

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАНЫ: СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Т. Н. Гоголева

Проблема конкурентоспособности страны в современных условиях глобализации экономического развития и конкуренции приобретает большое теоретическое и практическое значение. На основе теоретического решения вопроса о сущности, показателях и критериях национальной конкурентоспособности многие страны пытаются ответить на важные для себя вопросы, определить направления экономического роста и возможности государственного регулирования.

Обзор основных точек зрения по проблеме

Концепция национальной конкурентоспособности не нова [3, 6, 7, 8, 10, 11, 13, 14]. Так, Е. Райнерт утверждает, что именно с этой точки зрения нужно рассматривать такие понятия, как «богатство нации», «правильная торговля» (экспорт промышленных товаров и импорт сырья), «производительная сила» [14, р. 23]. Каждое из них можно считать предшественником современного понятия «конкурентоспособность страны».

Литература по проблемам конкурентоспособности страны очень многообразна. Главные отличия существующих взглядов можно свести к следующим: 1) каковы теоретические истоки исследований; 2) признается ли «конкурентоспособность страны (нации)» как самостоятельное теоретическое понятие; 3) как определяются возможности государственного регулирования в отношении достижения большей конкурентоспособности. В решении этих вопросов можно выделить две крайние позиции, занимаемые выдающимися теоретиками современной экономической и управленческой науки — П. Кругманом [10] и М. Портером [5, 13].

Позиция П. Кругмана в отношении конкурентоспособности страны основана на классической теории Д. Рикардо (теория сравнительных преимуществ прежде всего) и ее поздних неоклассических расширениях, осуществленных в рамках традиционных для данного теоретического направления предпосылок модели совершенной конкуренции и общего равновесия. Эта концепция сводит конкурентоспособность страны к относительной производительности используемых факторов, что отражается в состоянии торгового баланса, валютного курса, относительных ценах и, в конечном счете, сказывается на благосостоянии страны. Все эти результаты являются свидетельством состояния национальной эконо-

мики, а она саморегулируема, что не требует государственного вмешательства. Объектом государственного регулирования в условиях развитой экономики и фиксированного валютного курса может стать национальная валюта, девальвация которой способна выровнять дефицит баланса, но это одновременно приведет к инфляции и в долгосрочном периоде обернется нулевым результатом. Поэтому, по мнению П. Кругмана, конкурентоспособность страны, в отличие от конкурентоспособности фирмы, явление в реальности не существующее, использовать теоретически это понятие бессмысленно и политически вредно. «Одержимость этим понятием одновременно неправильна и опасна» [10]. Люди, которые обращаются к этому термину, националисты или идеологизаторы. Они или не знают, или игнорируют экономическую теорию. В их стремлении использовать проблему национальных конкурентных позиций часто скрывается желание обвинить соседей, попросить о привилегиях для какой-то группы или развить неэкономическую деятельность.

Другой подход к конкурентоспособности страны содержится в работах М. Портера. Впервые он был сформулирован в рамках концепции конкурентных преимуществ страны в книге «Конкурентные преимущества наций» [13], где автор противопоставил понятие «конкурентные преимущества страны» понятию «сравнительные преимущества», широко используемому в неоклассической теории торговли, изложенной в работах Д. Рикардо, Э. Хекшера и Б. Олина. Применяя созданную им теорию корпоративной стратегии к национальному уровню, М. Портер доказывает, что преимущества (а соответственно и конкурентоспособность) страны возникают не из интенсивности использования отраслью специфических факторов, которыми в относительном избытке наделена страна (что следует из теории Хекшера–Олина). Они являются результатом усилий, предпринятых на уровне фирмы (рукотворных) для развития нового продукта, осуществления изменений, развития новых брендов или методов доставки и т.д. — то есть инноваций в широком смысле. Согласно Портеру, инновации могут возникнуть в любой отрасли, в которой существуют условия, направляющие и стимулирующие инновационные усилия, вне зависимости от факторной интенсивности. Эти условия создаются четырьмя элементами «ромба конкурентоспособности»: 1) условиями

для факторов; 2) условиями для спроса; 3) взаимосвязанными и поддерживающими отраслями; 4) формированием фирменной стратегии и соперничества [5, с. 174—191]. Более того, благоприятные условия приводят к конкурентным преимуществам, если фирма в состоянии разработать необходимую стратегию. Как и все элементы ромба, стратегии также имеют характеристики, особенные для каждой страны. Конкурентный потенциал любой экономической системы состоит из инновационных условий и сформированных стратегий. Страны должны перемещаться от базовых или простых факторов (естественных ресурсов, дешевой неквалифицированной рабочей силы) к более продвинутым (инновации и производственная инфраструктура) вместе с изменением корпоративной стратегии. Создавать благоприятные условия для этого процесса должно государственное регулирование.

Базовые понятия

Чтобы разобраться в этих крайностях в отношении понятия «конкурентоспособность страны», необходимо определиться с базовыми теоретическими представлениями, которые помогли бы пролить свет на сущность спора и определить критерии его оценки. На наш взгляд, имеет смысл выделить две группы понятий, требующих уточнения:

1) Сравнительные преимущества страны — конкурентные преимущества страны — конкурентоспособность страны (авторская позиция на

соотношение этих понятий представлена в таблице 1);

2) конкурентные преимущества товара, фирмы — конкурентные преимущества отрасли, региона, страны (соотношение этих понятий рассмотрено в таблице 2).

Как показано в таблице 1, существует определенная иерархия понятий, которая вписывается в существующие традиции теоретического анализа и соответствует теоретическому восхождению от абстрактного к конкретному: от определенных «сравнительных преимуществ» — через определенные конкурентные преимущества — к критериям конкурентоспособности. Требуется уточнение и самого понятия «конкурентоспособность».

В современных условиях глобализации и регионализации особенно актуальными стали понятия «конкурентные преимущества страны», «конкурентные преимущества региона». Однако, как это следует из содержания анализа, представленного в таблице 2, они являются все-таки производными, вторичными и их использование ориентировано на выявление существования или отсутствия определенных условий предпринимательской деятельности. Эти условия не входят в «цепь ценности» товара, которой руководствуется фирма для определения своей конкурентной стратегии и поэтому оказывают лишь косвенное воздействие на деятельность фирмы — через воздействие на институциональную среду. Если конкурентоспособность фирмы является резуль-

Таблица 1

Соотношение понятий «сравнительные преимущества страны», «конкурентные преимущества страны», «конкурентоспособность страны»

Сравнительные преимущества	Конкурентные преимущества	Конкурентоспособность
Абстрактная категория, используется для характеристики преимущественной позиции одного рыночного субъекта по сравнению с другим, что дает ему возможность выигрывать в конкурентной борьбе	Результат существования сравнительных преимуществ, понятие соответствующее реальной рыночной практике, связанное с реальными рыночными возможностями (относительно издержек или дифференциации) и поэтому принимающее конкретную практическую форму	Форма реализации конкурентных преимуществ, результат поиска и использования рыночным субъектом новых возможностей
Сущностное понятие	Представляет собой реальное проявление сущности, характеризует условия рыночного поведения	Выражает результат рыночного поведения фирмы
Для выявления сравнительных преимуществ используются относительные характеристики эффективности использования факторов производства	Выражается в конкретных показателях, поддающихся учету и количественной оценке (наличие более дешевого ресурса, экономии от масштаба, наличие у товара особого качества), что указывает на определенный источник лидирующего положения	Эмпирическая категория, имеющая определенные количественные показатели. Показатели конкурентоспособности количественно и качественно выражают конкурентные преимущества

Таблица 2

Многозначность понятия «конкурентоспособность»

Конкурентоспособность фирмы, товара	Конкурентоспособность страны, региона, отрасли
<i>Различия в содержании (вызваны действиями, приводящими к созданию и поддержанию конкурентоспособности)</i>	
Конкурентоспособность является результатом действий, связанных с производством конкретного продукта	Конкурентоспособность возникает в результате действий, направленных на формирование благоприятной внешней среды
<i>Различия, основанные на факторах, определяющих конкурентоспособность</i>	
Определяется факторами внутрифирменного развития, которые входят в «цепочку ценности» товара. Они призваны создавать реальные преимущества по реальному товару, которые различает потребитель	Определяется факторами, составляющими внешнюю среду деятельности фирмы. Они призваны создавать внешние условия, благоприятствующие использованию факторов внутрифирменного развития

татом ее собственных усилий, то внешняя среда, а следовательно, конкурентоспособность страны, может быть объектом государственного регулирования. Важным представляется выделение ограничений и направлений подобного регулирования.

Возможности и цели государственного регулирования конкурентоспособности страны

Позиция П. Кругмана основана на традиционных неоклассических предпосылках о том, что свободная торговля оптимизирует распределение ресурсов, о совершенной конкуренции с эффективными рынками, об однородном продукте, универсальном доступе к технологиям и др. Если эти предпосылки не встречаются, то говорят о провалах рынка. В этих условиях свободный рынок не может эффективно распределять ресурсы, и страны могут улучшать свои позиции, используя с помощью государственного регулирования провалы рынка. У Кругмана такая возможность рассматривается, он даже обращается к обоснованию стратегической экспортной и импортной политики [9]. Однако особенность его подхода заключается в том, что государственное регулирование в условиях провалов рынка он анализирует с чисто теоретической точки зрения, обращая внимание на невозможность (прежде всего по политическим мотивам) практической реализации этой сложной проблемы. Поэтому Кругман возражает и против теоретического анализа конкурентоспособности: признавая ответственность стратегии, он очень скептически относится к ее практической значимости.

Анализ конкурентоспособности страны, даже в теории, никогда не может быть направлен на полную ликвидацию провалов рынка в смысле возвращения экономики к неоклассическому равновесию (к чему стремится Кругман). Неоклассического равновесия на практике не существует, есть лишь общая тенденция, движение в сторону достижения равновесия [2]. По инфор-

мационным и вычислительным ограничениям правительства не могут воспроизвести «совершенные рынки». Более важной является возможность того, что в мире постоянных технических изменений, преобразований, связанных с масштабом и сферой специализации экономической деятельности, экстерналий и расширения провалов рынка, стратегическая политика может не только попытаться «приблизиться к «совершенному рынку», как предполагает Дж. Стиглиц [15]. Ее следует ориентировать на использование провалов рынка: например, государство может способствовать распространению монопольной власти на другие рынки; оно может содействовать перемещению ресурсов от видов деятельности, которые дают низкий доход, к тем, которые дают высокий, где мобильность ресурсов тормозится недостаточной информацией, непредсказуемыми издержками на обучение, отсутствием или взаимосвязью институтов; оно может стимулировать фирмы быть первыми в получении результатов экономии от масштаба, агломерации, кластеров, где они существуют; оно может координировать действия по связям производства и технологий, так как технологические связи не могут оптимизироваться индивидуально; оно может создавать новые продукты или инновационные возможности, усиливать или создавать поддерживающие институты. Чем разнообразнее и шире становятся провалы рынка, тем разнообразнее возможности государства.

В этом контексте анализ конкурентоспособности необходимо модернизировать, используя методы частичного равновесия и ограниченной информации, чтобы рыночные недостатки можно было преобразовать в динамично развивающиеся сравнительные преимущества. Этот путь соединения многих направлений экономического анализа, включающих формирование физического и человеческого капитала, инновации, рисковое финансирование, конкурентную политику, мобильность, кластеры и т. д. При этом сле-



дует отметить, что анализ конкурентоспособности изначально исходит из предпосылок о способностях государства воздействовать на конкурентоспособность страны и природу провалов рынка, преобразуемых в динамические сравнительные преимущества.

М. Портер не отрицает существования проблемы конкурентоспособности страны и возможностей государства влиять на ее показатели. Более того, он сам делает попытки разработать систему показателей, которая могла бы стать ориентиром в разработке государственной конкурентной политики. Однако нельзя согласиться с его позицией, отрицающей влияние обеспеченности стран факторами производства на конкурентные преимущества страны, которые являются порождением усилий, предпринятых на уровне фирмы (рукотворных): инновационной активности, способности производить новые товары и т. д. Практика показывает, что инновационная деятельность не появляется на пустом месте, что она всегда привязана к отраслевой структуре, возникшей в силу обеспеченности факторами производства. Более того, подобные виды деятельности располагаются в таких регионах, где имеются развитые центры, осуществляющие НИОКР, университеты — обеспеченность факторами играет важную роль.

Свою теорию конкурентных преимуществ Портер обосновал обособленно от результатов исследований, существующих в экономической теории. Поэтому она совершенно не ориентируется на выполнение предсказательной функции науки — какие виды деятельности будут успешными в рамках той или иной территории, региона. Экономическая теория не считает, что отдельная фирма является главным фактором *национальных* сравнительных преимуществ. Фирмы рационально реагируют на сигналы, поступающие с рынка, индивидуальные реакции различных фирм существенно отличаются друг от друга, поскольку различно восприятие, отношение к риску, наличие информации. Не может существовать каких-либо закономерных эффектов в отношении национального производства. Портер же считает, что существуют в каждой стране национальные особенности стратегического поведения (определяемые местными условиями соперничества), которые порождают эти закономерные эффекты. Ни теория, ни практика не подтверждают этого.

Обращение Портера к микроэкономическому фундаменту конкурентоспособности совершенно оправдано. Однако его методология оказывается слабой, что становится очевидным при анализе индексов конкурентоспособности и методики их расчетов, разработанных на основе

теории М. Портера и используемых Всемирным экономическим форумом ВЭФ), несмотря на серьезную критику используемых подходов [11, с. 1501—1525].

Остановимся на результатах осуществляемых расчетов и кратко прокомментируем используемые ВЭФ и разработанные Дж. Саксом, М. Портером и Ф. Хью индексы конкурентоспособности. Они «предназначаются для определения факторов, предопределяющих экономический рост» и рассчитываются «для измерения возможностей национальной экономики достигать высокого уровня среднелюдского роста ВВП по сравнению со средними показателями», существующими в мире [6].

Общая схема расчета обобщающего «индекса возрастающей конкурентоспособности» (ИРК) (Growth Competitiveness Index) и его результаты по отношению в России представлены в таблице 3.

ИРК страны включает в себя три компонента — технологический индекс, индекс общественных институтов, индекс макроэкономической среды. Каждый из этих трех индексов так же как и общий индекс, измеряется количеством баллов, на основе которых определяется место страны. Каждый индекс включает в себя группу субиндексов, величина которых определяется как сумма результатов статистических данных и результатов опроса независимых экспертов-резидентов страны. У каждого индекса и субиндекса имеется свой удельный вес в ИРК.

Кроме того в рамках ВЭФ рассчитывается уровень текущей конкурентоспособности, который для России в 2001—2002 гг. выглядел следующим образом (место страны)[16]:

Уровень текущей конкурентоспособности	— 58
Деловая активность и стратегическая направленность в деятельности фирмы	— 54
Качество деловой среды	— 56.

Недостаток ИРК заключается в его запутанности, неконкретности, размытости и неспособности выделить и оценить конкретные факторы, способствующие экономическому росту и усилению конкурентоспособности. Поэтому он не выполняет задачу выделения направлений возможной ориентации стратегической государственной политики, осуществляемой с целью усиления конкурентоспособности страны. Другим недостатком ИРК является его субъективность — более 1/3 оценок, включенных в него, представляют собой субъективное мнение экспертов, полученное в результате опроса определяемых сотрудниками ВЭФ резидентов каждой страны, чей уровень подлежит оценке. Это, безусловно, снижает ценность общего результата.

Таблица 3

Показатели конкурентоспособности России (на основании расчета ИРК) [6, 16]

Составляющие ИРК	2001	2002
Индекс роста конкурентоспособности (ИРК), место страны	63 (расчет по 74 странам)	64 (расчет по 80 странам)
1. Технологический индекс (место страны)	60	66
инновационный субиндекс (в целом)	28	35
статистическая составляющая		35
на основе опроса		59
субиндекс информационных и коммуникационных технологий (в целом)	54	58
статистическая составляющая		58
на основе опроса		67
субиндекс трансферта технологий	49	52
2. Индекс общественных институтов (место страны)	60	65
субиндекс стабильности договоров и закона	66	71
субиндекс коррупции	53	61
3. Индекс макроэкономической среды (место страны)	57	35
субиндекс макроэкономической стабильности	30	53
оценка кредитоспособности	68	64
государственные расходы		3

Выводы

В современной литературе существуют два взгляда на возможности изучения и использования теории конкурентоспособности страны. Оба имеют разные теоретические основания. Один (П. Кругман) исходит из неоклассической традиции и выступает против самостоятельного использования понятия «конкурентоспособность страны», как противоречащего свободной взаимовыгодной торговле, и, соответственно, отрицает возможность государственного регулирования с целью создания более благоприятных условий национальному производителю. Другой (М. Портер) делает попытку применить теории корпоративных стратегий к национальной экономике, определяя конкурентоспособность страны только внутрифирменными факторами и сводя государственное регулирование к созданию условий для развития «национальных факторов» конкурентоспособности.

Проведенный анализ используемой терминологии позволил сделать вывод, что понятие «конкурентоспособность страны» является производным, вторичным по отношению к «конкурентоспособности фирмы» и относится к внешним условиям существования и развития конкурентной борьбы между фирмами-производителями благ. Внешние условия, формируясь под влиянием многих факторов, могут быть более благоприятными и менее благоприятными (последнее часто бывает характерно для развивающихся стран прежде всего на рынках науко- и техноёмкой продукции, на рынках, характеризу-

ющихся эффектом масштаба, наличием монополии, эффекта обучения). Часто менее благоприятные условия невозможно исправить в результате рыночного саморегулирования — в этом случае имеют место «провалы» рынка. Задача государственного регулирования состоит в том, чтобы использовать эти провалы и обратить их в сторону повышения конкурентоспособности страны.

Методология исследования конкурентоспособности нации М. Портера имеет своим положительным результатом выход на конкретные обобщающие показатели (индексы) конкурентоспособности, ежегодно рассчитываемые под началом Всемирного экономического форума. Однако современные методики расчета характеризуются серьезными недостатками: прежде всего используемые индексы в силу запутанности и неконкретности не могут быть использованы как стратегические ориентиры; к тому же в оценке слишком сильно влияние субъективного фактора. В то же время результаты расчетов ВЭФ являются сейчас общепризнанными и поэтому их следует принимать во внимание при разработке внешнеэкономической политики.

Литература

1. Интрилигейтер М. Д. Глобализация как источник международных конфликтов и обострения конкуренции // Проблемы теории и практики управления. — 1998. — № 6. — С. 36—43.
 2. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 239 с.

3. Куренков Ю., Попов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике // Вопросы экономики. — 2001. — № 6. — С. 35—40.

4. Махлуп Ф. Теории фирмы: маргиналистские, бихевиористские и управленческие // Теория фирмы / Под ред. Гальперина. — СПб.: Экономическая школа, 1995. — С. 73—93.

5. Портер М. Конкуренция. — М.: Вильямс, 2000. — С. 174—191.

6. Carnelii P., Blank J., Pau F. The Growth Competitiveness Index: Recent Economic Developments and the Prospects for a Sustained Recovery // The Global Competitiveness Report 2002, Ch. 1.1. — New York: Oxford University Press for World Economic Forum, 2003. — P. 3—21.

7. Ezeala-Harrison F. Theory and Policy of International Competitiveness. — Westport, Connecticut: Praeger, 1999. — 223 p.

8. Fagerberg J. Technology and Competitiveness // Oxford Review of Economic Policy, 1996, 12, № 3, P. 39—51.

9. Helpman E., Krugman P. Trade Policy and Market Structure. — Cambridge, MA, 1992. P. 83—132.

10. Kaldor N. The Role of Increasing Returns, Technical Progress and Cumulative Causation in the Theory of International Trade and Economic Growth // Economic Appliquee, 1981, 34, P. 603.

11. Krugman P. Competitiveness: a Dangerous obsession. // In: Competitiveness. An International Economics Reader. — N.Y.: Foreign Affairs, 1994, P. 1—17

12. Lall Sanjaya. Competitiveness Indices and Developing Countries: an Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report // World Development. 2001. Vol. 29. № 29, P. 1501—1525.

13. Porter M. The Competitive Advantage of Nations. — New York: Free Press, 1990, 437 p.

14. Reinert E. Competitiveness and its predecessors — a 500 years cross national perspective // Structural changes and Economic Dynamics, 1995, 6, P. 23.

15. Stiglitz J.E. Some Lessons from the East Asian Miracle // The World Bank Research Observer, 1996, 2, P. 151—177

16. World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2001—2002. — New York: Oxford University Press for World Economic Forum, 2003, P. 40—236.