

ГОСУДАРСТВЕННОЕ СОДЕЙСТВИЕ ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

В современной украинской экономике проблема повышения конкурентоспособности производителей приобретает особую значимость в связи с такими обстоятельствами: 1) конкурентоспособность отечественных производителей на мировом и национальном рынках – важная составляющая экономической безопасности страны, целостная система которой в Украине еще только формируется в теоретическом и практическом аспектах; 2) экономика нуждается в высоких темпах роста для преодоления катастрофических последствий трансформационного кризиса, повышения уровня занятости и благосостояния населения, преодоления бедности, колоссального отставания от передовых стран по уровню экономического развития, для чего необходимо значительное повышение конкурентоспособности производителей на базе интенсивных факторов роста, так как потенции экстенсивных факторов практически исчерпаны.

Низкая конкурентоспособность отечественных производителей [1], создает серьезную угрозу экономической безопасности страны – экономической независимости и стабильности национальной экономики, ее способности к саморазвитию и прогрессу. Благодаря деятельности общественной организации – Совета конкурентоспособности Украины, – которую возглавляет Ю. Полунеев, удалось привлечь внимание общественности к этой проблеме и предложить конкурентоспособность отечественной экономики в качестве сплачивающей обществу национальной идеи. Однако, из-за отсутствия стратегического видения и политической воли у руководства страны, по мнению Ю. Полунеева, не предпринимаются реальные шаги по улучшению ситуации в этой сфере.

О проблеме ускоренного роста нашей экономики на основе повышения ее конкурентоспособности красноречиво говорят расчеты института

экономического прогнозирования НАН Украины. Оптимистический сценарий развития страны с 2001 по 2050 годы предусматривает приближение к показателям экономического развития наиболее развитых стран, повышение конкурентоспособности экономики и предполагает среднегодовые темпы прироста реального ВВП 5-8%, а пессимистический сценарий исходит из показателя 2,5% и пророчит увеличение разрыва с развитыми странами, сильные внешние шоки для национальной экономики из-за возрастания международной конкуренции [2, с. 120-131].

Проблема конкурентоспособности на уровне фирм, отраслей, национальной экономики в целом вызывает большой интерес наших исследователей. В работах В. Бабенко, О. Белоруса, Н. Бутко, Т. Вахненко, В. Гейца, Б. Губского, О. Зозулева, О. Канищенко, С. Кваши, А. Кредисова, О. Луки, С. Киреева, И. Крючкова, Н. Кухарской, Ю. Макогона, М. Марченко, О. Михайленко, В. Новицкого, Ю. Полунеева, О. Притыкиной, С. Соколенко, Ю. Стасюка, А. Филипенко, И. Хаджинова, О. Школьного, О. Шнипко, О. Щипанова, Н. Янковского и других авторов анализируются, главным образом, конкурентоспособность отечественных производителей на мировом рынке; возможные экономические последствия присоединения Украины к Всемирной торговой организации; современное состояние и перспективы совершенствования экспортной специализации украинской экономики, формирования конкурентной стратегии сориентированных на экспорт отраслей; обосновывается политика стимулирования экспорта и ее инструменты. Все это очень важные аспекты проблемы повышения конкурентоспособности отечественных производителей, которые требуют дальнейшего исследования.

В то же время по-прежнему актуальны теоретическое обоснование и разработка целостной системы государственного стимулирования возрастания конкурентоспособности отечественных производителей как базы для повышения конкурентоспособности экономики в целом.

В рамках данной статьи поставлены такие цели: 1) теоретическое обоснование государственной поддержки определенных конкурентных

стратегий фирм в качестве важного аспекта институционального подхода к проблеме повышения конкурентоспособности отечественных производителей;

2) разработка практических рекомендаций относительно экономической политики государства, которая будет содействовать формированию в стране конкурентоспособных ассоциаций производителей.

Конкурентоспособность обычно трактуют как обусловленное экономическими, социальными, политическими факторами устойчивое положение страны, региона или товаропроизводителя на внутреннем и внешних рынках, их способность противостоять международной конкуренции на собственном рынке и на рынках других стран [3, с. 40]. Разные типы конкурентоспособности – от уровня компании и отрасли до уровня национальной экономики – оценивают по специфическим критериям [1; 4, с. 37]. Для компании – это способность создавать конкурентоспособную, прежде всего, наукоемкую продукцию (активизация научно-исследовательской деятельности или приобретение прав на ключевые изобретения, ноу-хау и другие научно-технические продукты); обеспечивать максимальную защиту своего бизнеса на товарных рынках (использование авторского и патентного права с целью закрепления прав на результаты творческой деятельности, воплощенные в конечной продукции); стабильный рост продаж, ее сегмента на рынке и прибыли. Для отрасли – это наличие большого количества конкурентоспособных национальных фирм, способных захватить и удержать значительную часть мирового рынка. Конкурентоспособность страны в узком смысле рассматривается как «сумма» показателей международной конкурентоспособности национальных экспортеров (уровень издержек производства, цен, производительности труда и т. д.). Для ее повышения важны такие условия: 1) экспортеры сохраняют и увеличивают свою нишу на внешних рынках; 2) на продукцию с высокой добавленной стоимостью и современные технологии приходится постоянно возрастающая часть экспорта; 3) растет средняя удельная стоимость экспорта страны. В более широком толковании, конкурентоспособность страны – это ее способность создать внутренние и

внешние условия, обеспечивающие возможность отечественному бизнесу производить товары и услуги, успешно выдерживающие испытания на международных рынках, а населению – постоянно повышать доходы и качество жизни. Таким образом, конкурентоспособность страны трактуется, фактически, как ее способность обеспечить стабильный экономический рост.

На приведенные определения конкурентоспособности, касающиеся разных уровней экономики, можно опираться в исследованиях этой проблемы. Однако, на наш взгляд, речь должна идти не просто о стабильном экономическом росте, а о его новом качестве, – он должен обеспечивать воспроизводство и прогрессивное движение социума, с учетом всего богатства и многообразия технико-технологических факторов эпохи интеллектуально-информационного общества, социально-экономических связей, интересов и общепринятых ценностей. Государство в этом контексте рассматривается как производитель общественных благ; как крупный инвестор для ключевых в постиндустриальном обществе отраслей; как «активатор» и гарант развития высоких технологий, знаний и информационных сетей; как институт, который способствует решению глобальных проблем, и, в конечном счете, как своего рода «социальная технология» по достижению максимального эффекта для всех членов общества, формирующаяся на базе развития «общественного капитала», которым обладает только общество с высоким уровнем сплоченности и доверия [5, с. 68-72]. Несомненно, что Украине, применяющей, способы производства, характерные для третьего и четвертого технологических укладов, имеющей лишь слабые «ростки» пятого и шестого укладов, и оцениваемой западными авторами как страна с низким уровнем доверия, еще далеко до постиндустриальных реалий передовых стран. Однако стратегия роста конкурентоспособности предполагает глобальное, масштабное видение объективных тенденций развития общества, выделение в качестве приоритетного направления экономической политики государства – формирование организационно-институциональных предпосылок для укрепления и ускорения развития этих «ростков» будущего в технологической

и социально-экономической сферах нашей переходной системы.

Рассмотрим с этой точки зрения основные виды деловых стратегий фирм по обеспечению конкурентоспособности благодаря достижению определенных конкурентных преимуществ [6, с.125-152; 7, с.71-83]: 1) лидерство в затратах; 2) дифференциация продукции; эти стратегии, нацелены на массовый рынок и предусматривают охват всей отрасли; 3) фокусирование – стратегия ориентируется на рыночную нишу и тоже делает ставку на минимизацию затрат или дифференциацию продукции; 4) ранний выход на рынок (стратегия первопроходцев); 5) синергизм – стратегия базируется на получении конкурентных преимуществ благодаря объединению в границах фирмы двух или большего количества бизнес-единиц, эффективность деятельности компании повышается из-за совместного использования ресурсов (синергия технологий и затрат), рыночной инфраструктуры (общий сбыт) и сфер деятельности (синергия планирования и управления). Стратегия синергизма особенно важна в условиях нестабильной внешней среды, неопределенности условий функционирования фирмы, высоких рисков предпринимательской деятельности, жесткой конкуренции. Она приводит к созданию союзов, альянсов, финансово-промышленных групп на национальном и международном уровнях. В национальных масштабах результатом такой стратегии становится создание маркетинговых сетей, которые дают возможность использовать синергетический эффект взаимодействия производства и сбыта.

Кроме базовых стратегий, основой стратегии фирмы может быть сама характеристика бизнеса – инновационный, глобальный. Это перспективные разновидности бизнеса, требующие особого внимания со стороны государства.

Фирмы также используют разные подходы к обеспечению конкурентных преимуществ [8, с.33-38]: 1) подход, нацеленный на потребителей, – дифференциация, качество продукции лучше адаптированы к потребностям покупателей, чем у конкурентов; 2) подход, нацеленный на конкурентов, – доминирование по затратам (меньшие, чем у конкурентов, затраты благодаря повышению производительности труда на основе

технологических и управленческих инноваций) или действия по ухудшению качества конкурентной среды (лоббирование интересов в органах государственной власти; формирование ассоциаций, монопольных объединений; использование незаконных мероприятий противодействия конкурентам). Таким образом, есть три пути получения конкурентных преимуществ: стать лучше других, ослабить конкурентов или изменить конкурентную среду.

В обосновании политики государства, направленной на повышение конкурентоспособности отечественных производителей, важно учесть еще одно обстоятельство – в какого типа отраслях функционируют фирмы в зависимости от этапа жизненного цикла, на котором находятся отрасли. Это может быть инновационная, возрастающая отрасль (стадия зарождения отрасли и наиболее высоких темпов роста рынка), зрелая отрасль (стадия зрелости, темпы роста рынка уменьшаются, конкуренция возрастает и прибыльность падает) или отрасль, переживающая спад (сокращается рынок и падает прибыльность). Государство может ускорить становление инновационных отраслей или затормозить процессы уменьшения производства и прибыли в отраслях, которые находятся на последующих стадиях жизненного цикла.

Ранжирование конкурентных стратегий фирм с точки зрения приоритета в государственной поддержке, на наш взгляд, следует осуществлять, исходя из объективных тенденций развития передовых стран, позволяющих ученым говорить о формировании общечеловеческой цивилизации (при сохранении многообразия локальных цивилизаций). Для нее характерны: высокие технологии, свободная индивидуальность (в отличие от личной и вещной зависимости людей), развитие способностей человека и их реализация в творческой активности, экспансия субъект-субъектных взаимодействий, резкое возрастание роли человеческого капитала и его составляющей – общественного капитала, отражающего новые возможности в развитии фирм и экономики в целом, создаваемые усилением сплоченности сообществ на разных уровнях, и возрастанием в них доверия. Доверие означает ожидание честного поведения

членов данного сообщества, готовности к взаимопомощи в соответствии с общепризнанными правилами, нормами и ценностями. Развитость института доверия приносит обществу реальные социально-экономические выгоды: снижаются транзакционные издержки, страновые и предпринимательские риски, связанные с оппортунистическим поведением, как бизнесменов, так и политиков. Украина отстала в этом отношении от успешных стран, поэтому к ней в полной мере относятся слова известного американского ученого Ф. Фукуямы: «Страна с небольшим общественным капиталом не только будет иметь мелкие, слабые и нерентабельные компании, она будет страдать от широкого распространения коррупции среди правительственных чиновников и неэффективности системы государственного управления» [9, с.158].

В свете этой проблематики более рельефно видна объективная обусловленность приоритетности инновационной, синергетической и глобальной конкурентных стратегий фирм. Именно эти стратегии базируются на конкурентных преимуществах высшего уровня, нарастающих по мере развития общечеловеческой цивилизации, интеллектуально-информационного общества; именно экономическая деятельность реализующих эти стратегии фирм, сопровождается значительными положительными внешними эффектами, касающимися, в частности, улучшения параметров конкурентоспособности сообществ на разных уровнях, включая международный. В то же время эти стратегии связаны с высокими рисками, которые государство, в типичной ситуации «провала рынка», должно в определенной мере брать на себя.

Исследование институтов, организаций, институционально-регуляторной среды разных стран, достигших значительных успехов в повышении конкурентоспособности производителей, дает веские основания для признания большого вклада государства в дело решения столь сложной проблемы. Приведем ряд примеров. Правительства США, Южной Кореи и многих других стран активно «выращивают» и поддерживают свои ТНК – посредством обширной контрактной системы, втягивающей в тесные хозяйственные связи множество субъектов из разных сфер и отраслей (включая, представителей

малого бизнеса); программно-целевого метода бюджетного планирования и индикативного планирования; стимулирования и финансирования НИОКР, конкретных инвестиционных проектов. Тем самым они способствуют повышению конкурентного рейтинга национального капитала. Показателен также пример Израиля в области государственной поддержки инновационного бизнеса в аграрном секторе: по индикатору высокой товарности их сельское хозяйство обогнало даже США, имеющие намного лучшие природно-климатические условия. Опираясь на неформальные институты и традиционные организации (кибуцы и мошавы), израильскому правительству удалось создать систему формальных институтов и новых организаций, обеспечивших прямую связь производителей с учеными, представляющими государственные консалтинговые центры; финансовую поддержку инновационных проектов; продвижение произведенной продукции государственной организацией-партнером на международные рынки через обширную маркетинговую сеть. В этом случае мы видим удачное сочетание институционально-регуляторных механизмов традиционного, рыночного и государственного типов, обеспечивших синергетический эффект.

Заслуживает внимания и опыт ряда стран Западной Европы и Латинской Америки, которые при активном содействии государства, создали разветвленную систему кооперативов, снабжающих фермеров последними достижениями НТР, обеспечивающих поддержку их деятельности на всех этапах: кредитование, снабжение средствами производства, сбыт продукции, обеспечение предметами потребления. В представленных здесь институтах и организациях также наблюдается тесное переплетение разных регулирующих начал – рыночных, государственных, традиционных. Все они вносят свою лепту в процесс формирования конкурентоспособных, сплоченных сообществ, с развитым общественным капиталом и свойственным ему институтом доверия.

Важно подчеркнуть, что кооперативное движение в этих странах во многом строится по А. В. Чаянову – крупному ученому-аграрнику, лидеру организационно-производственной школы, репрессированному в сталинское

время. Кроме ценнейших исследований в области кооперации, в его научном наследии содержится много полезных наработок относительно специфики мотивации в крестьянских хозяйствах, оптимальных размеров предприятий, интеграции сельскохозяйственных и промышленных предприятий и т. д. Терминология его научных работ очень близка к терминологии современных институционалистов, особенно тех, кто опирается на маржиналистский инструментальный анализ. Для Украины, на наш взгляд, непростительно, имея великолепные земли и отсталое сельское хозяйство, не использовать эти теоретические разработки и опыт их практического применения.

Подытожим все вышесказанное следующими выводами и рекомендациями: 1) институциональный подход к проблемам современной экономики позволяет осуществить системное исследование институционально-регуляторных механизмов рыночного, государственного и традиционного типов, оценить возможный синергетический эффект, порождаемый их удачным сочетанием вследствие научно обоснованной политики государства; 2) использование этого подхода для обоснования приоритета в государственной поддержке конкурентных стратегий фирм, приводит к выводу об инновационной, синергетической и глобальной стратегиях как наиболее адекватных объективным тенденциям развития интеллектуально-информационного общества, процессу формирования сплоченных общими ценностями и доверием конкурентоспособных ассоциаций на разных структурных уровнях социально-экономической системы; 3) для Украины, как страны, где нет сильных традиций свободного рынка, культуры предпринимательства, гражданского общества и правового государства, путь прогрессивного развития предполагает активную институционально-регуляторную деятельность государства (с применением прямых и косвенных методов воздействия), направленную на формирование общественного капитала, ассоциаций, альянсов, сообществ, реализующих стратегии достижения конкурентных преимуществ высшего уровня; при этом государственная политика должна опираться на наилучшие теоретические и

практические наработки в этой сфере, позволяющие учесть эффект зависимости изменения институтов от траектории предшествующего развития, осуществить селекцию и поддержку наиболее эффективных институций для специфических условий нашей страны; 4) конкурентоспособность национальной экономики как национальная идея должна, превратившись в материальную силу, сплотить наше общество и изменить его в соответствии с общецивилизационными ценностями; наш политикум должен либо это понять и воплотить в практические действия, либо уступить место более дееспособному политикуму.

ЛИТЕРАТУРА

1. Полунєєв Ю. Технологія економічного прориву //Дзеркало тижня. – 2006. – 28 жовтня – 3 листопада. http://compete.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=176&Itemid=51
2. Геєць В.М. Сценарії та прогнози довгострокового розвитку економіки України // Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку – К. : Інститут екон. прогнозування; Фенікс, 2003. – С. 120-136.
3. Бутко Н. Инвестиционные аспекты повышения конкурентоспособности экономики // Экономика Украины. – 2004. – № 4. – С. 40-46.
4. Ковалев М. Интеллектуальная собственность в экономике // Экономист. – 2003.– № 1. – С. 37-44.
5. Маркарян К. В. Общая теория постиндустриального государства. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 352 с.
6. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999. – 288 с.
7. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. Учебно-практическое пособие. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», 1998. – 382 с.
8. Зозульов О. Про посилення конкурентних переваг підприємства // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 33-38.
9. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под редакцией В. Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 126-162.