

М. А. Заболотнева

УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

M. A. Zabalatneva

Brest State Technical University
Brest, Republic of Belarus

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF THE THEORY OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS

Аннотация. Вопросы, связанные с международной конкурентоспособностью, являются предметом исследований экономических теорий ещё со времён Адама Смита. Цель данной статьи – рассмотреть различные подходы к определению концепта международной конкурентоспособности. Также для наиболее эффективного изучения обратимся к истории становления понятия «конкуренция».

Annotation. Questions related to international competitiveness have been the subject of research in economic theories since the days of Adam Smith. The purpose of this article is to consider various approaches to defining the concept of international competitiveness. Also, for the most effective study, let us turn to the history of the formation of the concept of "competition".

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, конкурентная отрасль, конкуренция.

Keywords: competitiveness, competitive advantages, competitive industry, competition.

Введение

Международная конкурентоспособность является интегрирующим понятием, объединяющим весь комплекс ключевых вопросов, связанных с устойчивым ростом национального благосостояния и уровня жизни населения. Вопросы международной конкурентоспособности становятся наиболее актуальными в периоды серьезных трансформаций структуры и колебаний динамики международной конкуренции, когда происходят существенные изменения относительных позиций стран на мировом рынке и встает задача обосновать причины отставания или лидерства некоторых из них, выявить закономерности развития национальных экономик, а также спрогнозировать возможные перемены.

Концептуальные подходы к развитию теории международной конкурентоспособности

Экономические науки на протяжении всей своей истории пытаются установить причины богатства стран. Изучая современную экономическую теорию, есть возможность рассмотреть и проанализировать эти причины путем изучения международной конкурентоспособности.

При изучении международной конкурентоспособности учитывается динамическая и статическая составляющая рассмотрения объектов конкурентоспособности на различных уровнях, используется системный подход и поиск достоверных моделей, объясняющих причины благосостояния стран в долгосрочном периоде. Данный комплекс проблем в некоторой степени объясняет отсутствие единой теории международной конкурентоспособности и ее методологическую незавершенность, подчеркиваемые большинством исследователей данной проблематики. Из этого следует, что у теории международной конкурентоспособности на данном этапе нет единого взгляда, ведущего к процветанию нации. Однако современный уровень развития данной теории, характеризующийся многофакторным подходом и возможностью количественного измерения, представляет собой качественный скачок по сравнению с моделями, выводящими благосостояние страны из одного или нескольких отдельно взятых факторов.

Процесс формирования международной конкурентоспособности национальной экономики содержит в себе множество факторов, их сочетаний и связей. К факторам международной конкурентоспособности будет относиться любой параметр, связанный с экономическим и социальным развитием страны. Значимость того или иного фактора существенно колеблется в зависимости от социально-экономического уровня, на котором находится страна. При переходе к более современным формам экономических отношений большее внимание уделяется таким факторам, как уровень знаний интеллектуального и человеческого капитала, инновационный потенциал и технологическая готовность экономики.

Для того чтобы повысить конкурентоспособность, на каждом из уровней необходимо проанализировать факторы и выбрать среди них приоритетные. Из этого следует необходимость разделить факторы международной конкурентоспособности согласно с уровнем их формирования на микро-, мезо- и макроуровневые. К макроэкономическим факторам относятся исследуемые источники конкурентных преимуществ стран, такие как географическое положение, макроэкономическая стабильность, инвестиционный климат, валютный курс, инфляция, институты и др. На мой взгляд, именно они формируют фундамент международной конкурентоспособности страны. Направление и динамика конкурентоспособности страны обуславливаются факторами микро- и мезоуровня. Состояние основных отраслей и межотраслевых комплексов, определяющее мезоуровневую конкурентоспособность, с одной стороны, существенно зависит от национальной среды бизнеса, формирующейся на макроуровне, а с другой – воздействует на конкурентоспособность товаров и производителей. Микроэкономические конкурентные преимущества, согласно мнению современных исследователей, играют значительную роль в повышении международной конкурентоспособности, непосредственно обеспечивая рост объемов и эффективности производства, повышение производительности, продвижение товаров, завоевание сегментов мирового рынка. Среди факторов микроуровня можно выделить эффективность стратегий и управленческих технологий в отечественных компаниях, их умение конкурировать на мировом рынке; специфические характеристики, цену и качество товара; технологичность и наукоемкость производимой продукции; прочие источники конкурентоспособности компаний.

Факторы конкурентоспособности различного уровня зависят друг от друга, взаимно усиливаются либо ослабляются. Так, без стабильной макроэкономической базы компаниям довольно сложно завоевывать устойчивые конкурентные преимущества, в то же время обильные государственные инвестиции или расширение внутреннего рынка не принесут результата без соответствующих изменений на уровне предприятий. Следует также отметить, что на каждом уровне можно выделять различные типы факторов. Особое значение играют стратегические конкурентные преимущества, формирующие устойчивую базу конкурентоспособности в долгосрочном периоде.

Для того чтобы перейти к изложению современных подходов в международной конкурентоспособности стран, необходимо изучить истоки данной концепции. По моему мнению, теорию международной конкурентоспособности можно считать продолжением принципов двух широких разделов экономической теории: теорий международной торговли и международного разделения труда, а также теории экономического роста.

На ранних этапах становления политической экономии (науки, затрагивающей вопросы функционирования хозяйства именно на уровне государства, в отличие от экономии домохозяйства) основные достижения были сделаны в рамках меркантилизма, экономического учения XVI–XVIII веков, подчеркивающего роль международной торговли в качестве источника экономического роста. Внешняя торговля рассматривалась как главный источник пополнения казны, являясь единственным каналом притока денежного металла для большинства европейских стран [1].

Национальное богатство, одно из центральных понятий меркантилизма, ассоциировалось исключительно с количеством золота у нации. Исходя из этого можно сделать вывод, что накопление золота являлось главной целью государства и средством увеличения благосостояния. При такой постановке вопроса задача регулирования экономики представлялась достаточно ясно: приток денег в страну (экспорт) поощрять, отток денег (импорт) – ограничивать. Торговая политика строилась на стимулировании экспорта, часто за счет субсидий, и сокращении импорта готовых изделий путем квотирования и высоких таможенных пошлин. Ошибочное представление меркантилистов о статичности мировых ресурсов, в результате которого накопление богатства одной нацией якобы происходило за счет его сокращения у другой (торговля как «игра с нулевой суммой»), привело к политике агрессивного экспорта и активного протекционизма, за многие столетия которого были выработаны почти все современные инструменты защиты [2].

Дальнейший анализ роли внешней торговли для экономического роста шел по пути поиска преимуществ стран перед торговыми партнерами на мировом рынке. Развитие теории двигалось от абсолютных преимуществ к относительным, далее – к понятию факторных преимуществ, а от них – к рассматриваемым в работе конкурентным преимуществам стран.

Модели международной конкуренции, построенные в XVIII – начале XIX века основоположниками классической экономической теории А. Смитом и Д. Рикардо, представляют собой базу современного понимания данных процессов.

Адам Смит предложил свой взгляд на роль государства в экономике, который в дальнейшем назвали классической теорией. В соответствии с ним государство

должно обеспечивать безопасность жизни человека и его собственности, разрешать споры, гарантировать соблюдение правил. Иными словами, государство должно делать то, что индивидуум либо не в состоянии выполнить самостоятельно, либо делает это неэффективно. В своем описании системы рыночной экономики Адам Смит доказывал, что именно стремление предпринимателя к достижению своих частных интересов независимо от его воли и сознания, приводит к достижению экономической выгоды и пользы для всего общества. Предприниматель «невидимой рукой» направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения.

Самый известный афоризм Смита – «**невидимая рука рынка**» – фраза, которую он использовал для демонстрации автономности и самодостаточности системы, которая выступает эффективным рычагом при распределении ресурсов. Суть её в том, что собственная выгода достижима лишь через удовлетворение чьей-то потребности. Таким образом производителей рынок «подталкивает» к реализации интересов других людей, а всех вместе к росту богатства всего общества. Ресурсы же при этом, под воздействием «сигнальной системы» прибыли, перемещаются через систему спроса и предложения в те сферы, где их использование наиболее эффективно. Главным условием достижения таких результатов является требование, чтобы для всех субъектов хозяйственной деятельности реализовать и гарантировать основные экономические свободы: свободу выбора сферы деятельности, свободу принятия решений, свободу конкуренции и свободу торговли.

По Смиту, два условия определяют величину продукта, приходящегося на одного жителя страны: "во-первых, искусство, умение и сообразительность, с какими в общем применяется... труд, и, во-вторых, отношением между числом тех, кто занят полезным трудом, и числом тех, кто им не занят». Доказывая выгоду международного разделения, А. Смит писал, что если какая-нибудь страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом. Именно поэтому, несмотря на то, что в выборе специализации производства продукции А. Смит большую роль отводил рынку, он считал необходимым при рассмотрении этого вопроса учитывать преимущества страны – естественные (климатические условия, обладание некоторыми природными ресурсами и т. п.) и приобретенные (обычно обусловленные технологией производства) [3].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что существование абсолютных преимуществ, когда данная страна может осуществлять производство определённого товара с меньшими издержками, то есть используя меньшее количество ресурсов, чем её потенциальные внешнеторговые партнёры, лежит в основе международного разделения труда. Именно на производстве таких товаров и следует специализироваться, продавая их излишки по каналам международной торговли в обмен на продукцию, выпуск которой в стране не осуществляется. В результате такого обмена товарами между государствами каждое из них оказывается в выигрыше, либо получая в своё распоряжение те товары, которые оно само в принципе не в состоянии производить, либо приобретая зарубежную продукцию по ценам значительно ниже тех, которые могут

обеспечить отечественные производители. Иными словами, международная торговля превращается в деятельность, приносящую выгоду всем участникам.

Взгляды А. Смита дополнил и развил Д. Рикардо, которому принадлежит теория относительного преимущества. В своих теоретических выкладках Д. Рикардо доказал не только возможность, но и необходимость взаимовыгодной торговли даже при наличии абсолютного преимущества одной страны в производстве всех продуктов: эта страна получит выигрыш, если откажется от менее эффективного в пользу более эффективного. Общий объем продукции можно увеличить, согласно этой теории, за счет дополнительных преимуществ, возникших при специализации страны на производстве той продукции, по которой преимущества в издержках особенно велики. По мнению Д. Рикардо, для страны невыгодно развивать даже те отрасли, где издержки производства ниже, чем в других странах, но разница в издержках меньше, чем объем выпуска продукции наиболее производительной отрасли в стране. По мысли Рикардо, несмотря на то, что та или иная страна способна выпускать множество разнообразных товаров, она обладает сравнительным преимуществом в производстве лишь определенных видов продукции, в то время как другим странам лучше дается производство чего-либо другого. Каждая страна экспортирует ту продукцию, в выпуске которой она преуспевает, и импортирует ту продукцию, в выпуске которой преуспевают другие страны. Показав, как можно повысить объем производства, если страны специализируются на производстве, имеющем преимущество, А.Смит и Д.Рикардо смогли своими теориями помочь выявить, какие виды продукции быстрее обеспечат это.

Из доказательств Д. Рикардо можно сделать вывод, что основные недостатки разработанной А. Смитом концепции международной торговли заключаются в том, что речь идет либо об обмене продукцией, на производство которой те или иные государства обладают своего рода природной монополией, либо о торговле между странами, находящимися на примерно одинаковой ступени экономического развития. Что же касается достаточно значимого сектора международной торговли – связей между государствами, существенно отличающимися друг от друга по степени экономической зрелости, то в этом отношении теория «абсолютных преимуществ» не может использоваться.

По моему мнению, до тех пор, пока в соотношениях внутренних цен между странами сохраняются различия, каждая страна будет располагать сравнительным преимуществом, т. е. у нее всегда найдется товар, производство которого более выгодно при существующем соотношении издержек, чем производство остальных. Совокупный объем выпуска продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже альтернативные издержки.

Такой взгляд на механизм торгового обмена просуществовал более 150 лет. Однако реалии послевоенного мирового развития все более усиливали сомнения в адекватности предпосылок классической теории торговли современной ситуации в мире. Основные факты, которые не вписывались в классическую модель, – существование и усиление внутриотраслевой торговли, когда страны одновременно и экспортируют, и импортируют товары одной группы, а также рост объемов торговли главным образом за счет интеграции высокоразвитых

стран, схожих по показателю относительной обеспеченности факторами и обладающих сходными технологиями. Работы П. Кругмана 1979 и 1980 гг. и стали тем важным шагом в новом осмыслении механизма товарного обмена между странами, который позволил прояснить противоречия и обогатить наше понимание сложного процесса многосторонних торговых отношений. В работах П. Кругмана результаты классической теории не ставятся под сомнение, а дополняются. Механизмы торговли, предложенные в его моделях, действуют наряду с классическими принципами сравнительного преимущества, обеспечивая дополнительный выигрыш от международного обмена.

П. Кругман отказывается от предположения о технологиях с постоянной отдачей, заменяя его предположением о существовании внутренней по отношению к фирме экономии от масштаба. Экономия от масштаба означает, что удельные издержки производства падают при увеличении масштаба производства. Термин «внутренняя» подчеркивает, что именно масштаб производства фирмы определяет уровень удельных издержек по сравнению со случаем внешней экономии, когда только размер всей отрасли, а не отдельно взятой фирмы, является определяющим для издержек фирмы. Это различие является принципиальным, поскольку определяет характер конкуренции в отрасли. В последнем случае мы имеем дело с конкурентной отраслью, в которой действуют положительные внешние эффекты. В случае же с внутренней экономией от масштаба мы сталкиваемся с монополией. В этих условиях возникает очевидная проблема моделирования конкуренции. Свободный рынок в отрасли приведет к концентрации всех доступных ресурсов в одной фирме, что, с одной стороны, позволит максимальным образом снизить удельные издержки производства, но с другой – сделает фирму монополистом, и этот факт необходимо учесть при моделировании.

Попытки построения таких моделей имели место и ранее, однако модели были слишком громоздки и требовали очень сильных и специфических предположений для получения решения.

П. Кругман предполагает свободный вход фирм на рынок. То есть если у репрезентативной фирмы в экономике имеется положительная прибыль, то возникают стимулы для появления новых фирм.

При обосновании этого предположения П. Кругман ссылается на известный тезис Чемберлина (1962): увеличение числа фирм на рынке, вызванное превышением монопольной цены на товар над удельными издержками фирмы, способствует разнообразию производимых товаров, что приводит к падению спроса на отдельно взятый товар вплоть до того, что цена, назначаемая монополистом с учетом сдвига кривой спроса на его товар, становится равна его удельным издержкам [4]. То есть при свободном входе фирм в равновесии достигается нулевая прибыль фирмы монополиста. Эта ситуация получила название монополистической конкуренции.

С одной стороны, каждый производитель – монополист, с другой – он получает нулевую экономическую прибыль.

По моему мнению, теория П. Кругмана не только смогла объяснить процессы, происходящие в современной международной торговле, но и спрогнозировала многие ее тенденции. В частности, географическое распределение производства,

распределение товарных потоков, изменение цен на ресурсы, мобильность трудовых ресурсов и капитала. Эта теория используется для прогнозирования результатов торговых союзов, в частности ВТО.

Характерной особенностью трудов П. Кругмана является исключительная простота и элегантность экономических моделей.

Современной модификацией теории сравнительных издержек является теория соотношения факторов производства. Страны по-разному наделены факторами производства – трудом, землей и капиталом. Если страна в избытке обеспечена каким-либо одним фактором, например, трудом с относительно более низкой заработной платой, то трудовые товары, производимые в данной стране, будут обходиться более дешево. В странах с избыточным капиталом более дешевыми будут капиталоемкие товары, соответственно странам с избыточной рабочей силой выгодно производить и экспортировать трудоемкие товары, а там, где есть свободные капиталы, но нет избытка рабочей силы, целесообразно специализироваться на изготовлении и вывозе капиталоемких товаров, импортируя в свою очередь трудоемкие.

Основоположники этой теории, два шведских экономиста – Э. Хекшер и Б. Олин, разработали основы современных представлений о том, чем определяются направление и структура международных товарных потоков.

По мнению авторов теории, межстрановые различия в относительных издержках объясняются главным образом тем, что, во-первых, в производстве различных товаров факторы используются в различных соотношениях и, во-вторых, неодинакова относительная обеспеченность стран факторами производства [5]. Каждая страна будет эффективнее производить товары, для производства которого интенсивно используется фактор, имеющийся у нее в изобилии. Соответственно, эти же товары будут предлагаться на мировом рынке в обмен на продукцию, произведенную использованием дефицитного для нее фактора.

Слабыми местами модели Хекшера-Олина являются нереалистичность допущений:

- совершенной конкуренции на рынке, фиксированного предложения труда и капитала;

- существования только двух факторов производства;

- единой технологии в странах, единых предпочтений в различных регионах;

- однородности труда и капитала, необходимости ввода понятий квалифицированного и неквалифицированного труда, так как регионы с квалифицированными работниками специализируются на трудоёмких товарах;

- постоянной отдачи от масштаба в силу того, что всегда существует внутренняя экономия от масштаба или агломерационный эффект.

По моему мнению, такая теория вполне совпадает с интуитивным пониманием характера международной торговли: ключевым преимуществом страны во внешней торговле является наиболее широко доступный фактор производства.

Однако в 1954 г. была опубликована статья американского экономиста В. Леонтьева, где была сделана попытка проверить теорию Хекшера - Олина на основе расчета полных затрат труда и капитала на экспорт и импорт США, которые в то время считались капиталозыбыточной страной. Предполагалось,

что США экспортируют капиталоемкие товары, а импортируют трудоемкие. Результат оказался обратным и получил название "парадокс Леонтьева". Оказалось, что относительный избыток капитала в США не отражается на американской внешней торговле, США экспортировали более трудоемкую и менее капиталоемкую продукцию, чем импортировали.

Исходя из этого можно сделать вывод, что в производстве участвуют не три фактора, а четыре: квалифицированный труд, неквалифицированный труд, капитал и земля. Относительное изобилие профессионального персонала и высококвалифицированной рабочей силы ведет к экспорту товаров, требующих большого количества квалифицированного труда, изобилие же неквалифицированной рабочей силы способствует экспорту товаров, для производства которых высокая квалификация не требуется.

Дальнейшее развитие теория сравнительных преимуществ получила в трудах известного американского экономиста Майкла Портера. Вопросами национальной конкурентоспособности М. Портер занялся, будучи привлеченным в президентскую Комиссию по конкурентоспособности США Р. Рейгана. Модель международной конкурентоспособности М. Портера, базируясь на принципе восхождения от низшего уровня к высшему или микроэкономическому подходу. Анализ конкуренции фирм приводит к рассмотрению кластеров и концепции ромба – к детальной модели национальной среды бизнеса.

Понимание сути понятия «конкурентоспособность» является важной дискуссионной проблемой в экономической теории. В статье «Национальное конкурентное преимущество» утверждается: «Единственная разумная концепция конкурентоспособности на национальном уровне – это производительность» [6]. Макроэкономическая устойчивость и стабильность формируют условия повышения экономического благосостояния, но не создают его. По сути, национальное богатство зависит от производительности, с которой экономика использует капитал, человеческие и природные ресурсы для производства товаров и услуг. Рост производительности отражает уровень экономического развития и повышение конкурентоспособности страны. Производительность, определяющая темп роста благосостояния, зависит от эффективности компаний и их взаимодействия на микроуровне.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что макроэкономическая стабильность является необходимым, но не достаточным условием повышения производительности, которая в первую очередь определяется производительностью компаний. Производительность компаний зависит от их внутренней эффективности и умения конкурировать, а также от среды бизнеса, в которой они функционируют. Все эти факторы в совокупности анализируются в рамках теории «ромба конкурентоспособности», которая представляет национальную среду бизнеса, окружающую компании и воздействующую на процесс конкуренции.

Фундаментальные условия роста производительности компаний определяются 4 факторами ромба [7]:

1. Условия для факторов. Позиция страны в факторах производства, таких как наличие квалифицированной рабочей силы или инфраструктуры, необходимых для ведения конкурентной борьбы в данной отрасли.

2. Состояние спроса. Характер спроса на внутреннем рынке для отраслевого продукта или услуг.

3. Родственные и поддерживающие отрасли. Наличие или отсутствие в данной стране отраслей поставщиков или других сопутствующих отраслей, конкурентоспособных на международном уровне.

4. Устойчивая стратегия, структура и соперничество. Существующие в стране условия для создания, организации и управления компаниями, а также характер внутренней конкуренции.

Описывая первый фактор конкурентных преимуществ страны – условия для факторов, М. Портер спорит с теоретиками классической школы и называет теорию сравнительных преимуществ неполной или даже неверной. В противовес наделенности страны такими факторами как труд, земля, капитал, природные ресурсы, инфраструктура, ставятся высоко специализированные факторы, такие как научно-техническая база производства или квалифицированная рабочая сила. Конкурентные преимущества возникают на базе специализированных факторов производства, которые привлекают долгосрочные и крупные инвестиции. Именно в отраслях, наиболее благоприятных для создания специализированного фактора производства, государства добиваются наибольшего успеха. Исходя из этого, можно сделать вывод, что М. Портер не ограничивает факторы, имеющиеся изначально. Он добавляет новые, которые могут возникнуть в процессе производства. Например, внедрение новых технологий при нехватке ресурсов.

Объяснение роли состояния внутреннего спроса говорит о том, что преимущественное значение имеет не размер, а качество внутреннего рынка. Внутренний спрос образует базу для завоевания конкурентных преимуществ, если обеспечивает компаниям более раннее или более ясное представление о появлении потребностей покупателей. Взыскательные и требовательные покупатели внутри страны вынуждают компании быстрее внедрять инновации и становиться более конкурентоспособными как на национальном, так и на мировом уровне.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что спрос является определяющим компонентом для развития фирмы. Речь здесь идет не только о внутреннем спросе, но и о внешнем, так как возможности выхода фирмы на внешний рынок могут очень сильно влиять на ситуацию на фирме. При этом такие возможности фирмы могут определяться не только экономическими условиями, но и национальными особенностями. Подход М. Портера выдвигает на первый план требования, предъявляемые внутренним рынком для отдельных компаний.

Третья важная составляющая национальных преимуществ – присутствие в данной стране родственных и поддерживающих отраслей, конкурентоспособных на международном уровне – также отражает роль местоположения. Внутренние поставщики мирового уровня не только обеспечивают родственные отрасли самым эффективным экономичным оборудованием и технологиями, но и обеспечивают инновации и модернизацию за счет тесного взаимодействия. Близкое географическое расположение делает возможным тесные деловые взаимосвязи, преимуществами которых являются короткие коммуникационные линии, быстрый и постоянный доступ к информации, а также непрерывный обмен идеями и инновациями. Национальные компании получают максимальные преимущества, если выстраивают бизнес с поставщиками конкурентоспособными на международном уровне. Это позволяет приобретать востребованные на мировом рынке современные материалы, комплектующие и технологии.

На мой взгляд, это немаловажное условие, так как такие отрасли обеспечивают бесперебойную работу рассматриваемой отрасли, начиная от поставок оборудования и заканчивая различными финансовыми структурами и связями с клиентами и поставщиками.

С точки зрения устойчивой стратегии, структуры и соперничества в отрасли, важную роль играет внутренняя конкуренция. В отраслях, где существует только один лидер в масштабах страны, правительство сыграло большую роль в разрушении конкуренции. Зачастую «защищенные» национальные лидеры оказываются неконкурентоспособными. Роль внутренней конкуренции заключается в том, что она стимулирует компании внедрять новшества и совершенствоваться. В то же время, конкуренция на внутреннем рынке порой вынуждает игроков выходить на рынки других стран, где спрос еще недостаточно удовлетворен. Таким образом, внутренняя конкуренция является мощным стимулом к достижению конкурентных преимуществ на международном уровне.

Исходя из вышеперечисленного, можно сделать вывод, что для достижения успеха в международной деятельности просто необходима гибкая стратегия на мировом рынке и соответствующая определенная структура. Стимулом для этого может служить конкуренция на внутреннем рынке. Ее отсутствие отрицательно скажется на эффективности производства и на способности серьезного конкурирования с другими фирмами.

Следует отметить системный характер взаимодействия составляющих ромба. Эффективность каждого элемента зависит от состояния трех остальных. Возможности отрасли прогрессировать и обновляться могут быть ограничены слабой позицией любой из четырех составляющих. Кластеринг также является прямым эффектом системного характера ромба: достаточно редко страны имеют лишь одну конкурентоспособную отрасль, как правило, конкурентоспособные отрасли связаны друг с другом вертикальными или горизонтальными отношениями, а также сконцентрированы в географическом плане, а не разбросаны в экономике беспорядочно. Одна конкурентоспособная отрасль способствует возникновению другой в процессе взаимного стимулирования. Сами компании также играют активную роль в формировании кластеров, работая со своими партнерами в направлении расширения и совершенствования их конкурентных преимуществ.

Ромб конкурентных преимуществ, представляющий основу теории международной конкурентоспособности М. Портера, изображает бизнес-среду страны как взаимодействие четырех взаимосвязанных областей. Каждая из составляющих представляет, с одной стороны, фактор, повышающий национальную конкурентоспособность, с другой стороны, это те условия, которые должны быть созданы в стране путем целенаправленной государственной стратегии, чтобы ее компании могли успешно конкурировать в международном бизнесе. Результатом взаимодействия этих параметров является быстрый рост производительности. В определенной степени данная модель вытекает из концепции «пяти сил» [8]. Каждая из сил, формирующих конкуренцию в отрасли, превращается здесь в фактор конкурентных преимуществ страны, которая трактуется как стимул компаний к инновациям и повышению производительности.

По моему мнению, конкурентоспособность во многом зависит от сложившейся организационной и корпоративной культуры в отрасли, особенности

организационных форм, исторических источников конкурентных преимуществ для данного вида бизнеса. Немалую роль играет также управление человеческим капиталом как на уровне компаний, так и в стране в целом. Направление развития национальной экономики во многом зависит от того, какое образование выбирают ее граждане и где они предпочитают работать. Престиж той или иной отрасли и, соответственно, профессии зависит от ее конкурентоспособности, а также от политики государства. Когда определенная отрасль выбирается как приоритетная, в эту профессиональную область притекает капитал, в том числе человеческий капитал. В каждой стране есть виды деятельности, куда стремятся попасть наиболее талантливые люди.

Факторы национальной конкурентоспособности, в свою очередь подвержены влиянию двух независимых сил: «правительство» и «случай».

Микроэкономический подход подразумевает, что государство не может создать конкурентоспособные отрасли, сделать это могут только сами компании. Правительство создает лишь более или менее благоприятные условия, играет роль катализатора и инициатора. Компании только самостоятельно могут достигать конкурентных преимуществ и сохранять их. Конкурентные преимущества исходят от руководства, которое умножает действие приведенных в ромбе сил в направлении инноваций и совершенствования. Для каждой компании необходимо превратить свою среду внутри страны в благоприятную платформу для достижения успеха на международном уровне. Воздействие правительства скорее косвенное, что не уменьшает его значения, которое заключается в создании национальной среды бизнеса, в которой компании могут достигать конкурентные преимущества [9].

Стоит также отметить, что ряд ученых видят прямую связь между уровнем конкурентоспособности страны и активностью инновационной сферы, что совпадает с научной позицией М. Портера, упомянутой выше. Так, Н. П. Четырбок рассматривает инновации как: «движущую силу конкурентоспособности в рыночной экономике» [10, с. 46]. Это актуализирует инновационный аспект конкурентоспособности страны.

Заключение

Концепция международной конкурентоспособности сформирована под влиянием рассмотренных выше теорий. Важное место уделяется международным торговым отношениям и месту страны на мировом рынке. Так же важную роль в оценке национальной конкурентоспособности играют технологический прогресс, инновационная деятельность. Конкуренция субъектов рынка различного уровня и микроэкономические аспекты становятся предметом внимания исследователей международной конкурентоспособности. Такое разнообразие подходов выявляет комплексность парадигмы международной конкурентоспособности и обуславливает сложность задачи формирования единой теории.

Литература

1. Автономов, В. С. История экономических учений / В. С. Автономов, О. И. Ананьин. – Ин. – Москва: ИНФРА-М, 2000. – 748 с.
2. Колесов, В. П. Международная экономика: учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова / В. П. Колесов, М. В. Кулаков. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 474 с.
3. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – Москва, 2016. – 1056 с.

4. Кругман, П. Основы экономики / П. Кругман, Р. Веллс, М. Олни. – СПб.: Питер, 2011. – 880 с.
5. Миклашевская, Н. А. Международная экономика: учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова / Н. А. Миклашевская, А. В. Холопов. – М., 2004. – 191 с.
6. Портер, М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – Москва, 2019. – 952 с.
7. Портер, М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. М.: Альпина Паблишер. – 2020. – 608 с.
8. Портер, М. Конкурентные силы и формирование стратегии / М. Портер. – 2005.
9. Портер, М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / М. Портер. М.: Альпина Паблишер. – 2019. – 952 с.
10. Четырбок Н. П. Инновации и конкурентоспособность. Каузальность понятий / Н. П. Четырбок // Научно-практический журнал «Инновации». – Санкт-Петербург. – 2020. – №12 (266). – С. 43–47.

Е. В. Зацепина

Брестский государственный технический университет
г. Брест, Республика Беларусь

E. Zatsepina

Brest State Technical University
Brest, Republic of Belarus

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

STRATEGIC COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION AS A MANAGEMENT OBJECT

Аннотация. В статье изучены определения понятия «стратегическая конкурентоспособность», раскрыта необходимость изучения данной категории как объекта управления, проанализированы подходы к управлению, предложен подход с учётом изменения стадий жизненного цикла и сканирования горизонтов.

Annotation. The article studies the definitions of the concept of "strategic competitiveness", discloses the need to study this category as an object of management, analyzes approaches to management, proposes an approach taking into account changes in the stages of the life cycle and scanning horizons.

Важность проблемы повышения конкурентоспособности и её связь с инновациями подчёркивается во многих стратегических документах, определяющих пути и направления экономического развития республики. Так, в Программе социально-экономического развития Беларуси на 2021–2025 годы в качестве одной из основных задач отмечается повышение конкурентоспособности производственного сектора экономики, обеспечения его финансовой устойчивости и создание высокотехнологичных производств [1].

Конкурентоспособность можно рассматривать как активность организации во внешней среде, устойчивость внутреннего развития и обеспечение на этой основе высокой эффективности деятельности. Конкурентоспособность отдельных