

Е.А. Ерасова

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ПОКАЗАТЕЛИ И ЭКСПЕРТНЫЕ ОЦЕНКИ

Постепенное формирование развитой рыночной экономики во всех странах мира ведет к усложнению отношений конкуренции на внутренних и мировых товарных рынках. Конкуренция по многим ее параметрам обостряется и одновременно приобретает системный характер.

В связи с этим возникает необходимость и в систематизации оценок конкурентоспособности отдельных видов продукции и услуг, их производителей, разных стран.

Конкурентоспособность – многоплановая экономическая категория, которую можно рассматривать на нескольких уровнях: конкурентоспособности товаров, товаропроизводителей, отраслей, стран.

Конкурентоспособность товара или услуги — это их способность быть более привлекательными для покупателя по сравнению с соответствующими товарами и услугами других производителей. Такая привлекательность определяется степенью соответствия признанным нормативным требованиям, общественной потребности в данных товарах (услугах) и затратами на удовлетворение этой потребности, находящими выражение в цене.

Конкурентоспособность производителя товаров – это способность противостоять другим производителям в рыночной конкуренции на мировом и внутренних рынках отдельных стран, осуществляя эффективную производственную, инновационную, маркетинговую, сбытовую деятельность.

Для стран с переходной экономикой, в том числе для России, повышение конкурентоспособности — одна из важнейших стратегических задач, от решения которой зависит степень удовлетворения их внутренних потребностей (населения, предприятий, организаций) и возможность успешного включения в современную мировую систему производства и обмена.

Большинство стран мира обеспечивает повышение конкурентоспособности своих товаров благодаря внедрению инноваций, разработке высокотехнологичных продуктов, производство которых невозможно без эффективного использования научно-технических достижений.

В мировой практике используется комплексный показатель – затраты на инновации. Он характеризуется величиной расходов на НИОКР, расходов на дизайн и маркетинг, числом патентов, полученных внутри страны и за рубежом, уровнем защиты интеллектуальной собственности и развития образования.



ЕРАСОВА
Елена Анатольевна

– канд. экон. наук, доцент кафедры мировой экономики СПбГУ. В 1982 г. окончила Инженерно-экономический университет и в 1990 г. – аспирантуру экономического факультета ЛГУ по специальности “Мировое хозяйство и международные экономические отношения”. Сфера научных интересов – проблемы конкурентоспособности экспортной продукции и национального производства, международная стандартизация продукции и услуг, международный маркетинг. Автор свыше 50 научных публикаций.

© Е.А. Ерасова, 2002

К сожалению, не поддаются точной количественной оценке культура предпринимательства, частная инициатива, желание рисковать. По приблизительной оценке в 2000 г. самый высокий рейтинг стран по этим показателям имели Япония, Швейцария и США.

Невосприимчивость российской экономики к нововведениям была одной из причин возникновения технологического и экономического застоя, а начавшиеся рыночные реформы привели и к определенной деградации в научно-технической сфере. До последнего времени прослеживалась устойчивая тенденция к сокращению реальных ассигнований на науку.

При оценке конкурентоспособности товара необходимо учитывать целый ряд *экономических показателей*: качество товара; эффект от его применения; затраты покупателя (потребителя) при использовании данного товара; способ продвижения товара на рынок; условия поставки и платежа; каналы сбыта; условия обслуживания (сервиса); организацию маркетинга и т.д.

Затраты потребителя, т.е. расходы по использованию (эксплуатации) товара, определяют цену потребления. Расходы по использованию (эксплуатации) многих видов товаров и услуг иногда в несколько раз больше их рыночных цен. Например, рыночная цена грузового автомобиля в среднем составляет лишь 15% суммы расходов по его эксплуатации.

Более высокая конкурентоспособность у того товара, у которого ниже цена потребления, выше полезный эффект от его использования и лучше показатель K , определяющий отношение полезного эффекта к цене потребления ($K = \mathcal{E}_п / Ц_п$, где $\mathcal{E}_п$ – полезный эффект, $Ц_п$ – цена потребления).

Уровень конкурентоспособности товара может быть рассчитан и с помощью показателя $K_{конк} = И / И_б = ПЗ_б / П_бЗ$, где $И$, $И_б$ – интегральные показатели качества оцениваемого и базового образца изделия; $П$, $П_б$ – полезный эффект от эксплуатации оцениваемого и базового образцов; $З$, $З_б$ – полные затраты (единовременные и текущие) на приобретение и эксплуатацию оцениваемого и базового образцов.

В данном случае понятие “качество” рассматривается в широком его значении, учитывающем как потребительную стоимость товара (его полезные свойства), так и затраты на его покупку и использование.

На мировом рынке 80% покупателей принимают решения о покупке, исходя в первую очередь из качества продукции. Затраты предприятий развитых стран на обеспечение качества составляют в среднем 15–20% от общих расходов на производство, а при создании новой продукции – 30–35%.ⁱ

Большое значение при этом имеет обеспечение стабильности качества, предполагающее создание системы контроля за качеством и системы гарантий.

При организации контроля ориентируются на такие показатели, как количество и сумма рекламаций, число возвратов забракованных партий товара, в том числе импортного, и т.п.

Предоставление гарантий стало неотъемлемым параметром качества. При этом продолжительность гарантий имеет тенденцию к увеличению, а их сфера – к расширению. Гарантии обычно предоставляются с целью убедить покупателя прежде всего в безупречном функционировании нового оборудования, бесперебойной поставке запасных частей, безусловном содействии в освоении сложной техники, замене поставленной продукции в случае претензий со стороны покупателя.

Важная роль в обеспечении конкурентоспособного качества отводится *экологическим требованиям* (вытекающим из договоренностей в рамках ООН, региональных соглашений и национальных правовых документов), приобретающим характер обязательных. Так, ИСО 14 000 – международный стандарт по охране окружающей среды – становится обязательным требованием для компаний, поставляющих продукцию на рынок стран ЕС.ⁱⁱ Основные

экологические требования сводятся к тому, что продукция и ее производство не должны наносить ущерба озоновому слою Земли, воздушному и водному бассейнам, растительному и животному миру, служить источником чрезмерного шума и загрязнения.

Экономические показатели конкурентоспособности дополняются *техническими* ее показателями:

- классификационными показателями, позволяющими отнести товар в ту или иную группу (так как при определении конкурентоспособности можно сравнивать товары только одной группы);
- показателями структуры продукции;
- показателями, характеризующими надежность и долговечность продукции;
- показателями технологичности, характеризующими трудоемкость, материалоемкость, себестоимость продукции.

К техническим показателям конкурентоспособности относятся и *эстетические*, характеризующие внешний вид продукции, и *эргономические* показатели, оценивающие продукцию с точки зрения ее соответствия особенностям человеческого организма (гигиенические, физиологические, психологические и др.).

В оценке конкурентоспособности важная роль отводится также *нормативным* и *патентно-правовым* показателям. Патентные характеризуют отсутствие или наличие правовых препятствий для реализации товара в данной стране. Нормативные используются для оценки степени его соответствия определенным, в том числе международным, стандартам, без соблюдения которых продажа товара не может быть осуществлена.

Большое значение имеют затраты на маркетинг. От уровня этих затрат зависят известность товара, товарной марки, имидж предприятия. При анализе конкурентоспособности поэтому сравнивают структуру маркетинговых показателей и собственного товара и товаров конкурентов.

Рациональная идея всеобщей ответственности лежит в основе современной концепции тотального управления качеством, в соответствии с которой оценивается уже и конкуренция различных типов промышленной политики, различных макроэкономических моделей, использующих такие показатели, как:

- лидерство по минимуму затрат;
- лучшие конструктивно-технические характеристики (высокие рабочие и эксплуатационные показатели, гарантированная надежность, повышенная прочность изделия, экологическая чистота и т.п.);
- индивидуализация изделий и услуг по требованиям заказчика (изготовление по индивидуальному заказу);
- гарантированное время и скорость доставки исходного сырья (материалов) и комплектующих изделий (к указанному часу или на следующий день);
- способность своевременно поставить продукцию на рынок, умело регулируя объем производства в соответствии с изменением спроса, и др.ⁱⁱⁱ

Экспортеры Японии, США, стран Западной Европы для обеспечения надежности поставок товаров давно используют разработанную фирмой “Тойота” систему “канбан”, в соответствии с которой каждый товар требуемого качества должен оказаться у покупателя точно в заданное время и в заданном месте.

При формировании программ повышения конкурентоспособности продукции необходимо исходить из следующих основных факторов:

- соответствия качества продукции требованиям рынка и конкретного потребителя;
- совокупных затрат на закупку, доставку и эксплуатацию продукции;
- репутации предприятия на рынке, способности представить аргументы, подтверждающие его надежность как солидного партнера;

- способности предприятия осуществлять поставки в сроки, необходимые потребителю;
- степени использования международных стандартов, международно признанных систем управления качеством.

Имеют место три общепризнанные системы управления качеством: соответствующие требованиям стандартов ИСО серии 9000; системы всеобщего (общешфирменного) менеджмента качества (TQM); системы, соответствующие критериям национальных или международных (региональных) премий по качеству.

В “семейство” стандартов ИСО 9000 входят: стандарты (“руководящие указания”) по качеству – ИСО 9000-1; по проектированию, разработкам, производству, монтажу и обслуживанию конкретной продукции – ИСО 9001, ИСО 9002; по контролю и испытаниям – ИСО 9003; по системам качества – ИСО 9004-1; по применению стандартов ИСО 9001; по разработке, поставке и обслуживанию программного обеспечения – ИСО 9000-3; по качеству услуг в системах качества – ИСО 9004-2; по качеству перерабатываемых материалов в системах качества – ИСО 9004-3.

В новой версии ИСО 9000:2000 предложены также принципы менеджмента качества:

- ориентация на потребителя, на его нынешние и будущие требования;
- лидерство, предполагающее единство целей и руководства в фирме (организации);
- вовлечение персонала в достижение целей фирмы (организации);
- системный подход к менеджменту для повышения эффективности управления;
- подход к принятию решений на основе фактов, предполагающий совершенствование анализа и системы информации;
- постоянное улучшение деятельности;
- отношение с поставщиками на основе взаимной выгоды;
- процессный подход.

Процессный подход можно считать важнейшим принципом ИСО 9000 в версии 2000 г. Он требует четких позиций, во-первых, по отношению к “*выходу процесса*” — качеству продукции (услуги), его соответствию запросам потребителя (заказчика); во-вторых, по отношению к “*входу процесса*” – организации закупок и обеспеченности ресурсами; в-третьих, в отношении взаимодействия процессов в фирме (организации), которое предполагает передачу данных о качестве, затратах, сроках поставки с одного процесса на другой и оценку результативности каждого из них.^{iv}

Система стандартов ИСО, однако, не исчерпывает всех возможностей совершенствования управления качеством и повышения конкурентоспособности. Поэтому оказываются затребованными и другие системы.

Система всеобщего менеджмента качества (TQM) – комплексная система, ориентированная на постоянное улучшение качества товара, минимизацию производственных затрат, обеспечение нулевых показателей дефектов, нулевых значений непроизводительных затрат и затрат, связанных с нарушением сроков, предусмотренных контрактами, защиту интересов собственников.

Системы качества, соответствующие критериям национальных премий по качеству, еще в большей мере, чем ИСО 9000 и TQM, обращены к человеку и способствуют созданию высокоэффективных систем качества.

Впервые целевая премия по качеству была учреждена в 1951 г. в Японии – премия Деминга (правила присуждения ее были опубликованы в 1986 г.). Она вручается отдельным лицам за выдающиеся результаты в теории и практическом применении статистических методов, предприятиям — за успехи, достигнутые благодаря внедрению статистических методов управления качеством продукции, по итогам рассмотрения заявок специальным

комитетом, в состав которого входят 60 специалистов в области управления качеством продукции (из университетов, исследовательских и общественных организаций).

В России одним из шагов на пути к успешному осуществлению рыночных реформ стало учреждение в 1997 г. премии Российской Федерации за качество продукции и внедрение высокоэффективных методов управления качеством. Дипломантами этой премии Правительства РФ в 2000 г. стали Станкостроительный завод “Свердлов”, Новосибирский завод химконцентратов, фирма “КОНФИ”, НИИ молекулярной электроники и завод “Микрон”.

Принята национальная программа “Всероссийская марка (III тысячелетие)”, предусматривающее введение в оборот “Знака качества XXI века” для российских товаров, услуг и технологий.

Однако у нас далеко еще не сформированы современный менталитет и культура обеспечения качества, в отличие от существующих, например, в Японии, США, Западной Европе. В стране не созданы условия, при которых обеспечение высокого качества стало бы престижным и выгодным для предприятий.

Между тем в настоящее время возрастает роль качества и в таких областях деятельности, как здравоохранение, образование, услуги правительственных, парламентских организаций и различных общественных структур. Для них вырабатываются соответствующие критерии оценки. Центр тяжести в этой области стратегически смещается в сторону человеческого фактора.

Не решая проблемы качества, отрасли экономики и отдельные компании не решают и проблемы обеспечения конкурентоспособности своей продукции.

Конкурентоспособность на уровне *отраслей и объединений* (корпораций) должна оцениваться по таким показателям:

- качество продукции, в том числе ее технический уровень;
- рентабельность производства;
- производительность труда;
- удельная оплата труда;
- капиталоемкость производства;
- наукоемкость продукции;
- научные и технологические заделы, необходимые для реализации научных и проектно-конструкторских разработок и производства продукции;
- степень экспортной ориентации и импортной зависимости отрасли, корпорации;
- степень соответствия уровня развития отрасли, ее удельных затрат и цен общему уровню развития национальной экономики и общей динамике цен;
- степень использования продукции отрасли, корпорации в других отраслях экономики.^v

Среди отдельных отраслей российской экономики наиболее конкурентоспособными являются экспортноориентированные сырьевые и энергетические отрасли и отрасли, которые базируются на сравнительно новых технологиях и высокопрофессиональных кадрах.

По результатам исследований, проведенных Российским центром реструктуризации промышленности по одному из проектов ТАСИС, отрасли российской экономики по степени конкурентоспособности были сведены в четыре группы:^{vi}

- очень сильная конкурентная позиция – черная металлургия;
- сильная конкурентная позиция – цветная металлургия, электроэнергетика, нефтегазовая, лесная, оборонная промышленность, связь и телекоммуникации;
- посредственная конкурентная позиция – химическая, автомобильная промышленность, судостроение (гражданское), машиностроение, приборостроение;
- слабая конкурентная позиция – авиационная (гражданская), электронная, текстильная промышленность.

Россия, в частности, удовлетворяет потребности Германии в нефти и газе более чем на 30%, обеспечивает двукратное увеличение потребностей в газе Польши, Венгрии и некоторых других стран. Конкурентоспособными являются производство судов на воздушной подушке, заявки на которые поступают из ФРГ, Швеции, Норвегии, Греции и многих других стран, производство оборудования и автоматизированных систем управления для различных отраслей ТЭК. Постепенно раскрываются конкурентные преимущества и, следовательно, экспортные возможности ряда крупных фирм в пищевой, парфюмерной, фармацевтической и некоторых других отраслях промышленности России.

Негативно влияют на конкурентоспособность всех отраслей российской промышленности моральное старение и физический износ основных производственных фондов. В машиностроении РФ четвертая часть всего технологического оборудования имеет возраст более 20 лет. Износ производственных фондов в промышленности приблизился к 60%, т.е. к порогу, за которым возникает угроза разрушения производительных сил страны. По использованию технологий высокого уровня, особенно по обеспеченности автоматизированными комплексами, Россия отстает от Японии в 8, Германии – в 6 раз.^{vii}

В области высоких технологий наиболее конкурентоспособны российские компании в аэрокосмическом бизнесе и конверсионных отраслях. К ним относятся РКК “Энергия”, Государственный научно-производственный центр им. М.В.Хруничева, НПО “Алмаз”, “Вымпел”, “Комета”, “Рубин”, КБ “Арсенал”, АО “Звезда”, “Светлана”, холдинговая компания “Ленинец”, “Энергомашкорпорация” и др.

Военную технику России считают конкурентоспособной на мировом рынке 75,1% экспертов, производственную – 22,6, бытовую технику – 5,9%.^{viii}

Необходимость поиска новых покупателей и рынков заставляет корпорации разрабатывать современную стратегию повышения конкурентоспособности, в которой все большее значение приобретает обеспечение высоких темпов обновления продукции.

Как свидетельствует мировая практика, в общем машиностроении, приборостроении продукция обновляется в среднем на 60% в течение всего 5 лет.

Уже в ближайшей перспективе темпы роста мировой торговли будут зависеть в первую очередь от темпов роста экспорта наукоемкой продукции.

К разряду производящих наукоемкую продукцию отраслей относятся прежде всего общее машиностроение (кроме производства автомобильных двигателей, тракторов и оборудования для текстильной и кожевенной промышленности), авиатехническая промышленность, производство приборов для научных исследований, электротехники (кроме электроаппаратуры бытового назначения), синтетических материалов. Наивысшей наукоемкостью отличается авиатехническая продукция (доля расходов на НИОКР в стоимости продукции составляет около 14%). В отдельных случаях расходы на НИОКР достигают 20%.

К наиболее наукоемким изделиям (исходя из данных международных организаций) можно отнести электронно-вычислительную технику, оборудование связи, авиатехнику (включая авиадвигатели), лазеры, роботы, станки с ЧПУ, некоторые изделия химической промышленности, изделия промышленности, производящей технические системы со сложной структурой.

В связи с этим включение России в усложняющуюся систему конкурентных отношений объективно предполагает ориентацию на современные инновационные модели развития производства и корпоративные модели эффективного использования интеллектуальной собственности.

Первостепенное внимание должно быть уделено созданию стратегического задела прикладных исследований, опытно-конструкторских разработок, массива новейших технологий и пилотных образцов инновационной продукции.

Первоначально имеется в виду внедрить 186 технологий, соответствующих мировому уровню (38% из которых не имеют отечественных аналогов).

Создание и развитие финансово-промышленных групп, национальных и транснациональных корпораций – решающий фактор реализации такой инновационной стратегии и повышения конкурентоспособности отраслей промышленности. Во многом именно от них зависят привлечение отечественного и иностранного капитала к крупным инновационным проектам и успешное противодействие иностранной конкуренции в российском судостроении, авиационной промышленности, автомобилестроении, космической промышленности, производстве военной техники и вооружения, других отраслях промышленности, в том числе и нефтегазовой.

Перспективны для организации и развития корпоративных структур в России уже созданные совместные предприятия с участием иностранного капитала, например в космической промышленности, уже действующие инновационно-технологические центры, на базе которых функционирует свыше 100 малых научных фирм (в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске, Казани).

Финансово-промышленные группы и ТНК позволяют рассчитывать и на более последовательное выполнение государственных программ (в частности, программы создания национальной инновационной системы), и на совершенствование налоговой практики с учетом мирового опыта. Во Франции, например, практика налоговых льгот корпорациям, активно осуществляющим научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, предусматривает 50%-ный вычет из налога на прибыль (но не более 40 млн французских франков).

Российские ФПГ в состоянии способствовать реальному повышению конкурентоспособности ряда отраслей и увеличению их экспортного потенциала.

По оценкам специалистов, оптимальное число ФПГ для России – 130–150. В перспективе на их базе должны сформироваться отечественные транснациональные корпорации, которые могут оказаться конкурентоспособными на многих мировых товарных рынках.

По таким показателям, как объем продаж и число занятых, около двух десятков компаний РФ можно уже условно (поскольку, как правило, они не ведут производственной деятельности за рубежом) отнести к разряду транснациональных. Это крупнейшие компании топливно-энергетического комплекса – РАО “ЕЭС России”, ОАО “Газпром”, НК “Лукойл”, НК “Славнефть”, НК “Юкос”, НК “Роснефть”, ОАО “Сургутнефтегаз” и др., производители черных и цветных металлов – РАО “Норильский никель”, Новолипецкий, Магнитогорский и Нижнетагильский металлургические комбинаты.

Одним из возможных способов оценки и отбора конкурентоспособной научно-технической тематики может быть анализ результатов экспорта данного вида техники за предшествующий период, ее технического уровня и экономических показателей конкурентоспособности. Такого рода анализ позволяет обоснованно подойти к проблеме отбора конкурентоспособной тематики еще на стадии формирования технического задания и принять соответствующие аргументированные решения о целесообразности той или иной отраслевой НИОКР.

Работы по технико-экономическому обоснованию решений в области научно-технической подготовки производства для экспорта требуют и соответствующего информационного обеспечения, сведений по широкому кругу источников: научно-технических, конъюнктурно-экономических, нормативно-правовых.

Однако в России только в некоторых фирмах разработаны прогрессивные системы маркетинговой информации, предполагающие создание упорядоченного потока информации, полученной из внутренних и внешних источников, специализированных баз данных для решения задач по международным сопоставлениям при исследованиях конъюнктуры внешних рынков.

Одним из условий повышения конкурентоспособности является и активное использование преимуществ международного научно-технического сотрудничества.

В этой сфере все большую роль играют специализированные внедренческие организации (инжиниринговые фирмы), обеспечивающие разделение труда между опытным и серийным производством и непосредственно обслуживающие потребителей новой техники.

Вместе с тем для повышения конкурентоспособности требуется совершенствование всего механизма управления перспективным развитием отраслей. В России, СНГ в целом этот механизм мало способствует объединению усилий корпораций и отраслевых институтов, эффективному их взаимодействию, налаживанию должного научно-информационного обеспечения.

Особое значение имеет, в частности, совершенствование *сертификации* национальных систем качества, которая предполагает аттестацию производств и продукции на соответствие стандартам, организацию испытаний, государственный надзор за качеством, выдачу сертификатов, аккредитацию органов по сертификации.

Так, во многих развитых странах широко используется система добровольной сертификации ХАССП (НАССР) – сертификации систем управления качеством и безопасностью продукции пищевой промышленности.

В 2001 г. эта система начала внедряться и в России (как ГОСТ Р 51705.1-2001).

Соответствие определенному стандарту должно подтверждаться сертификатом, выданным организацией, пользующейся доверием потребителей соответствующей продукции. Например, такими организациями для потребителей металлопроката на рынках Азиатско-Тихоокеанского региона являются испытательная лаборатория в Сингапуре, корпорация “Регистр Ллойда” и некоторые другие.

При сертификации систем качества предприятия с сертификационной системой, по данным “Регистра Ллойда”, работают в 2–3 раза более эффективно. Сертификация позволяет повышать и цену на продукцию в 1,5–2 раза.^{ix}

В зарубежной автомобильной промышленности для сертификации систем качества в последнее время используется стандарт QS 9000, повышающий требования к поставщикам комплектующих изделий (поскольку до 70% всех дефектов при производстве автомобилей обусловлено невысоким качеством этих изделий).

Фирмы, имеющие сертифицированные системы качества, как правило, побеждают и в международных тендерах.

Существенными недостатками российской сертификации являются преобладание отраслевой сертификации, находящейся под сильным давлением ведомственных интересов, и отсутствие единой системы аккредитации органов, занимающихся этой деятельностью.

В результате только немногим более 3% предприятий имеют системы качества, сертифицированные на соответствие международным стандартам ИСО 9000. Почти одна треть предприятий работает в старой системе ОТК – технического контроля.^x

Для характеристики положения страны на мировом рынке с позиции оценки *страновой конкурентоспособности* может применяться показатель, разработанный Мировым экономическим форумом, для которого Международный институт менеджмента и развития в Лозанне ежегодно готовит доклад по конкурентоспособности отдельных стран с привлечением материалов 23 исследовательских учреждений.

Рейтинг конкурентоспособности определяется данным институтом на основе многофакторных моделей с учетом восьми агрегированных факторов, к которым отнесены: экономический потенциал страны, ее внешнеэкономические связи, государственное регулирование экономики, состояние кредитно-финансовой системы, инфраструктуры, система управления, научно-технический потенциал, трудовые ресурсы. Соответствующие показа-

тели дополняются оценками аналитиков и экспертов. Затем страны ранжируются по специальной методике – по количеству баллов.

Конкурентоспособность России впервые оценивалась в 1995 г. РФ заняла в этом рейтинге последнее, 48-е место. В 1998 г. Россия оказалась на предпоследнем, 52-м месте. Чуть лучше показатели были лишь у Зимбабве, чуть хуже – у Украины.

В 2000 г. в очередном рейтинге конкурентоспособности (по показателям Международного института менеджмента) 1-е место заняли США, 2-е – Сингапур, 3-е – Финляндия, 4-е – Нидерланды, 5-е – Швейцария, 6-е – Люксембург, 7-е – Ирландия, 8-е – Германия, 9-е – Швеция, 10-е – Исландия. Существенно повысилась конкурентоспособность Финляндии, Ирландии и Швеции. Ухудшились позиции азиатских стран – Гонконга (14-е место), Японии (17-е место), Тайваня (22-е место). Россия среди 47 обследованных стран заняла последнее место.

В индексе конкурентоспособности стран, опубликованном Всемирным экономическим форумом в 2001 году, на 1-е место в мире, обогнав США, вышла Финляндия.

Примерно такие же результаты дает анализ, осуществляемый экспертами других организаций на Западе.

Производительность труда в обрабатывающей промышленности России в среднем в 4 раза ниже, чем в развитых странах, а официальное число рабочих часов в год меньше, чем в Японии в 1,4 раза, США – 1,35, Великобритании – 1,3 раза.^{xi}

Для обеспечения конкурентоспособности российской промышленности необходимо поддерживать внутренние цены на энергоносители и сырье на уровне 40% от мировых. Однако за годы реформ внутренние цены на многие виды топлива, сырья и полуфабрикатов значительно приблизились к уровню мировых цен.

Повышение конкурентоспособности экономики страны требует решения целого комплекса долгосрочных задач. Рассчитывать на прорыв на мировые рынки готовых и наукоемких изделий Россия может, лишь резко сократив издержки производства, повысив производительность труда и эффективность внешнеэкономической деятельности даже в традиционных и относительно благополучных экспортных отраслях.

В частности, необходимы крупные капитальные вложения в геологоразведочные и буровые работы, в обустройство нефтяных месторождений и создание производственной инфраструктуры, программа реконструкции и модернизации действующих мощностей по нефтедобыче.

Общий технологический уровень переработки нефти в России ниже, чем у развитых стран. Главным недостатком в структуре нефтепереработки является невысокий удельный вес вторичных процессов, углубляющих переработку, и процессов, улучшающих качество нефтепродуктов. Это негативно сказывается на издержках производства. Удельные издержки по переработке одной тонны нефти уже превысили среднеевропейский уровень; в то же время по ассортименту и качеству нефтепродуктов, получаемых из одной тонны нефти, среднеевропейский уровень еще не достигнут. Использование новейших технологий, по некоторым оценкам, позволило бы нефтедобывающим компаниям снизить затраты по разведке и добыче нефти с 25 долл. за баррель до 6 долл.^{xii}

Конкурентоспособность российского военного машиностроения зависит и от инвестиций, требующихся для внедрения новых технологий, и от его реструктуризации — с акцентом, в частности, на развитие гражданской авиационной техники, высокая репутация которой неоднократно подтверждалась в авиасалонах в Ле Бурже, Жуковском, Дубаи и Берлине. Наиболее конкурентоспособными самолетами гражданской авиации являются дальнемагистральный лайнер ИЛ-96М/Т, транспортный самолет АН-70, среднемагистральный ТУ-204. Не случайно в 2001 г. достигнуто соглашение между США и РФ о создании российско-американского самолета.

Конкурентоспособность национальной экономики (и чем далее, тем больше) начинает зависеть от уровня развития информационных технологий и возможностей использования в стране информации в целях совершенствования производства, а также от характера геополитических проблем, степени национальной безопасности. Страна, находящаяся в состоянии внутренней и внешней нестабильности, попадает в разряд неконкурентоспособных уже потому, что подрывается доверие к ее государственным и финансовым институтам, снижается инвестиционная привлекательность ее экономики и внешних экономических связей.

Страны с переходной экономикой, осуществляющие радикальные системные преобразования, в том числе Россия, могут выйти на положительную динамику повышения конкурентоспособности, только преодолев состояние нестабильности, остановив спад производства, обеспечив рациональную структурную перестройку экономики.

В последние годы Правительство России принимает определенные меры по развитию отраслей с наукоемкими технологиями в рамках некоторых государственных программ, к числу которых можно отнести программы “Создание технических средств связи, телевидения и радиовещания” (1997–2005 гг.); “Национальная технологическая база (1998 – 2005 гг.)” и др. Но к недостаткам реализации этих программ относятся отсутствие взаимосвязи между ними, использование отечественных и зарубежных инвестиций не по назначению и некомплексное их использование.

Плохо учитывается опыт развитых стран, в частности США, где антимонопольное регулирование исходит из объективной необходимости вертикальной интеграции в высокотехнологичных и капиталоемких отраслях, поддерживаются сверхкрупные вертикально интегрированные корпорации в авиакосмической, электронной, химической и других отраслях промышленности. В Западной Европе вертикальная интеграция в таких отраслях стимулируется на межгосударственном уровне, без чего было бы невозможным существование, например, европейской авиакосмической промышленности. В России (и других странах СНГ) программы приватизации, вопреки задачам повышения конкурентоспособности наукоемких и капиталоемких отраслей, изначально нацеливались на дезинтеграцию уже сложившихся научно-промышленных объединений, что привело к разрушению технологических связей, резкому росту издержек и снижению конкурентоспособности высокотехнологичных производств.

Первостепенную роль в решении проблемы конкурентоспособности играют и такие факторы, как переобучение персонала с учетом развития информатики и информационных технологий и реальное использование преимуществ международной специализации и кооперации в производстве и научно-технических изысканиях, в том числе на основе межгосударственной экономической интеграции.

Чрезвычайно важно участие в деятельности Всемирной торговой организации для ускорения перехода на международно признанные правила и стандарты в экспортно-импортных операциях. Вступление России в ВТО – одно из основных условий увеличения возможностей расширения и качественного улучшения ее экспорта.

В связи с созданием Евразийского экономического сообщества пяти государств (Беларуси, Казахстана, Кыргызстана, России и Таджикистана) при решении проблем конкурентоспособности должны использоваться и результаты совместной экспертной и законодательной деятельности этих государств. В частности, имеется в виду модельный закон “О подтверждении соответствия продукции и услуг нормативным требованиям”, принятый парламентскими делегациями названных стран в 2001 г. с учетом международной практики и Соглашения ВТО по техническим барьерам в торговле.

Такие типовые законы необходимы для России и других стран СНГ для развития межгосударственной интеграции уже потому, что они устанавливают однозначную трактовку проблем конкурентоспособности. Так, указанный совместно разработанный правовой до-

кумент дает единообразную трактовку: “нормативных требований” как “обязательных требований к продукции, услуге”; “сертификации” как “процедуры подтверждения соответствия, посредством которой организация, признанная независимой от изготовителя (продавца, исполнителя) и потребителя (покупателя), удостоверяет в письменной форме, что продукция, услуга соответствует нормативным требованиям”; “аккредитации” юридических лиц (организаций), осуществляющих сертификацию, как “процедуры, посредством которой аккредитирующий орган официально признает компетентность юридического лица выполнять работы в определенной области подтверждения соответствия”.

Анализ этих и других новых форм взаимодействия суверенных государств – одно из условий разработки эффективной стратегии повышения конкурентоспособности национальной экономики в “постсоветском” экономическом пространстве.

ⁱ Внешнеэкономический бюллетень. 1996. № 8. С. 14.

ⁱⁱ Candice S. Levine. Reorienting for Sustainable Development: Support for a National Science and Technology Policy // *Journal of International Affairs*. 1998/ Vol. 5. № 2. P. 678.

ⁱⁱⁱ См.: Методы менеджмента качества. 2000. № 1. С. 4–8.

^{iv} Стандарты и качество. 2000. № 10. С. 55.

^v См.: Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 3. С. 50–51.

^{vi} БИКИ. 1998. № 143. С. 4.

^{vii} См.: Мировая экономика и международные отношения. С. 53.

^{viii} Там же. № 3. С. 51.

^{ix} Ли Фиц И. М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. М., 2001. С. 134.

^x Стандарты и качество. 2000. № 12. С. 14.

^{xi} Международный бизнес России. 1997. № 1. С. 5.

^{xii} Кукис С. Очередные задачи нефтяных компаний // Нефть и капитал. 1999. № 3. С. 5.

Статья поступила в редакцию 20 февраля 2002 г.