



Ш.Г. Гиравов
ФБУ ГКЗ
первый заместитель
генерального директора
НП НАЭН
директор
giravov@gkz-rf.ru



М.И. Гельвановский
д-р экон. наук
профессор
Отделение общественных наук РАН
Национальный институт развития
генеральный директор

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ВЗАИМОСВЯЗЬ РЕСУРСНОГО И СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОМПОНЕНТОВ

В рамках проблемы повышения конкурентоспособности российской промышленности, в том числе отраслей, ориентированных на использование недр, требуется выявление фундаментальных взаимосвязей в сложной системе современных рыночных условий и механизмов взаимодействия различных отраслей хозяйства, а также внутреннего и внешнего контуров хозяйственной системы

In the framework of the problems of increasing the competitiveness of Russian industry, including industries, focused on the use of mineral resources, requires the identification of fundamental relationships in the complex system of modern market conditions and mechanisms of interaction of different sectors of the economy, as well as internal and external contours of an economic system

Ключевые слова: конкурентоспособность, безопасность, ресурсная база, глобализация
Keywords: competitiveness, safety, resource base, globalization

Ресурсный потенциал российских недр и развитие промышленности России в сознании современного человека совершенно четко связываются как базис и надстройка, обеспечивающая свое развитие за счет этого базиса. И это в целом вполне логичное и правильное восприятие. Однако в рамках проблемы повышения конкурентоспособности российской промышленности, в том числе и тех ее отраслей, которые ориентированы на использование недр, требуется выявление фундаментальных взаимосвязей в сложной системе современных рыночных условий и механизмов взаимодействия различных отраслей хозяйства, а также внутреннего и внешнего контуров хозяйственной системы.

Прежде чем приступить к выявлению этих взаимосвязей, необходимо более четко определиться с самим понятием «конкурентоспособность» (КСП).

Конкурентоспособность: множество определений при отсутствии ясного подхода к содержанию понятия

Несмотря на важность и ключевое, центральное место КСП в общем процессе экономического развития, в настоящее время это понятие не подкреплено достаточно четким теоретико-методологическим основанием, позволяющим четко определить приоритеты развития для решения практических задач ее повышения как на общехозяйственном, так и на отраслевом уровнях. В настоящее время о КСП пишут многие авторы, но, как правило, в связи с какими-то другими проблемами, решение которых как раз должно привести к повышению КСП¹.

В настоящее время как в России, так и (в меньшей степени) за рубежом, сложился некий «стандартный подход» к проблеме исследования КСП, в котором основной акцент делается на фирменный уровень конкуренции и соответственно, сами исследования ведутся преимущественно на основе анализа деятельности отдельных предприятий или отдельных отраслей промышленности, а также сельского хозяйства и сферы услуг. Часто отраслевой или фирменный уровень формирования соединяется с то-

варным. При этом даже по определению самого простого – товарного уровня формирования КСП среди исследователей нет достаточно ясной согласованной позиции.

Особенностью российских исследований является преобладание товарно-фирменного уровня анализа КСП, который изначально создает несколько упрощенное представление об этой сложной категории (*рис. 1*).

Макроуровень осмысливается и анализируется в основном зарубежными исследователями. Однако здесь определения КСП выглядят еще более расплывчатыми.

В подготовленном Российско-Европейским Центром Экономической Политики (РЕЦЭП) докладе [1] отмечается, что концепция КСП до сих пор выглядит весьма неточно определенной. Она используется по-разному, и существует множество определений, которые могут привести к некоторому замешательству. Фактически, в соответствии с различными источниками, КСП определяется по-разному.

Разнообразие определений КСП, на наш взгляд, отражает недостаточно глубокое осмысление этой категории, и как следствие, отражает отсутствие системности в подходах к исследованию этой комплексной категории, которая изменяет свои характеристики в зависимости от субъекта-носителя конкурентных преимуществ, а вместе с этим, связана с различными масштабами и временными горизонтами решения задач завоевания, поддержания и усиления конкурентных позиций в мировой экономике.

Другой аспект проблемы – часто встречающееся заблуждение: КСП путают с эффективностью или производительностью. Наиболее яркий пример – нобелевский лауреат по экономике Пол Кругман вообще отрицает такое понятие как КСП страны или национальной экономики. Позиция Кругмана отражена в его работах [2], где он называет идею национальной КСП «опасным увлечением».

Можно выделить два принципиальных отличия КСП от эффективности. Во-первых, отличие формально-смысловое, вытекающее из этимологического различия терминов. Эффективность – это отношение затрат к ре-

¹ Специально исследованием проблем конкурентных отношений и КСП занимаются сравнительно небольшое число авторов. В отечественной науке можно назвать работы Ю.Б. Рубина (главы Московской финансово-промышленной академии – МФПА), С.Г. Светулькова (Санкт-Петербург), Р.А. Фатхутдинова (МФПА), С.О. Фокина, А.Е. Шаститко (МГУ), С.Б. Авдашевой (ГУ ВШЭ), О.И. Михайлова (ГУУ), В.Б. Кондратьева, Ю.В. Куренкова, В.М. Жуковской, И.Н. Трофимовой (ИМЭМО РАН), А.Ю. Юданова (ФУ при Правительстве РФ) и ряда других авторов. В зарубежной литературе наиболее часто упоминается М. Портер, выпустивший серию книг о КСП, которые базируются на конкретном анализе работы крупных корпораций, преимущественно – транснациональных. Именно М. Портер является автором идеи кластерного анализа и хорошо известного «национального ромба КСП». Другие авторы, исследующие проблемы конкуренции и КСП – С.Л. Брю, Ж. Вальтер, Я. Гордон, К.Р. Макконнелл и др. – либо ограничиваются товарно-фирменным уровнем исследования КСП, либо развивают идеи Портера.

зультатам, показывающее, насколько результативно предполагается использовать (расчетная эффективность) или использованы (фактически достигнутая эффективность) имеющиеся в распоряжении субъекта конкурентной борьбы ресурсы. КСП – это потенциал, это способность к конкурентной борьбе. Эта способность может быть, а может и не быть реализована. Она определяется набором показателей, характеризующих имеющийся в распоряжении субъекта конкурентной борьбы ресурсный (в широком смысле) потенциал. Это не результат, а способность к ведению успешной конкурентной борьбы.

Во-вторых, КСП – это, как правило, не абсолютная характеристика ресурсного потенциала, а относительная, по отношению к какому-либо другому конкурирующему субъекту рынка (товару, фирме или стране). Это, в свою очередь, означает, что конкурентоспособным может быть и малоэффективный рыночный субъект, если другие конкурирующие субъекты еще менее эффективны. Из этого следует, что КСП может достигаться не только путем улучшения своих собственных характеристик, но и путем использования различного рода мер по блокированию развития конкурентов, срыва планов и программ повышения их КСП. Это, кстати, как правило, дешевле и с экономической точки зрения эффективнее, чем разработка и реализация дорогостоящих собственных программ совершенствования технологии, обучения персонала, поиска новых путей удовлетворения покупательского спроса и пр.

Хотя такая деструктивная политика признается недобросовестной конкуренцией и чревата наказанием в законодательном порядке, тем не менее, соблазн использования наряду с конструктивными методами конкурентной борьбы методов деструктивного характера нередко побеждает. Как отдельные компании, так и отдельные страны вынуждены считаться с этим обстоятельством в своей практике конкурентной борьбы, и степень выстраиваемой ими защиты от подобных мер также в значительной мере определяет уровень их КСП, которая в такой постановке проблемы становится деятельностью по обеспечению экономической безопасности (фирмы или страны). Особенно важно учитывать этот фактор при оценке КСП на макроуровне, поскольку между странами практически пока еще не создано

единого правового поля (оно только формируется и притом, весьма своеобразно – на основе правовых систем ведущих промышленно развитых стран). При этом уже в рамках этой новой системы идет выстраивание таких стратегических концептуальных позиций, которые нередко могут блокировать попытки потенциальных стран-конкурентов создать и укрепить свой собственный конкурентный плацдарм.

Таким образом, главным отличием понятия «КСП» от понятия «эффективность» является то, что первая подразумевает обеспечение экономической безопасности. Если не выстроена система такой безопасности, никакие конкурентные преимущества не спасут. Они непременно станут добычей конкурента. Безопасность блокирует потерю конкурентных преимуществ или даже переход их от одного конкурирующего субъекта к другому. История СССР в его борьбе в «холодной войне» это ясно показала. Поэтому упрощенно можно определить: **конкурентоспособность = эффективность + безопасность**.

Последняя может пониматься и достигаться разными путями. На разных уровнях организации хозяйственной деятельности безопасность достигается различными способами.

Сегодня практически эта сторона КСП не учитывается, и это является одной из важнейших причин резкого разрыва между теоретическими положениями и практикой, отмеченного в исследовании РЕЦЭП 2005 г.

Что же касается необходимости системного подхода к анализу КСП, то решение этой задачи требует, прежде всего, привязки анализа этой категории к субъекту-носителю конкурентных преимуществ.

Действительно, субъектов-носителей конкурентных преимуществ великое множество, и потому необходима определенная их группировка для выявления неких типичных свойств, отражающих принципиальные отличия одного типа от другого. Для этого предлагается применить структурный подход к исследованию данной категории и выделить при этом различные типы субъектов, исходя из уровня ведения конкурентной борьбы².

Исходя из того, что конкурентная борьба ведется различными субъектами и на разных уровнях, необходимо и к понятию КСП в приложении к каждому уровню подходить соответственно этому уровню. Совершенно оче-

² Данная классификация приводится в работе Гельвановский М.И., Рожков К.Л., Скрыбина Н.И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности. М. 2009. Ранее эта идея была высказана в статье «Конкурентоспособность национальной экономики и задачи государственной статистики» (Вопросы статистики. 2006. № 3).

видно, что невозможно одинаково подходить к анализу КСП товара и страны. Однако дело еще и в том, что разные уровни формирования конкурентных преимуществ между собой тесно связаны, но именно это обстоятельство сегодня далеко не всегда учитывается.

Конкурентоспособность и ее субъекты-носители

Сегодня в большинстве научных работ (особенно в России) КСП рассматривается на микро- и мезоуровне. Следует отметить некоторое расхождение применяемых нами терминов «микро» и «макро». Традиционно под микроуровнем понимается уровень предприятия, а под «макро» – уровень национального хозяйства отдельной страны. В принципе такой подход можно было бы сохранить и для анализа КСП, но тогда из анализа практически исчез бы уровень КСП товаров – тот уровень, на котором каждый покупатель, принимая решение о покупке товара, подтверждает его КСП практически каждый день. Товарный мир, хотя он и создается предприятиями, компаниями и фирмами, имеет свою специфику. К тому же, при конкуренции товаров, т.е. выявлении предпочтений со стороны покупателей, последних часто не столько интересует, кто произвел товары, сколько их реальное качество и цена. Хотя в отношении многих товаров производитель для покупателя имеет очень большое значение, это все же не абсолютная связь и она постоянно меняется по мере изменения роли продавцов на рынке.

Для выявления структуры понятия КСП можно использовать несколько критериев. Основным, по нашему мнению, является критерий субъектности. Главный вопрос, на который мы должны получить ответ, определяя уровень анализа этой категории – кто является носителем КСП или конкурентных преимуществ? Отвечая на него, мы можем выстроить трехуровневую систему формирования этой категории (рис. 2):

- микроуровень – товары (конкретные виды продукции и услуг);
- мезоуровень – отдельные предприятия, фирмы, их корпоративные объединения, отрасли, отраслевые комплексы;
- макроуровень – национальные хозяйства отдельных стран.

В применении к анализу КСП международного интеграционного объединения стран следовало бы добавить еще один уровень – гипермакроуровень или интеграционный уровень. Данный тип КСП возникает, когда объединившись, несколько стран договариваются про-

водить согласованную экономическую политику, т.е. создать совокупные конкурентные преимущества на макроуровне. Например, Евросоюз, НАФТА, АСЕАН, ЕЭП и др. (рис. 3).

К категории макроуровня можно отнести и региональные хозяйственные комплексы, действующие в рамках одного национального хозяйства, поскольку принцип формирования их КСП будет очень близок (это своего рода макроуровень второго порядка).

Понятие «микро», как правило, употребляется для того, чтобы отличить малые формы экономической деятельности от крупных (макро) форм. Но для классификации и структурирования понятийной базы, описывающей такой сложный организм, как современная экономика, этого явно недостаточно.

Есть еще одно соображение, согласно которому необходимо выделение промежуточного уровня в системе конкурентных отношений – различное содержание самого процесса конкуренции. Это становится понятно, когда исследуются особенности этого процесса на разных уровнях и вытекающие из этого требования к КСП рыночных субъектов.

В соответствии с выбранными уровнями анализа целесообразно различать и круг факторов, формирующих микро-, мезо- и макро-КСП. Каждое из этих направлений использует свои специфические подходы и методы исследования.

Этот тип структуры можно назвать вертикальным, поскольку он раскрывает иерархию формирования конкурентных преимуществ (рис. 2).

На каждом уровне конкуренция решает определенные задачи, поэтому при анализе КСП важно понять, какие основные цели преследуются в конкурентной борьбе субъектов-носителей конкурентных преимуществ. Ясно, что цели у предприятий и стран различные, следовательно

Рис. 1. Упрощенное представление о конкурентоспособности



но, и КСП будет содержательно различаться. Эти цели в соответствии с уровнями формирования конкурентных преимуществ обычно различаются масштабами и временными горизонтами. Краткосрочные – на микроуровне, средне- и долгосрочные – на мезоуровне и сверхдолгосрочные (исторические) – на макроуровне.

В международном интеграционном объединении эти цели должны быть согласованы по всем трем уровням (рис. 4).

Еще одно важное замечание. Принято считать, что КСП страны формируется как совокупность КСП ее товаров, предприятий и фирм. Однако при более детальном рассмотрении обнаруживается, что это лишь поверхностное представление. На самом деле КСП товаров и фирм формируется на национальной социокультурной и исторической базе. Именно этот социокультурный фундамент создает предпосылки для формирования структуры национального хозяйства, образа хозяйственного поведения, специализации страны на производстве тех или иных продуктов и услуг. Именно на макроуровне происходит накопление факторов формирования КСП. Далее оно идет от макро- к микроуровню. Продукты и услуги лишь венчают этот сложный процесс формирования КСП (рис. 4).

Ресурсная база и макроконкурентная стратегия – ключ к КСП в сфере недропользования

Переходя к проблеме оценки роли ресурсного потенциала в повышении КСП, следует задаться вопросом, какими средствами могут достигаться поставленные конкурирующими субъектами цели. Множество конкурентных преимуществ разделим на 3 типа или категории:

– **ресурсные** – обладание ресурсами особого качества или количества по сравнению с конкурентами (природными или приобретенными, включая высококвалифицированный персонал,

развитый научно-образовательный комплекс, накопленный основной капитал, сформированную производственную инфраструктуру);

– **операционные** – характеризующие степень или эффективность использования имеющихся ресурсов; этот тип в значительной мере зависит от накопленного производственного потенциала и квалифицированной рабочей силы;

– **программно-стратегические** – наличие определенной программы или стратегии развития субъекта-носителя конкурентных преимуществ и качество этой стратегии, способной наиболее эффективно направить деятельность компании, развитие национальной экономики или интеграционного объединения.

Первые два типа конкурентных преимуществ тесно связаны между собой тем, что наличие ресурсов во многом обеспечивает и эффективность их использования. Например, накопленные основные производственные фонды и квалифицированные кадры позволяют предприятию эффективно использовать имеющиеся природные ресурсы. Хотя с ростом динамики современных технологий нередко такие ресурсные характеристики могут оказаться тяжелыми гирями, связывающими применение быстро меняющихся технологий и тем самым препятствующими формированию и укреплению конкурентных преимуществ. Последнее же преимущество, наоборот, становится особенно важным в современный период, поскольку сегодня конкурентная борьба фактически превращается в **борьбу стратегий** практически на всех уровнях, а стратегическая компонента, по сути, является ведущей характеристикой КСП. Хотя эта характеристика и создает определенные трудности, т.к. как она практически не поддается количественному определению и сопоставлению.

Первый вид преимуществ – ресурсы – хотя и является вполне традиционными, но в условиях дефицита природных ресурсов превращается в объект особого рода конкурентной борьбы – геополитическое соперничество наиболее мощных держав мира. И в сочетании со стратегически преимуществами становится той комбинацией преимуществ, которая формирует мощный конкурентный потенциал России. Здесь особое внимание следует обратить на стратегический аспект проблемы.

Поскольку КСП – это понятие, связанное с формированием и использованием потенциала рыночного субъекта, то его формирование и реализация эффективно могут быть осуществлены только по определенной программе, плану или в соответствии с заранее разработанной стратегией. Неслучайно разработка стратегии

Рис. 2. Вертикальная структура понятия конкурентоспособности



в конкурентной борьбе является главной и исходной точкой ведения такой борьбы.

Разработка стратегии состоит из следующих 3 основных элементов:

- оценка позиций объекта конкурентной борьбы (товара, фирмы, страны);
- прогноз изменения условий конкурентной среды;
- собственно разработка стратегического плана действий с вариантами реакции на различные прогнозные ситуации.

Все эти элементы сохраняют свое значение для любого уровня ведения конкурентной борьбы. Но чем сложнее и масштабнее субъекты этой борьбы, тем задача выработки стратегии становится более важной и сложной уже на начальном ее этапе – оценке конкурентных позиций. Для предприятия важны такие характеристики, как его положение в отрасли, структура самой отрасли, темпы ее роста и структурные изменения, высота барьеров вхождения в отрасль потенциальных конкурентов, степень технологической, организационной и финансово-экономической интегрированности отрасли, наличие в ней картельных соглашений и пр. Наконец, важно качественно оценить позиции фирмы как субъекта конкурентной борьбы в быстро меняющейся конкурентной среде. Для страны необходима оценка всей совокупности социально-экономических, национально-культурных и военно-политических характеристик, способных в той или иной мере повлиять на ее конкурентные позиции в мире.

Для страны особенно важна качественная оценка позиции как субъекта конкурентной борьбы в быстро глобализирующейся мировой экономике. В настоящее время такая оценка представлена рейтингами, рассчитываемыми Всемирным экономическим форумом (ВЭФ, в Давосе). Рейтинг глобальной КСП стран мира показывает уровни не только общей КСП (скорее теоретического понятия), но и других важных составляющих, например, образования, рынков, инноваций. Это позволяет найти примеры и образцы для развития.

Еще более сложной представляется выработка стратегии на уровне интеграционного объединения стран, поскольку такая стратегия требует сложного и болезненного процесса согласования часто различных интересов стран-участниц такого объединения.

Вообще роль государства в рыночной экономике выглядит достаточно парадоксальной: провозглашая рыночные основы как главный постулат развития, теоретически допускается влияние на это развитие со стороны государства, нарушающего это самое свободное развитие.

Так, по мнению М. Портера, правительство играет роль катализатора и инициатора. Это означает побуждать – и даже подталкивать – компании к повышению уровня ожиданий и переходу к более высокому уровню КСП (а где же стимулы самого рынка?). Власти должны поощрять компании к повышению эффективности, стимулировать возникновение на раннем этапе спроса на прогрессивные продукты, сосредоточивать усилия на создании специализированных факторов и стимулировании местной конкуренции через ограничение прямого сотрудничества и введение антitrustовских законодательных норм.

Государство может повлиять на все 4 детерминанты («ромба») Портера через разнообразные меры, например, субсидии для фирм, как прямые (в денежной форме), так и косвенные (скажем, через создание инфраструктуры); налоговые кодексы, применяемые к предприятиям, хозяйственной деятельности или владению имуществом; образовательную политику, влияющую на уровень квалификации работников; помощь в создании специальных факторов; введение жестких стандартов (например, высоких стандартов, применяемых к технологиям и продукции, включая природоохранные нормы).

Проблема, безусловно, заключается в том, что эти меры могут быть направлены в поддержку тех или иных отраслей, и выбор становится понятным при их осуществлении. Поэтому государство должно разработать методы выбора наиболее соответствующих отраслей [1].

Во всяком случае, активная роль государства не отрицается. Проблема заключается только в сочетании свободы предпринимательства и степени регулируемости со стороны государства.

Все эти и другие мысли относительно государственного регулирования на отраслевом

Рис. 3. Формирование конкурентоспособности на уровне международного интеграционного объединения стран



уровне ни логически (теоретико-концептуально), ни тем более процедурно и юридически вполне не отработаны, поэтому каждому государству необходимо выбирать свою собственную меру вмешательства, а интегрирующимся государствам – достаточно четко согласовать такую меру. И это является наиболее важным моментом при определении вектора проводимых регулирующих мероприятий, которые в совокупности и должны дать на выходе контуры согласованной промышленной политики.

Одной из важнейших составляющих разработки стратегии является прогноз изменения конкурентных условий. Эта часть разработки стратегии предполагает формирование системы мониторинга конкурентной среды с целью выявления наиболее динамичных и опасных зон, вероятных угроз со стороны конкурентов. Именно здесь формируется стратегическая часть обеспечения безопасности.

Система мониторинга по мере накопления информации может быть упрощена и сконцентрирована на самых важных объектах, что, как правило, сокращает драгоценное время для принятия решений и для возможности моделирования возникающих ситуаций и возможных реакций на принятые решения, действий на опережение.

Мониторинг позволяет развернуть оценку конкурирующего субъекта во времени, придать ему динамику. Изменяющиеся условия рынка нередко требуют изменения организации мониторинга, поэтому важно помнить, что мониторинг – это не чисто механическое наблюдение за рыночным процессом, а творческое взаимодействие с ним, установление своеобразной системы прямых и обратных связей.

Разработка стратегического плана или программы – это, прежде всего, творческая задача,

направления и параметры решения которой во многих случаях трудно, а иногда и невозможно заранее определить, а потому трудно и сопоставить. Поэтому, чем больше в конкурентных преимуществах стратегической компоненты, тем сложнее сопоставить эти преимущества, тем сложнее оценить КСП субъектов.

Поэтому сводимость конкурирующих субъектов к некоему общему знаменателю, позволяющему достаточно надежно сравнивать их конкурентные преимущества и оценивать их КСП на основе интегрированных показателей, становится все более сложной

При разработке и реализации стратегического плана или программы важно учесть два условия.

Первое – однажды разработанный, этот план должен постоянно обновляться и корректироваться в соответствии с изменяющимися условиями. Преемственность и гибкость – два главных условия, обеспечивающих устойчивость стратегической линии.

Второе – стратегия должна неукоснительно выполняться, т.е. изменения не должны касаться сути стратегического замысла. В процессе реализации стратегии могут допускаться корректировки программы, но такие, которые не нарушают сути самой стратегии.

Одной из основных задач реализации стратегических решений является изменение баланса в расстановке конкурентных сил в пользу товара, компании, отрасли или страны с целью повышения КСП последних.

Важно отметить, что рост КСП и череда побед в конкурентной борьбе, в конечном итоге, ведут к образованию монополии. А монополия в рыночной экономике подавляет конкуренцию, ведет к снижению заинтересованности фирмы в развитии конкурентных преимуществ, поскольку исчезает сам побудительный мотив к этому – конкурент. Это, в свою очередь, ведет к застою и деградации. Поэтому в условиях рыночного хозяйства противоречие между тенденциями монополизации (следствием естественного роста мощи отдельных компаний) и необходимостью сохранения конкурентного климата как основной движущей силы экономического развития хозяйственной системы, основанной на рыночных принципах, обычно преодолевается путем внешнего (внерыночного) регулирования. Как правило, эти функции берут на себя государство и/или общественные органы управления. Их задача состоит в нахождении и установлении в каждом конкретном случае оптимального соотношения допустимого уровня монополизации и степени конкурентного напряжения.

Рис. 4. Схема взаимодействия различных уровней формирования КСП при образовании международных экономических союзов



Здесь мы сталкиваемся с проблемой выбора между частной и государственной монополией. Многие специалисты (экономисты, юристы, не говоря уже о социологах и политологах) вообще такого разделения не проводят и, как правило, любую монополию считают злом. Это категорически неверно. Особенно в отношении государственной монополии. Любая частная компания стремится создать монопольные условия своего существования для получения монопольной сверхприбыли. Иначе такое стремление теряет всякий смысл. Но частная монополистическая компания, работающая под контролем государства или общественности, уже оказывается в условиях ограничения в получении монопольной прибыли. Тем более это относится к государственной монополии. Государство, беря в руки монопольное право установления цен, одновременно берет на себя и ответственность перед населением страны за справедливое использование этого права, т.е. ту ответственность, которой начисто лишена частная монополистическая фирма. Таким образом, государственная монополия отличается от частной тем, что в идеале она должна сопровождаться социальной ответственностью, у частной же монополии такая ответственность изначально практически отсутствует.

Это обстоятельство крайне важно учитывать при формировании макростратегии конкурентного развития, поскольку социальная стабильность в стране является одним из определяющих условий макроКСП. Задача повышения экономической эффективности в рыночной экономике может войти (и часто входит) в противоречие с социальной эффективностью, создавая проблемы безработицы, излишней экспортной ориентации (в ущерб национальным потребностям или интересам) или импортной зависимости и т.п. Все эти проблемы решаются в рамках реализации экономической политики государства, несущего ответственность перед населением страны за внутреннюю социальную стабильность и внешнюю безопасность.

В число главных стратегических направлений экономической политики государства входит и политика в сфере недропользования, которая тесно связана с политикой в области экологии, поскольку разработка недр в современных условиях требует соблюдения экологических стандартов природопользования. Поэтому конкурентная стратегия на макроуровне, тесно связанная с решением экономических, социальных и политических проблем, фактически является неким общим итогом, результатом согласования этих стратегических линий.

Торгово-промышленная политика – конкретное выражение макроконкурентной стратегии

Еще один стратегический аспект в сфере недропользования должен быть учтен при определении направлений развития этой важной сферы – требование интересов международной экономической интеграции евразийского пространства, объявленной генеральной линией не только экономического, но и геополитического развития России как крупного субъекта международных экономических отношений.

В последние годы впервые за последние два десятилетия складываются благоприятные предпосылки для формирования целостной, согласованной программы долгосрочного экономического развития стран Единого экономического пространства (ЕЭП) и повышения КСП их национальных экономик, а также и повышения КСП ЕЭП в целом. В строгом смысле речь должна идти не только о согласованной промышленной политике стран-участниц, а именно об их торгово-промышленной политике, поскольку эта политика должна учитывать не только потребности отдельных стран в современной и качественной промышленной продукции, но и потребности стран-участниц интеграционного объединения, а также импортные потребности третьих стран, для экспорта в которые предназначается часть мощностей промышленного потенциала стран ЕЭП. Совершенно очевидно, что и политика в сфере недропользования должна быть подчинена этим же императивам. Важно учесть, что такой участник ЕЭП как Казахстан, обладает весьма значительными природными ресурсами и его включение в стратегические планы России представляет важный элемент общей политики ЕЭП в целом.

Это тем более важно, что промышленная и торговая политика стран ЕЭП в последние два десятилетия характеризуется существенным расхождением теории и практики, более точно сказать – отсутствием внятных не только согласованных долгосрочных политических решений, но и системно организованных программ и проектов в рамках национальных экономик отдельных стран. Решение этой проблемы возможно через синтез актуальных принципов формирования стратегических направлений промышленной и торговой политики и ее основных форм:

- объектно-ориентированной;
 - процессно-ориентированной;
 - средоориентированной;
 - проектно-ориентированной
- и адаптации их к условиям экономики стран ЕЭП.

Промышленная и торговая политика стран ЕЭП должна отвечать основным требованиям и принципам национальной безопасности каждой из стран-участниц и интеграционного объединения в целом, что требует дополнительной проработки странами-участницами на уровне соответствующих ведомств, поскольку в настоящее время в объединении пока не разработан системный подход к этой проблеме, отсутствует комплексное представление как о промышленной, торговой политике, так и о политике, направленной на обеспечение экономической безопасности как согласованной системы мер и механизмов, не разработана целостная концепция, законодательное ее обеспечение, соответствующая государственная стратегия, что требует отдельных исследований, поиска общих мер по гармонизации промышленной и торговой политики стран ЕЭП.

В основу формирования промышленной и торговой политики стран ЕЭП должны быть положены:

- оценка промышленного потенциала стран-участниц;
- анализ уровня его использования;
- решение проблемы формирования промышленных кластеров и транспортной инфраструктуры, базирующихся на развитии традиционных отраслей промышленности;
- создании предпосылок для ускоренного развития наукоемких отраслей промышленности.

Геополитическое положение стран ЕЭП, современные мировые, региональные и внутренние политико-экономические процессы, развитие отношений со странами-партнерами требуют также разработки концептуальных подходов к оценке результативности проводимых мер, определения показателей и критериев их согласованности, основанных на таргетировании гармонизации промышленной и торговой политики стран ЕЭП, суть которых заключается в обеспечении устойчивого роста экономики с учетом встраивания их национальных экономик в региональную и далее, в мировую экономическую систему.

Эта политика должна также быть ориентирована на сокращение дисбаланса в региональном развитии стран-участниц интеграционного объединения, вытекающего из различной ресурсоемкости и сырьевой ориентации промышленности, устранить либо минимизировать отрицательное сальдо внешнеторгового оборота.

Практическими ориентирами такой гармонизации промышленной и торговой политики должны быть ускорение социально-экономического развития стран ЕЭП и обеспечение повышение КСП их национальных экономик.

Разработка гармонизированной промышленной и торговой политики невозможна без учета влияния внешней среды на условия функционирования формирующейся экономической системы ЕЭП в целом.

Анализ национальных экономических программ развития, разработок и рекомендаций международных организаций в области промышленной и торговой политики, а также факторов воздействия на экономическую безопасность стран ЕЭП должен позволить определить и систематизировать показатели, которые позволяют оценить влияние внешней среды и опасные ситуации, при которых возникает вероятность угроз для экономики стран ЕЭП.

Все это требует более четко определения места и роли гармонизации промышленной и торговой политики в общей системе формирования прогнозирования планирования социально-экономического развития стран-участниц интеграционного объединения. Это позволит обосновать направления реструктуризации промышленного потенциала стран в соответствии с программой реализации промышленно-торговой политики в ЕЭП.

Методически подход к гармонизации промышленной и торговой политики должен быть основан на системе рекомендаций для отраслей промышленности и торговли стран ЕЭП. Их реализация должна быть нацелена на:

- рост эффективности промышленного производства на основе повышения его наукоемкости;
- улучшение качества предпринимательской среды;
- формирование промышленных кластеров и транспортной инфраструктуры;
- выравнивание социально-культурного и научно-образовательного развития стран-участниц;
- в конечном итоге – на повышение КСП экономики интеграционного объединения в целом.

Наконец, при выработке согласованной промышленной и торговой политики важно определиться с тем, на какое международное разделение труда она должна ориентироваться. Здесь следует отметить, что в последние десятилетия произошел пересмотр подхода к данной проблеме, просуществовавший примерно последние две сотни лет. Если раньше подход к этому разделению труда исходил из определенной автономности национальных экономик, обладания ими своей собственной воспроизводственной базой, то сегодня начинают преобладать иные взгляды.

Так, особый взгляд на проблему КСП страны формулирует М. Портер. В основе его концепции национальной КСП лежит, как и у его предшественников, эффективность использо-

вания факторов производства. Однако в отличие от них он считает что успех в международной конкуренции определяют не столько сами факторы, сколько то, кто, где и насколько продуктивно их применяет [3].

По существу, М. Портер отражает идеологию новой, еще только формирующейся структуры мировой хозяйственной системы. Поэтому у него компании становятся уже не национальными, а «национального базирования», подразумевая, что характер их в основном транснациональный.

Как бы предвзято развитие событий в направлении усиления и углубления глобализма, М. Портер предлагает подумать над тем, что бы страны могли сделать такое, чтобы привлечь к себе транснациональные компании, чтобы они могли воспользоваться их территорией для своего базирования. Из этого вытекает и главное направление межстрановой конкуренции: более конкурентоспособной будет та страна, которая сможет предоставить ТНК или МНК наиболее благоприятные условия для их базирования. При этом фирмы у него уже не представители какой-либо страны, а представители отрасли или ее сегмента.


Сосредоточив свое внимание на анализе конкурентных преимуществ в виде благоприятной среды на уровне комплексов отраслей, М. Портер отмечает, что «нации преуспевают не в изолированных отраслях, а в комплексах отраслей, связанных отношениями по вертикали и горизонтали. Национальная экономика состоит из системы комплексов, чьи характеристики и источники конкурентных преимуществ (или слабостей) отражают состояние экономики» [3]. Другими словами, у него уже национальная экономика – это часть глобальной экономики, специализирующаяся на какой-либо отрасли в глобальном масштабе.

Что это означает для страны, для ее национальной воспроизводственной базы? Для стран с высокоэффективной промышленной базой это означает закрепление их позиций в международном разделении труда как производителей готовой, как правило, высокотехнологичной продукции. В ценах этой продукции обычно, до-

статочно высока доля интеллектуальной ренты и, соответственно, низка доля затрат на сырье, материалы и энергию. Производство такой продукции более мобильно, капиталоемкость ниже, чем в сырьевых отраслях, а скорость оборачиваемости средств существенно выше.

Таким образом, глобальная специализация фактически означает перевод принятия межотраслевых решений развития экономики с национального на наднациональный уровень (что-то напоминающее «наднациональный глобальный Госплан»), с той лишь разницей, что такой «госплан» не имеет социальных задач развития социума, руководствуется исключительно коммерческими интересами.

Социальные последствия такого развития очевидны: вымирание неокрепших национальных отраслей обрабатывающей промышленности, интеллектуальная деградация стран, ориентирующихся на сырьевой экспорт, безработица, коррупция, криминальная среда – вот их участь. Результат – либо усиление глобалистского режима с целью сохранения статус-кво с превращением его в нечто похожее на банановый режим с военной диктатурой, либо смена режима на национально ориентированную команду с полным пересмотром стратегических императивов развития. В любом случае эту глобальную кашу в конечном итоге придется расхлебывать национальным правительствам. И чем скорее они начинают понимать, что реально происходит и к чему это ведет, тем с меньшими издержками они будут решать задачи по выводу страны из кризиса. Об этом свидетельствует опыт многих развивающихся стран, осуществлявших реформы по рецептам МВФ в 70-е и 80-е гг. прошлого столетия.

Наоборот, при принятии курса на повышение КСП национальной экономики одновременно достигается и решение социальных проблем, поскольку в категории КСП гармонично сходится решение социальных и экономических задач. Поэтому интеграционный подход к решению задач развития промышленного потенциала стран ЕЭП и его базы – недропользования в корне отличается от глобалистских планов использования мировых запасов недр мира. 

Литература

1. Жиль Вальтер. Конкурентоспособность: общий подход. Проект Российско-Европейского Центр Экономической Политики (РЕЦЭП) REСЕР. М. 2005. 52 с.
2. Krugman, P.R. (1991), Myths and realities of U.S. competitiveness, Science (8 November 1991); Krugman, P., (1994), Pop Internationalism, MIT Press.
3. М. Портер. Международная конкуренция. М. 1993. С. 33.
4. Гельвановский М.И. и др. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Российский экономический журнал. 1998. С.70.