

УДК 330.101.54

М.А. Балашова*Байкальский государственный университет,
г. Иркутск, Российская Федерация***М.И. Трошкин***Байкальский государственный университет,
г. Иркутск, Российская Федерация***А.М. Балашова***Байкальский государственный университет,
г. Иркутск, Российская Федерация*

ОБ УМЕСТНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ»*

АННОТАЦИЯ. Изменения, происходящие в XXI в. во внешней и внутренней среде ведения бизнеса, интенсифицируют необходимость совершенствования подходов к оценке эффективности деятельности субъектов микро-, мезо- и макроуровневой экономического анализа. Несмотря на широчайшую теоретическую базу, накопленный научный задел, в современной экономической науке самой распространенной категорией, наделенной смыслом оценки состояния субъекта в процессах его соперничества с конкурентами за достижение поставленных целей, остается «конкурентоспособность», о которой говорил еще А. Смит. Именно этот термин, начиная со второй половины XX в., плавно заимствуется специалистами с уровня предприятия (компании, фирмы, организации) для характеристики эффективности деятельности физических лиц, городов, отраслей, регионов, стран. К настоящему моменту учеными наработаны уникальные идеи о содержании данной категории, способах оценки ее достигнутого уровня, факторах, влияющих на нее на разных ступенях экономического анализа. Однако парадокс ситуации заключается в том, что наработанный теоретический багаж не всегда помогает решать практические задачи и давать ответы на актуальные вопросы. В статье на основе использования фактологического материала, а также с учетом мнения ряда как зарубежных, так и отечественных специалистов осуществляется попытка показать, что присвоение термину «конкурентоспособность» унифицированного характера не является оправданным. Выдвигается гипотеза о необходимости терминологической дезинтеграции — определения самостоятельных групп критериев, отвечающих за конкретное направление состояния субъекта / объекта в рамках проведения многофакторного анализа.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Конкурентоспособность, уровни анализа и способы оценки конкурентоспособности, многофакторный анализ.

ИНФОРМАЦИЯ О СТАТЬЕ. Дата поступления 12 октября 2020 г.; дата принятия к печати 21 июня 2021 г.; дата онлайн-размещения 13 июля 2021 г.

М.А. Balashova*Baikal State University,
Irkutsk, Russian Federation***M.I. Troshkin***Baikal State University,
Irkutsk, Russian Federation***A.M. Balashovaa***Baikal State University,
Irkutsk, Russian Federation*

ON THE APPROPRIATENESS OF USING THE CONCEPT OF «COMPETITIVENESS»**

ABSTRACT. Changes happening in the internal and external business environment in the 21st century intensify the need for improving approaches to the evaluation of ef-

* Материалы обсуждены на Национальной научно-практической конференции с международным участием «Развитие российского общества: вызовы современности», посвященной 90-летию Байкальского государственного университета (г. Иркутск, 15–16 октября 2020 г.).

** The paper was discussed at the National Research and Practical Conference with International Participation «Development of Russian Society: Challenges of Modernity», dedicated to the 90th anniversary of the Baikal State University (Irkutsk, October 15–16, 2020).

© Балашова М.А., Трошкин М.И., Балашова А.М., 2021

fectiveness of economic entities on different levels of economic analysis: micro, meso and macro. Although there is a significant theoretical background, the most common category for an assessment of the condition of an economic entity in the economic theory is «competitiveness», which was proposed by Adam Smith. Starting from the second half of the 20th century, specialists have been using this term for characterizing efficiency of individuals, cities, industries, regions and countries. Today, academics have developed unique ideas about the content of this category: methods of assessment of the reached level; factors which influence the category on different levels of economic analysis. However, the paradox is that the theoretical foundation cannot solve practical problems and answer relevant questions. In the article, the authors try to show that making the term «competitiveness» unified is unreasonable, it is based on factual material and opinions of national and foreign researchers. The authors formulate a hypothesis about the necessity of terminological disintegration while making multiple factor analysis: identifying independent groups of phenomena all of which are responsible for a specific condition type of a subject / object.

KEYWORDS. Competitiveness, levels of analysis and methods of competitiveness assessments, multiple factor analysis.

ARTICLE INFO. Received October 12, 2020; accepted June 21, 2021; available online July 13, 2021.

Как свидетельствует практика, в процесс состязательности в XXI в. оказываются втянутыми многие субъекты, способные производить товар или оказывать услугу, отвечающую требованиям рынка, что естественным образом обуславливает необходимость поиска и постоянного совершенствования методик оценки их конкурентоспособности. Изменения, происходящие как во внутренней, так и во внешней среде ведения бизнеса, активнейшим образом интенсифицируют работу специалистов в соответствующем направлении. В первом случае речь прежде всего идет о стратегической важности учета роли человеческого, интеллектуального и информационного капиталов в развитии экономических субъектов, во втором — о прямом и косвенном воздействии на производственную и коммерческую деятельность развернувшихся повсеместно процессов глобализации, либерализации, интернационализации, транснационализации, регионализации, интеграции и др.

Огромная теоретическая база накоплена в настоящее время по вопросам повышения конкурентоспособности на микроуровне экономического анализа.

Применительно к уровню предприятия (фирмы, компании, организации) в наиболее общем плане под соответствующим термином сегодня принято понимать совокупность специфических характеристик, определяющих степень отличия конкретного субъекта от конкурентов в контексте его способностей соответствовать платежеспособному спросу или удовлетворять потребности потребителей.

На практике активно применяются альтернативные методы оценки конкурентоспособности соответствующих субъектов, основанные на использовании элементов сравнительного, факторного анализов, экспертных оценок, финансово-экономического и маркетингового подходов и других:

1. SWOT- и PEST-модели, работу над которыми во второй половине 60-х гг. XX в. начали профессора Гарвардского университета К. Эндрюс и Ф. Агилар соответственно.

2. Маркетинг-методика продвижения продукции на базе «4Р», разработанная Д. Маккарти в 1964 г. и послужившая основной для возникновения в последующем ее различных вариаций (концепция «4С» Р. Лаутеборна¹; клиентоори-

¹ Разработана в конце 80-х гг. XX в. Подразумевает трансформацию первоначальных элементов (продукт, цена, место реализации, продвижение) в новые (ценность, нужды и желания потребителя, удобство для потребителя, коммуникация).

ентированный подход «5P»²; микс-модель «6P» Ф. Котлера³; «7P» М. Битнера⁴; «8P» К. Лавлока⁵; «9P»⁶ и «12P»⁷; концепция о потребительском поведении «4А» Я. Шетома, структурными элементами которой являются осведомленность, приемлемость, доступность и легкость приобретения; гуманистическая модель «4Е», учитывающая влияние этики, эстетики, эмоций, преданности; подход «SIVA», разработанный в 2004 г. Ч. Девом и Д. Шульцем, оценивающий возможность получения покупателем решений, информации, ценности и доступа; методика «2P+2C+3S», разработанная в 2005 г. О. Отлаком применительно к электронному маркетингу⁸ и др.).

3. Модель Ж.Ж. Ламбена, появившаяся в конце XX в., позволяющая использовать сравнительный анализ деятельности компаний-конкурентов и определять лидера-рынка.

4. Матричная методика Бостонской консалтинговой группы, разработанная под руководством Б.Д. Хендерсона, снимающая неопределенность о состоянии спроса на производимую продукцию.

5. Современные методики ранжирования компаний, например, по их достижениям в финансовой сфере или накопленной конкурентной силе.

6. Метод оценки Grandars.ru, позволяющий после исследования конкурентоспособности продукции, рыночной доли, степени износа основных фондов и инновационной активности предприятия построить «многоугольник» его конкурентоспособности, наглядно демонстрирующий достигнутые результаты и др.

Широчайшая теоретическая база подведена в настоящее время зарубежными и отечественными специалистами под идею уместности применения понятия «конкурентоспособность» к физическим лицам (личностям, работникам — персоналу и государственным служащим, студентам и пр.) [1]. Несмотря на тот факт, что среди представителей различных наук, занимающихся в числе прочих вопросов проблемами повышения уровня конкурентоспособности соответствующих субъектов, нет единства в понимании ведущих критериев рассматриваемой категории⁹, в наиболее общем плане под ней они предлагают понимать совокупность различных человеческих качеств и характеристик, позволяющих достигать поставленных целей, быть успешным, гибким, «способным выстоять в конкурентной борьбе».

В России самым распространенным способом оценки конкурентоспособности соответствующих субъектов является тестирование по варианту В.И. Андреева [2].

На мезоуровне к настоящему моменту давно считается нормой оценивать конкурентоспособность отраслей и регионов.

Наибольший вклад в исследование соответствующего термина на уровне отрасли внес М. Портер. В его работах, а также в исследованиях других зарубеж-

² Разработана в 1987 г. Ее дополнительным элементом становятся люди.

³ Разработана в 1987 г., учитывает наряду с классической четверкой еще две новые переменные — политическую силу и формирование общественного мнения.

⁴ Разработана в 1981 г., включает в комплекс маркетинга три новые структурные единицы — люди, процесс, физическое окружение.

⁵ Разработана в 80-90-е гг. XX в. В качестве дополнительных элементов (традиционной четверки) выступают процесс, материальная среда, персонал, производительность и качество.

⁶ Разработана в 80-90-е гг. XX в. Количество элементов концепции «7P» возрастает за счет связей с общественностью и личных продаж.

⁷ Разработана в конце 90-х гг. XX в. К переменным концепции «9P» добавляются вовлечение потребителя, программы лояльности, политика социальной ответственности.

⁸ Включает в себя персонализацию, приватность, обслуживание клиентов, сообщество, сайт, безопасность, стимулирование продаж.

⁹ В частности, в качестве таковых предлагают закрепить следующие характеристики: социальные (коммуникативные) (И. Ансофф, Ф. Вудкок, А.А. Мескон, В.А. Дятлов, Р.А. Фатхутдинов и др.), психологические (А.С. Строилова, Н.Н. Сидорова, Н.Л. Христолюбова, И.В. Дарманская и др.), экономические (М. Портер, И.Ю. Юданов, С.В. Зверев и др.).

ных и отечественных исследователей конкурентоспособность отрасли трактуется через такие понятия, как «свойство выступать наравне», «эффективность», «способность производить товары и услуги, отвечающие требованиям мировых и внутренних рынков», возможность «создавать условия для роста потенциала конкурентоспособности предприятий отрасли». Источниками преимуществ в данном случае могут стать как ресурсное, так и технологическое обеспечение отраслей.

Основным методами оценки конкурентоспособности данного субъекта мезоуровня принято считать модель анализа «пяти сил» конкурентной среды М. Портера, подход А. Томпсона, метод Р.А. Фатхутдинова, метод SWOT-анализа [3], а также анализ показателей, отражающих общую ситуацию в отрасли (число конкурентоспособных предприятий отрасли; среднее число внедренных инноваций в отрасли, текущий уровень наукоемкости, совокупность научных заделов; степень износа основных фондов; экспортная ориентация / импортная зависимость и др.) и эффективность использования факторов производства (обеспеченность сырьевой базой; производительность труда; объем и динамика добавленной стоимости в расчете на одного занятого; удельная оплата труда; капиталоемкость и др.).

Огромная работа ведется в настоящее время российскими специалистами по поиску единого унифицированного подхода к определению конкурентоспособности региона. Некоторые из них (Л.И. Ушвицкий, В.Н. Парахина, В.В. Печаткин, С.У. Салихов, В.И. Андреев и др.) полагают, что в приоритете должна быть внутриэкономическая составляющая и предлагают понимать под соответствующей категорией способность региона эффективно и экологично использовать свой экономический потенциал, обеспечивать высокий уровень жизни населения. Другие специалисты (У. Изард, В.П. Шорохов, Д.Н. Колькин, З.А. Васильева, А. Вороников и др.) трактуют рассматриваемую категорию с позиции удовлетворения и внешнего спроса, предъявляемого не только в рамках страны, но и со стороны зарубежных рынков [4].

К ведущим способам оценки уровня конкурентоспособности региона принято относить:

- ранжирование всех регионов страны по значению достигнутого ими уровня социально-экономических показателей и географических характеристик (Б.М. Гринчель и В.Е. Костылева);
- измерение (финансового, ресурсного, природного и др.) потенциала;
- расчет индекса региональной конкурентоспособности на основе разноплановых экономических показателей (объем валового регионального продукта (ВРП) на душу населения, доля экспорта в ВРП региона, темп его роста и др.) [5];
- расчет интегрального коэффициента конкурентоспособности региона, учитывающего региональные значения показателей наличия и эффективности использования ресурсов, уровня жизни населения, инвестиционной привлекательности и активности соответствующего субъекта (Л.И. Ушвицкий, В.Н. Парахина) и др.

В свою очередь на макроуровне под конкурентоспособностью страны в настоящее время принято понимать совокупность таких ее характеристик, как «скорость производительности» [6, с. 169]; способность постоянно увеличивать свою долю на мировом рынке; сравнительную прибыльность национального экспорта; продуктивность использования ресурсов; способность национальных предприятий производить товары и услуги, отвечающие запросам иностранных потребителей и др. [7, с. 53]. Есть работы, в которых соответствующую категорию трактуют как «показатель эффективности использования экономического потенциала страны по сравнению с данным показателем в других странах» [8], как «способность перераспределять созданную в мировом хозяйстве стоимость в свою пользу» [9, с. 72].

Среди основных способов оценки национальной конкурентоспособности, помимо теоретического подхода М. Портера «Национальный ромб», особую значимость для инвесторов в настоящее время имеют рейтинги стран, выстраиваемые на основе значений их индексов глобальной конкурентоспособности. Начиная с 70-х гг. XX в., соответствующие методики систематически дополняются и совершенствуются специалистами Всемирного экономического форума (ВЭФ) и Института развития менеджмента.

Нет сомнения в том, что соперничество между субъектами действительно существует и выяснять, кто может иметь больше шансов на приращение своих полезностей в борьбе за потребителей произведенных товаров или предлагаемых услуг, отвечающих требованиям рынка, надо [10, с. 366]. Однако может ли сам термин «конкурентоспособность» носить унифицированный характер? Насколько логично и обоснованно его применение для всех субъектов?

Для структур, непосредственно занимающихся производством и реализацией товаров и услуг (отечественных фирм и транснациональных корпораций), его использование необходимо, поскольку они действительно соперничают друг с другом (как по цене, так и по качеству) за рынки сбыта товара / услуги и своего покупателя в условиях ограниченности ресурсов.

Мы полагаем, что с натяжкой можно применить понятие «конкурентоспособность» к отраслевому уровню.

С одной стороны, безусловно, вызывает интерес чье, например, автомобилестроение или авиастроение более успешно в соперничестве за своего потребителя: США, Германии или Японии? Или чья система образования: американская, европейская или российская является более привлекательной для абитуриентов?

С другой стороны, исходя из того факта, что в мире господствует рыночная экономика и частная собственность, ведущие товарные рынки и рынки услуг характеризуются состоянием либо монополистической конкуренции, либо олигополии, ответ на этот вопрос можно дать, зная, каков уровень конкурентоспособности конкретных компаний (организаций), действующих в той или иной отрасли, тем более, что до сих пор под отраслью принято трактовать «совокупность предприятий, занимающихся определенной, отличной от других подразделений общественного производства деятельностью» [7, с. 88].

Во втором примере, исходя из того, что образовательные системы, представленные в мире сильно разнятся между собой в зависимости от принятой государством макроэкономической модели (неолиберальная, т.е. платная система образования или социально-рыночная, т.е. бесплатное образование), образовательных основ (количество ступеней образования, продолжительность обучения и др.), принятых государственных стандартов, разработчики действующих в настоящее время рейтингов¹⁰ пытаются сопоставить между собой зачастую абсолютно разные по содержанию системы. Данный шаг, по сути, ломает уникальность национальных систем образования, унифицирует их по единому (западному) стандарту, прикрываясь понятием «конкурентоспособность».

Кроме того, возможно ли сравнивать между собой отрасли, имеющие разную социально-экономическую значимость (ценность) в составе одной национальной экономики, по показателям приращения их полезностей и полезностей самой страны? Какая отрасль более конкурентоспособна в России: нефтедобыча, здра-

¹⁰ Progress in International Reading Literacy Study (PIRLS), Trends in Mathematics and Science Study (TIMSS), Programme for International Student Assessment (PISA) и другие — для школьного уровня; QS World University Rankings, Global Higher Education Rankings: Affordability and Accessibility in Comparative Perspective, Ranking of National Higher Education Systems, Higher Education System Strength Rankings (HESS) и др. — для ступени высшего образования.

воохранение, образование или производство продукции военного и двойного назначения? Очевидно, что ответ на эти вопросы не может быть однозначным и зависит от огромного количества факторов, в первую очередь от той роли, которую сыграло государство в процессе ее создания, формирования и совершенствования условий ее функционирования, а также функций, возложенных непосредственно на саму отрасль.

Безусловно, многофакторный анализ состояния отрасли нужен, но стоит ли его заменять термином «конкурентоспособность»? Следует ли все сводить в одну категорию, если на основе подробно описанных исследователями факторов развития отрасли можно проводить оценку не единого «комплексного» показателя, а, взяв за основу терминологическую четкость, корректность и простоту, признать необходимость разведения (в рамках проведения многофакторного анализа состояния отрасли) между собой таких категорий, как конкурентоспособность предприятий отрасли; поддерживаемые предприятиями отрасли абсолютные и генерируемые ими конкурентные преимущества; качество созданной в отрасли инфраструктуры; ресурсный потенциал отрасли; роль государства в развитии отрасли (если она будет сведена к минимуму, то, как при дирижизме, так и в случае либеральной модели, отрасль развиваться самостоятельно не сможет, так как сама она ничего не производит) и др.

Ответ на вопрос: «Почему та или иная отрасль не развивается?» должен быть быстро находимым и объективно объяснимым. Только в этом случае проблема может быть решена. В настоящий же момент перенесенная с уровня производства на уровень структурной единицы национального хозяйства рассматриваемая категория год от года все более усложняется, обрывает все новыми критериями, которые взаимно влияют друг на друга, дополняется субъективными оценками и, по сути, помимо углубления научных исследований, не способствует решению реальных практических проблем.

Что касается отдельных физических лиц и мест их проживания (регион, страна), то использовать по отношению к ним соответствующий термин представляется в принципе необоснованным. Как можно определить, кто «лучше» среди граждан?

Если рассматривать рабочие коллективы одной компании (фирмы, предприятия и пр.), то, вполне очевидно, что «сопоставлять» в них физических лиц следует в рамках исключительно одной должности. При этом основным критерием в данном случае всегда было качество выполнения должностных обязанностей, связанных с достижением не личных целей, а ключевых ориентиров соответствующей структуры. Вполне вероятными представляются ситуации, в которых работники одной компании в рамках одной должности выполняют свои обязанности, руководствуясь абсолютно разными целями (приращение дохода, получение первичного опыта по специальности, творческое развитие, разнообразие жизненного пути и др.), которые зачастую мало интересуют работодателей. На практике актуален один критерий — насколько эффективно справляется (способен справиться) работник со своими обязанностями и может ли он привести компанию к достижению целей ее развития. Важны ли при этом человеческие качества и характеристики личности? В ряде профессий, безусловно, да, особенно в случае, если речь идет о сфере услуг. Однако в огромном количестве вариантов реализации профессиональных знаний, умений, навыков, связанных в первую очередь с нуждами промышленного производства, — нет. Приведенные рассуждения отнюдь не умаляют значимость терминов «человеческий, информационный и интеллектуальный капиталы». В рамках отдельно взятой компании они действительно существуют и способствуют их совершенствованию и приумножению, конечно

же, следует. Однако насколько правомерно использовать при этом термин «конкурентоспособность» ее работников, если он отражает лишь одну их характеристику — профессионализм?

Выходя за пределы конкретной компании, представляется вполне обоснованным реализуемое на практике сравнение представителей одной профессии, как трудоустроенных, так и находящихся в поиске. Однако в данном случае возникает уже не один, а два ключевых вопроса. Во-первых, зачем при этом использовать термин «конкурентоспособность», если речь идет все о тех же чисто профессиональных качествах? И, во-вторых, следует ли «сопоставлять» между собой представителей абсолютно всех профессий? Как найти лучшего среди тех, чью работу нельзя оценить количественно: музыкантов, танцоров, художников, писателей? Достижению каких и, самое главное, чьих целей они способствуют своей деятельностью? Можно ли вообще унифицировать цели, которые преследуют представители творческих профессий и использовать по отношению к ним комплексную категорию «конкурентоспособность»? Реально ли они вступают в конкуренцию друг с другом за своего зрителя, читателя?

И, наконец, насколько обосновано использовать рассматриваемую категорию не к тем, кто производит товар или оказывает услугу, а к тем, кто их приобретает или потребляет, в частности — к студентам? В данном случае речь может вестись о попытке оценить даже не фактор производства (труд или предпринимательские способности), чью конкурентоспособность, кстати сказать, экономисты не определяют, а субъект, который в будущем может стать, а может и не стать одним из этих ресурсов. В настоящий же момент (будучи зачисленным в высшее учебное заведение) соответствующий субъект не вступает ни в какую конкурентную борьбу за приобретение соответствующей неограниченной (что немаловажно) услуги. Он уже ее приобретает и получит подтверждение, если банально будет следовать установленным требованиям, нормам и правилам.

Полагаем, что на уровне микроэкономики действительно оправданным является использование термина «конкурентоспособность» к уровню предприятия, которое борется за ограниченный объем платежеспособного спроса. Для физических лиц заимствование данной категории из системы чисто рыночных отношений вызывает массу вопросов.

В качестве предмета для дальнейших рассуждений можно привести пример уже состоявшихся, успешных профессионалов, например, лидеров рейтинга Форбс. Примечательным является тот факт, что представителей творческих профессий в числе богатейших людей планеты, естественно, нет. Значит ли это, что для них единственной целью в жизни является исключительно творческое саморазвитие, самореализация, и к достатку они в ходе своей деятельности в принципе не стремятся? Если допустить, что это так, и трактовать накопленное состояние как результат работы в профессии, связанной с бизнесом, то, очевидно, что его максимальных значений должны добиваться, используя рассматриваемую в статье терминологию, самые конкурентоспособные профессионалы.

Сравнив информацию только по лидерам соответствующего рейтинга, мы получили следующую картину. Если конкурентоспособность зависит от полученного образования, то Б. Арно и Б. Гейтс должны быть лидерами, поскольку они «стартовали» с более выгодных позиций: как дети состоятельных родителей они были ориентированы на комплексное, глубокое образование с ранних лет. В свою очередь М. Цукерберг и Д. Престон Безос — это представители обычных семей: родителями первого были практикующие доктора (отец стоматолог, мама психиатр), в воспитании второго огромную роль сыграли бабушка с дедом, с которыми Безос провел много времени на ранчо. Получается, что средний период обучения

(с учетом подготовительного образования) у Арно и Гейтса в силу объективных обстоятельств мог оказаться продолжительнее и способствовать, соответственно, развитию большего количества преимуществ. Однако Гейтс прервал свое образование, попав в число отчисленных со второго курса Гарвардского университета, а Арно по полученной специальности (инженер) фактически не работал. Занимающий четвертое место в списке Форбс М. Цукерберг тоже не закончил университет.

Самый богатый человек на планете получил высшее образование и начал свою трудовую деятельность в рамках приобретенных компетенций, однако почти девять лет он работал наемным работником и сменил троих руководителей, прежде чем принял решение о начале своего дела, которое оказалось удачным.

Является ли оправданным использование термина «конкурентоспособность» к уровню региона? Как определить какой регион в отдельно взятой стране мира лучше? Если смотреть исключительно по уровню социально-экономического развития, по доходам в национальный и региональный бюджеты, то ответ на этот вопрос дать можно, а если оценивать не только экономический потенциал, но и природу, особенности культуры и традиций местного населения, которые в XXI в. оказываются столь привлекательными для представителей других наций, насытившихся прогрессом и находящихся в постоянном поиске уникальных, нетронутых цивилизацией мест? Следует ли вообще оставлять приоритет за регионом не столько как за субъектом государства, сколько как за субъектом экономики, вступающим в сложную систему конкурентных отношений с другими регионами по поводу ресурсов?

Например, в России регионы принято классифицировать на четыре типа: локомотивы роста (мировые города и центры федерального значения), опорные регионы (сырьевые и старопромышленные), депрессивные регионы (фоновые и кризисные) и особые районы. Значит ли эта классификация, что территории первого типа «лучше» всех остальных или, используя принятую терминологию, конкурентоспособнее?

В плане способности использовать свои экономические резервы, удовлетворять внешний спрос, безусловно, да. С точки зрения всего накопленного в регионе потенциала, имеющих сравнительных преимуществ, на основе которых могут быть успешно генерированы конкурентные преимущества, в случае изменения позиции государства — нет [11, с. 13].

Выбирая в данном случае категорию «конкурентоспособность», мы останавливаемся в чистом виде на экономике, сбрасывая со счетов два важных момента. Во-первых, результат оценки эффективности использования экономического потенциала региона будет предсказуем и зависим от наличия в регионе конкурентоспособных предприятий и, соответственно, эффективно функционирующих отраслей, а также роли государства. Во-вторых, даже не оценка, а хотя бы характеристика других составляющих регионального развития учитываться не будет.

Исходя из заимствованного характера, содержательной перенасыщенности рассматриваемого термина для уровня региона, считаем обоснованным (как и с отраслевым уровнем) остановиться на варианте не дальнейшего лоббирования внедрения единых комплексных экономических категорий во все сферы жизнедеятельности, а на процессах терминологической дезинтеграции — определения отдельных, самостоятельных групп критериев, отвечающих за конкретное направление состояния субъекта / объекта. Применительно к уровню многофакторного анализа состояния региона (не только экономики) ими могут стать:

1. Показатели социально-экономического развития региона.

2. Конкурентоспособность предприятий региона, которая, несомненно, будет влиять на соответствующую категорию в рамках самого региона. Экономическая

часть конкурентоспособности региона напрямую зависит от ситуации, в которой находятся ее ведущие предприятия. В случае, если они начнут входить в кризисное состояние, это приведет к потере рабочих мест, сокращению поступлений в бюджет, что ограничит возможности для инвестиций в инфраструктуру региона, и другим негативным социально-экономическим последствиям.

3. Поддерживаемые предприятиями региона абсолютные и генерируемые ими конкурентные преимущества.

4. Качество созданной в регионе инфраструктуры, которое влияет не только на текущее состояние его экономики (например, проложенные дороги уменьшают себестоимость доставки товаров), но и определяет в совокупности с прочими факторами качество жизни населения, чью оценку невозможно свести только к количественным показателям [12].

5. Ресурсный потенциал региона — «внешнее участие» (со стороны других регионов и иностранных государств) в его использовании.

6. Объем и качество генерируемых на уровне региона человеческого, интеллектуального и информационного капиталов.

7. Роль государства (в лице не только правительства региона, но и страны¹¹) в развитии экономики региона, от которой зависит как настоящее региона, так и его будущее. В случае, если соответствующие структуры не обладают нужными навыками стратегического планирования, постановки целей, не реализуют функцию контроля, устойчивое развитие региона будет под вопросом.

8. Природная уникальность региона, которая определяет не только возможности развития туристической отрасли, но и может способствовать приращению полезностей иного характера. Например, в Иркутской области оз. Байкал является не только своего рода брендом, притягивающим туристов со всего мира, но и позволяет, удовлетворяя спрос на чистейшую питьевую воду «Байкал 430», монетизировать выгоды от наличия в регионе соответствующего сравнительного преимущества.

В экономической литературе встречаются предложения о том, что оценку природного потенциала можно попытаться вести с помощью анализа количества особо охраняемых природных территорий и их площадей [13]. Полагаем, что этот подход нельзя назвать объективным, так как он даст только количественную оценку, в то время как качественные характеристики, в числе которых столь ценное в настоящее время состояние окружающей среды, определяющее здоровье граждан, будут упущены.

9. Историческое наследие развития региона, народностей его населяющих.

10. Культурный потенциал региона, который выступает в роли своего рода магнита для туристов и гостей региона и др.

Все перечисленные составляющие характеристики состояния региона являются существенными, однако сведение их в единый показатель не представляется возможным, хотя бы в силу того, что они не могут быть измерены в одинаковых величинах.

Правы ли специалисты, пытающиеся найти ответ на вопрос: «Какая страна более конкурентоспособна?» Считаем важным подчеркнуть, что, исходя из экономического содержания самого термина, речь с натяжкой можно вести об уместности его применения к экономике страны, но не к самой стране. Главным ограничителем в данном случае является все тот же банальный смысл, заложенный в самом термине — сами по себе национальные экономики не вступают

¹¹ «В настоящее время субъекты РФ обладают очень ограниченным ресурсом в выстраивании собственной региональной политики. А основным субъектом региональной экономической политики является федеральный центр в лице национальной элиты» [11, с. 10].

в конкурентную борьбу друг с другом, соперничают отечественные и транснациональные компании (предприятия). Именно об этом в своих работах пишет признанный в соответствующей области специалист М. Портер: «Преимущества, которых страна достигает в конкуренции на международном уровне, часто концентрируются во вполне определенных сегментах промышленности» [6, с. 170], «конкурентоспособность конкретной нации зависит от способности ее промышленности вводить новшества и модернизироваться» [там же, с. 162]. Кроме того, применение понятия «конкурентоспособность» к самой стране, по крайней мере согласно принятым методикам определения индексов глобальной конкурентоспособности, не позволяет учитывать такие важные особенности, как природная уникальность, историческое наследие, культурная составляющая, национальная самобытность и др.

Возможно, что не только экономики стран, но и они сами должны сопоставляться друг с другом. Однако для этого не обязательно сводить все в единое понятие, которое не может удержать в себе все составляющие, необходимые для многофакторного анализа состояния страны. Следует разводить между собой следующие категории:

1. Конкурентоспособность предприятий страны.
2. Поддерживаемые предприятиями страны абсолютные и генерируемые ими конкурентные преимущества.
3. Качество созданной в стране инфраструктуры.
4. Национальный ресурсный потенциал: «внешнее участие» в его использовании.
5. Объем и качество генерируемых на уровне страны человеческого, интеллектуального и информационного капиталов.
6. Роль государства¹², принятая макроэкономическая модель: особенности внутри- и внешнеэкономической политики.
7. Разнообразие, уникальность природно-климатических зон страны, наличие объектов, включенных в наследие ЮНЕСКО.
8. Национальное историческое наследие.
9. Национальный культурный потенциал.
10. Результирующие показатели социально-экономического развития страны и др.

Считаем важным подчеркнуть, что на практике не работает разработанное теоретиками «правило матрешки», согласно которому уровень конкурентоспособности страны зависит от уровня конкурентоспособности ее регионов и отраслей, а тех от конкурентоспособности городов и предприятий. Современная аналитика не подтверждает теоретических выкладок о том, что чем выше конкурентоспособность предприятий, тем выше конкурентоспособность всех иных субъектов, располагающихся на более высоких уровнях экономического анализа. Данные выводы мы получили, сравнив между собой три разных рейтинга конкурентоспособности, применяемых в настоящее время международными структурами для оценки соответствующей ситуации на разных уровнях экономического анализа: для стран — рейтинг GCI ВЭФ, для городов — рейтинг GTCI, который ежегодно составляется Adesco Group, для компаний — рейтинг Forbes Global 2000 (табл.)

В рейтинге ВЭФ GCI Сингапур находится на первом месте. Однако по версии журнала «Forbes» ни одна компания, зарегистрированная в Сингапуре, не входит в 100 лучших. В то же время США, 40 компаний которых входят в 100 лучших по результатам рейтинга Global 2000, находятся на втором месте, а Китай,

¹² В своих работах М. Портер подчеркивает, что «в современной экономической ситуации, когда конкуренция в мировых масштабах все возрастает, роль государств становится все более важной» [6, с. 162].

Обобщение рейтингов GCI, GTCI, Forbes Global 2000 за 2020 г.*

Рейтинг стран GCI		Рейтинг городов GTCI		Рейтинг компаний Forbes Global 2000	
Место	Страна	Кол-во в 30-ке рейтинга	Список городов	Кол-во в топ-100 рейтинга	Список компаний
1	Сингапур	1	Сингапур	0	–
2	США	6	Вашингтон, Бостон, Сан-Франциско, Сиэтл, Лос-Анджелес, Нью-Йорк	40	JP Morgan Chase, Berkshire Hathaway, Bank of America и др.
3	Гонконг	1	Гонконг	0	–
4	Нидерланды	2	Амстердам, Роттердам	1	Royal Dutch Shell
5	Швейцария	2	Цюрих, Женева	4	Nestle, Novartis, Roche Holding
6	Япония	1	Токио	8	Toyota Motor, Nippon, Telegraph & Tel, Mitsubishi, UFJ Financial, Sony, Softbank, Japan Post Holdings, Sumitomo Mitsui Financial, Honda Motor
7	Германия	1	Мюнхен	5	Volkswagen group, Allianz, Siemens, Deutsche Telekom, BMW Group
8	Швеция	1	Стокгольм	0	–
9	Великобритания	1	Лондон	3	HSBC, British American Tobacco, IxosSmithKline
10	Дания	2	Копенгаген	0	–

* Составлена по данным: «The Global». (Competitiveness Report. 2019 // World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf; GTCI. URL: <https://gtcistudy.com/special-section-gtci/>; Forbes. URL: <https://www.forbes.com/global2000/#4c-21d03e335d>).

18 компаний которого входят в 100 лучших (второй результат после США), не упоминается в числе 10 лучших стран в соответствии с рейтингом ВЭФ.

На четвертом месте рейтинга ВЭФ расположились Нидерланды, два города которых входят в 30 лучших городов по версии GTCI, при этом лишь одна компания из данной страны входит в 100 лучших компаний по версии журнала «Forbes».

Швейцария, которая занимает пятую строчку рейтинга ВЭФ, имеет в своем активе также два города, входящих в 30 лучших в соответствии с рейтингом GTCI, а также четыре компании, которые входят в 100 лучших.

Япония и Германия, расположившиеся на шестом и седьмом местах рейтинга, составленного ВЭФ, имеют в своем активе соответственно восемь и пять компаний, входящих в 100 лучших, несмотря на это, в рейтинге городов GTCI они представлены каждая одним городом — это Токио и Мюнхен.

Как мы видим, нет прямой зависимости между количеством и качеством компаний и городов, а также конкурентоспособностью стран. Это означает, что существуют другие факторы, не поддающиеся измерению экономическими категориями.

Отдельно в данном исследовании хотелось бы остановиться на случае применения термина «конкурентоспособность» к уровню города. Дело в том, что в рассмотренных примерах не было принципиальных разногласий о том, что ключевым субъектом, от которого зависит конкурентоспособность, как его самого, так и всех остальных, располагающихся на более высоких уровнях экономического анализа, является предприятие. Уникальность данной ситуации в том, что ряд зарубежных специалистов предлагает ставить своеобразный знак равенства между предприятиями и городами. По их мнению, последние в современных условиях могут рассматриваться как «квази-предприятия, которые активно распоряжаются своими ресурсами для повышения конкурентоспособности в экономической, социальной и природной сферах с целью привлечения инвестиций и населения, способны объединить, мобилизовать местные социальные, экономические, политические ресурсы» [14]. При этом ими признается, что города, конечно же, имеют более сложную структуру управления и, исходя из тенденций постиндустриализации, осуществляют своеобразный переход от «городов-рабочих» к «городам-предпринимателям».

Помимо этого, в зарубежной среде также высказывается позиция о возможности трактовки города в качестве продукта, в случае применения маркетингового подхода [15; 16].

И все-таки, город — это территориальный или экономический субъект, предприятие или продукт? Исходя из накопленной теоретической базы, ответить на этот вопрос, опираясь на содержание, которое закладывают специалисты в понятие «конкурентоспособность города», оказывается невозможным.

Как и в случае с иными уровнями экономического анализа, единого подхода к определению конкурентоспособности города до сих пор не сложилось. Под соответствующим термином понимают: защиту городом своей доли рынка (И. Бегг); его привлекательность как места размещения различных видов деятельности (Ф. Котлер, Л. Берг); формулу опережающего социально-экономического развития города [17]; способность «производства конкурентоспособных на мировом рынке и рынке страны товаров и услуг и обеспечение на этой основе благоприятных условий жизни населения» [18, с. 7–8].

К ведущим факторам, определяющим уровень городской конкурентоспособности, в настоящее время стало принято относить:

- локализационные условия и уровень конкурентоспособности предприятий, расположенных на его территории, уровень производительности (И. Бегг);
- структурные и функциональные факторы (Дж. ван дер Борг, И. Брамезза);
- экономические и стратегические детерминанты (П. Кресл);
- качество городского маркетинга (У. Функе);
- городскую секторальную структуру, способности генерировать инновации, выступать в качестве центра принятия решений, концентрировать на своей территории высокотехнологичное производство и высококвалифицированную рабочую силу, способности управлять конфликтами, уровень развития коммуникаций и транспорта и др. (С. Янсен-Батлер);
- уровень суммарной добавленной стоимости в промышленности, розничный товарооборот и совокупную стоимость бизнес-услуг (П. Кресл, Б. Сингх);
- состояние основных производственных фондов жилищно-коммунального хозяйства города, их своевременное обновление;
- туристский и рекреационный потенциал территории и др. [19].

Способами оценки достигнутого городом уровня конкурентоспособности в настоящее время принято считать:

- методику формирования индекса качества городской среды, утвержденную Правительством России в 2019 г. [там же];

- оценку уровня производительности (эффективности), занятости, уровня (качества) жизни соответствующего субъекта;
- расчет индекса инвестиционной привлекательности, индекса делового развития, рейтинга качества жизни [20];
- отдельные авторские методики, например, методику интегральной оценки конкурентоспособности городских округов, предложенную В.В. Печаткиным [21];
- методику оценки по количественным и качественным параметрам, разработанную И.В. Богомоловой и Л.С. Машенцовой [22].

Таким образом, следует констатировать парадоксальную ситуацию. Терминологической четкости в определении «город» нет, а теоретические подходы к оценке уровня его конкурентоспособности углубляются год от года. В данном случае видится необходимым и логичным уточнение базовой дефиниции, следствием которого станет закономерная дискуссия о возможности применения к ней термина «конкурентоспособность». На данном же этапе использование понятия «конкурентоспособность города» вызывает массу вопросов, уйти от которых можно, разведя между собой в рамках многофакторного анализа состояния города следующие категории:

- показатели социально-экономического развития города;
- конкурентоспособность предприятий города;
- поддерживаемые предприятиями города абсолютные и генерируемые ими конкурентные преимущества;
- качество созданной в городе инфраструктуры;
- ресурсный потенциал города («внешнее участие» в его использовании);
- объем и качество генерируемых на уровне города человеческого, интеллектуального и информационного капиталов;
- роль государства (в лице городских, региональных и федеральных органов власти);
- природная уникальность города, качество окружающей среды;
- историческое наследие развития города, народностей, проживающих на его территории;
- культурный потенциал города и др.

Подводя итоги данного исследования, считаем важным подчеркнуть главное. Дискуссия об уместности использования термина «конкурентоспособность» на всех уровнях экономического анализа должна продолжаться, поскольку от терминологической чистоты зависит грамотность проводимых исследований, сделанных выводов, принятых решений.

Не можем не признать тот факт, что в ряде своих работ, опубликованных ранее, мы допускали использование соответствующего термина для уровня страны в качестве элемента устоявшегося категориального аппарата [23; 24]. Однако в настоящее время, глубже погрузившись в соответствующую проблематику, мы разделяем точку зрения специалистов, высказывающих следующие положения:

- конкурентоспособность — «атрибут компаний» [25];
- «понятие конкурентоспособности для отдельных субъектов рынка не соответствует методикам ее оценки, что приводит к несопоставимости параметров и критериев, искажающих реальный уровень конкурентоспособности» [26];
- «группы факторов и обстоятельств, которые учитывает ВЭФ, отражают, в основном (и не в полном объеме), возможности только экономик рассматриваемых стран, а не самих стран как таковых с полным объемом составляющих (орудий, инструментов) и приемов), которые используются современными странами для достижения своих целей в конкурентной борьбе» [27, с. 287];
- «до настоящего момента не существует убедительной теории, объясняющей конкурентоспособность в национальных масштабах» [6, с. 166].

Огромный накопленный к настоящему моменту пласт теоретических работ по проблематике конкурентоспособности привел к тому, что количество перестало переходить в качество. Исследований много, они содержат в себе уникальные идеи, учитывающие происходящие изменения, однако не всегда способствуют решению практических задач. Возможно, проблема заключается в том, что необходимость переноса (заимствования) терминов, применимых к чисто производственным структурам, на субъекты, наделенные более широкими, а иногда и принципиально иными функциями, должна быть не субъективно, а объективно обоснована. То, что конкурентоспособность выступает атрибутом чисто экономических субъектов, остается фактом. В связи с этим грамотным будет его применение к соответствующей сфере, поэтому, если возникает необходимость использовать понятие «конкурентоспособность», то его следует применять к экономике. При этом работа над понятиями «конкурентоспособность экономики города», «конкурентоспособность экономики региона», «конкурентоспособность экономики страны», как своего рода критериями эффективности, должна быть продолжена.

Непосредственно для города, региона и страны в качестве категории, позволяющей комплексно оценить состояние соответствующих территорий, более оправданным представляется использование многофакторного анализа, результаты которого могут дать полное представление о возможностях их «устойчивого развития».

Список использованной литературы

1. Смотров Д.В. К вопросу об определении понятия «конкурентоспособность личности» / Д.В. Смотров // Научно-педагогический журнал Восточной Сибири MAGISTER DIXIT. — 2012. — № 2. — С. 230–234.
2. Андреев В.И. Конкурентология : учеб. курс для твор. саморазвития конкурентоспособности / В.И. Андреев. — Казань : Центр инновац. технологий, 2013. — 468 с.
3. Сальников В.А. Конкурентоспособность отраслей российской промышленности — текущее состояние и перспективы / В.А. Сальников, Д.И. Галимов // Проблемы прогнозирования. — 2006. — № 2. — С. 55–83.
4. Шорохов В.П. Оценка конкурентоспособности региона / В.П. Шорохов, Д.Н. Колькин // Проблемы прогнозирования. — 2007. — № 1. — С. 92–101.
5. Калюжнова Н.Я. Институты регионального развития : монография / Н.Я. Калюжнова, М. А. Осипов. — Иркутск : Изд-во ИГУ, 2014. — 167 с.
6. Портер М. Конкуренция / М. Портер. — Москва : Вильямс, 2001. — 495 с.
7. Мокроносов А.Г. Конкуренция и конкурентоспособность : учеб. пособие / А.Г. Мокроносов, И.Н. Маврина. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2014. — 194 с.
8. Четыркина Н.Ю. Конкурентоспособность страны: природа, источники и факторы / Н.Ю. Четыркина // Теория и практика общественного развития. — 2016. — № 10. — С. 53–55.
9. Тарануха Ю. Конкурентоспособность страны: зачем за нее бороться / Ю. Тарануха // Общество и экономика. — 2016. — № 5. — С. 72–85.
10. Козырская И.Е. Укрепление конкурентоспособности российских компаний / И.Е. Козырская // Евразийский интеграционный проект: цивилизационная идентичность и глобальное позиционирование : материалы Междунар. Байкал. форума, Иркутск, 20–21 сент. 2018 г. / под науч. ред. Е.Р. Метелевой. — Иркутск, 2018. — С. 362–366.
11. Иркутская область в XXI веке. Проблемы и ресурсы развития / отв. ред. А.П. Кириченко. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2014. — 422 с.
12. Сулова Ю.Ю. Влияние инфраструктуры региона на качество жизни населения / Ю.Ю. Сулова, О.Г. Алешина // Проблемы современной экономики. 2015. — № 2 (54). — С. 225–228.
13. Егорова Е.Н. Методика оценки природного туристско-рекреационного потенциала региона / Е.Н. Егорова, О.В. Мотрич // Региональная экономика: теория и практика. — 2010. — № 43. — С. 49–56.
14. Николаева Н.А. Конкурентоспособность города: взгляд зарубежных ученых / Н.А. Николаева // Маркетинг в России и за рубежом. — 2001. — № 6. — С. 69–77.

15. Функе У. Методологические основы разработки городской концепции / У. Функе // Евроград. — 1998. — № 10. — С. 48–53.

16. Meer J., van der. The Role of City Marketing in Urban Management / J. van der Meer. — Rotterdam : EURICUR. Erasmus Univ., 1992. — 342 p.

17. Дзегутанов В.В. Конкурентоспособность города: сущность, критерии и показатели / В.В. Дзегутанов // Теория и практика общественного развития. — 2012. — № 3. — С. 322–327.

18. Самаруха В.И. Стратегические цели и приоритеты социально-экономического развития города Иркутска в системе «Форсайт» / В.И. Самаруха // Проблемы занятости и повышения уровня жизни населения крупного сибирского города : материалы круглого стола в рамках IV Байкал. экон. форума, Иркутск, 21 сент. 2006 г. — Иркутск, 2006. — С. 7–20.

19. Пальгова В.О. Конкурентоспособность городов в условиях пространственного роста / В.О. Пальгова // Экономические отношения. — 2019. — Т. 9, № 3. — С. 1817–1826.

20. Гармашова Е.П. Понятие конкурентоспособности города и факторов ее обеспечения / Е.П. Гармашова // Вектор экономики. — 2019. — № 1 (31). — URL: <http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2019/1/regionaleconomy/Garmashova.pdf>.

21. Печаткин В.В. Конкурентоспособность городов республики Башкортостан как информационная основа для выделения объектов государственной поддержки / В.В. Печаткин // Управление экономическими системами. — 2018. — № 5 (111). — URL: http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=4882:2018-04-25-07-39-10.

22. Богомолова И.В. Развитие методики оценки конкурентоспособности городов по количественным и качественным параметрам / И.В. Богомолова, Л.С. Машенцова // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. — 2015. — № 3 (32). — С. 20–26.

23. Балашова М.А. Информационная составляющая национальной конкурентоспособности : монография / М.А. Балашова. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2014. — 244 с.

24. Балашова М.А. Информационная составляющая конкурентоспособности России / М.А. Балашова, И.В. Цвигун // Евразийский интеграционный проект: цивилизационная идентичность и глобальное позиционирование : материалы Междунар. Байкал. форума, Иркутск, 20–21 сент. 2018 г. / под науч. ред. Е.Р. Метелевой. — Иркутск, 2018. — С. 101–109.

25. Krugman P. Making Sense of the Competitiveness Debate / P. Krugman // Oxford Review of Economic Policy. — 1996. — Vol. 12, no. 3. — P. 17–25.

26. Васильева З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка / З.А. Васильева // Маркетинг в России и за рубежом. — 2006. — № 2. — С. 83–90.

27. Макарова Г.Н. Трансформация критериев эффективности экономической деятельности стран в условиях современной модели глобализации / Г.Н. Макарова, В.А. Рудяков // Историко-экономические исследования. — 2019. — Т. 20, № 2. — С. 261–293.

Информация об авторах

Балашова Мария Александровна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра мировой экономики и экономической безопасности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: mabalashova@mail.ru.

Трошкин Матвей Игоревич — студент, направление подготовки «Мировая экономика», Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: botmatvey@gmail.com.

Балашова Анастасия Михайловна — студент, направление подготовки «Мировая экономика», Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: anastasbalashova@mail.ru.

Authors

Maria A. Balashova — PhD in Economics, Associate Professor, Department of World Economics and Economic Security, Baikal State University, Irkutsk, Russian Federation, e-mail: mabalashova@mail.ru.

Matvey I. Troshkin — Student, Institute of World Economy and International Relations, Baikal State University, Irkutsk, Russian Federation, e-mail: botmatvey@gmail.com.

Anastasia M. Balashova — Student, Institute of World Economy and International Relations, Baikal State University, Irkutsk, Russian Federation, e-mail: anastasbalashova@mail.ru.

Для цитирования

Балашова М.А. Об уместности применения понятия «конкурентоспособность» / М.А. Балашова, М.И. Трошкин, А.М. Балашова. — DOI 10.17150/2411-6262.2021.12(2).9 // *Baikal Research Journal*. — 2021. — Т. 12, № 2.

For Citation

Balashova M.A., Troshkin M.I., Balashova A.M. On the Appropriateness of Using the Concept of «Competitiveness». *Baikal Research Journal*, 2021, vol. 12, no. 2. DOI: 10.17150/2411-6262.2021.12(2).9. (In Russian).