

О конкурентоспособности производства

В современной экономической литературе рассматривают конкурентоспособность не просто отдельного объекта или субъекта, а всего того, что вступает в конкурентные отношения: конкурентоспособность товара, фирмы, предприятия, отрасли, национальной экономики, страны. Этим подчеркивается сложность, многогранность и неоднозначность определения конкурентоспособности как экономической категории.

Конкурентоспособность производства, как правило, рассматривается в качестве синонима конкурентоспособности продукции или конкурентоспособности производственного сектора. В некоторых случаях под оценкой конкурентоспособности производства подразумевают сравнение конкурентоспособности предприятий одной отрасли в разрезе страны или региона.

По-нашему мнению, под конкурентоспособностью производства следует понимать способность данного способа производства (в том числе такой организации производственных факторов) обеспечивать создаваемой продукции (товару) возможность конкурировать с аналогичной (аналогичным)

Таким образом, оценка конкурентоспособности производства будет включать оценку конкурентоспособности на различных уровнях экономики, то есть конкурентоспособность страны, конкурентоспособность предприятия и конкурентоспособность продукции. При этом оценка конкурентоспособности страны предполагает анализ с целью выводов об имеющихся в стране ресурсных конкурентных преимуществах (конкурентном потенциале).

Для непосредственного анализа конкурентных преимуществ необходима их классификация. Всеохватывающую классификацию конкурентных преимуществ представили отечественные ученые Г.Л. Азоев и А.П. Челенков¹:

- **по характеру источника:** основанные на экономических факторах, на нормативно-правовых актах, структурного характера, вызванные административными мерами, определяемые уровнем развития инфраструктуры, технические (технологические), определяемые хорошей информированностью, основанные на географических факторах, основанные на демографических факторах, неправового характера;
- **по виду зависимости (инициатору):** зависящие от конъюнктуры рынка, зависящие от государственной политики в области регулирования конкуренции, зависящие от деятельности конкурентов и непосредственно предприятия;
- **по сроку действия:** долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные
- **по характеру динамики:** устойчивые, нестабильные;
- **по уровню иерархии:** на уровне товара, на уровне фирмы, на уровне отрасли, на уровне экономики;

¹ Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: ОАО Типография Новости, 2000.

- и др.;

Из этой классификации представляют наибольший практический интерес: на уровне товара и фирмы, технические, экономические и ряд других факторов.

Основой конкурентных преимуществ любого субъекта рынка является конкурентоспособность его товаров. Понятие конкурентоспособности фирмы намного шире, чем понятие конкурентоспособность товара. Оно включает, во-первых, способность выпускать конкурентоспособные товары, т.е. те товары, которые удовлетворяют потребности потребителей не меньше, чем лучшая аналогичная продукция, присутствующая на данном рынке, а во-вторых - эффективность финансовой деятельности. Эти два направления КС фирмы характеризуют соответственно тактическую и стратегическую составляющую этого понятия.

Целесообразно проводить оценку уровня конкурентоспособности фирмы после оценки уровня конкурентоспособности товаров, так как могут быть использованы результаты, полученные на предыдущем этапе. Представляется, что наиболее достоверным методом оценки уровня конкурентоспособности продукции является метод расчета интегрального коэффициента конкурентоспособности². Этот метод позволяет минимизировать субъективность, присущую балловым оценкам, и использовать объективные технические параметры продукции. Погрешность расчета может появиться только в случае необоснованного распределения весовых коэффициентов.

В литературе описано несколько подходов к оценке конкурентоспособности фирмы, однако большинство из них строятся на описательных характеристиках или балловых оценках. Так, в ³ приведены возможности описательной характеристики конкурентоспособности фирмы, исходя из конкурентных преимуществ, теории равновесия, рыночной структуры и с использованием матриц Бостонской консалтинговой группы. Приводится также метод оценки конкурентоспособности с использованием многоугольных профилей ("звезд", "радаров"). Однако следует отметить, что описательные и балловые характеристики имеют существенный недостаток: высокий уровень субъективизма. В отдельных случаях, когда отсутствует достаточная для обоснованных решений информация, целесообразно воспользоваться экспертными мнениями. Если же предприятие располагает формализованными конкурентными материалами, то следует применить функциональный подход, при котором рассчитывают систему финансово-хозяйственных показателей (рентабельность, ликвидность, оборачиваемость и т.п.).

Чтобы избежать субъективных балловых оценок при определении уровня конкурентоспособности фирмы, можно оценить финансовую деятельность предприятия на основании финансовой отчетности. Кроме того, использование финансовой отчетности упрощает сбор информации о конку-

² Как продать ваш товар на внешнем рынке: Справочник/отв. ред. Ю.А.Савинов. Москва:Мысль,1990г.

³ Фатхудинов Р.А. Стратегический маркетинг. Учебник. Москва. ЗАО «Бизнес-школа», «Интелсинтез»,2000г.

рентах, так как эти документы относятся к публичной отчетности и могут появляться в печатных или электронных изданиях.

Уровень конкурентоспособности предприятия (КП) на основании конкурентоспособности продукции и финансовой эффективности может быть оценен по следующей формуле ⁴:

$$K_{П} = J_{T} \times J_{Э}, \quad (1),$$

где J_{T} - индекс конкурентоспособности по товарной номенклатуре;

$J_{Э}$ - индекс относительной финансовой эффективности предприятия.

Индекс конкурентоспособности по товарной номенклатуре рассчитывается путем взвешивания уровня конкурентоспособности товара на его значимость с учетом относительных объемов реализации:

$$J_{T} = \sum_{i=1}^k a_i n_i K_i / n_i \text{ баз},$$

где a_i - значимость i -го товара;

n_i - объем продаж i -х товаров;

$n_i \text{ баз}$ - объем продаж i -х товаров у конкурента;

K_i - уровень конкурентоспособности i -го товара;

k - количество товаров в номенклатуре.

Значимость товара на рынке можно установить на основании экспертных оценок. Но их можно и избежать, если проранжировать товары на основании данных о доле расходов потребителей на исследуемый товар в их общих расходах, эластичности спроса на него и другими показателями, характеризующими место исследуемого товара среди множества других.

Индекс относительной финансовой эффективности предприятия определяется аналогично и представляет собой средневзвешенную величину:

$$J_{Э} = \sum_{j=1}^l B_j E_j / E_j \text{ баз}$$

где B_j - значимость j -го показателя финансовой эффективности;

E_j - показатель финансовой эффективности исследуемого предприятия;

$E_j \text{ баз}$ - показатель финансовой эффективности предприятия конкурента;

l - количество показателей финансовой эффективности.

В этом индексе значимость отдельных показателей может быть определена только на основании экспертных оценок. При применении метода оценки уровня конкурентоспособности предприятия в многономенклатурном производстве могут возникать сложности в оценке уровня конкурентоспособности каждого вида продукции: расчет потребует чрезмерных затрат труда и времени. Если оценить каждый вид продукции не представляется возможным, то следует использовать показатели только тех продуктов, которые имеют наибольший удельный вес в объемах производства и продаж или же провести оценку по группам продукции.

Оценка уровня конкурентоспособности предприятия - трудоемкий процесс, но его итоги помогают определить стратегические направления финансовой и хозяйственной деятельности предприятия.

⁴ Фатхугдинов Р.А. Стратегический маркетинг. Учебник. Москва. ЗАО «Бизнес-школа», «Интелсинтез», 2000г

Как было отмечено выше, конкурентоспособность национальной экономики определяется динамикой торгового баланса и баланса движения капитала. Однако он в определенных условиях некорректен. Для оценки конкурентоспособности страны можно воспользоваться исследованиями, проводимыми ВЭФ. Мы предлагаем оценивать конкурентоспособность страны в рамках определения конкурентоспособности производства по следующим параметрам:

- объем валового внутреннего продукта (ВВП);
- доля расходов на конечное потребление в структуре ВВП и валовых накоплений в конечном потреблении;
- отношение экспортно-импортного сальдо к сумме внешнеторгового оборота страны;
- соотношение средних индексов цен на экспортируемые и импортируемые страной товары и услуги;
- отношение величины задолженности государства к ВВП; разница между долгами нашей страны по наступившим платежам и претензиями к дебиторам по их долгам России;
- структура ВВП страны, особенно доля, создаваемая перерабатывающими отраслями промышленности.

В связи с экономическим кризисом, обусловленным переходом России к рыночной экономике и смене государственных институтов регулирования, отечественные товары были вытеснены с отечественного и мирового рынка. Это характерно, прежде всего, для легкой и пищевой промышленности, а также машиностроения. Очень ослаблены позиции современной России и в торговле товарами высокой переработки. На мировом рынке наукоемкой продукции доля РФ составляет менее 1%. Объем мирового рынка наукоемкой продукции сегодня составляет 2300 млрд. долл. Из этой суммы 39% приходится на продукцию США, 30% - Японии, 16% - Германии. Доля России - 0,3%. США ежегодно получают от экспорта наукоемкой продукции около 700 млрд. долл., Германия - 530, Япония - 400⁵.

Однако, на рынке высокотехнологичной продукции Россия еще обладает целым рядом преимуществ. Так, несмотря на то, что в космических технологиях мы уступаем США и по числу спутников, и по качеству выпускаемой техники, остались преимущества по ракетносителям. Все зарубежные страны, вместе взятые, в 1995-1996 гг. выводили на опорную орбиту около 400 т полезных грузов в год. Возможности России в этом отношении, как минимум, в два раза выше. Если Россия смогла бы принять на себя около 50% от мирового количества запусков объектов в космос, то она смогла бы только на этом зарабатывать 10-20 млрд долл. в год. В этой связи актуально инициирование создания под эгидой России Всемирной организации по оказанию экологически чистых космических услуг с соответствующей величиной поступающих доходов.

⁵ Багров Н. Условия технологического развития // Экономист, 1998, №1, с. 62-66.

Исключительно перспективным с позиции конкурентоспособности может стать сотрудничество российского аэрокосмического комплекса с другими странами. В результате переговоров об участии российских фирм в модернизации космодрома на мысе Канаверал выяснилось невероятное технологическое отставание США, в связи с чем, существует возможность российского участия в строительстве космодрома. Российские безлюдные технологии позволяют запускать космические корабли в несколько раз чаще. Потенциал России по запускам может обеспечить 30% запусков всех искусственных спутников Земли. Российский жидкостный ракетный двигатель РД-180, признан одним из лучших на тендере, объявленном "Локхид Мартин". Он будет использован для запуска ракет типа "Атлас".

Возможно существенное увеличение предложения Россией космических услуг в связи с тем, что разрушительное воздействие американского носителя "Спейс Шаттл" на озоновый слой Земли в 1800 раз больше, российского носителя "Протон". Кроме того, только Россия обладает сверхтяжелым носителем типа "Энергия", доведение которого до рабочих вариантов возможно в короткие сроки.

Россия имеет хорошие перспективы сотрудничества в области дальней спутниковой связи. Начата реализация совместного российско-французского проекта "SESAT", стоимостью 155 млн. долл., (около 60% - российская доля) предполагающего выведение системы связи с помощью ракеты-носителя "Протон" на геостационарную орбиту. В случае успешной реализации проекта Россия сможет конкурировать на мировом рынке телекоммуникационных услуг.

Следует сказать о том, что пассажирские авиалайнеры, производимые в России, могли бы быть более конкурентоспособными при наличии стратегии производства их на экспорт. Отнюдь не случайно итальянцы считают новый авиалайнер ИЛ-96 М Воронежского авиазавода лучше "Боинга", при условии, что интерьер для этой машины пассажирского класса будет итальянским. Предвидя рост производства в авиастроении, итальянцы добиваются устойчивого заказа на поставку предметов интерьера для авиасалонов. Производство элементов салона они намерены организовать на территории России на базе реализации инвестиционных проектов.

РФ продолжает удерживать лидерство в ядерных технологиях. Экспорт заключается в продаже оборудования, строительство атомных электростанций и исследовательских реакторов, продажа услуг по обогащению урана, готового ядерного топлива, ускорителей, лазеров и другой современной техники. Одним из перспективных направлений является хранение и переработка облученного ядерного топлива (ОЯТ). Существует еще множество примеров использования технологических заделов инновационной сферы (установки для производства топлива из нетрадиционного углеводородного сырья, новый марганцевый катализатор, изотопно-меченные вещества, матричный тепловизор и т.д.). Таким образом, в нашей стране существует множество технологических заделов во многих областях, но нет конечного коммерческого массового воспроизводства.

Чтобы закрепиться в этих нишах, необходима организация серийного производства, проведение маркетинга, финансовая и внешнеэкономическая поддержка государства. То есть из-за неразвитости рыночных институтов доступ к необходимым производственным ресурсам (в том числе необходимой информации) у производителей затруднен. Соответственно, отечественные производители по большому счету не обладают конкурентными преимуществами низкого ранга.

Говоря о технологическом будущем страны необходимо выбрать свои ниши на рынке, не стремясь к глобальному лидерству во всех направлениях. Как разделение сфер интересов между США и Японией в области компьютерной техники. США полностью свернули работы в области матричных структур (системы памяти, жидкокристаллические экраны), отдав это направление Японии. В свою очередь, Япония признала неоспоримое лидерство американцев в разработке микропроцессоров.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, кризис 90-х годов привел к потере национальной экономикой практически всех конкурентных преимуществ и, следовательно, снижению уровня конкурентоспособности. Без значительной поддержки со стороны государства, направленной на обеспечение конкурентоспособности отечественных производителей на базе развития новых технологий отставание от мировых лидеров будет увеличиваться.

Современная ситуация, сложившаяся в России, связана, в том числе и со структурными изменениями, последовавшими за распадом Советского Союза. При реформировании экономики старые системы перестали работать, разрушились налаженные связи. Итак, современная ситуация в отечественной промышленности характеризуется: отставанием производства по комплексу высоких технологий, снижением средней квалификации научного и производственного персонала, неэффективной организацией связи между участниками производственного процесса, высокой прибыльностью инвестиций в потребительском секторе на фоне непривлекательности промышленных компаний (например, из \$1 млрд. долл. иностранных инвестиций вложенных в российский бизнес менее 2% направлено на технологические компании) и т.д.

В таких условиях необходим поиск новой последовательности локальных зон развития элементов технологической структуры экономики, которая бы обеспечила:

- устойчивый и быстрый экономический рост;
- уменьшение структурно-технологических диспропорций в производственно-технологической структуре экономики и, как следствие, повышение качества экономического роста;
- гарантирование национальной независимости в обеспечении страны важнейшими продуктами (стратегическими ресурсами, продовольствием, товарами народного потребления и т.д.);
- повышение уровня и качества жизни населения;
- воссоздание механизмов ориентации и воспроизводства качественной рабочей силы.

В настоящее время только три отрасли демонстрируют опережающие показатели инвестиционной и инновационной активности: нефтехимия, производство кокса и ядерных материалов, химия и производство электрооборудования. В струк-

туре затрат на инновации 62% приходилось на закупки оборудования и только 18,3% - на приобретение новых технологий, 10,5% - на покупку патентов и лицензий. При этом не нужно забывать, что закупаемое российскими фирмами за границей оборудование в большинстве своем не последние технологические новинки, а устаревшие образцы.

Государство, не являясь непосредственным участником производственного процесса, должно обеспечивать стратегическое развитие всех субъектов национальной экономики. Например, государство финансирует создание правовой, рыночной и инновационной инфраструктуры. При условии создания единой инфраструктуры и оптимизации системы ФЦП заметные сдвиги в экономике страны в целом могут ожидать уже в течение 4 лет.

По оценкам отечественных специалистов Россия, используя зарубежный опыт, вполне могла бы побороться за 17 (из 50) макротехнологий, которые определяют потенциал развитых стран. Это авиационные и космические технологии, новые “мыслящие материалы” - керамика, металлы, полимеры, композиты, которые могут реагировать на окружающую среду, технология нефтедобычи и переработки, мембранная технология, электронно-ионные, плазменные технологии, технологии мониторинга природно-техногенной среды, биотехнологии, рекомбинантные вакцины, атомная энергетика и топливные элементы, информационные технологии и др. Еще более, чем в 20 направлениях России можно рассчитывать выйти на мировой уровень через 5 - 7 лет. По оценкам специалистов только от экспорта наукоемкой продукции Россия ежегодно могла бы получать 120 - 150 млрд. дол.

В целом можно сказать, что современные российские регионы обладают основными средствами, необходимыми для инновационного развития: высококвалифицированными кадрами, сырьевыми, энергетическими и даже финансовыми ресурсами. Серьезным препятствием развития инноваций может стать имеющаяся материально-техническая база. Поэтому в рамках государственной политики необходимо предусмотреть меры по ее скорейшему обновлению. По некоторым оценкам, степень износа основных фондов составляет от 40 до 60% для разных регионов России⁶. Наибольший уровень износа - 62% наблюдается в Приволжском федеральном округе, в котором сосредоточена основная масса промышленных предприятий. В таких условиях руководители предприятий вынуждены выбирать между финансированием ремонта или модернизации старого оборудования и покупкой совершенно нового.

В современной ситуации субъекты Российской Федерации, обладающие запасами природных ресурсов, могут выбирать из следующих двух вариантов стратегии развития: ресурсно-технологической и инновационно-технологической. Ресурсно-технологическая стратегия состоит в увеличении добычи и первичной переработки природных ресурсов – упор в рамках экономического развития на экстенсивную составляющую экономического роста. На первоначальном этапе реализации такой стратегии произойдет расширение деятельности предприятий топливно-энергетического комплекса, в силу более высокой их прибыльности. В дальнейшем диспропорции структуры производственного сектора подтолкнут к развитию другие отрасли, в частности машиностроение и строительство. Постепенно дисбаланс будет

⁶ Регионы России. Статистический сборник, 2005.

устранен, структура национального производства выравнивается и производственный сектор станет работать в соответствии с более совершенными технологиями. Недостатком такой стратегии является возникновение при ее реализации социальной напряженности вследствие роста уровня бедности, повышения темпов инфляции и уровня структурной безработицы. Вследствие длительного периода достижения конечной цели такой стратегии, можно предположить, что ее реализация хотя и позволит обеспечить некоторым продуктам отечественной промышленности конкурентоспособность на мировых рынках, однако приведет к деградации научного потенциала и технологическому отставанию в отраслях, важных с точки зрения самодостаточности страны. Вероятнее всего, такая стратегия поставит национальную промышленность в зависимость от зарубежных поставщиков технологий и оборудования на несколько десятилетий. Многие российские регионы придерживались данной стратегии развития, позволяющей поддержать жизнеспособность в период кризиса. Однако в настоящее время целесообразнее переходить от ресурсно-технологической к инновационно-технологической стратегии.

Инновационно-технологическая стратегия предполагает перевод промышленности на систему хозяйствования, обеспечивающую постоянное внедрение передовых научных достижений. В современных условиях в силу ряда причин реализация такой стратегии российскими регионами в чистом виде невозможна. На современном этапе регионам необходимы программы, обеспечивающие плавный переход от ресурсной к инновационной стратегии.

По экспертным оценкам стратегия ресурсно-инновационного развития промышленных комплексов РФ может обеспечить к 2013 году рост наукоемкого сектора примерно в 2,4 раза. Она предполагает последовательное увеличение глубины и качества технологической переработки и обработки добываемых ресурсов, что позволяет последовательно вовлекать в производственный оборот и удерживать в нем более высокие доли первичных ресурсов по сравнению со сложившимся распределением. Кроме того, такая политика приведет в результате к дополнительным конкурентным преимуществам российских предприятий.

Для повышения конкурентоспособности отечественного производства необходимо осуществление мероприятий по следующим направлениям:

- обеспечение технологической конкурентоспособности путем аккумуляции и постоянного обновления научно-технического потенциала,
- создание формальных и неформальных институтов, обеспечивающих научно-технический прогресс,
- возникновения крупных частных корпораций, работающих в наукоемких отраслях.

Таким образом, оценка конкурентоспособности производства зависит от конкурентоспособности национальной экономики, конкурентоспособности предприятия и продукции. Проведение анализа подразумевает обработку статистических данных различных уровней, является довольно сложной. Однако оценка этого показателя позволяет достичь более высокой эффективности планирования производства.

Важнейшим фактором достижения высокого уровня конкурентоспособности, как отмечается во многих исследованиях, остается концентрация

производства, что повлияет на сокращение тенденции к образованию гигантских промышленных объединений.

Наряду с концентрацией уровень конкурентоспособности будет определяться такими факторами, как развитие производства новых видов продукции и стимулирование становления новых потребностей. С ними связаны тенденции продолжения роста затрат на исследовательские и опытные разработки, рекламу и маркетинг.

Для успешной интеграции России в мировую систему хозяйствования одним из приоритетов является принятие России как равноправного субъекта мировой экономики. Этому может поспособствовать как закрепление основ рыночной экономики и приведение их в соответствии с международными стандартами, так и повышение конкурентоспособности товаров и услуг на внешних рынках.

В условиях глобализации уже ни одно государство, в том числе и Россия, не может игнорировать происходящие в мировой экономике процессы и развивать торгово-экономические связи с другими странами по правилам, отличным от общепринятых в международной практике. В настоящее время в соответствии с нормами и правилами ВТО регулируется порядка 96% всей мировой экономики и международных отношений.

На основе проведенного исследования можно сделать вывод о том, что в настоящее время развитие глобализационных процессов втягивает Россию в жесткую конкурентную борьбу с производителями различных стран. При этом, если не предпринимать мер по росту конкурентоспособности отечественного производства, то дальнейшее развитие мировой торговли приведет к потере даже тех позиций, по которым наша страна традиционно обладает преимуществами, обусловленными применением максимально производительных и передовых технологий (энергетика, авиа- и космическая промышленность, и т.д.). Для защиты отечественных товаропроизводителей перед вступлением в ВТО государство должно создать механизмы, стимулирующие внедрение технологий, обеспечивающих конкурентные преимущества. Для этого необходимо совершенствование по следующим направлениям:

- развитие рыночной инфраструктуры в соответствии с современными требованиями экономических субъектов;
- развитие инновационной инфраструктуры, стимулирующей внедрение и реализацию нововведений;
- совершенствование правовых институтов (с более надежной защитой прав собственности, соответствия норм права фактической реализации правовых взаимоотношений, с поддержкой защиты интеллектуальной собственности и т.д.);
- повышение качества трудовых ресурсов (реформирование системы образования, изменения условий оплаты труда работникам с различным уровнем образования и опыта, ужесточения требований к качеству труда и т.д.).

Таким образом, экономическая политика, имеющая целью повышение конкурентоспособности отечественного производства затрагивает все сферы общественной жизни: экономическую, политическую, социальную и др. По нашему мнению, основным условием реализации возможности повышения конкурентоспособности является в первую очередь именно соответствующая государственная экономическая политика.