

УДК 336.144

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ
РАЗЛИЧНОГО УРОВНЯ**

© 2010 г.

А.И. Рузанов¹, П.А. Рузанов²¹Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского²Нижегородский коммерческий институт

PavelR70@mail.ru

Поступила в редакцию 28.05.2010

Анализируются современные механизмы повышения конкурентоспособности экономических систем разного уровня: предприятия, региона, страны.

Ключевые слова: конкурентоспособность, интеграционные механизмы, диверсификация, кластер, национальные инновационные системы.

В настоящее время в условиях глобализации перед исследователями и практиками возникает проблема, связанная с более широкой трактовкой феномена конкурентоспособности. В частности, в качестве субъектов и категорий рыночной экономики, с которыми соотносится конкурентоспособность, выступают продукция, предприятие, кластер, отрасль, регион, страна [1, 2]. Конкурентоспособность предприятий изучается управленческими дисциплинами, а конкурентоспособность территориальных образований (регионов или стран) – предмет теоретического макроэкономического анализа. Это приводит к наличию определенных междисциплинарных границ, и возникает необходимость в более подробном анализе этих проблем.

Рассмотрим некоторые механизмы повышения конкурентоспособности предприятий. Одной из основных проблем многих российских предприятий является невозможное для них пока сочетание между организационной гибкостью и значительным масштабом деятельности. Именно умение сочетать эти характеристики определяет успех функционирования предприятий в период глобализации. Кроме того, следует отметить, что имеющиеся в ряде случаев разрывы хозяйственных связей, искусственная дезинтеграция производственных объединений и другие неблагоприятные факторы сделали организацию промышленного производства неэффективной и непривлекательной для инвестирования. Особенно сильно пострадали высокотехнологичные отрасли, в частности машино-

строительная, приборостроительная и многие другие.

Одним из путей и средств достижения гибкости, смысл которой состоит в расширении экономических границ предприятия, является создание различных интеграционных механизмов между предприятиями, направленных на стратегическое взаимодействие. Таким образом, конкуренция уже развивается не между отдельными фирмами, а на уровне ближе к мезоэкономическому. В целях восстановления более эффективной и устойчивой деятельности некоторые промышленные предприятия объединяются в структуры, адекватные развивающимся организационно-экономическим процессам. В сложившейся ситуации восстановление производства возможно только при условии четко разработанной целевой программы, высокой производственной дисциплины с учетом признания рыночных интересов и принципов равноправия каждого экономического субъекта. Наибольшую эффективность имеют в таком случае структуры, связанные с «естественной монополией».

Определенные стратегические перспективы возникают, если происходит объединение промышленных предприятий и финансово-экономических институтов [3]. Неустойчивость денежно-кредитного рынка побуждает коммерческие банки выходить за рамки депозитарно-судного обслуживания и подключить банковский капитал к промышленному. Очевидно, что идти на риск инвестирования в промышлен-

ность могут позволить себе только крупные и устойчивые в экономическом плане структуры.

В основном предприятия объединяются по следующим признакам:

1) по технологической цепочке. Предприятия стремятся восстановить или наладить новую технологическую структуру производства, они заинтересованы в устойчивом снабжении и гарантированном сбыте, что обеспечивает каждому из участников более высокую экономическую устойчивость;

2) по региональной принадлежности. Соглашанное ведение хозяйства в регионе позволяет экономить ресурсы, наиболее эффективно использовать средства на содержание и развитие инфраструктуры, снижает неблагоприятное воздействие внешней среды;

3) по внутриотраслевому признаку в целях совместного развития наукоёмких технологий, освоения крупных инвестиционных проектов, повышения экспортного потенциала отрасли.

Важной чертой таких структур является их способность совершенствоваться, адаптируясь к изменениям внешних факторов, в том числе путём оптимизации своей структуры.

Обсудим кратко условия и критерии, которые могут быть использованы для некоторого обоснования целесообразности интеграции хозяйствующих субъектов. Любое предприятие имеет цели, для достижения которых оно создается и функционирует, а также набор определённых промежуточных целей и показателей. Степень достижения цели удобно выражать эффективностью F . Эту величину можно определить по-разному, в частности как отношение эффекта, например прибыли от реализации продукции, к произведённым затратам, связанным с получением указанного эффекта [3]. В рассматриваемом случае изменение эффективности может характеризовать изменения показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия до и после его интеграции, а также в результате реорганизации. Показателей эффективности может быть несколько, причем они могут иметь различную степень важности для разных субъектов хозяйствования.

Пусть F_i – эффективность i -го ($i = 1, 2, \dots, n$) предприятия до интеграции, а F'_i – его же эффективность после интеграции. Тогда

$F = \sum_{i=1}^n F_i$ представляет собой общую эффективность хозяйствующих субъектов до интегра-

ции, а $F' = \sum_{i=1}^n F'_i$ их общую эффективность после интеграции.

Очевидно, что интеграция имеет смысл при $F' > F$, и это есть необходимое условие интеграции.

Полученную от интеграции дополнительную общую эффективность обозначим ΔF , она будет складываться из долей ΔF_i каждого хозяйствующего субъекта:

$$\Delta F = \sum_{i=1}^n \Delta F_i.$$

Следовательно, требование i -го хозяйствующего субъекта получить свою дополнительную эффективность представляет достаточное условие интеграции:

$$F'_i = F_i + \Delta F_i.$$

Общая дополнительная эффективность складывается из дополнительной эффективности от совместной инвестиционной деятельности, от использования общих основных средств, от совместной оперативной деятельности, от увеличения рынков сбыта.

Глобальной стратегией, повышающей конкурентоспособность современных передовых предприятий, является также диверсификация. Диверсификация – это определение новых направлений деятельности и расширение номенклатуры выпускаемой продукции. В ряде работ под диверсификацией понимается разнообразие, разностороннее развитие. Выделяются два возможных пути осуществления диверсификации: внутренний рост (проведение диверсификации деятельности существующего предприятия) и внешний рост (диверсификация путем слияния и поглощения). В российских условиях получили распространение оба пути.

Благодаря одновременному развитию нескольких направлений деятельности организациям удаётся добиться конкурентоспособности и рационального регулирования ресурсов. Для более эффективного проведения диверсификации в составе предприятия выделяют группу направлений производственно-хозяйственной деятельности с чётко выраженной специализацией или целью функционирования (стратегические хозяйственные подразделения или бизнес-единицы). Выделенные сегменты предприятия интегрируются с аналогичными бизнес-единицами других предприятий-поставщиков, конкурентов или потребителей, образуя стратегические альянсы. Это содействует получению новых конкурентных преимуществ, сбереже-

нию ресурсов, распределению рисков, а также продвижению предприятий на новые рынки и созданию перспективной базы для инвестиций.

Основная проблема стратегического анализа – определение момента времени, когда предприятие должно принять решение относительно диверсификации. Крупные организации прибегают к диверсификации, когда руководство осознает, что производственные мощности и научный потенциал предприятия могут быть также использованы для освоения, производства и продажи новых товаров на новых рынках.

Успех или неудача при диверсификации зависит от способности менеджеров обеспечивать значительный оборот активов, по возможности прибегая к реформированию предприятий и продаже некоторых активов. Особое место здесь отводится наличию предполагаемой синергии. Под этим понимается явление, когда доходы (или какие-либо другие результаты экономической деятельности) от совместного использования ресурсов превышают сумму доходов от использования тех же ресурсов по отдельности. Для предприятия синергия – фактор его ценности, позволяющий подразделениям предприятия или бизнес-единицам достигать более высокого уровня прибыли, чем они имели, функционируя по отдельности. Без образования синергии нет экономического смысла в объединении нескольких предприятий.

В экономико-математической литературе для определения наличия синергии используется следующее неравенство:

$$NPV\left(\sum_{i=1}^n b_i\right) > NPV(b_1) + NPV(b_2) + \dots + NPV(b_n),$$

где $NPV(b_i)$ – чистая текущая стоимость бизнеса i , $i = 1, 2, \dots, n$.

Существует два пути измерения синергетического эффекта: оценка сокращения затрат при совместном ведении операций при данном уровне дохода; оценка увеличения прибыли при данном уровне инвестиций.

Развитие взаимовыгодных связей между подразделениями (или предприятиями) – процесс сложный и трудоемкий; далеко не всем предприятиям удается этого достичь.

Следует отметить также, что диверсификация – это не только метод повышения эффективности бизнеса, но и определенный способ защиты от риска. Если по тем или иным причинам производство основной продукции перестанет быть выгодным, предприятие избежит больших потерь путем опоры на выпуск про-

дукции, соответствующей стратегии диверсификации.

Таким образом, основные преимущества диверсификации вытекают из возможности с ее помощью добиваться синергии и повышать ценность предприятия или альянса, а также обеспечивать определенную защиту от рисков.

Конкурентоспособность региона заключается в его возможности производить товары и услуги, отвечающие требованиям внутренних и мировых рынков, создавать условия наращивания региональных ресурсов с целью обеспечения роста потенциала конкурентоспособности субъектов хозяйствования со скоростью, обеспечивающей устойчивые темпы роста ВРП и качество жизни населения региона на уровне мировых значений [1, 2]. Для любого муниципального образования основным источником налоговых поступлений являются местные предприятия крупного, среднего и малого бизнеса. В целях увеличения доходов предприятиям, кроме местного территориального рынка, необходим выход на новые географические рынки. Здесь успех напрямую зависит от имеющихся конкурентных преимуществ.

Одним из успешных видов конкурентной стратегии для регионов является территориальное объединение компаний малого и среднего бизнеса с целью концентрации в единой территориальной агломерации имеющихся производственных навыков и знаний, финансовых и организационных возможностей, интеллектуальных ресурсов, результатов инновационной деятельности. В данном случае на рынке конкурирует не отдельно взятая фирма, компания, а единый территориально-промышленный комплекс или кластер [4]. Кластерный подход может служить конструктивной основой для эффективного взаимопонимания частного сектора экономики, государственных административных структур и научных учреждений. Основные преимущества организации муниципальной экономической системы по схеме кластеров следующие:

- для администрации увеличивается налогооблагаемая база (центры управления малым и средним бизнесом, как правило, находятся на той же территории, что и сам бизнес), появляется удобный инструмент для взаимодействия с бизнесом;

- для бизнеса улучшается кадровая инфраструктура, появляется инфраструктура для исследования и научных разработок, снижаются издержки за счет локализованного расположения поставщиков.

Для бизнеса кластер – это реальная возможность обеспечить себе конкурентоспособность в будущем, а отмеченные выше преимущества стимулируют повышение конкурентных преимуществ выбранной территории и региона в целом.

Российские региональные кластерные системы находятся в стадии становления. В качестве примеров следует отметить кластер автомобилестроения в Нижегородской области, авиакосмический кластер Самарской области, судостроительный кластер Санкт-Петербурга [4]. Одним из основных признаков функционирования промышленного кластера является активность инновационных процессов, целью которых является разработка и производство наиболее конкурентоспособной продукции.

Конкурентоспособность страны заключается в ее способности производить товары и услуги, отвечающие требованиям мировых рынков, и создавать условия наращивания ресурсов со скоростью, позволяющей обеспечивать устойчивые темпы роста ВВП и качество жизни населения на уровне мировых значений [1, 2].

Одним из основных институтов современной экономики и одновременно объектом конкуренции между странами являются национальные инновационные системы (НИС) [5–7]. В последние 15–20 лет исследователи и государственные деятели многих стран уделяют все большее внимание проблемам формирования НИС. Они призваны адаптировать экономику к требованиям научно-технического развития, а также являются организационной формой доведения научных знаний, новшеств до практической реализации в виде различного рода инноваций (технологических, продуктовых, организационных). Наиболее удачное определение этого понятия ввел К. Фриман в 1987 г.: НИС – это сеть институтов в государственном и частном секторе, которые, взаимодействуя, иницируют, импортируют и распространяют новые технологии.

При этом под институтами понимается, как правило, система норм поведения и правил взаимодействия экономических агентов в процессе принятия решений, а под технологиями – способы переработки факторов производства или информации, включая также и методы хозяйствования.

Современные НИС – очень сложные системы; при широком определении в них приходится включать большинство экономических институтов страны, поскольку почти все они, так или иначе, влияют на процессы совершенствования технологий. Известен ряд исследо-

ваний, посвященных проблемам и способам формирования НИС, их развития (см. [5–7] и имеющуюся там библиографию). В этих работах рассматриваются различные сценарии, концепции и прогнозы развития экономики, движущие силы и механизмы научно-технического развития, вопросы взаимодействия институтов государства, научно-технической сферы и бизнеса, обосновываются возможные пути развития и использования научно-производственного потенциала. В работах В.М. Полтеровича [7] сопоставляются несколько типов стратегий формирования НИС: шоковая терапия, выращивание и стратегия промежуточных институтов. На многочисленных примерах, а также с использованием эконометрических моделей утверждается, что в догоняющей экономике именно последняя стратегия обеспечивает наибольшие шансы на успех. На стадии модернизации основой деятельности НИС должно являться не создание принципиально новых технологий, а импорт (заимствование) технологий, уже доказавших свою эффективность, их модификация и распространение. Подчеркивается, что эффективное заимствование тоже непростая задача и решить ее большинству стран не удастся. За последние пятьдесят лет лишь немногие страны сумели из развивающихся стать развитыми. Внедрение передовых технологий требует вложений в собственные научные исследования, так как новейшие технологии, как правило, нуждаются в доработке. Чем более развита экономика, тем более передовые технологии она заимствует и тем в большей мере успех имитации зависит от собственного научного потенциала.

Существенным препятствием для быстрого инновационного развития является комплементарность технологий: для использования принципиально новой технологии (продукта, метода, управления) в одном узле производственного графа требуются изменения во многих других узлах, что затруднительно даже для крупных фирм. Подчеркнем также, что для России далеко не исчерпаны возможности обычных инвестиций модернизации. Инновационная эффективность средних и малых предприятий основана на их взаимодействии с крупными корпорациями – лидерами в использовании новых технологий. В России таких лидеров пока очень мало, также мал и несовершенен финансовый рынок [7]. Все это свидетельствует о том, что ключевую роль в функционировании и развитии НИС, а также в процессах заимствования должно играть государство. На первом этапе важнейшая роль долж-

на принадлежать государственным информационным и исследовательским центрам, а затем инициатива переходит к исследовательским отделам крупных фирм и так вниз по иерархии.

Многие из вышеупомянутых препятствий помогает преодолеть система индикативного (интерактивного) планирования [7]. Индикативное планирование являлось одной из характерных черт экономик, которые за последние 60 лет из развивающихся перешли в развитые (Япония, Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Испания и др.). Следует отметить, что большая роль индикативного планирования состояла не только в формировании ориентировочных показателей или объема государственных инвестиций, но также в том, что оно представляло собой регулярный механизм взаимодействия правительства, ассоциаций бизнеса, и все это способствовало созданию обстановки доверия, формированию спроса на заимствование, обеспечивая модернизацию производства и постепенный переход к инновациям.

В заключение следует отметить, что в ближайшие несколько лет принципиально новые инновации в России не могут стать основным источником экономического роста – для этого просто нет подходящих условий. Естественно, там, где можно рассчитывать на определенные успехи, нужно создавать соответствующие условия, способствовать организации научных

коллективов и др. Однако не нужно рассчитывать на большой прорыв, необходимо постепенно наращивать инновационную способность страны, но в ближайшие годы делать ставку в основном на заимствование.

Список литературы

1. Васильева З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка // Маркетинг в России и за рубежом. 2006 № 2. С. 83–90.
2. Трифонов Ю.В., Горбунова М.Л. Уровни конкурентоспособности предприятий и стратегическое планирование // Анализ и моделирование экономических процессов: Межвузовский сборник. Н. Новгород: Изд-во Нижегородского госуниверситета, 2007. С. 168–175.
3. Мовсесян А.Г. Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России. М.: Финансы и статистика, 1997. 444 с.
4. Англичанинов В.В. Развитие промышленных комплексов на основе кластерных образований. Н. Новгород: ННГАСУ, 2009. 332 с.
5. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы. М.: Наука, 2002.
6. Голиченко О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. М.: Наука, 2006.
7. Полтерович В.М. Проблема формирования национальной инновационной системы // Экономика и математические методы. 2009. Т. 45. № 2. С. 3–17.

COMPETITIVENESS OF ECONOMIC SYSTEMS AT DIFFERENT LEVELS

A.I. Ruzanov, P.A. Ruzanov

Modern mechanisms for improving the competitiveness of economic systems at different levels are analyzed: company, region, state.

Keywords: competitiveness, integration mechanisms, diversification, cluster, national innovation systems.

