

## “КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ” В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Основы классической теории конкуренции были заложены В. Петти, А. Смитом, Д. Рикардо, которые ввели понятия: спрос, предложение, цена, количество товара, установив между ними взаимосвязь. В наше время особый интерес приобрели различные течения в области определения и оценки конкурентных преимуществ на всех уровнях общественного воспроизводства, исследования причин конкурентоспособности, методов управления конкурентоспособностью в условиях постоянно изменяющейся конъюнктуры рынка, как на национальном, так и на международном уровне.

Производить более предпочтительные (конкурентоспособные) товары по цене и качеству возможно благодаря исторически сложившимся или приобретенным сравнительным преимуществам, таким как: труп, земля, капитал, предпринимательский потенциал.

Конкурентные преимущества Украины связывают с дешевой рабочей силой, развитой промышленностью, возможностями аграрно-производственной сферы, наличием высоких технологий и развитостью науки. Тем не менее, Украину все еще не признают страной с рыночной экономикой в связи с высоким уровнем монополизации экономики и нестабильностью в законодательной сфере, нерешенностью социальных проблем (выплата заработных плат, пенсий, и т.д.). Украина считается страной с переходной экономикой, что ограничивает ее в полноценном участии (применение сниженных таможенных тарифных и нетарифных ограничений, ведение равноправной торговли со странами участниками) в международных организациях.

Внешнеэкономическая политика, проводимая правительством Украины в отношении западных партнеров, основана на принципах равноправия как на внутреннем так и внешнем рынках.

В этом отношении нам следует учитывать факторы выхода отечественного производителя на международные рынки, М. Портер пишет о скрытости потенциалов, выявление которых возможно при решении трех вопросов:

1. В чем состоят ограничения, делающие бизнес уязвимым, мешающие достижению поставленных целей в эффективности, снижающие результаты?

2. В чем выражается дисбаланс бизнеса?

3. Чего мы боимся, что мы считаем угрозой нашему бизнесу и как можно это явление использовать в виде благоприятной возможности?

Превращение проблем в возможности приносит удивительные результаты и зачастую это зависит от отношения руководителей к изменениям.

И. Ансофф рассматривает "конкурентоспособность" с помощью таких категорий как: предпринимательский потенциал и конкурентный статус фирмы (КСФ).

Выделив пять основных факторов по И. Ансоффу, получаем характеристику состава предпринимательского потенциала:

- общее управление (эффективность, рост, нововведения, зрелость, творческий дух, диверсификация, высокая степень риска, технология, управление проектами и т.д.);

- финансовое управление (функции контроля + распределение средств + получение кредита + оперирование денежной наличностью + капиталовложения + воздействия на инфляционные процессы + анализ продаж и т.д.);

- маркетинг (сбыт, реклама, исследование рынков, массовое производство, производство по индивидуальным заказам, расширение рынков);

- производство (управление запасами, распределение продукции, материально-техническое снабжение, трудовые отношения, автоматизация, адаптация технологии, смена моделей продукции и т.д.);

- НИОКР (исследование, творческий дух, нововведения, адаптация, постепенное развитие, имитация, модернизация, производственная технология).

Кроме этого на предпринимательский потенциал влияют: конкуренты, потребители и поставщики.

Показатель КСФ отображает позицию предприятия в конкуренции на рынке. Рассчитывается он по формуле:  $КСФ = (I_t - I_k) / (I_0 - I_k) \times S_t / S_0 \times C_t / C_0$ , где:

$I_t$  - уровень стратегических капиталовложений;

$I_k$  - критическая точка объема капиталовложений;

$I_0$  - точка оптимального объема капиталовложений НИИ;

$S_t, S_0$  - действующая и оптимальная стратегия;

$C_t, C_0$  - существующие и оптимальные возможности фирмы составляющие предпринимательского потенциала);

КСФ в пределах от 0 - 0,4 слабый;

КСФ в пределах от 0,5 - 0,7 средний;

КСФ в пределах от 0,8 - 1,0 сильный предпринимательский потенциал.

Рассматривая категорию конкурентоспособности продукции нельзя забывать о том, что продукция может не иметь аналогов (ноу-хау), В таком случае предприятие выступает временным монополистом и оценка конкурентоспособности товара должна осуществляться с учетом научно-технического уровня нововведений в отношении спроса потребителя (нормативные, технические, экономические параметры нового товара).

Уровень конкурентоспособности товара определяется по комплексному показателю конкурентоспособности товара ( $S$ ). Если:  $S > 1$  - высокий уровень,  $S = 1$  - средний уровень и  $S < 1$  - низкий уровень конкурентоспособности товара. Конкурентоспособность, в контексте современных рыночных отношений, имеет динамические этапы своего развития в зависимости от эффективности использования потенциала субъектов предпринимательства.

Учитывая процессы трансформации экономики на макро-, мезо-, и микро- уровнях в Украине, исследуя потенциал (сравнительные преимущества) нашего государства необходимо отметить, что он носит чисто относительный характер. В своей книге "Международная конкуренция" Портер отметил, что конкурентоспособность страны зависит от конкурентоспособности товара и является всего лишь его общим подтверждением, что бы можно было занять определенную нишу на мировом рынке среди других стран, следует провести исследования конкурентных преимуществ в отношении Украины, если они имеют место, тогда как в мировом хозяйстве макроэкономический уровень характеризуется всеобщим процессом глобализации и интеграции.

Исследуя данные конкурентные преимущества, преобладающие на Украине, приходим к выводу:

а) дешевая рабочая сила у нас всегда ассоциировалась только лишь с низкой оплатой труда, не учитывая производительности. Приведем пример: по Украине реальная заработная плата составляет около 13% от соответствующего показателя в США, а производительность труда около 20%. Таким образом, если пересчитать это в сопоставимое соотношение, то цена труда затраченного на производство единицы НД будет не так уж сильно отличаться - она будет всего на 35% меньше, чем в США. Но и это значение не конечное, поскольку оно поглощается низким качеством труда и,

соответственно, изделий, а также значительными потерями на производстве (около 30-40 %). Также необходимо сказать о низком уровне профессиональной подготовки рабочей силы. Это подтверждается тем, что около 1/3 в промышленности, 3/4 в сельском хозяйстве и около 1/2 в строительстве заняты ручным неквалифицированным трудом. Если взять другие сферы: медицину, образование и т.д. То как можно говорить о высоком профессионализме, если сотрудники не знакомятся и не работают с применением новейших технологий. Сюда можно отнести еще и дисциплину, качество управления и организации и т.д.;

б) развитая промышленность. Тот факт, что наши предприятия-гиганты работали не для очень-то и требовательного покупателя интересующегося почти всегда только ценой, ставят под сомнения и этот фактор конкурентного преимущества нашей промышленности. Таким образом, лишь при условии высококачественной продукции ориентированной на требовательного покупателя запада мы можем обеспечить себе конкурентные преимущества на внешних рынках создавая новые ниши еще не заполненные конкурентами;

в) возможность быстрой экспортной ориентации сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей с позиции факторов конкурентных преимуществ находится теоретически в наилучшем положении: прекрасные, плодородные земли, умеренный климат, значительная рабочая сила, выгодное географическое расположение, колоссальные рынки сбыта на восток. Но состояние агропромышленной сферы Украины является слишком тяжелым, чтобы можно было вести речь о ее конкурентных преимуществах даже в России. Таким образом, только при условии поднятия инфраструктуры можно говорить о конкурентных преимуществах Украины, а при нынешних темпах инвестирования такое возрождение возможно только через 10, 15 лет;

г) мощный технологический потенциал ВПК, а также в сфере НИОКР и науки. В данном случае речь идет о значительном количестве его уязвимых мест. Рассмотрим лишь одну, вероятно главнейшую, - эффективность производства. Следует учитывать, что основная масса конкурентных технологий сконцентрирована у ВПК, где они использовались, как правило, для выпуска малых серий и единичных изделий, при слабом контроле за материальными затратами. Развитие ВПК, с одной стороны, и его конверсия - с другой, требуют постоянных значительных расходов на НИОКР - с тем, чтобы его продукция была конкурентоспособна. На сегодня сфера высоких технологий фактически разрушена. Как правило, огромные предприятия обладали развитыми высокими технологиями, но в результате паралича и стагнации предприятия стали не эффективными. Из сложившейся ситуации можно выйти путем разгосударствления собственности, реструктуризация, создание систем малых и средних предприятий которые владеют высокими технологиями и имеют возможность эффективно применять ее по отношению к требованиям внешнего рынка конкурируя один с другим вносят рыночную жизнь приспособивая тем самым к конкурентоспособности на мировом рынке.

Тогда как мезоуровень характеризуется теми факторами, которые лежат в основе выхода отечественного производителя (уровень предприятия) на международные рынки как основного элемента способствующего ускорить процессы не только рыночной трансформации, но интеграции экономики в целом. Говоря о множестве нерешенных проблем в экономике нашей страны необходимо обратить внимание, прежде всего на тот факт, что большинство крупных предприятий переживает тяжелые времена. Одна из причин такого положения это наличие большого количества рынков торгующих товарами народного потребления, треть которых являются нелегально ввезенными в страну. Это в свою очередь отражается на отечественном производителе, который не может конкурировать не по качеству ни по количеству товара в связи с более низкими ценами ввезенных товаров из-за сложившегося черного рынка. Другой немаловажной причиной является работа отечественных производителей с давальческим сырьем. Данная форма сотрудничества обеспечивает дополнительными рабочими местами. Одновременно при такой форме сотрудничества отечественные производители остаются на втором плане, неся колоссальные потери, точнее теряют всякие конкурентные преимущества отечественной продукции перед зарубежной - в такой ситуации и речи не может быть о выходе отечественного производителя на внешние рынки с продукцией сделанной из отечественного сырья.

В то же время микроуровень характеризуется оценкой конкурентоспособности продукции основанной на сравнении присущих исследуемому товару характеристик с характеристиками товара конкурента. На наш взгляд целесообразно для оценки конкурентоспособности продукции выделить следующие критерии:

1. Критерии, характеризующие влияние внешней среды (появление новых сегментов рынка, конъюнктура рынка, конъюнктура предложения, уровень риска);

2. Критерии влияния непосредственно внутренней среды или организационные характеристики (факторы предпринимательского потенциала, которые выделил И. Ансофф, а также продвижения и обслуживания товаров на новых товарных рынках, имидж торговой марки, система скидок и т.д.);

Следовательно, можно предположить, что этапы экономического развития страны зависят от эффективности использования сравнительных преимуществ присущих государствам, степени конкурентоспособности на микро-, мезо- и макро- уровнях.

#### **Литература**

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. перевод с англ. / Науч. редактор и автор предисловия Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 518 с.
2. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы. Учебное пособие. – С-Пб.: Специальная литература, 1995.
3. Питер Ф. Драккер: Пер. с англ. – М.: Технологическая школа бизнеса, 1994 - 200 с.
4. Долан Э. ДЖ., Линдсей Д. Рынок: Микроэкономическая модель / Пер.с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. – С.-Пб., 1992. – 496 с.
5. Онищенко В. Современные проблемы внешнеэкономической политики Украины "Экономика Украины" 1997. № 4 стр. 19-21.
6. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. В.Д. Интинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.