимосотрудничество компаний – смежников позволяет реализовывать совместные проекты развития, способствует возникновению альянсов. Внедряются новые методы производства и управления, снижаются транзакционные издержки, усиливается обмен информацией между специалистами различных отраслей.

Согласно Портеру, конкурентоспособными становятся не только отдельные отрасли, но целые «пучки» отраслей, кластеры, в которых компании интегрированы по вертикали либо горизонтали?. Например, в Швеции развиты все сферы деятельности, связанные с металлообработкой: производство высококачественной стали, подшипников, различных инструментов, производственного и электробытового оборудование автомобилей. Такие гиганты шведской индустрии металлообработки как SKF, Sandvik, ABB, Saab, Scania, Volvo Electrolux известны во всем мире.

Большое значение в развитии кластеров отводится средствам массовой информации, коммерческой рекламе. Это способствует повышению узнаваемости производителей и их продукции в потребительской среде, налаживанию производственных связей между представителями смежных сфер деятельности, конкурентоспособности товаров и услуг.

Стратегия важно потому, что если ее нет либо она не верна, то компанию, а вместе с тем и всю стану не может ожидать успех в развитии. В таком случае компания не сама диктует условия внешней среде, а лишь плывет по течению в бурном потоке не всегда благоприятных для нее событий. Цели, ориентация на решение проблемы, мотивация, коммуникации внутри организации и с внешним миром, отношение к предпринимательству, риску и богатству, трудоспособность и квалификация персонала – все имеет существенное значение для разработки стратегии.

Кроме детерминант в «конкурентом ромбе» есть две переменные, которые могут либо усилить, либо ослабить четыре свойства стран. Национальные компании, практически не в состоянии контролировать эти переменные, которые являются элементами внешней среды бизнеса.

К случайным событиям относятся:

- изобретения (причем совершенно непрогнозируемые);
- крупные технологические сдвиги (например, возникновение Интернета);
- резкие изменения цен на ресурсы
- политические решения зарубежных правительств;
- войны, эпидемии, стихийные бедствия.

В заключении можно отметить то, что необходимыми условиями перехода на более высокую стадию конкурентоспособности у Портера являются:

- *механизм формирования факторов производства*: количество и качество факторов, их постоянное развитие;
- *мотивация менеджеров*, всех держателей интереса;
- *совершенствование спроса* ;
- *способность к организации новог*

#### **Контрольные вопросы:**

1. Определение конкурентоспособности товара.
2. Какие вы знаете конкурентные преимущества товара.
3. Охарактеризуйте факторы, влияющие на уровень конкурентоспособности товара.
4. Охарактеризуйте возможные цели исследования конкурентоспособности товара.

#### **Задачи для самоподготовки:**

1. Осуществите факторный анализ конкурентоспособности товаров.
2. Классифицируйте уровни конкурентоспособности товаров.

#### **Рекомендуемые литературы**

1. Белл Дниел «Грядущее постиндустриальное общество» М. Академия-2005г.
2. Куренков Ю.В. «Структурные проблемы переходного периода в национальной экономике» М. ИМЭМО-2007 стр. 58-87
3. Завьянов ГТ.С, Азоев Г.Н., Швандер К.В. «Международная конкурентоспособность и ее оценка» М. 2006г. Стр. 480
4. Шашрай Ю.Ф., Габуния Г.В. «Конкурентоспособность ведущих капиталистических стран в международной торговле» Приложение к БИКИ1981 №11, с 5
5. Долгопятова Т. «Модели и механизмы корпоративного контроля в промышленности» Вопросы экономики 2001. №5
6. Долгопятова Т. «Формирование моделей корпоративного контроля в обрабатывающей промышленности» Экономический журнал высшей школы экономики Т.4-2003. №3
7. Евстигнеев В.Р. «Шансы кризиса на на американском фондовом рынке» ИМЭМО 2004г.
8. Эггертсон Т. «Экономические поведение и институты» М.Депю, 2004-с. 17-31

### **ТЕМА 4. СОЦИАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ И ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СТРАНАХ ЮВА**

**Цель занятия:** определить роль социальных институтов в повышении КСП в странах ЮВА, охарактеризовать концепцию страновой КСП, классифицировать показатели КСП «Отраслевое агрегирование».

**Ключевые слова:** Национальная конкурентоспособность, ромб Портера, ресурсные конкурентные преимущества, технологические конкурентные преимущества, структурные конкурентные преимущества.

Институциональная структура - это определенный упорядоченный набор институтов, создающих матрицы экономического поведения, определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной

деятельности.

В экономической литературе понятие «институциональная структура» имеет множество трактовок. Уильямсон приводит наиболее общее её определение: «Это основные политические, социальные и правовые нормы, являющиеся базой для производства, обмена и потребления». Но наличие некоторых, присущих спонтанному рыночному порядку институтов еще не является достаточным условием для становления рыночной институциональной структуры. Например, создание правовой базы для частной собственности не означает, что она действительно может функционировать в экономике как рыночный институт.

Очевидно, что институты неоднородны. Их можно разбить на две большие группы - неформальные и формальные. Неформальные институты возникают из информации, передаваемой посредством социальных механизмов, и в большинстве случаев, являются той частью наследия, которое называется культурой. Неформальные правила имели решающее значение в тот период человеческой истории, когда отношения между людьми не регулировались формальными (писаными) законами. Неформальные институты (ограничения) пронизывают и всю современную экономику. Возникая как средство координации устойчиво повторяющихся форм человеческого взаимодействия, неформальные ограничения являются:

- 1) продолжением, развитием и модификацией формальных правил;
- 2) социально санкционированными нормами поведения;
- 3) внутренними, обязательными для выполнения стандартами поведения.

Фактически роль неформальных институтов выполняет хозяйственная этика или моральные практики, исследованиям которых посвящено значительное число научных исследований. Хозяйственная этика повышает уровень общественной, а, следовательно, и экономической координации рынка.

Формальные ограничения, правила и институты возникают, как правило, на базе уже существующих неформальных правил и механизмов, обеспечивающих их выполнение. В структуре формальных институтов выделяются:

1. политические институты;
2. экономические институты;
3. системы контрактации (способы и порядок заключения контрактов, регулируемые правовыми нормами и законами).

Современная экономическая наука уделяет много внимания изучению не только экономических институтов, поскольку политические институты определяют властную иерархическую структуру общества, способы принятия решений и контроля. Эволюция и функционирование формальных политических институтов является предметом анализа в рамках теории общественного выбора.

Формальные экономические институты в научной литературе рассматриваются чаще всего в одном контексте с правами собственности, так как они «устанавливают права собственности, то есть пучок прав по использованию и получению дохода от собственности, и отчуждение других лиц от использования имущества или ресурсов».

Институты контрактации определяют условия соглашения между покупателем и поставщиком, которые зависят от трех факторов: цены, специфичности активов и гарантий. Институты контрактации, наряду с правами собственности, являются базовыми институтами институциональной структуры любого экономического порядка (экономической системы). Для эффективного функционирования рыночной экономики свобода заключения контрактов имеет решающее значение.

Регион представляет собой территориально-организованную экономическую систему, способную обеспечить конкурентоспособность в рыночном пространстве. Анализ политико-экономических основ вступления территориально-организованных экономических систем в конкуренцию и конкурентных процессов на мезоуровне национальной экономической системы является необходимой частью изучения институциональных условий формирования и факторов развития конкурентоспособности регионов. Актуальность такого исследования усиливается еще и такими явлениями, как увеличение масштабов экономики страны в целом, усложнение отраслевой и территориальной структуры производства, усиление интеграции всех сфер общественной жизни, возрастание значения экологических, социальных, политических и духовных факторов развития общества, повышение транзакционных издержек принятия решений в сфере управления.

Под конкурентоспособностью территориально-организованной экономической системы мы

понимаем, прежде всего, наличие и реализацию конкурентного потенциала данной территориально-организованной экономической системы. При этом конкурентный потенциал является многоплановым и формируется как многообразные характеристики возможности участия региона в конкурентных отношениях, как между регионами, так и в общегосударственных конкурентных отношениях, взаимодействуя с другими странами мира. Конкурентоспособность территориально-организованных экономических систем в названном выше смысле слова описывается такими характеристиками как конкурентные преимущества региона в самых различных сферах и отраслях экономики и социальной сфере, условия существования региона в климатическом, географическом смысле слова, наличие природных богатств, интеллектуальный уровень развития населения.

Конкурентоспособность как экономическое явление - это сложный, многоуровневый и противоречивый процесс, носящий в себе как объектные, так и субъектные признаки общественных отношений, находящее свое проявление в основных и обеспечивающих признаках конкурентоспособности региона.

Доказано, что к обеспечивающим признакам конкурентоспособности относится и институциональная составляющая. Она формируется в виде наличия разного рода инфраструктур региона, начиная с производственной и кончая рыночной инфраструктурой. Именно полная обеспеченность региона инфраструктурами означает, что потенциальные возможности региона могут превратиться в его реальную конкурентоспособность и затем уже реализовываться в конкурентных преимуществах данной территориально- организованных экономических систем. Институциональная составляющая конкурентоспособности региона представляет собой форму существования взаимодействия названных выше признаков конкурентоспособности.

К важнейшим условиям, характеризующим конкурентоспособность региона можно отнести: удобное географическое положение; наличие природных ресурсов (сырьевых, гидроэнергетических), свободных земель для новых и реконструкции действующих производственных мощностей; рациональное размещение производительных сил; соответствие экономической структуры территориально-организованных экономических систем современным требованиям отечественных и мировых рынков: наличие трудового потенциала, интеллектуального капитала в регионе; наличие развитой материальной и рыночной инфраструктуры; устойчивость межрегиональных и хозяйственных связей; наличие научно-технического потенциала и научно-информационной базы для сопровождения производственной и коммерческой деятельности: доверие населения региональным лидерам; наличие социально-ориентированной программы: протекционизм местных властей в отношении приоритетных направлений развития экономики территориально-организованных экономических систем.

Международные экономические организации, такие как Мировой Банк оценивают конкурентоспособность экономики страны по 330 критериям, выделяя ряд определяющих факторов, таких как:

- совокупная мощь страны (экономический потенциал);
- интернационализация (степень участия в международной торговле;
- инвестиционных потоках);
- правительство (стимулирующая роль государства);
- финансы (функционирование рынка капиталов и качество финансовых услуг);
- инфраструктура (соответствие ресурсов базовым потребностям бизнеса);
- наука и технология (потенциал и результативность НИОКР);
- люди (численность и качество трудовых ресурсов).

Эксперты международной организации «Всемирный экономический форум», выделяют большое количество экономических факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность экономики в целом. Репрезентативный показатель конкурентоспособности страны, разработанный этой организацией в 1986 г. включает многофакторные векторные модели, учитывающие 381 показатель. Они сгруппированы в 8 агрегированных факторов:

- внутренний экономический потенциал;
- внешнеэкономические связи; государственное регулирование; кредитно-финансовая система; инфраструктура;
- система управления (менеджмента);

- научно-технический потенциал;
- трудовые ресурсы.

Таким образом, по указанным методикам Всемирного экономического форума и Мирового банка конкурентоспособность экономики страны определяется как результат взаимодействия множества перечисленных выше факторов, особенностей хозяйственно-политической среды, организационных способностей и эффективности механизма функционирования экономики, ее хозяйствующих субъектов.

С точки зрения институционального подхода, важным фактором повышения конкурентоспособности экономики являются экономические субъекты, формирующие пространственную структуру территории для оптимального использования своих конкурентных преимуществ.

Предлагается система основных факторов конкурентоспособности региона, включающая:

1. региональные органы власти, создающие рамочные условия функционирования региональной экономики, формирование конкурентной бизнес - среды;
2. исследовательские, образовательные, консалтинговые организации, обеспечивающие разработку инноваций и НИОКР, получение знаний, формирование человеческого капитала, их внедрение в производство;
3. бизнес - предприятия, как основные производители экономических благ, формирующие экономический потенциал.

Указанные группы факторов, несомненно, сказываются на конкурентоспособности территориально-организованных экономических систем, но механизм такого воздействия понять сложно из-за бесконечно большого числа взаимосвязанных факторов.

Ограничивая их число, выделяя критериальную основу оценки конкурентоспособности региона, представляется целесообразным взять за основу критерии, характеризующие уровень и качество жизни населения, как основную стратегическую цель экономического развития.

Экономический рост и рост благосостояния, их устойчивая позитивная динамика являются общепризнанными критериями прогресса экономики и общества, а конкуренция в рыночной экономической системе — одна из фундаментальных составляющих рыночных сил, обеспечивающих эффективное функционирование экономики и, следовательно, является предпосылкой общественного прогресса. Поэтому не вызывает сомнений, что концептуальное содержание критерия эффективности региональной экономики может быть взято за основу построения критерия конкурентоспособности территориально-организованных экономических систем как экономического субъекта, вносящего вклад в экономический рост и повышение уровня жизни населения страны. Конечно, вряд ли какое-либо определение критерия конкурентоспособности территориально-организованных экономических систем могло бы претендовать на всю полноту содержания. Важно, чтобы оно отражало вектор и цели долгосрочного социально-экономического развития. На наш взгляд, наиболее полным будет такое определение конкурентоспособности региона, которое включает необходимость достижения высокого уровня жизни населения и эффективность функционирования хозяйственного механизма региона. Иными словами, можно считать конкурентоспособным регион, который может производить товары и услуги, пользующиеся спросом на внутреннем и внешнем рынке, и обеспечивать на этой основе экономический рост и повышение уровня благосостояния населения. Следовательно, к критериям конкурентоспособности территориально-организованных экономических систем мы отнесем экономический рост, конкурентоспособные товары и услуги и рост уровня жизни.

Обобщая результаты исследования можно предложить следующую функциональную зависимость факторов и критериев конкурентоспособности региона (*КСП*):

$$КСП = f(PT, PK, И, У, СТ, СК, СП, СИУР),$$

где *PT, PK* - эффективность использования труда и капитала в регионе; *И* - инвестиционная активность и привлекательность;

*У* - уровень жизни населения в регионе;

*СТ, СК* - заработная плата и доходы владельцев капитала (цена трудовых ресурсов и капитала в регионе);

*СП* - социально-политическая стабильность функционирования капитала в регионе;

*СИУР* - институт управления регионом.

Таким образом, предлагаемая экономическая модель конкурентоспособности региона свидетельствует о сложном и многофакторном характере ее составляющих и позволяет определить комплексный критерий конкурентоспособности региона.

Конкурентоспособность институтов - соответствие формальных и неформальных институтов страны (законодательства, норм и традиций поведения, распоряжения властью, степени свободы, степени доверия) требованиям производства конкурентоспособных товаров и услуг. Сегодня общепризнанно, что институты играют важную роль в достижении конкурентоспособности и эффективном развитии страны в целом. В более широком плане следует говорить о культуре. Речь идет не о самобытности культуры как совокупности навыков, обычаев, норм поведения, а об ее соответствии современным условиям развития технологии, экономики и социальной жизни, ее способности содействовать или препятствовать позитивным изменениям в экономике.

Главная особенность институтов - медленное их изменение. Многие убеждены, что они вообще не меняются, во всяком случае, применительно к масштабу человеческой жизни и тем более - срокам полномочий демократически избранных лидеров. Поэтому считается, что сложившиеся в той или иной стране неформальные институты, ее культура в широком смысле есть некая данность, которую нужно принимать в расчет при формировании политики. Однако политики, реформаторы ставят амбициозные задачи изменения именно институтов, поскольку без этого невозможно достичь желаемых результатов, например, преодолеть отсталость.

Известно, что различия в уровнях благосостояния населения стран, в их конкурентоспособности во многом объясняются гибкостью и изменчивостью институтов, характерных для их культуры, и связанной с ними величиной разрыва между институтами формальными и неформальными, правовыми нормами и социальной практикой. Чем более гибки и адаптивны институты, тем меньше такой разрыв.

Страны-лидеры, добившиеся наиболее высоких показателей душевого ВВП (более 20 тыс. долл. в год) и наиболее конкурентоспособные в постиндустриальную эпоху, практически обладают следующими основными институтами:

- открытая рыночная экономика, свободные цены, низкие таможенные барьеры, в основном тарифные, а не количественные; поддержание конкуренции на рынках;
- доминирование частной собственности при жесткой ее защите;
- соблюдение договорных обязательств: рыночная экономика - сетевая экономика сделок и оформляющих их договоров; обязательность позволяет снижать транзакционные издержки и считается важнейшим деловым качеством;
- налоговая система, подконтрольная налогоплательщикам через демократические представительные учреждения с сильным налоговым администрированием; уклонение от уплаты налогов признается серьезным преступлением и сурово карается;
- эффективные государственные службы с низким уровнем коррупции;
- прозрачные публичные компании и финансовые учреждения, раскрытие информации которых и ее проверяемость позволяют им пользоваться доверием партнеров, кредиторов, инвесторов и привлекать финансовые средства для развития с минимальными издержками;
- демократическая политическая система с политической конкуренцией, разделением и сменяемостью властей, создающая надежные механизмы контроля общества над государством и бюрократией;
- законопослушность граждан, воспитываемая с детства и культивируемая в обществе; независимый суд, вызывающий доверие граждан к справедливости принимаемых им решений; сильная система органов охраны правопорядка и исполнения судебных решений, обеспечивающая высокую степень неотвратимости наказания за нарушение законов; минимальный разрыв между формальными и неформальными нормами социального поведения.

Конечно, перечисленные институты не исчерпывают всей их полноты и, что особенно важно, они в какой-то степени идеализированы. Можно привести множество примеров из жизни этих стран, свидетельствующих о том, что правила сплошь и рядом нарушаются. Практика, однако, показывает, что несмотря на справедливость критики названные институты в основном выполняют свои функции, а демократические процедуры и учреждения, инициатива граждан рано или поздно приводят к раскрытию наиболее опасных отклонений от нормы и к их устранению. В целом эти институты создают позитивные мотивации для предпринимательской деятельности, инноваций, сбережений и

инвестиций. При этом важно подчеркнуть, что они образуют целостный комплекс.

Трудно доказать, что именно вместе взятые они обуславливают процветание. Но факт остается фактом: страны, в которых эти институты укоренены и работоспособны, процветают. Однако признание медленности институциональных изменений ставит перед странами, не обладающими этим "золотым запасом", сакраментальный вопрос: значит они обречены оставаться на том же уровне развития? Или можно выработать такие меры, реализация которых в приемлемые сроки, охватывающие, скажем, одно-два поколения, могут изменить судьбу страны?

История XX столетия убедительно показала, что это вполне возможно, о чем свидетельствуют примеры Японии, Кореи, Тайваня, Испании и др. Китай, несмотря на всю привлекательность его опыта, в пример ставить не будем: пока его душевой ВВП все же вдвое ниже российского, а конкурентоспособность китайских товаров обеспечивается в основном дешевизной рабочей силы. Отрицательный пример - Россия. Путь, ею избранный в XX в. для преодоления отсталости, строившийся на принципиально иных институтах - плановой социалистической экономике и тоталитарном режиме, - привел в тупик. По душевому ВВП Россия в 1990 г. была примерно на том же месте в списке стран, что и в 1913г. Опыт XX столетия показывает, что для значимых изменений институциональной структуры, включая неформальные институты и социальную практику, даже при благоприятных обстоятельствах требуется как минимум 30-40 лет.

В регулировании региональной политики институциональный аспект имеет важное значение, поскольку конкурентоспособность территориально - организованных экономических систем во многом зависит от того, как организованы и функционируют институты, созданные для ее проведения. Совершенствование формальных и неформальных институциональных структур должно стать основой при разработке и реализации экономической политики.

Наряду с этим - институты региональной политики должны находиться во взаимной связи и постоянно координироваться, функционируя в сложной совокупности пространственно и иерархически расположенных институциональных структур, через которые государство и осуществляет свои властные полномочия.

#### **Контрольные вопросы:**

1. Раскройте сущность понятия институциональная инфраструктура?
2. Перечислите показатели конкурентоспособности социальных институтов.
3. Охарактеризуйте конкурентные преимущества социальных институтов стран ЮВА.
4. Охарактеризуйте основные направления концепции страновой КСП

#### **Задания для самоподготовки:**

1. На основе анализа показателей конкурентоспособности социальных институтов определите факторы роста их эффективности
2. Определите решающие конкурентные преимущества социальных институтов стран ЮВА в мировой экономике.

#### **Рекомендуемые литературы**

1. Белл Дниел «Грядущее постиндустриальное общество» М. Академия-2005г.
2. Куренков Ю.В. «Структурные проблемы переходного периода в национальной экономике» М. ИМЭМО-2007 стр. 58-87
3. Завьянов Г.Т.С, Азоев Г.Н., Швандер К.В. «Международная конкурентоспособность и ее оценка» М. 2006г. Стр. 480
4. Шашрай Ю.Ф., Габуния Г.В. «Конкурентоспособность ведущих капиталистических стран в международной торговле» Приложение к БИКИ1981 №11, с 5
5. Долгопятова Т. «Модели и механизмы корпоративного контроля в промышленности» Вопросы экономики 2001. №5
6. Долгопятова Т. «Формирование моделей корпоративного контроля в обрабатывающей промышленности» Экономический журнал высшей школы экономики Т.4-2003. №3
7. Евстигнеев В.Р. «Шансы кризиса на на американском фондовом рынке» ИМЭМО 2004г.
8. Эгертсон Т. «Экономическое поведение и институты» М.Депо, 2004-с. 17-31

## ТЕМА 5. ВАЛЮТНЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ КСП СТРАН ЮВА

**Цель занятия:** определить валютный компонент «открытости» национальной экономики, исследовать взаимосвязь валютного курса и национальной КСП, определить роль финансового фактора в конкурентоспособности стран ЮВА.

**Ключевые слова:** Конкурентные преимущества, абсолютные преимущества, сравнительные преимущества, плотная олигополия, разреженная олигополия.

В каждой стране существует своя национальная денежная система: та ее часть, в рамках которой формируются валютные ресурсы и осуществляются международные платежи, называется «национальная валютная система».

На базе национальной валютной системы функционирует «мировая валютная система» - форма организаций международных валютных отношений. Она сложилась на основе развития мирового рынка и закреплена международными соглашениями.

В мировую валютную систему входят следующие обязательные «элементы»:

- ❖ Международные платежные средства;
- ❖ Механизм установления и поддержания валютных курсов;
- ❖ Порядок балансирования международных платежей;
- ❖ Условия конвертируемости (обратимости) валют;
- ❖ Режим работы валютных и золотых рынков;
- ❖ Права и обязанности межгосударственных институтов, регулирующих валютные отношения.

Конечно, в таком развитом, сложном виде мировая валютная система возникла не сразу. Она прошла долгую эволюцию, которая началась вслед за промышленной революцией и формированием мировой системы хозяйства. Условно эту эволюцию можно разделить на три этапа.

Первая мировая валютная система была **системой золотого стандарта**. Золотой стандарт возник в 1867 г., когда Парижское соглашение признало золото единым платежным средством в международных отношениях. Признаками золотого стандарта явились свободный ввоз и вывоз золота, не ограниченный обмен бумажных денег на золото, неизменное золотое содержание бумажных денег и свободная чеканка золотых монет.

В условиях золотого стандарта возникающий дефицит платежного баланса покрывался только золотом, что неизменно вело к уменьшению золотого запаса страны. Так как золотое содержание бумажных денег было неизменным, неизбежно сокращалось количество денег в стране, что вело к снижению платежеспособного спроса и цен. В результате перелив золота между странами автоматически регулировал равновесие платежных балансов.

Золото - это товар, производство которого ограничено в связи с ограниченными запасами его в природе и трудностями в добыче. В силу этого в условиях золотого стандарта правительство не могло произвольно увеличивать количество бумажных денег в обращении и таким образом стимулировать инфляцию. Стабильное денежное обращение, твердые валютные курсы стимулировали международную торговлю, так как снижались неопределенностью ее результатов. В то же время жесткая привязка валютного обмена к золоту не позволяла маневрировать, особенно в периоды спада производства и кризисов. В таких условиях отдельные страны отказались от обмена банкнот на золото.

В начале XX в. возникли новые трудности в использовании золотого стандарта. Расширение производства и увеличение товарной массы требовало увеличения количества денег в обращении. Но так как денежная единица была твердо связана с количеством денег, а золотые запасы менялись медленно, возникла тенденция к уменьшению доли золота в денежной массе в официальных резервах. Усиление вмешательства государства в экономик). которое началось в этот период, потребовало гибкого механизма изменения денежной массы в стране, что невозможно в условиях золотого стандарта. Кредитные деньги стали все больше вытеснять золото. Начавшийся процесс был ускорен первой мировой войной, в результате чего на место золотого стандарта пришел золотодевизный.

**Золотодевизный стандарт** был основан на золоте и ведущих валютах, которые могли обмениваться на золото. Он был принят на Генуэзской международной экономической конференции

в 1922 г. Новая система сохраняла золотые паритеты, но восстановила режим свободно колеблющихся валютных курсов. Регулирование валютных систем осуществлялось через проведение активной валютной политики, разработку международных норм и правил. В последующие годы началась некоторая стабилизация валютных отношений, но мировой кризис 30-годов помешал этому процессу. Перед началом второй мировой войны практически ни одна страна не имела устойчивой валюты, а во время войны все страны независимо от участия в ней ввели валютные ограничения и заморозили валютный курс.

Опасность повторения валютного кризиса, который был после первой мировой войны, заставила еще в годы второй мировой войны заняться разработкой новой мировой валютной системы. Необходимо иметь в виду, что к этому времени лидером в мировом развитии из Европы переместилось в США, и фактически рассматривались два проекта: американский и английский. Они оба исходили из сохранения золотодевизного стандарта, свободы торговли и перемещения капиталов, стабилизации валютных курсов.

В 1944 г. в результате договоренности была принята **Бреттон-Вудская валютная система**. Она предусматривала золотодевизный стандарт, основанный на золоте и двух резервных системах - фунте стерлингов и долларе США. и создание двух международных валютных валютно-кредитных организаций: Международного валютного фонда (МВФ) и Международного банка реконструкции и развития (МБРР). Эта система просуществовала до 1971 г., когда был прекращен обмен доллара на золото и курс доллара стал устанавливаться на валютном рынке под воздействием спроса и предложения. В 1976 г. страны - члены МВФ в городе Кингстоне на Ямайке приняли второе изменение устава МВФ, заложившее основу четвертой **валютной системе**, Ямайской. Согласно этой системе золото перестало выполнять функцию мировых денег, оно стало продаваться на рынке по ценам, отражающим спрос и предложение. Каждая страна получила право выбирать любой способ установления валютного курса.

#### **Национальная и международная валютные системы.**

В состав национальной валютной системы входят следующие элементы:

- ❖ национальная валютная единица;
- ❖ режим валютного курса;
- ❖ условия обратимости валюты;
- ❖ система валютного рынка и рынка золота;
- ❖ порядок международных расчетов страны;
- ❖ состав и система управления золотовалютными резервами страны;
- ❖ статус национальных учреждений, регулирующих валютные отношения страны.

На основе национальных валютных систем сформировалась международная (мировая) валютная система, которая является формой организации валютных отношений, закрепленных межгосударственными соглашениями. Она преследует глобальные мирохозяйственные цели и имеет специфический механизм функционирования. Ее основными элементами являются:

- ❖ основные международные платежные средства (национальная валюта, золото, международные валютные единицы - СДР, экю);
- ❖ механизм установления и удержания валютных курсов;
- ❖ порядок балансирования международных платежей;
- ❖ условия обратимости (конвертируемости) валют;
- ❖ режим международных валютных рынков и рынков золота;
- ❖ статус межгосударственных институтов, регулирующих валютные отношения.

В условиях рыночной экономики движение денежных средств из страны в страну, обмен и продажа валют осуществляется, прежде всего, через деятельность крупных коммерческих банков. Эти банки располагают сетью филиалов в разных странах или валютными счетами в банках других стран. Проводя через такие банки торговые и иные внешнеэкономические операции, клиенты имеют возможность вносить средства на счета банка в одной стране и при необходимости переводить эти вклады в другую страну в иной валюте.

Главными экономическими агентами внешнего валютного рынка выступают экспортеры, импортеры, держатели портфелей активов. Наряду с «первичными» субъектами валютного рынка - экспортерами и импортерами, формирующими базисный спрос и предложение валют, и «вторичных» - тех участников валютного рынка, которые торгуют непосредственно валютой. Это - коммерческие

банки, валютные брокеры и дилеры. Определение «вторичные» весьма условно, поскольку в настоящее время около 90 % всех сделок на внешнем валютном рынке не связаны с торговыми операциями. Большая часть торговли, валютой - это обычная биржевая игра, с целью получения прибыли, где в качестве объекта фигурируют обменные курсы валют.

Важнейшими субъектами в сфере международного денежного обращения выступают правительственные органы. Денежно - кредитные отношения в мировой экономике затрагивают национальные интересы государства. Закономерно, что в ходе эволюции этих отношений вырабатывались правила и законы, регулирующие эти отношения, приемлемые сточки зрения национальных интересов.

Особое место в национальной валютной системе занимает резервная валюта. Она служит для определения валютного паритета, используется для проведения валютной интервенции, может выполнять функции платежного средства. Статус резервной валюты имеет американский доллар, евро немецкая марка и японская йена.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС - цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны. ВАЛЮТНЫЙ КУРС оказывает существенное воздействие на внешнюю торговлю страны, поскольку от его уровня в значительной степени зависит конкурентоспособность ее товаров на мировых рынках.

Обменный курс может быть двух типов. Первый - это **свободно плавающий валютный курс**, или, как его еще называют, флотинг. В условиях плавающих курсов валютный курс, как и всякая другая цена, определяется рыночными силами спроса и предложения. Значительные колебания под воздействием спроса и предложения характерны для валютных курсов как сильных, так и слабых валют.

Размер спроса на иностранную валюту определяется потребностями страны в импорте товаров и услуг, расходами туристов, разного рода платежами, которые обязана производить страна. Размеры предложения валюты будут определяться объемами экспорта страны, займами, которые страна получает и т. д.

Разумеется, констатация того факта, что курс валюты формируется под воздействием спроса и предложения сама по себе мало, что говорит о реальных процентах, влияющих на курсовые соотношения. На спрос и предложение иностранной валюты, а следовательно, на валютный курс прямо или косвенно влияет вся совокупность экономических отношений страны. Как внутренних, так и внешних.

Другой тип существует тогда, когда государство **жестко фиксирует обменные курсы**. Это вызывает другую ситуацию на рынке валют.

При жестком фиксированном курсе, который устанавливается на определенный срок, спрос и предложение, как правило, не меняются, отражая относительно постоянный спрос и предложение валюты при данной цене. С изменением курса соответственно меняется спрос и предложение валюты.

На практике эти модели валютного рынка редко существуют в чистом виде, и одна по мере надобности дополняется другой.

Проводимая валютная политика оказывает определенное влияние, как на внутреннее положение страны, так и на ее позиции в мировом хозяйстве.

В странах с относительной экономической свободой курсы устанавливаются в зависимости от существующего или ожидаемого соотношения спроса и предложения так называемыми маркет-мейкерами, в основном из числа крупных банков и крупных национальных и мультинациональных компаний. Пассивные участники рынка слабо влияют на его состояние, хотя если они обладают значительными капиталами, их деятельность может заставить профессионалов скорректировать курсы открытого рынка.

Таким образом, существует три режима установления валютных курсов:

- ❖ на основе золотых паритетов (при золотом стандарте);
- ❖ система фиксированных курсов валют;
- ❖ система плавающих курсов валют, колеблющихся в зависимости от спроса и предложения.

*Курсы меняются по самым различным причинам: экономическим, политическим, социальным, природным. На курс может повлиять и ураган в Азии, и состояние платежного баланса Великобритании, и то, какую бабочку одел нынче премьер-министр Японии.*

Основные показатели состояния экономики. Именно они определяют курс валюты.

### **Показатели движения капитала между странами:**

- торговый баланс;
- баланс текущих счетов;
- баланс капитальных счетов;
- платежный баланс.

*Платежный и торговый балансы* являются четкими индикаторами по движению капитала (в частности, валютных активов из страны в страну).

Умение читать эти балансы и делать правильные выводы позволит вам быть далеко впереди своих конкурентов. Ведь именно они показывают:

сколько средств поступило в страну за экспорт товаров и услуг, продажу акций и облигаций иностранным инвесторам; сколько средств поступило в страну при покупке Центральным Банком валютных резервов: сколько валюты было отдано за импорт, фондовые активы и т.д.

Другими словами, они отражают движение капиталов между странами. Главное достоинство этих отчетов - детализация. При анализе видны все происходящие процессы, изменение интереса инвесторов к тому или иному направлению вложений. А главный недостаток - большое запаздывание выхода данных от реального времени происходивших процессов: европейцы покупают американские акции в мае, а становится известно об этом только в сентябре.

2. Следующая по важности группа - **показатели финансовых рынков в части динамики стоимости финансовых активов и их доходности.**

Показатели финансовых рынков:

- фондовые индексы, а точнее их предполагаемая динамика;
- текущая доходность государственных ценных бумаг (обычно наибольший интерес вызывают у инвесторов бумаги со сроком обращения 6 месяцев, 2 года, 10 и 30 лет);
- доходность вложений в банковские депозиты (деPOSITные ставки по Евро в банках Германии и Франции, по Доллару в банках США и тому подобное);
- размер процентных ставок по кредитам;
- значения форвардных и опционных валютных курсов на 3 месяца, полгода и год вперед.

Данные показатели помогают сформировать оценку инвесторов по поводу привлекательности различных видов финансовых инструментов. Во что выгоднее вкладывать свои валютные средства. Например, предпочтительнее в акции американских компаний или в облигации Казначейства Великобритании.

На сегодняшний момент на 80% именно покупки финансовых активов определяют объем движения валют между развитыми странами.

3. **Показатели макроэкономического развития, внутреннего спроса и потребления, производства, занятости, цен** дают нам представление об устойчивости отдельно взятой экономики и темпах роста валового продукта. Это своеобразный показатель "доходности" и "успешности" экономики. Они во многом определяют состояние экономических индикаторов первых двух групп. Несмотря на некоторую их вторичность они являются очень важными в системе прогнозирования валютного курса. Это наиболее информативная и многочисленная группа индикаторов.

*Индексы деловой и потребительской активности, а также делового оптимизма* позволяют прогнозировать динамику показателей макроэкономического развития страны на некоторый будущий период времени (как правило, на 4-6 месяцев). Обычно, эти индексы являются результатами опросов высшего руководства компаний (постоянной и наиболее влиятельной группы людей) на предмет того, хорошо или плохо развивается сейчас бизнес; также обсуждаются вопросы перспективности бизнеса.

*Индикаторы кредитно-денежного регулирования экономики* отражают экономическую политику государства (процентные ставки ЦБ, нормы резервирования, объем денежной массы). Также они показывают активность в финансовом секторе экономических участников и их готовность к дальнейшему экономическому росту (объем потребительских кредитов, объем банковских займов и проч.)

Индексы экономической (деловой и потребительской) активности и оптимизма:

- Индекс опережающих экономических индикаторов;
- Индекс совпадающих экономических индикаторов;
- Индекс запаздывающих экономических индикаторов;
- Индекс делового оптимизма менеджеров промышленных предприятий (обычно это менеджеры, отвечающие за закупку сырья или продажу конечного товара, так называемые менеджеры по закупкам и продажам);

- Индекс делового оптимизма менеджеров предприятий из сферы услуг;
- Индекс потребительского доверия (оптимизма);
- Индекс делового доверия (оптимизма).

***Показатели макроэкономического развития страны:***

- Валовой Внутренний Продукт;
- Объем государственных расходов и дефицит бюджетных счетов;
- Индекс промышленного производства;
- Индекс использования производственных мощностей;
- Объем промышленных заказов;
- Промышленные запасы;
- Заказы на товары длительного пользования;
- Изменение производительности труда;
- Розничные продажи;
- Объем выданных потребительских кредитов;
- Личные расходы;
- Личные доходы;
- Уровень личных сбережений;
- Объем коммерческого кредита;
- Объем кредитов под недвижимость.

***Индикаторы денежно-кредитного регулирования экономики:***

- Показатели предложения денег (денежная масса): M1, M2, M3;
- Объемы и нормы резервов коммерческих банков в ЦБ;
- Общий объем депозитов в коммерческих банках;
- Динамика доходности государственных ценных бумаг;
- Учетная ставка ЦБ (ставка дисконтирования, ставка по федеральным фондам для США, ставка по кредитам репо - для Британии и Японии);
- Динамика объема активов ЦБ по ценным бумагам правительства;
- Процентные ставки по кредитам и другие показатели.

***Индикаторы инфляции:***

- Индекс потребительских цен;
- Индекс промышленных цен;
- Дефлятор цен валового внутреннего продукта;
- Индекс потребительских энергетических цен и динамика цен на нефть как на основной биржевой промышленный товар;
- Индексы цен на импорт и экспорт.

***Показатели рынка труда:***

- Изменение количества занятых;
- Уровень безработицы;
- Индекс стоимости рабочей силы (расходов компаний на оплату} труда сотрудников).

***Данные по строительству:***

- Количество строящихся домов;

- Количество выданных разрешений на строительство;
- Продажи новых домов;
- Продажи неновых домов;
- Расходы на строительство.

Все вышеперечисленные индикаторы представляются в виде индексов, то есть в цифрах. При этом, для каждой группы существует базовый набор индикаторов. Этот набор характерен только для конкретной страны. И, естественно, показатели отражают особенности системы национальных счетов именно в данной стране.

Однако необходимо уточнить, что курс национальной валюты по отношению к иностранной может изменяться как в номинальном, так и реальном выражении. Когда определяется номинальное изменение курса, то в расчет берется только отношение курсов двух валют, тогда как реальный курс рассчитывается еще с учетом изменения инфляции двух или нескольких стран.

Поэтому изменение реального курса национальной валюты больше определяет уровень конкурентоспособности экономики страны по отношению к странам - торговым партнерам. Так, значительное реальное укрепление национальной валюты приводит к снижению конкурентоспособности отечественных товаров на внешних рынках, ухудшению состояния торгового баланса страны и уменьшению налоговых поступлений в бюджет.

Способ повышения конкурентоспособности, основанный на занижении курса национальной валюты, противоречат смыслу и целям экономического роста. Тем не менее страны вынуждены их использовать для повышения национальной конкурентоспособности в краткосрочной перспективе, чтобы хоть как-то удержаться на мировых рынках и получить необходимую валюту, например для реализации своих национальных программ или выплаты иностранных долгов. Обычно это конкурентоспособность бедных, обремененных внешними долгами стран. Суть такой политики заключается в том, что страна принудительно девальвирует свою валюту, создавая конкурентные преимущества более низкими ценами, выраженными в валютах других стран. Таким образом создаются предпосылки для расширения рынка экспортных товаров данной страны. Однако если страна не успевает вовремя вложить полученные в результате расширения экспорта средства в развитие технологии и дальнейшее расширение производства и повышение его эффективности (а деньги обычно уходят на покрытие внешних долгов), то полученная выгода на макроуровне оборачивается убытками от повышения импортных цен и усиления инфляционных тенденций, еще более усугубляя экономическое положение этой страны. Круг замыкается...

Движение валютного курса национальной денежной единицы сказывается как на внешней торговле и платежном балансе страны, так и на экономике в целом. Снижение номинального валютного курса (при прочих равных условиях) благоприятно отражается на развитии экспорта, поскольку при продаже одного и того же количества иностранной валюты экспортер получает больше национальной. Верно и противоположное: повышение курса валюты обычно ведет к снижению темпов роста экспорта или даже его сокращению. Импорт при снижении валютного курса дорожает и т.д. Это классическое положение сохраняет актуальность.

Вместе с тем снижение курса национальной валюты ведет к росту издержек обслуживания внешнего долга в национальной валюте и увеличению бюджетных расходов. Между интересами местных производителей, в том числе экспортеров, и состоянием государственных финансов возникает объективное противоречие, успешное устранение которого требует тщательных расчетов, прогнозов общего состояния местной и мировой экономики, а также конъюнктуры отдельных рынков.

Далеко не все экономисты считают понижение курса валюты лучшим способом повышения конкурентоспособности хозяйства и его международной ликвидности. Однако в последние годы начинает преобладать точка зрения о пользе относительно низкого и устойчивого валютного курса, который характеризуется некоторыми авторами даже как «наиболее эффективный инструмент промышленной политики»

Подобное понимание значения валютного курса, на наш взгляд, связано с существенным расширением на мировом рынке сферы действия ценовой конкуренции по мере роста интернационализации производства. В 1980-2000-е гг. вслед за экономическими успехами Японии, НИС и особенно Китая такая конкуренция на мировом рынке распространилась с однородных

сырьевых и продовольственных товаров на очень широкий ассортимент технических изделий потребительского назначения, а также оборудование для их производства. Соответственно, относительный уровень внутренних цен, прямо зависящий от курса национальной валюты, оказывал все более значительное воздействие на защиту внутреннего рынка, динамику товарного экспорта, приток прямых иностранных инвестиций и в конечном счете темпы экономического роста.

Усиливала значение валютного курса как инструмента конкурентной борьбы и либерализация международной торговли. Отмена количественных ограничений и повсеместное снижение тарифных барьеров объективно повышали роль альтернативных инструментов защиты и стимулирования национального производства. Важнейшим среди них становился валютный курс. Его значение как средства стимулирования экспортного сектора преобладало в относительно некрупных государствах, а в качестве защитного средства было особенно велико в крупнейших развивающихся странах, имеющих традиции и предпосылки замещения импорта в виде масштабов рынка, разнообразия ресурсов, относительно целостных систем подготовки кадров.

### *Государственное регулирование валютного курса.*

#### *1. Необходимость и цели государственного регулирования валютного курса.*

Действия правительства, влияющие на валютный курс, принято делить на меры «косвенного» и «прямого» регулирования.

Косвенное воздействие на валютный курс оказывают все инструменты денежно-кредитной и финансовой политики Центрального банка (ЦБ) страны. Если, например, ЦБ осуществляет мероприятия, направленные на снижение инфляции в национальной экономике, то это непременно скажется на обменном курсе национальной валюты: при снижении инфляции (и прочих равных условиях) обменный курс стабилизируется. Таким образом, снижая инфляцию, ЦБ оказывает косвенное влияние на обменный курс.

Однако более быстрый и ощутимый эффект дают меры прямого регулирования валютного курса. К ним, прежде всего, относятся: политика учетной ставки ЦБ и валютные интервенции на внешних валютных рынках. Повышая учетную ставку, (т.е. процент, который ЦБ взимает с коммерческих банков за предоставление им кредита), ЦБ прямо воздействует на обменный курс национальной валюты в сторону его повышения. Ведь при высоком проценте коммерческие банки берут меньше кредитов и меньше покупают иностранной валюты на внешних валютных рынках. А снижение спроса на валюту ведет к повышению обменного курса национальной валюты.

Проводя валютную интервенцию, ЦБ продает (или покупает) валюту своей страны на внешних валютных рынках: продажа способствует снижению обменного курса, а покупка - повышению. Подобные меры прямого регулирования Федеральная резервная система (Федеральный резерв США) активно применяла для преодоления падения курса доллара в конце 70-х - начале 80-х годов. План поддержки доллара включал повышение банковской учетной ставки и широкомасштабную валютную интервенцию. Реализация этого плана позволила сначала приостановить падение курса доллара, а в 80-х гг. курс стал даже расти, достигнув максимальной величины в 1985 г. Стоит отметить, что такое повышение курса доллара оказалось возможным только в условиях жесткой денежно-кредитной политики, которую последовательно проводило правительство. Главным направлением этой политики явилось всемерное сокращение государственных расходов.

Еще одним прямым методом регулирования валютного курса является «девальвация» (или ревальвация) национальной валюты. Девальвация направлена на снижение курса своей валюты, а ревальвация - на его повышение (до отмены золотого стандарта, девальвация означала официальное снижение золотого содержания валюты, ревальвация - повышение). В наше время девальвация осуществляется путем снижения курса национальной валюты по отношению к валютам других стран, о котором объявляет законодательный орган страны. Ревальвация также осуществляется как законодательное повышение валютного курса. Влияние этих мер на разные сферы экономики весьма противоречиво. Например, девальвация по своим экономическим последствиям негативна, так как приводит к уменьшению выручки в национальной валюте, но позволяет получить дополнительные выгоды импортерам и кредиторам, предоставляющим капиталы иностранным заемщикам.

Как во всех сферах мировых экономических отношений, в сфере валютного регулирования, государство вынуждено маневрировать между либерализмом (полной экономической свободой) и разного рода ограничениями. Полной свободы в сфере валютных отношений нет нигде. Государство,

например, может запретить национальным экспортерам продавать вырученную валюту на рынке и обязать сдавать в обмен на национальную по официальному курсу. Таким образом, государство формирует свои валютные резервы, которые затем использует для оплаты международных обязательств, для валютных интервенций, хранит в резерве, и т. д. Валютные ограничения определяют степень себестоимости (конвертируемости) валют.

Режим или порядок конвертируемости (обратимости) национальной валюты очень важен. Он определяет условия включения национальной экономики в мировую, возможности использования преимуществ международного разделения, труда, перемещения капиталов (в стран) и из страны. Режим обратимости определяет три разновидности валют: «свободно конвертируемую валюту» (СКВ), «частично конвертируемую» и «неконвертируемую»

Частично конвертируемая валюта обладает признаком внутренней и внешней обратимости. Внутренняя обратимость означает, что граждане и юридические лица данной страны могут без ограничений покупать иностранную валюту по действующему курсу, осуществлять в этой валюте расчеты с зарубежными партнерами. При внешней обратимости свободный обмен любых валют на национальную валюту действует только в отношении иностранных граждан и юридических лиц.

Полная конвертируемость включает внутреннюю и внешнюю. Таким признаком обладают очень многие валюты в мире. Из них только пять-шесть считаются свободно используемыми в том смысле, что они в полном объеме выполняют функцию мировых денег. В этих валютах осуществляются все операции по международным расчетам и платежам. К свободно используемым валютам относятся: доллар США, немецкая марка, японская иена, английский фунт стерлингов, швейцарский франк, канадский доллар. Причем основная доля международных платежей (около 70%) осуществляется с помощью доллара США. Таким образом, американская валюта сохраняет свои позиции, не смотря на крах «Бреттон-Вудской» системы.

Неконвертируемыми являются валюты тех стран, где применяются жесткие запреты и ограничения по ввозу, обмену, продаже и покупке национальной или иностранной валюты. Большинство развивающихся стран, бывшие социалистические страны, Россия и почти все государства СНГ имеют неконвертируемую валюту. Однако коль скоро та или иная страна движется к рыночному типу хозяйствования и намерена включиться в мировую экономику, переход к конвертируемости национальной валюты неизбежен. Следует помнить, что это не техническая операция. Она влечет за собой многочисленные экономические последствия, в том числе и негативные, для слаборазвитых, кризисных, отсталых экономик. А поэтому переход к конвертируемости должен осуществляться постепенно, параллельно со структурной перестройкой экономики, повышением ее эффективности и конкурентоспособности с производимыми на мировом рынке товарами.

Таким образом, характер валютных отношений зависит от конвертируемости валюты страны. Обратимость валюты не сводится к чисто технической возможности ее обмена. По сути, эта категория означает глубокое интегрирование национального хозяйства в мировое. Конвертируемость любой национальной денежной единицы обеспечивает стране долгосрочные выгоды от участия в многосторонней мировой системе торговли и расчетов, такие как:

- ❖ свободный выбор производителями и потребителями наиболее выгодных рынков сбыта и закупок внутри страны и за рубежом в каждый данный момент;
- ❖ расширение возможностей для привлечения иностранных инвестиций и осуществления инвестиций за рубежом;
- ❖ стимулирующее воздействие иностранной конкуренции на национальное хозяйство;
- ❖ подтягивание национального производства до международных стандартов по ценам, издержкам, качеству;
- ❖ возможность осуществления международных расчетов в национальных деньгах;
- ❖ возможность наиболее оптимальной специализации национального хозяйства с учетом относительных преимуществ (материальных, финансовых, трудовых).

Валютные отношения - это экономические отношения, связанные с функционированием мировых денег и обслуживающие различные виды хозяйственных связей между странами: внешнюю торговлю, вывоз капитала, инвестиции, предоставление займов и субсидий, научно-технический обмен, туризм и др.

Международные валютные отношения возникли с началом функционирования денег в

международном платежном обороте и получали свое развитие по мере интенсификации международных обменов, движение товаров, капиталов и рабочей силы. Потребность упорядочить эти отношения привела к формированию национальных и мировой валютных систем.

Национальная валютная система представляет собой форму организации валютных отношений страны, определяемую национальным законодательством с учетом норм международного права.

Мировая валютная система - это форма организации международных валютных отношений, обусловленная развитием мирового хозяйства и юридически закрепляемая межгосударственными соглашениями.

## **2. Меры государственного регулирования.**

### ***Конвертируемость шанот.***

Обладая относительно самостоятельностью, валютные отношения через платежные баланс, валютный курс, расчетные операции оказывают влияние на мировую экономику. Учитывая тот факт, что мировая экономика развивается стихийно, валютные отношения как отражения мировых экономических отношений тоже подвержены стихийности. Поэтому государственное вмешательство, межгосударственные соглашения, деятельность

международных валютно-финансовых организаций направленные на то, чтобы в определенной степени ослабить стихийность этих процессов. Государственное регулирование валютных отношений находит свое выражение в валютной политике.

Валютная политика - это совокупность экономических мер, осуществляемых государственными органами и межгосударственными учреждениями в сфере международных и других экономических отношений с их текущими и стратегическими целями. Она является составной частью общей государственной экономической политики.

Следует различать валютную политику:

- ❖ текущую;
- ❖ долговременную (структурную).

Текущая валютная политика представляет собой повседневное, оперативное регулирование текущей валютной конъюнктуры, деятельности валютного рынка. Официальной целью такого регулирования является поддержание равновесия платежного баланса, обеспечение упорядоченного функционирования механизма национальной и мировой валютных систем.

Текущая валютная политика реализуется Министерством финансов. Центральным банком, органами валютного контроля. Формами этой политики являются:

а) дисконтная политика, то есть маневрирование учетной ставки Центрального банка, которое наряду с другими мерами кредитно - денежного и финансового характера призвано регулировать величину денежной массы в обращении, уровень цен, объем совокупного спроса в стране, а также прилив из - за границы и отлив за границу краткосрочных капиталов;

б) девизная политика, осуществляемая ныне преимущественно в виде валютной интервенции, представляющей собой куплю - продажу государственными органами иностранной валюты в целях воздействия на курс национальной валюты;

в) изменение валютного курса (девальвация, ревальвация);

г) изменения режима обратимости валют: ужесточение или, напротив, ослабление валютных ограничений;

д) получение или предоставление валютных кредитов и субсидий для компенсации возникающих разрывов в международных платежах;

е) диверсификация (распределение между различными объектами) валютных резервов, позволяющая уменьшить убытки, связанные с обесцениванием валют, и обеспечивать наиболее выгодную структуру резервных активов.

Долговременная (структурная) валютная политика - это осуществление долговременных структурных изменений в международном валютном механизме. Она реализуется посредством участия стран в межгосударственных договорах и соглашениях, преимущественно в рамках Международного валютного фонда (МВФ), а также на региональном уровне. Мероприятия, осуществляемые в сфере межгосударственного валютного регулирования, трансформируют элементы международной валютной системы в новое состояние, соответствующее изменившимся

хозяйственным отношениям.

Направления и формы валютной политики определяются экономическим и валютным положением стран, ведущими тенденциями эволюции мирового хозяйства, изменениями в стране сил на мировом рынке.

Валютный рынок состоит из двух ярусов. На первом ярусе проводятся операции в розницу, т. е. продажа и покупка иностранной валюты юридическими и физическими лицами. Если речь идет о населении, то для него развернута сеть обменных пунктов, которые могут создаваться только как микроотделения уполномоченного банка. Что касается юридических лиц, то для них в таких банках существуют специальные подразделения. Но отношения здесь фактически те же. Банк продает сам или покупает у них валюту. Как правило предприятия, обращаясь в банк, не интересуются, каким образом банк получает эту валюту. Предприятие устанавливает какую - то привязку, например, просит продать валюту по биржевому курсу, а банк, являясь посредником, находит продавца либо из своих клиентов, либо может обратиться к другому банку, у которого на этот момент есть избыток валютных средств, или приобрести их на межбанковском валютном рынке.

Второй ярус - это межбанковский рынок. Именно здесь и формируется курс валюты. Здесь происходит вторжение, интервенция Центрального банка, т. е. регулирование валютного рынка.

Межбанковские валютные биржи являются своеобразным дополнением к межбанковскому рынку, они дают возможность сконцентрировать в одном месте спрос и предложение, более точно определить валютный курс. Проводя свои операции именно здесь, ЦБ имеет возможность воздействовать на весь рынок, вначале на межбанковский, а через него на рынок клиентуры - на первый ярус.

Изменение курса национальной валюты по-разному сказывается на различных субъектах рынка. Совершенно справедлива негативная реакция российских потребителей на удорожание импортных товаров, на которые в числе других причин влияет падение курса рубля. Эту ситуацию усугубляют инфляционные процессы, нехватка товаров национального производства. Но даже в условиях насыщения рынка в развитых странах понижение курса национальной валюты ведет к удорожанию импортных товаров, делает их менее доступными покупателю, сокращает возможность выбора и понижает, в конечном счете, уровень потребления населения. Соответственно, если ситуация складывается противоположным образом, т.е. курс национальной валюты повышается, потребителям это на пользу.

Неоднозначно складываются колебания курса на производителях. Негативные последствия повышения курса валюты испытывает на себе прежде всего отрасли, ориентированные на экспорт. Удорожание национальной валюты повышает цену на экспортируемый товар, как следствие, сокращаются объемы продаж, что нередко ведет к сокращению производства. Так, уже упомянутый рост курса йены для страны, чье экономическое процветание во многом определяется экспортными преимуществами, может иметь весьма тяжелые последствия.

Однако в ситуации с повышением курсов валют есть производители, которые выигрывают от него. Это те, чье производство основано на импортном сырье, материалах, оборудовании. Удешевление импортных показателей сокращает производственные издержки, укрепляет позиции предприятия на рынке. Есть отрасли, слабо реагирующие на колебание валютных курсов. Это те, чье производство замкнуто на внутренний рынок, не связано ни с экспортом, ни с импортом.

Понято, что, к каким бы последствиям для различных субъектов рынка не приводили колебания валютных курсов, наиболее оптимальной ситуацией, уже в силу своей предсказуемости был бы стабильный курс национальной валюты как важное условие успешной экономической деятельности.

Для выяснения макроэкономических последствий колебания валютных курсов напомним, что экспорт и импорт можно рассматривать как составляющие совокупных расходов. Экспорт, подобно инвестициям и потреблению, дает импульс росту национального производства, дохода и занятости. Увеличение экспорта - это увеличение реально покупаемых товаров, произведенных национальной промышленностью, т. е. увеличение совокупного спроса. Соответственно увеличение импорта - это увеличение потребления товаров, произведенных за рубежом и уменьшение совокупного спроса на отечественные товары.

Отсюда можно сделать вывод о влиянии колебания курсов валют на совокупный спрос. Повышение курса валюты ухудшает ситуацию для экспортеров и улучшает для импортеров, т.е. оба фактора, с точки зрения совокупного спроса, действуют в одном направлении - в сторону его

уменьшения. Понижение курса валюты, способствуя увеличению экспорта и импорта, может содействовать росту совокупного спроса, т. е. того объема национального производства, который может быть, приобретен при прочих равных условиях.

Что касается воздействия валютного курса на совокупное предложение, т. е. того объема производства, который может быть произведен, то здесь ситуация складывается противоположным образом. Вспомним, что понижение курса валюты вызывает рост цен на импортные сырье, материалы, оборудование. Это вызывает рост издержек производства, а результатом может быть сокращение его объема. Резкое падение валютного курса может привести экономику в состояние так называемого «шока предложения», т. е. вести к сокращению реального объема производства при одновременном росте цен. В нормальной экономической ситуации негативное влияние понижения курса валюты на совокупное предложение нейтрализуется возрастанием чистого экспорта. Однако если в силу определенных причин роста экспорта не происходит, то влияние шока предложения на экономическую систему вследствие резкого падения валютного курса может быть значительным.

#### **Контрольные вопросы:**

1. Охарактеризуйте концептуальную конструкцию конкурентоспособности предприятие.
2. Охарактеризуйте основных носителей конкурентных преимуществ предприятие.
3. Охарактеризуйте взаимосвязь конкурентных преимуществ различных уровней предприятия.
4. Охарактеризуйте взаимосвязь конкурентных преимуществ предприятия с конкурентоспособностью национальной экономики (на примере изучаемой страны).

#### **Задания для самоподготовки:**

1. Осуществите анализ факторов роста конкурентоспособности предприятия.
2. Осуществите анализ конкурентоспособности предприятия на стадиях создания и их роста.

#### **Рекомендуемые литературы**

1. Белл Дниел «Грядущее постиндустриальное общество» М. Академия-2005г.
2. Куренков Ю.В. «Структурные проблемы переходного периода в национальной экономике» М. ИМЭМО-2007 стр. 58-87
3. Завьянов Г.Т.С, Азоев Г.Н., Швандер К.В. «Международная конкурентоспособность и ее оценка» М. 2006г. Стр. 480
4. Шашрай Ю.Ф., Габуня Г.В. «Конкурентоспособность ведущих капиталистических стран в международной торговле» Приложение к БИКИ1981 №11, с 5
5. Долгопятова Т. «Модели и механизмы корпоративного контроля в промышленности» Вопросы экономики 2001. №5
6. Долгопятова Т. «Формирование моделей корпоративного контроля в обрабатывающей промышленности» Экономический журнал высшей школы экономики Т.4-2003. №3
7. Евстигнеев В.Р. «Шансы кризиса на на американском фондовом рынке» ИМЭМО 2004г.
8. Эггертсон Т. «Экономическое поведение и институты» М.Депо, 2004-с. 17-31

### **ТЕМА 6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАН ЮВА**

**Цель занятия:** раскрыть сущность понятия «производственный потенциал», исследовать этапы формирования отраслевой структуры промышленности, охарактеризовать структуру инвестиций в основной капитал отрасли экономики в странах ЮВА.

**Ключевые слова:** Конкурентные преимущества, абсолютные преимущества, сравнительные преимущества, плотная олигополия, разреженная олигополия. Жизненный цикл продукции.

В настоящее время слово "потенциал" применяется для обозначения средств, запасов и источников, имеющих в наличии и могущих быть использованными для достижения определенной цели, решения какой-либо задачи, а также возможностей отдельного лица, общества, государства в какой-либо области.

Этот подход к концепции производственного потенциала получил широкое распространение среди исследователей. Выделяют две "ресурсные" позиции. Первая - производственный потенциал представляет собой совокупность ресурсов без учета их взаимосвязи и участия в процессе производства. Особенность второй позиции заключается в трактовке производственного потенциала как совокупности ресурсов, способных производить определенное количество материальных благ.

Наряду с ресурсным подходом к определению сущности производственного потенциала встречаются и другие дефиниции. Так, Ю.Ю.Донец считает **производственный потенциал синонимом производственной мощности предприятия**, объединения и потому полагает возможным определять его как "максимально возможный годовой, суточный, часовой или отнесенный к другой временной единице объем выпуска продукции, понятие носит территориальный характер и распространяется на совокупность производств, распространенных на определенной территории".

Исходя из этих концепций, в **производственный потенциал** включаются различные ресурсы: иногда к ним относят только производственные фонды и мощности, иногда в производственный потенциал включают производственные фонды и квалифицированные кадры трудящихся, иногда в производственный потенциал вводят производственные фонды, ресурсы управления и организации производства, кадры, научно-техническую информацию.

Анализ вышеизложенных точек зрения приводит к выводу, что производственный потенциал хозяйствующей системы есть совокупность ресурсов, предоставленных в ее распоряжение для созидательной деятельности. Количественные и качественные параметры этих ресурсов, а также их интеграция определяют производственную способность хозяйственного звена. Однако, производственный потенциал, определяя возможность выпуска материальных благ и услуг, не может служить мерой полезного эффекта.

Основное значение производственного потенциала предприятия заключается в создании новых стоимостей, а его элементы должны целенаправленно — адаптироваться к требованиям изготавливаемой продукции. Это свое назначение он сможет выполнить, если принятая им вещественно натуральная форма и количественное соотношение его составляющих делают его способным функционировать как стоимость, создающую стоимость и прибавочную стоимость. То есть когда состав и характеристики элементов производственного потенциала соответствуют и определяются параметрами изготавливаемой продукции.

В таком случае все элементы производственного потенциала служат одной общей цели, стоящей перед предприятием. Но именно то, что и место и функции каждого элемента определяются требованиями, предъявляемыми к совокупности элементов в целом, и характеризуют его упорядоченность. С другой стороны, выполнение совокупностью элементов общей для производственного потенциала задачи означает, что они взаимосвязаны и взаимодействуют между собой. Таким образом, производственный потенциал отвечает требованиям, предъявляемым к системам.

Как отмечалось, **главная задача производственного потенциала заключается в изготовлении продукции, то есть в ее воспроизводстве.** Очевидно, что для того, чтобы производственный потенциал смог осуществить этот непрерывный и постоянно возобновляющийся процесс, он сам также должен непрерывно и постоянно воспроизводиться. **Производственный потенциал должен обладать способностью к самовоспроизводству.** На практике эта способность подтверждается рядом тенденций: **системой ремонтов и модернизацией основных фондов предприятия.** Другой формой практической реализации способности производственного потенциала к самовоспроизводству следует считать увеличение в структуре промышленности количества комплексных предприятий (включающих непрофильные производства). Следует отметить и другую **форму проявления воспроизводственной способности производственного потенциала, как техническое перевооружение и реконструкция производства.**

**Первая из них - целостность.** Она означает, что все элементы потенциала служат общей цели стоящей перед системой. Целостность потенциала обеспечивается реализацией в процессе управления его формированием и использованием следующих принципов: общности и единства целевой функции для производственного потенциала и каждого его элемента, общности критериев эффективности функционирования и развития элементов и самого потенциала в целом.

**Второй отличительной чертой потенциала является сложность.** Она проявляется в наличии нескольких составляющих элементов, каждый из которых представляет собой совокупность отдельных частей. Например, производственный потенциал предприятия включает в себя основные производственные фонды, которые среди прочих элементов содержат рабочие машины и оборудование, в свою очередь, основное технологическое оборудование. А последнее включает в себя металлорежущие станки, содержащие токарные станки и т.д. Кроме того, в системе существуют обратные материально-вещественные и информационные связи между элементами потенциала.

В качестве **третьей характерной особенности производственного** потенциала следует отметить взаимозаменяемость, альтернативность его элементов. Но ее не следует понимать чисто механически, хотя в ее основе и лежат технические и технологические особенности производства (например, замещение живого труда машинным). Поэтому в качестве одной из форм взаимозаменяемости элементов производственного потенциала следует рассматривать сбережение производственных ресурсов в результате применения нового оборудования, технологии, энергии, информационных ресурсов и методов организации управления и производства. При этом степень альтернативности не постоянна и зависит от экономической ситуации, уровня развития производственного потенциала, особенностей хозяйственной системы. Также важно понять, что теоретически элементы могут замещать друг друга неограниченно, но существует предел взаимозаменяемости. Кроме того, это процесс периодический по своим количественным характеристикам и по времени. \_ В целом благодаря этой характеристике элементы потенциала обладают способностью достигать сбалансированного равновесия элементов.

**Четвертой характеристикой является взаимосвязь и взаимодействие** его элементов. Она представляет собой качественную и количественную взаимосвязь, выраженную мерой соответствия и соотношения вещественных, личных и невещественных факторов производства. Интегральное действие элементов наводит на мысль о наличии структур производственного потенциала, соразмерных его минимальной и максимальной отдаче. Становится ясным, что улучшение только одного элемента невозможно добиться существенного роста отдачи производственного потенциала. Наивысшая отдача потенциала возможна только при одновременной модернизации всех его элементов.

**Пятым характерным признаком производственного потенциала** можно назвать — его способность к восприятию в качестве элементов новейших достижений научно-технического прогресса, способность к развитию путем непосредственного и систематического использования новых технологических идей. При этом, производства с более высокой научно-технической емкостью более эффективны и имеют более широкие перспективы развития.

Шестой характерной особенностью производственного потенциала является гибкость. Она свидетельствует о возможностях переориентации производственной системы на выпуск новой продукции, использование других видов материалов и т.д., без коренного изменения его материально-технической базы. Требование к повышению гибкости производственного потенциала особенно актуально в условиях нестабильности рыночной обстановки, возрастания колебаний объема и структуры спроса, резкого ускорения темпов научно-технического прогресса в промышленном производстве.

**Седьмой отличительной характеристикой является классовый характер.** Этим в значительной степени определяются его масштабы и структура. Так, цели модернизации производства заключаются в желании капитала уйти от решения социальных проблем, получить новый стабильный источник сверхприбыли, эффективное средство давления на рабочий класс и орудие борьбы с профсоюзами.

Наконец, следует отметить еще одну характеристику производственного потенциала - его мощь. Она представляет собой количественную оценку производительной способности потенциала предприятия. Мощь потенциала, будучи объективно определена, показывает место конкретного хозяйственного подразделения в отраслевом и народно-хозяйственном потенциалах. Она служит важным связующим звеном между производственным потенциалом, научно-техническими и экономическим потенциалом общества.

Все характерные черты производственного потенциала промышленного предприятия можно классифицировать по ряду признаков: внутренние средства и особенности структуры, качественные характеристики, социально-экономические отличия. К структурным особенностям следует отнести

целостность, сложность, взаимозаменяемость элементов, их взаимосвязь и взаимодействие. Качественными характеристиками можно считать способность элементов потенциала к восприятию достижения научно-технического прогресса, гибкость мощностей производственного потенциала. Социально-экономические отличия заключаются в классовом характере и способности обладать мощностью.

В зависимости от масштабов хозяйственной системы различаются производственные потенциалы народного хозяйства, отрасли, региона, предприятия (объединения). По мнению Анчишкина А.И., производственный потенциал народного хозяйства характеризуют "производственные ресурсы, их объем, структура, технический уровень и качество..."(2, с. 13). При этом под производственными ресурсами им понимались средства производства, трудовые ресурсы, а также природные ресурсы, вовлеченные в экономический оборот. В представлении Шевченко ДК., производственный потенциал страны, республики и любого другого региона должен включать: производственный потенциал, сельскохозяйственный потенциал, потенциал прочих отраслей, приравненных к производственной сфере, и строительный потенциал (7, с. 29).

Из этого можно сделать заключение о том, что производственные потенциалы разных уровней хозяйствования отличаются друг от друга размерами обособления ресурсов, которые в свою очередь определяются такими особенностями производственных систем, как масштабность, характер замкнутости и особенности деятельности. От этого зависит не только величина производственного потенциала, но и структура его ресурсов, а также динамичность и подвижность последней.

Так, народное хозяйство и промышленность являются крупномасштабными хозяйственными системами с высокой степенью замкнутости. Они, особенно народное хозяйство, обладают значительной воспроизводственной способностью в отношении всех элементов производственного потенциала. Поэтому структура ресурсов последних будет включать в себя один набор материально - духовных элементов.

Предприятия и объединения имеют значительно меньший масштаб деятельности. Их воспроизводственная способность ограничена возмещением, обновлением и расширением основных фондов, а также возмещением в установленных пределах рабочей силы (подготовка рабочих кадров, повышение их квалификации). У них значительно ниже возможности в осуществлении научно - технических разработок. Поэтому, структура ресурсов производственного потенциала этого уровня управления будет на много проще.

Производственный потенциал промышленного предприятия характеризует собой ресурсы, обособившиеся в рамках основного хозяйственного звена, поэтому он меньше производственного потенциала отрасли и народного хозяйства, и является их составным элементом как часть целого. Перечисленные потенциалы находятся в зависимости, так, производственный потенциал отрасли определяется как сумма производственных потенциалов входящих в нее предприятий объединений, а потенциал народного хозяйства - сложением потенциалов отраслей.

Производственный потенциал может служить как характеристикой самих крупных систем, так и мелких, локальных. Но при этом производственный потенциал любой из дезагрегированных подсистем не функционирует изолированно, замкнуто. Наблюдается процесс взаимопроникновения потенциалов, "обмен" их отдельными составляющими.

Роль и значение производственного потенциала предприятия в общественном производстве не остаются неизменными. Производственный потенциал предприятия является материальной предпосылкой ускорения научно-технического прогресса. Между ними существует взаимосвязь - чем выше технико-экономический уровень элементов потенциала и степень их использования, тем мощнее база (материально - техническая) научно -технического прогресса, тем шире горизонты внедрения его достижений, больше возможностей для совершенствования и увеличения размеров элементов производственного потенциала промышленного предприятия. Они взаимно совершенствуют и развивают друг друга.

При этом производственный потенциал промышленного предприятия на прямую связан с темпами социально-экономического развития страны. Улучшение его использования способствует росту производства инвестиционных ресурсов и товаров народного потребления при одних и тех же затратах общественного труда. А качественные его характеристики определяют степень удовлетворения материальных и духовных потребностей народа и само качество экономического и социального роста.

Ухудшение же использования производственного потенциала повышает едино временные вложения и текущие затраты на каждый рубль прироста национального дохода, поскольку для обеспечения стабильных темпов роста экономики становится необходимым отвлекать все возрастающую часть национального дохода на наращивание производственного потенциала для компенсации его снижающейся отдачи. В современных экономических условиях этот путь ограничен, так как ускорение научно-технического прогресса, расширение и поддержание сырьевых и энергетических баз промышленности из-за ухудшающихся горно-геологических условий и отдаленности источников, в свою очередь требуют возрастающих дополнительных затрат. Таким образом, снижение уровня использования производственного потенциала прямо уменьшает потенции социально-экономического развития общества.

В самой общей постановке элементами производственного потенциала отрасли можно считать все ресурсы, которые каким-либо образом связаны с функционированием и развитием отрасли. Выбор наиболее важных изогромного их числа представляет собой весьма сложную проблему, о чем свидетельствует множество мнений о составе производственного потенциала. „ Главная трудность анализа состава производственного потенциала предприятия заключается в том, что все его элементы функционировать одновременно и в совокупности. Следовательно, закономерности развития потенциала могут быть \_ раскрыты не как отдельно взятые закономерности развития ее составляющих, а только как их сочетание. Отсюда очевидна тщетность попыток выявления роли каждого из элементов производства в отдельности. Использование специальных методов математической статистики может дать лишь искаженные результаты. Поэтому наиболее объективным методом исследования состава элементов производственного потенциала промышленного предприятия, как сложной системы представляется системный подход.

Рабочая сила в производственном процессе исторически занимала основное место, являясь первой производительной силой. От качества и количества персонала непосредственно зависит производительная способность хозяйственного звена. Предприятия самостоятельно определяют потребность в трудовых ресурсах, их структуру и квалификационный состав. Содержание детских и оздоровительных учреждений и реализация программы социального развития трудовых коллективов в определенной мере способствует воспроизводству рабочей силы. В хозяйственных звеньях происходит изменение качественного уровня трудовых ресурсов, его воспроизводство. Существует историческая тенденция, которая состоит в том, что "человеческий труд отступает на задний план перед трудом машин " (Ленин, ЗТ.1с.78). Темпы высвобождения трудовых ресурсов определяются совершенством организации производства, труда и управления, уровнем профессиональных знаний и опытом. В целом под воздействием научно-технического прогресса численность занятых за 15-20 лет снизилась в 3,6 раза. Как видно, рабочая сила взаимозаменяема с другими видами производственных ресурсов. Ее характеристики - количество, половозрастная структура, профессионально квалификационный состав - всегда адекватны производимой продукции. Следовательно, трудовые ресурсы - элемент производственного потенциала предприятия.

Производственная способность хозяйственной системы определяется количеством используемых орудий труда. Их технико-экономические показатели воспроизводятся самой системой путем капитального ремонта и модернизации. Орудия труда взаимозаменяемы с другими видами ресурсов. Особенно высока взаимозаменяемость между основными фондами и живым трудом. Вместе с тем, новая техника требует соответствующих перемен в квалификационном составе работающих и серьезные изменения в технологии и организации производства. Характеристики орудий труда всегда адекватны характеристикам производимой продукции: габариты рабочих машин и производственных площадей подбираются под размеры обрабатываемых изделий; расположение и характер рабочих органов станков, изготавливающих изделие, отвечают конфигурации обрабатываемых деталей. Таким образом, орудия труда в полной мере отвечают системным требованиям производственного потенциала предприятия и, следовательно, являются его элементом.

Развитие производительных сил в условиях научно - технического прогресса характеризуется радикальными изменениями не только орудий труда, но и методов производства, то есть технологии изготовления продукции. Это то звено производственного процесса, в котором в первую очередь реализуются новые научные открытия и технические решения. Технология не является вещественным элементом производства и всегда материализуется в той или иной системе средств труда. Однако, она определяет формы связи личных и вещественных элементов производства, а

также все пространственные и временные связи между вещественными элементами и стадиями производства. В этом заключается основное воздействие технологии на развитии производительных сил. В 90-х гг. Заметную роль в промышленном производстве играют лазерная и мембранная технологии, электронно-ионная обработка металлов, дающие трудо - и ресурсосберегающий эффект.

Поэтому технология является одним из важнейших элементов производственного потенциала. Технология всегда соответствует производимой продукции, всегда тождественна виду используемых орудий труда, рабочей силы и энергетических ресурсов. Технологическая база предприятия на прямую зависит от уровня организации и управления, наличия опыта и традиций трудового коллектива, его восприимчивости к достижениям научно -технического прогресса.

Некоторые исследователи в состав производственного потенциала включают материальные ресурсы.

Как известно, предметы труда в процессе производства приспосабливаются человеком для личного и производственного потребления. То есть становятся материальной субстанцией продукции. Это превращения возможно потому, что материальным ресурсам изначально присуща субстанциональность, также как орудия труда, сколько бы не эксплуатировались, не смогут составить материальное содержание телевизора или автомобиля. Возможность предметов труда становиться материальной основой продукции не зависит от времени и характеристик производственной системы. Однако, сам факт трансформации возможен только благодаря наличию производственной системы, а масштабы превращения напрямую зависят от ее характеристик. Таким образом, предметы труда находятся вне потенции хозяйственного звена и не могут определять величину производственного потенциала. Материальные ресурсы воспроизводятся вне хозяйственной системы и не всегда бывают адекватными выпускаемой продукции. Например: подшипники могут быть изготовлены из чугуна, бронзы, стали. В процессе труда устанавливается соответствие между используемыми материалами, орудиями труда, количеством и качеством рабочей силы и другими элементами производства. Эта зависимость прямо пропорциональна - чем больше преобразовать в продукцию материальных ресурсов, тем больше необходимо затратить живого труда, рабочих машин, энергетических ресурсов. Но это не означает взаимозаменяемости между предметами труда и перечисленными ресурсами.

Исключение из материальных ресурсов составляют энергетические ресурсы, которые в теории организации производства часто классификационно объединяются с первыми. Но некоторыми исследователями энергия выделяется как своеобразный элемент средств производства. Энергия легко трансформируется из одного вида в другой, поэтому соотношение ее качественных характеристик виду производимой продукции и элементам производственного процесса обеспечивается внутри производственного звена. На многих предприятиях осуществляется воспроизводство энергии, возможно использование нетрадиционных источников энергии - ветра, солнца Энергия в определенной мере взаимозаменяема с другими элементами производственного \_ потенциала: в целом же потребление электроэнергии в материальном производстве обратно пропорционально затратам рабочей силы.

В условиях научно-технического прогресса быстро растет роль информации, специфического ресурса эпохи научно-технической революции. Знания становятся самым ценным жизненным продуктом. Информация - необходимое условие и элемент любой производственной деятельности, которая по своей значимости все больше приравнивается к энергетическим и сырьевым ресурсам и используется для замещения живого труда, сырья и энергии.

Информация приобретает характер товара и превращается в объект межгосударственной состязательности. Практически сложилась индустрия программирования, выпускающая ежегодно тысячи программ для ЭВМ и станков с ЧПУ. Информация обладает рядом специфических свойств: она не расходуется в процессе использования, расширение ее потребления практически не имеет ограничения, она обладает высокой ресурсосберегающей способностью. Таким образом, информация фактически признана элементом производства и является неотъемлемой составной частью производственного потенциала предприятия. Причем она играет не вспомогательную, а связующую функцию в отношении других, элементов производственного потенциала, объединяя их как единое целое.

Информация регулирует функционирование процесса производства, способствует повышению производительности живого труда, эффективности использования предметов труда и энергетических

ресурсов, помогает поднять уровень и эффективность технологий.

Информация в промышленном производстве используется в виде результатов научных разработок по совершенствованию основных фондов и предметов труда, навыков и знаний производственного персонала.

Кроме того, существуют и такие формы информации, как результаты научных разработок в области организации производства, труда и управления, данные по изучению рынка сбыта, программ управления машин и оборудования и т. д. Информация в полной мере соответствует признакам элемента производственного потенциала. Она наиболее эффективно замещает промышленно-производственный персонал, большой замещающий эффект в отношении основных фондов, позволяет экономить и другие ресурсы. Значительная часть ресурсов в виде информации получается в самом хозяйственном звене как результат действия его служб, а также от других специализированных организаций. При этом ее формы, виды, структура и содержание целиком определяются масштабами, видом деятельности, сложностью и уровнем развития предприятия. Поэтому можно утверждать, что информация воспроизводится внутри хозяйственной системы.

Таким образом, производственный потенциал предприятия включает основные производственные фонды, промышленно-производственный персонал, технологию, энергию и информацию.

Проблема измерения величины производственного потенциала весьма важна как в теоретическом, так и практическом плане. Знание производственных потенциалов предприятий позволяет определить суммарный потенциал отрасли и народного хозяйства, создает основу для обеспечения сопряженности смежных предприятий и производств. Значения производственных потенциалов предприятий необходимы для выявления затрат производственных ресурсов (величин его элементов), требующихся для оптимизации народнохозяйственных или отраслевых темпов и пропорций развития определений направлений инвестиционной политики. Величина производственного потенциала представляет собой характеристику материальных условий обновления продукции и повышения ее качества и может быть основой для прогнозирования объемов промышленного производства.

Производственный потенциал как показатель ресурсного потенциала играет большую информативную роль. С помощью такого рода комплексных показателей устраняются противоречия, возникающие при оценке разнонаправленного движения составляющих его элементов. Соотнесение величины потенциала с конечными результатами функционирования дает комплексное представление о степени использования производственных ресурсов и резервах повышения эффективности производства. При наличии указанных данных появляется возможность более объективного определения направлений оптимизации структуры потенциала и путей его дальнейшего наращивания. Представление о величине производственного потенциала предприятия и отдельных его элементов позволяет в определенной мере управлять характеристиками потенциала, в результате чего возникает возможность целенаправленного воздействия на отдачу производственных ресурсов. Показатели оценки размеров потенциала могут найти применение в системе налогообложения предприятий. Перспективной представляется возможность использования показателей производственного потенциала в стимулировании труда руководителей и специалистов хозяйственных звеньев, а также для построения системы условных оценок деятельности предприятий и отраслей. Таким образом, величина производственного потенциала и его структура могут иметь широкий диапазон применения в планировании, прогнозировании и стимулировании материального производства.

Идея измерения потенциала как наивысшей отдачи совокупных ресурсов весьма заманчива. Однако на этом пути стоит ряд практических проблем: элементы потенциала значительно отличаются друг от друга и по содержанию, и по форме. В связи с этим разнообразны и натуральные единицы, т характеризующие их. Агрегирование же различных качественных характеристик становится возможным лишь в том случае, если удастся найти общий принцип оценки, измерение, позволяющее выразить самые разные качества.

Наиболее унифицированным и измерителем элементов производственного потенциала является их цена или стоимость. Сопоставимость показателей потенциала в денежной оценке во времени и в пространстве позволяет выявить динамику и структуру производственных потенциалов предприятий и территориальных образований, различия и тенденции их дифференциации по показателю, а также

по эффективности использования производственного потенциала. Сумма стоимостей элементов будет характеризовать величину всего производственного потенциала предприятия. Определение величины потенциала связано с оценкой стоимости его элементов. Определение стоимости основных производственных фондов: в качестве элемента потенциала следует принимать среднегодовую стоимость только его основных промышленно-производственных фондов (так как не промышленные не и связаны с процессом производства и вообще могут не относиться к предприятию). Их стоимость постоянно изменяется, поэтому ее возможно фиксировать только на ограниченный период времени - квартал, год. Для поддержания основных фондов в работоспособном состоянии проводятся текущие и капитальные ремонты, осуществляется их модернизация. Затраты на модернизацию увеличивают стоимость основных производственных фондов, и тогда их стоимость будет составлять:

$$\text{Соф} = \text{Соф} + \text{Змф},$$

(1)

где Соф - среднегодовая балансовая стоимость основных производственных фондов,  
Змф - затраты на модернизацию основных производственных фондов.

Наиболее объективная оценка стоимости "основных фондов" может быть получена при использовании категории "восстановительная стоимость". Стоимостное измерение промышленно-производственного персонала В можно осуществить лишь косвенным образом. Приняв заработную плату в качестве денежной оценки стоимости труда. Но она не учитывает качественные характеристики живого труда (сложность, навыки, таланты), а лишь количественную сторону живого труда. Кроме того она учитывает только часть трудовых затрат, другая их доля участвует в создании прибавочной стоимости и отражается в фонде материального поощрения. Кроме того, в стоимость промышленно-производственного персонала должны включаться расходы, связанные с обучением промышленно-производственного персонала, переподготовкой и повышением квалификации. С учетом этих затрат стоимость элемента потенциала "промышленно-производственный персонал" будет равна:

$$\text{Стр} = \text{Фзп} + \text{Фмп} + \text{Зо} + \text{Зпп} + \text{Зпк},$$

(2)

где Фзп - фонд заработной платы промышленно-производственного персонала,  
Фмп - фонд материального поощрения,  
Зо - затраты по обучению кадров,

Зпп - затраты, связанные с их переподготовкой,

Зпк - затраты по повышению квалификации промышленно-производственного персонала.

Определение стоимости энергетических ресурсов не вызывает сложностей. Здесь главное учет только первичных энергоносителей, то есть тех которые поступают со стороны и на приобретение которых затрачиваются средства.

Четвертым элементом производственного потенциала является "технология". Это ресурс долговременного пользования: участвует в нескольких производственных циклах и переносит свою стоимость по частям. Ее стоимость изменяется в зависимости от вовлечение в производственное потребление новых технологических процессов или вывода из него устаревших. Поэтому стоимость технологии производства:

$$\text{Ст} = \text{Стд} + \text{Стн} + \text{Стл},$$

(3)

где Ст - стоимость используемых производственных технологий,

Стд - стоимость технологий, действующих на предприятии на начало периода,

Стн - стоимость вновь освоенных технологий,

Стл - стоимость технологий использование, которых прекращено в данном периоде.

В статистике промышленности отражаются лишь затраты, связанные с освоением новых технологических процессов (не определяется балансовая стоимость, не регистрируется выбытие устаревших процессов), поэтому используются косвенные методы определения стоимости технологии.

Последний элемент производственного потенциала предприятия - информация представляет собой специфическую форму существования научных знаний. Информация имеет стоимость. В рамках производственного потенциала, кроме собственно информационных ресурсов и знаний

персонала, информация включает разнообразные компоненты, представляющие содержание мероприятий в области совершенствования организации производства, труда и управления. Остается проблематичным определение общественно необходимых затрат на ее поиск и подготовку. Поэтому определяются затраты на информацию в процессе производственной деятельности, а не саму ее стоимость (то есть условная стоимостная оценка).

Имея стоимость каждого элемента производственного потенциала предприятия, общую ее величину можно рассчитать следующим образом:

$$П = Соф + Стр + Сэр + Ст + Си, \quad (4)$$

где П - величина производственного потенциала предприятия,

Сэр - стоимость энергетических ресурсов,

Си - стоимость элемента "информация".

1. Уточнено понятие «Конкурентоспособный совокупный потенциал промышленного предприятия», состав и взаимодействие его структурных элементов; дано авторское определение понятия «Производственный потенциал промышленного предприятия» и предложена его структура.

Конкурентоспособный совокупный потенциал промышленного предприятия - это способность предприятия производить и реализовывать конкурентоспособную продукцию при рациональном использовании имеющихся ресурсов и мощностей, в объемах, необходимых для стабильного функционирования и развития предприятия (процесса воспроизводства) в условиях рыночных отношений.

Эффективная работа и взаимодействие факторов производства в рамках процесса производства формируют производственный потенциал предприятия, являющийся базовым элементом для успешной стратегии управления конкурентоспособным совокупным потенциалом.

Производственный потенциал - это совокупность всех экономических ресурсов, занятых в производстве - факторов производства, обеспечивающих выполнение стратегических и текущих целей производства и способствующих росту конкурентоспособности предприятия.

Все элементы производственного потенциала функционируют одновременно и в совокупности. Следовательно, закономерности развития потенциала могут быть раскрыты не как отдельно взятые закономерности развития его составляющих, а только как их сочетание. Исходя из этого в состав производственного потенциала промышленного предприятия предлагается включить: фондовый, трудовой, потенциал нематериальных активов.

Фондовый потенциал промышленного предприятия - это совокупность производственных фондов - средств производства (средств и предметов труда), которые используются или могут быть использованы для производства определенной продукции или оказания услуг.

Трудовой потенциал промышленного предприятия - это его возможность в обеспечении производства определенной продукции или оказания услуг.

В исследовании предлагается включить в состав потенциала нематериальных активов следующие элементы:

- информацию (средства передачи данных);
- знания (обучение, профессиональный опыт);
- организацию основного и вспомогательного производства;
- организационную культуру и управление;
- лицензии, патенты, разрешения;
- инновации (ноу-хау), новые технологии

Стратегическое управление предприятием осуществляется во взаимосвязи его совокупного потенциала, стратегии и конкурентоспособности. При этом потенциал выступает ресурсной базой предприятия, стратегия - способом его использования, а конкурентоспособность - критерием эффективности реализации стратегии и отдельных стратегических решений, ориентированных на достижение устойчивых рыночных позиций предприятия в долгосрочном аспекте.

На рис. 1 представлены все структурные составляющие конкурентоспособного совокупного потенциала предприятия: соперничество между конкурентами, барьеры и воздействие конкурентных сил, государственной политики, вмешательство в рыночные отношения, та часть совокупного экономического потенциала, которая содержит конкурентные преимущества данного предприятия.

На любом из уровней управления выделяется два функциональных этапа: формирования и использования. В ресурсный потенциал, характеризующий стадию формирования потенциала

предприятия, включаются все экономические ресурсы, которыми располагает предприятие. Однако не все имеющиеся ресурсы могут быть вовлечены в процесс производства. Ресурсы, которые реально вовлечены в процесс производства, уже приобретают новое качество - факторов производства, которые находят свое отражение в производственном потенциале на стадии использования.

Внешняя среда играет важную роль в формировании и использовании конкурентоспособного совокупного потенциала промышленного предприятия: при изменении правового законодательства меняются налоговая база, условия и возможности ведения различных видов деятельности; при изменении политики возможны изменения в приоритетах государственной поддержки для отраслей; социальные перемены могут как повысить привлекательность для работников промышленных предприятий (социальные льготы), так и обеспечить нехватку кадров (отсутствие медицинского, пенсионного обеспечения); экологический аспект также немаловажен - требования к экологичности производства, величина вредных выбросов в атмосферу, отходов производства - параметры, — способные как увеличить, так и снизить эффективность использования конкурентоспособного совокупного потенциала промышленного предприятия.

2. Разработана модель развития производственного потенциала промышленного предприятия, учитывающая новые экономические условия его функционирования.

Особенность развития производственного потенциала как системы, заключается в том, что сила, мощность его элементов, гибкость их внутренней структуры, а также формы взаимосвязей между ними определенным образом складываются на отдаче производственного потенциала, на его приспособленности к развитию путем непосредственного и систематического использования новых научных идей. Следовательно, производственный потенциал при взаимодействии с рыночной средой должен как воспроизводить свой уровень конкурентоспособности, так и наращивать его с помощью инновационного развития. Цель функционирования потенциала воспроизводства - изготовление максимально возможного в данных условиях объема продукции при данном уровне эффективности в момент  $t$ . Цель потенциала развития - накопление в момент  $I$  своего объема для задействования его в качестве стартовой базы наращивания конкурентоспособности потенциала воспроизводства в соответствии с рыночными потребностями при ограничении производственными возможностями предприятия.

Для дальнейшей разработки модели развития производственного потенциала необходимо правильно установить те ключевые факторы, которые в настоящее время мешают промышленным предприятиям РФ проводить эффективную инновационную политику. С этой целью на ряде крупных промышленных предприятий было проведено исследование состояния инновационной деятельности и определения факторов, сдерживающих ее интенсификацию.

Этапы решения задачи многомерной оценки потенциала отрасли представлены ниже.

1 этап. Обосновывается и группируется система частных показателей, по которым будет оцениваться производственный потенциал предприятия. Исходные данные представляют в виде моментных показателей предприятия на определенную дату.

Автором обобщена, систематизирована, классифицирована по элементам производственного процесса система в составе 54 частных показателей использования и развития производственного потенциала промышленного предприятия. В представленной системе частные показатели зашифрованы по элементам производственного процесса «Предметы труда», «Средства труда», «Труд»:

а) показатели, характеризующие использование и развитие элемента производственного потенциала «Предметы труда»: коэффициент унификации применяемых материалов; коэффициент использования основных материалов; коэффициент выхода годного; коэффициент унификации (преемственности) заготовок; коэффициент близости заготовок к готовой детали по трудоемкости; коэффициент унификации деталей; коэффициент охвата деталей классификацией по конструктивно-технологическому признаку; средняя величина (размер) конструктивно-технологической группы деталей;

б) показатели, характеризующие использование и развитие элемента производственного потенциала «Средства труда»: удельный вес активной части фондов в общей стоимости ОПФ; коэффициент энерговооруженности производства; коэффициент электровооруженности производства; коэффициент автоматизации парка оборудования; удельный вес прогрессивных групп оборудования по стоимости; коэффициент использования технологических возможностей станка по

инструменту; коэффициент технологической оснащенности производства деталей; коэффициент преемственности приспособлений; удельный вес многоместных приспособлений; удельный вес быстродействующих приспособлений; оснащенность деталей инструментом; коэффициент унификации инструмента; удельный вес покупного инструмента; расход инструмента на 1 руб. валовой продукции; коэффициент обновления основных фондов; коэффициент выбытия основных фондов; коэффициент прироста основных фондов; средний возраст оборудования; коэффициент обновления оборудования за счет модернизации; коэффициент сменности оборудования; коэффициент экстенсивной загрузки оборудования; коэффициент интенсивной загрузки оборудования;

в) показатели, характеризующие использование и развитие элемента производственного потенциала «Труд»: техническая вооруженность труда; механовооруженность труда; оснащенность труда технологической оснасткой и инструментом; энерговооруженность труда потенциальная; энерговооруженность труда фактическая; степень охвата рабочих механизированным трудом; степень охвата рабочих автоматизированным трудом; уровень механизированного труда в общих затратах труда; уровень механизации производственных процессов; уровень автоматизации производственных процессов; уровень механизированного труда в общих затратах во вспомогательном производстве; уровень автоматизации и механизации производственных процессов во вспомогательном производстве; степень охвата ИТР и служащих механизированным трудом; уровень охвата автоматизацией задач учета и управления; объем работы ПЭВМ в системе Интернет в расчете на одного ИТР и служащего; коэффициент нормирования труда; коэффициент выполнения норм; коэффициент напряженности норм выработки; коэффициент организации рабочих мест; коэффициент многостаночного обслуживания; коэффициент использования рабочих по квалификации; коэффициент использования рабочего времени.

2 этап. Рассчитывается групповой показатель.

Вначале формируется матрица исходных значений системы показателей, в которой строками являются периоды времени работы машиностроительного предприятия (квартал, годы), столбцами - экономические показатели, по которым строится групповой показатель состояния производственного потенциала, результативность его использования.

В итоге на втором этапе оценки производственного потенциала получаем следующие групповые показатели: «Предметы труда», «Использование средств труда», «Развитие средств труда», «Оснащенность труда», «Организация труда».

3 этап. Обобщающие показатели использования и развития элементов производственного потенциала предметов, средств труда, живого труда являются производными от групповых показателей. Процедура многомерного статистического анализа для нескольких групповых показателей повторяется.

4 этап. Исходной информационной базой для расчета индикаторного показателя использования и развития производственного потенциала предприятия являются числовые значения трех обобщающих показателей, полученных на третьем этапе расчета. Процедура многомерного статистического анализа повторяется.

На основании составленного алгоритма были определены групповые, обобщающие и индикаторные показатели использования и развития производственного потенциала для восьми крупных предприятий нефтехимического машиностроения за период 2000 - 2005 гг. (табл. 2). Все расчеты выполнены с применением табличного процессора MS Excel с дополнительным модулем «СТАТИСТИКА».

### **Контрольные вопросы:**

1. Охарактеризуйте этапы жизненного цикла продукции.
  - а) этап разработки товара.
  - б) этап выведения на рынок.
  - в) этап роста.
  - г) этап зрелости.
  - д) этап насыщения рынка.
  - е) этап упадка.
2. Перечислите методы оценки конкурентоспособности продукции на

всех этапах жизненного цикла.

**Задания для самоподготовки:**

1. Охарактеризуйте условия и предпосылки развития отрасли в условиях насыщения рынка
2. Осуществите оценку конкурентоспособности товара на этапе его зрелости

**Рекомендуемые литературы**

1. Белл Дниел «Грядущее постиндустриальное общество» М. Академия-2005г.
2. Куренков Ю.В. «Структурные проблемы переходного периода в национальной экономике» М. ИМЭМО-2007 стр. 58-87
3. Завьянов ГТ.С, Азоев Г.Н., Швандер К.В. «Международная конкурентоспособность и ее оценка» М. 2006г. Стр. 480
4. Шашрай Ю.Ф., Габуня Г.В. «Конкурентоспособность ведущих капиталистических стран в международной торговле» Приложение к БИКИ1981 №11, с 5
5. Долгопятова Т. «Модели и механизмы корпоративного контроля в промышленности» Вопросы экономики 2001. №5
6. Долгопятова Т. «Формирование моделей корпоративного контроля в обрабатывающей промышленности» Экономический журнал высшей школы экономики Т.4-2003. №3
7. Евстигнеев В.Р. «Шансы кризиса на на американском фондовом рынке» ИМЭМО 2004г.
8. Эггертсон Т. «Экономические поведение и институты» М.Депо, 2004-с. 17-31