**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионально образования «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова»**

На правах рукописи

**Приворотская Софья Григорьевна**

**УСЛОВИЯ И ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Специальность 08.00.14 Мировая экономика

Диссертация на соискание ученой степени

кандидата экономических наук

Научный руководитель -

доктор экономических наук,

профессор Е.А. Касаткина

Москва – 2014 г.

Оглавление

[Введение 3](#_Toc402174579)

[Глава 1. Теоретические аспекты международной конкурентоспособности 10](#_Toc402174580)

[1.1 Концептуальные основы теории международной конкурентоспособности 10](#_Toc402174581)

[1.2 Международная конкурентоспособность: подходы к определению и эволюция концепции 26](#_Toc402174582)

[1.3 Уровни и факторы международной конкурентоспособности как системы 43](#_Toc402174583)

[Глава 2. Микроэкономические основы международной конкурентоспособности 58](#_Toc402174584)

[2.1 Теория международной конкурентоспособности М. Портера 58](#_Toc402174585)

[2.2 Критика и дальнейшее развитие теории международной конкурентоспособности 66](#_Toc402174586)

[2.3 Отражение микроэкономического подхода М. Портера в методологии оценки национальной конкурентоспособности международных организаций 79](#_Toc402174587)

[2.4 Роль конкурентоспособности бизнеса в оценке международной конкурентоспособности стран 88](#_Toc402174588)

[Глава 3. Стратегический подход как фактор международной конкурентоспособности 102](#_Toc402174589)

[3.1 Стратегический аспект концепции международной конкурентоспособности 102](#_Toc402174590)

[3.2 Роль стратегий компаний в повышении международной конкурентоспособности 113](#_Toc402174591)

[3.3 Влияние макроуровневой стратегии на эффективность национальной среды бизнеса и международную конкурентоспособность экономики 125](#_Toc402174592)

[Глава 4. Анализ международной конкурентоспособности российской авиационной промышленности 139](#_Toc402174593)

[4.1 Факторы конкурентоспособности на международном рынке авиастроения 139](#_Toc402174595)

[4.2 Детерминанты конкурентных преимуществ российской авиационной промышленности 149](#_Toc402174596)

[4.3 Перспективы и стратегия развития авиастроения в России 161](#_Toc402174597)

[Заключение 175](#_Toc402174598)

[Библиография 181](#_Toc402174599)

# Введение

Международная конкурентоспособность является интегрирующим понятием, объединяющим весь комплекс ключевых вопросов, связанных с устойчивым ростом национального благосостояния и уровня жизни населения. Вопросы международной конкурентоспособности становятся наиболее актуальными в периоды серьезных трансформаций структуры и колебаний динамики международной конкуренции, когда происходят существенные изменения относительных позиций стран на мировом рынке и встает задача обосновать причины отставания или лидерства некоторых из них, выявить закономерности развития национальных экономик, а также спрогнозировать возможные перемены. На сегодняшний день целый ряд факторов способствует изменению условий функционирования мировой экономики: смещение конкурентных позиций стран, в частности крупнейших финансовых центров, вследствие глобального экономического кризиса; усиление международной конкуренции за счет вовлечения новых участников и усиливающейся глобализации рынков; утверждение знаний и технологий в качестве основной движущей силы экономического роста в современном мире.

Отсутствие единой теории, поиск наиболее точного определения, постоянные изменения существующих методик расчета показывают актуальность рассмотрения общей теории и отдельных подходов к анализу международной конкурентоспособности. Применение категории конкурентоспособности на макроуровне, получившее активное развитие последние 35-40 лет, осложняется ввиду отсутствия непосредственной конкуренции между странами. В таком ракурсе на первое место выходят микроэкономические аспекты конкуренции компаний на мировом рынке, опосредующие конкурентные отношения стран. Макроэкономическая составляющая формирует фундаментальные предпосылки эффективности экономической системы, которые используются на микроуровне для создания стоимости и повышения национальной производительности, тогда как участие национальных компаний в глобальной конкуренции обеспечивает приток новейших знаний и технологий, управленческих и производственных инноваций, концентрацию специализированных активов, являющихся ключевыми конкурентными преимуществами как для отдельной компании, так и для страны в целом. На сегодняшний день, когда объемы производства и роль на мировом рынке крупных транснациональных корпораций сопоставимы с размером национальных экономик, компании играют ключевую роль в формировании устойчивых основ повышения международной конкурентоспособности стран.

Для России актуальность данного исследования повышается ввиду отставания микроэкономических основ конкурентоспособности и развития бизнеса, которые выявляются в международных исследованиях и рейтингах глобальной конкурентоспособности. Интерес к этой проблематике обостряется также в связи с усилением внимания к задаче повышения национальной конкурентоспособности экономики, поставленной на государственном уровне в рамках долгосрочной стратегии развития страны.

Основной целью работыявляется комплексное исследование механизмов формирования международной конкурентоспособности национальной экономики на уровне компании, отрасли и страны в целом с учетом их взаимодействия и взаимовлияния, а также обоснование роли микроэкономических факторов в этом процессе.

Достижение поставленной цели предопределило необходимость решения следующих задач, последовательно раскрывающих тему исследования:

* Проследить теоретические истоки проблемы международной конкурентоспособности и проанализировать ее основные факторы. Изучить, как развитие экономической теории в целом повлияло на эволюцию теории конкурентоспособности экономики.
* Обобщить и систематизировать существующие концепции международной конкурентоспособности и подходы к ее определению, а также предложить на их основе собственное определение.
* Рассмотреть международную конкурентоспособность как систему, раскрывающуюся во взаимодействии ее элементов и иерархии ее уровней.
* Показать значение микроэкономического подхода к международной конкурентоспособности как с теоретической, так и с практической точек зрения.
* Раскрыть роль и место стратегии в повышении международной конкурентоспособности экономических субъектов различного уровня от компании до государства.
* Применить теоретические концепции международной конкурентоспособности, рассматриваемые в работе, для анализа отрасли авиастроения в России.

Объектом диссертационного исследования является международная конкурентоспособность, формирующаяся на различных иерархических уровнях. Предметом исследования являются механизмы формирования конкурентоспособности национальной экономики, подходы к определению и обоснованию коренных причин изменения ее уровня, внутренние и внешние факторы ее определяющие.

Методы научного познания, примененные автором в работе, были определены исходя из особенностей объекта исследования. Методологическую основу исследования составили такие общие методы как сравнение, абстрагирование, анализ и синтез, индукция и дедукция, восхождение от абстрактного к конкретному. В работе применялся системно-структурный анализ, а также использовались подходы институциональной и эволюционной экономической теорий. Результаты исследования фиксировались с соблюдением логических законов и правил.

Для достижения цели исследования, автором использован широкий спектр научной литературы, связаннойкак с теоретическими, так и с практическими вопросами конкурентоспособности на микро- и макроуровне. Теоретические вопросы раскрыты на основе ряда работ по экономической теории и истории экономической мысли, теориям международной торговли, конкуренции и экономического роста и развития. Среди них следует отметить фундаментальные исследования зарубежных авторов П. Друкера, , П. Кругмана, Р. Лукаса, М. Обстфельда, Б. Олина, М. Портера, Д. Рикардо, П. Ромера, А. Смита, Р. Солоу, Дж. Стиглица, Э. Хекшера, И. Шумпетера а также обобщающие теоретические труды российских авторов В.С. Автономова, А.А. Аузана, В.П. Колесова, М.В. Кулакова, Н.А. Миклашевской, А.В. Холопова, А.Г. Худокормова, Ю.В. Шараева. Конкретные аспекты международной конкурентоспособности анализируются на базе работ М.И. Гельвановского, И.В. Пилипенко, Т.Субботиной, Р.А.Фатхутдинова, К.В. Швандар. В основе исследования стратегий на уровне отдельных компаний и страны в целом лежат труды по стратегическому менеджменту Д. Аакера, И. Ансоффа, Г. Минцберга, А. Стрикленда, А. Томпсона.

При изучении механизмов формирования международной конкурентоспособности и рассмотрении более узких аспектов, связанных с этим процессом, использовались теоретические разработки по ряду актуальных вопросов мировой экономики, процессам глобализации и научно-технического прогресса. Среди них следует отметить работы таких авторов как Е.Ф. Авдокушин, А.С. Булатов, Н.А. Волгина, Л.И. Глухарев, В.Я. Горфинкель, В.В. Громыко, Н.П. Гусаков, В.М. Давыдов, С.К. Дубинин, Е.А. Касаткина, В.П. Клавдиенко, С.В. Киселев, Я.Д. Лисоволик, М.Л. Лучко, Е.К. Мазурова, Ю.Н. Максимов, А.Б. Николаев, Ю.М. Осипов, М.Н. Осьмова, О.И. Пилипенко, В.А. Рубе, Б.М. Смитиенко, А.Н. Спартак, И.П. Фаминский, Г.Г. Чибриков и др.

Информационную базу диссертации составили статистические и аналитические данные национальных и международных организаций, таких как Всемирный экономический форум, Международный институт развития менеджмента, МВФ, Всемирный банк, ВТО, Министерство экономического развития РФ, Совет по национальной конкурентоспособности РФ, Национальный институт конкурентоспособности РФ, Центр Стратегических Исследований в Москве. Анализ российской и зарубежной авиационной промышленности проведен автором на основе официальных данных Боинг, Эйрбас, ИАТА, ОАО «ОАК», ОАО «Авиапром», Министерства промышленности и торговли РФ, Федерального агентства воздушного транспорта РФ. В работе широко привлекалась актуальная информация, публикуемая в сети Интернет, а также материалы периодической прессы и информационных агентств.

Научная новизна диссертации определяется следующими положениями:

* При систематизации теоретических истоков теории международной конкурентоспособности выявлена ее непосредственная взаимосвязь и влияние на ее эволюцию двух широких разделов экономической теории - теорий международной торговли и международного разделения труда, а также теории экономического роста. Прослежено влияние теории конкуренции, институционального и эволюционного подхода в экономике на ее формирование.
* Ввиду отсутствия единого определения международной конкурентоспособности, выделен ряд обобщающих характеристик, показывающих широкий спектр использования и трактовки данного термина. Так, конкурентоспособность страны рассмотрена в координатах относительная - абсолютная, внешняя – внутренняя, процесс-результат, а теоретические подходы подразделены на факторные и комплексные, описательные и объяснительные, статические и динамические. Кроме того предложен собственный подход к определению международной конкурентоспособности, подчеркивающий ее интегральный характер, нацеленность на долгосрочную перспективу, связь с ключевыми показателями уровня жизни и национального благосостояния, влияние на экономический рост, а также роль стратегического подхода для повышения международной конкурентоспособности.
* Выявлены системные характеристики международной конкурентоспособности, такие как взаимосвязь элементов – объектов международной конкурентоспособности, сложная иерархическая система уровней международной конкурентоспособности, системность стратегии достижения высокой конкурентоспособности, системное влияние внешних и внутренних факторов. Выявлена глубинная взаимосвязь и взаимодействие субъектов микро-, мезо- и макроуровня, которая обеспечивает устойчивые преимущества в конкурентной борьбе.
* Доказано значение микроэкономического подхода к международной конкурентоспособности за счет анализа методик, используемых в практических исследованиях крупных международных организаций (ВЭФ, МИРМ), а также на основе рассмотрения конкретных данных по Индексу конкурентоспособности бизнеса различных стран, в частности России.
* Показано, что значение стратегического подхода как фактора конкурентоспособности тем выше, чем масштабнее объект управления и длиннее горизонт планирования. Кроме того, обоснованы непосредственная связь и взаимное влияние стратегий и конкурентоспособности на макро-, мезо- и микроуровне, а также выделены общие принципы формирования стратегий на различных уровнях, такие как ориентация на устойчивый рост в долгосрочном периоде; построение плана действий исходя из анализа не только текущей, но и будущей ситуации; последовательное выполнение стратегии с необходимыми текущими корректировками; постоянный мониторинг исполнения стратегии; поиск и использование уникальных ресурсов и способностей.

В проведенном исследовании основ международной конкурентоспособности российской авиационной промышленности на основе модели детерминант конкурентоспособности М. Портера, проанализировано текущее положение отрасли, ее перспективы и взаимосвязь с повышением конкурентоспособности страны в целом. Показано, что факторы конкурентоспособности данной отрасли развиты достаточно равномерно, но при этом не выявлено уникальных устойчивых преимуществ, ведущих к взаимному усилению факторов ромба и повышению конкурентоспособности. Предложен путь повышения международной конкурентоспособности российского авиастроения за счет развития микроэкономических основ отрасли, создания и постоянного совершенствования уникальных технологических, управленческих и стратегических конкурентных преимуществ.

Отдельные теоретические положения и выводы работы могут быть использованы при разработке стратегии повышения национальной конкурентоспособности, направленной на поддержку бизнеса, становление основ экономики знаний и рост уровня жизни населения. Данное исследование может также служить основой для анализа стратегических управленческих решений, принимаемых руководством компаний при выходе на международный рынок. Отдельные положения диссертации, связанные с российской авиационной промышленностью могут послужить аналитической базой при формировании стратегии дальнейшего развития отрасли.

Систематизация существующих концепций и определений может служить дальнейшему развитию и углублению теоретических подходов, применяемых в практических исследованиях международной конкурентоспособности компаний и стран. Также теоретические положения и выводы работы могут быть использованы в научных исследованиях по проблемам формирования международной конкурентоспособности, при создании обобщающих работ по международной экономике и экономическому развитию, при составлении учебных пособий, методических руководств, при подготовке общих и специальных курсов для студентов экономических ВУЗов и факультетов. Отдельные положения диссертации использованы при чтении курсов «Международная экономика», «Международная конкурентоспособность», «Международный бизнес», «Теории экономического развития» на экономическом факультете МГУ имени М.В. Ломоносова.

Работа прошла апробацию на кафедре мировой экономики экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

Основные результаты и выводы проведенного исследования изложены автором в 6 публикациях, в том числе в 3 статьях, опубликованных в журналах из перечня ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, определенных ВАК Министерства образования и науки Российской Федерации.

Логика работы обуславливает следующую структуру изложения материала. В первой главе раскрываются теоретические аспекты международной конкурентоспособности и ее факторы. Сначала рассматриваются истоки современной теории конкурентоспособности стран в других разделах экономической теории, в первую очередь в теориях международной торговли и разделения труда и теориях экономического роста. Далее исследуются современные подходы к определению международной конкурентоспособности и процессу ее формирования, а также производится системный анализ ее структуры, в частности иерархии уровней международной конкурентоспособности от микро к макро.

Во второй главе изучаются микроэкономические основы международной конкурентоспособности, их практическое значение и теоретическое обоснование. Подробно исследуется концепция М. Портера, лежащая в основе микроэкономического подхода, ее суть, критика, применение в практических исследованиях и дальнейшее теоретическое развитие. Анализируется место бизнеса, компаний и других субъектов микроуровня в повышении конкурентоспособности на уровне национальной экономики.

В третьей главе рассматривается значение стратегий субъектов различного уровня для укрепления конкурентных позиций страны. Даются общие подходы к анализу взаимосвязи стратегии и национальной конкурентоспособности, определяются единые принципы этой зависимости для различных уровней. Отдельно более подробно раскрывается роль стратегии на уровне предприятий и государства в целом.

В четвертой главе приведенные теоретические подходы используются для анализа российской авиационной промышленности и ее влияния на международную конкурентоспособность страны. Дается обзор основных факторов конкурентоспособности на международном рынке авиастроения. Далее, на основе анализа российского авиастроения по модели ромба конкурентоспособности М. Портера, делаются выводы о текущем положении и перспективах развития отрасли, а также даются некоторые рекомендации.

# Глава 1. Теоретические аспекты международной конкурентоспособности

## **Концептуальные основы теории международной конкурентоспособности**

Поиск причин богатства народов является движущей силой экономической науки на протяжении практически всей ее истории. В рамках современной экономической теории рассмотреть и проанализировать эти причины позволяет изучение международной конкурентоспособности стран и ее факторов. Пристальный и подробный анализ факторов национальной конкурентоспособности, который ведется последние 35-40 лет, представляет попытку приоткрыть коренные основы процветания одних стран и отставания других, а также объяснить постоянные изменения относительных позиций национальных экономик на международной арене. Ввиду усиления взаимовлияния и взаимозависимости стран, происходящего на фоне процессов глобализации, на первый план выходят именно относительные позиции стран, наиболее наглядно выраженные в рейтингах конкурентоспособности, которые составляются крупными международными организациями.

Изучение международной конкурентоспособности требует учета динамической и статической составляющей, рассмотрения объектов конкурентоспособности на различных уровнях, использования системного подхода и поиска достоверных моделей, объясняющих причины благосостояния стран в долгосрочном периоде. Данный комплекс проблем в некоторой степени объясняет отсутствие единой теории международной конкурентоспособности и ее методологическую незавершенность, подчеркиваемые большинством исследователей данной проблематики.[[1]](#footnote-1) Можно сказать, что теория международной конкурентоспособности на данном этапе не обнаруживает единого механизма, ведущего к процветанию нации, ограничиваясь выявлением множества факторов, на него влияющих, и определением степени их значения. Тем не менее, современный уровень развития данной теории, характеризующийся многофакторным подходом и возможностью количественного измерения, представляет собой качественный скачок по сравнению с моделями, выводящими благосостояние страны из одного или нескольких отдельно взятых факторов, будь то внешняя торговля, управление валютным курсом или накопление капитала.

Комплексность процесса формирования международной конкурентоспособности и конкурентных преимуществ на разных уровнях национальной хозяйственной системы обуславливает огромное многообразие факторов, их сочетаний и связей. К факторам международной конкурентоспособности в большей или меньшей степени будет относиться любой параметр, связанный с экономическим и социальным развитием страны. Значимость того или иного фактора существенно колеблется в зависимости от социально-экономического уровня, на котором находится страна. По мере перехода к более современным формам экономических отношений, большее значение приобретают такие факторы как уровень знаний, интеллектуального и человеческого капитала, инновационный потенциал и технологическая готовность экономики. Для выработки политики повышения конкурентоспособности на каждом из уровней большое значение приобретает структурирование и анализ факторов, выделение среди них приоритетных. Целесообразно, в этой связи, подразделить факторы международной конкурентоспособности в соответствии с уровнем их формирования на микро-, мезо- и макроуровневые, учитывая при этом их тесную взаимосвязь и взаимовлияние. К макроэкономическим факторам относятся традиционно исследуемые источники конкурентных преимуществ стран, такие как географическое положение, макроэкономическая стабильность, инвестиционный климат, валютный курс, инфляция, институты и др. Именно они формируют фундамент международной конкурентоспособности страны. В то же время, многие из перечисленных факторов изменяются достаточно медленно и определяют, скорее, некоторый статический, базовый уровень международной конкурентоспособности. Направление и динамика конкурентоспособности страны, в большой степени, обуславливаются факторами микро- и мезоуровня. Состояние основных отраслей, кластеров и межотраслевых комплексов, определяющее мезоуровневую конкурентоспособность, с одной стороны, существенно зависит от национальной среды бизнеса, формирующейся на макроуровне, а с другой - воздействует на конкурентоспособность товаров и производителей. Микроэкономические конкурентные преимущества, согласно мнению современных исследователей, играют значительную роль в повышении международной конкурентоспособности, непосредственно обеспечивая рост объемов и эффективности производства, повышение производительности, продвижение товаров, завоевание сегментов мирового рынка. Среди факторов микроуровня можно выделить эффективность стратегий и управленческих технологий в отечественных компаниях, их умение конкурировать на мировом рынке; специфические характеристики, цену и качество товара; технологичность и наукоемкость производимой продукции; прочие источники конкурентоспособности компаний.

Факторы конкурентоспособности различного уровня зависят друг от друга, взаимно усиливаются, либо ослабляются. Так, без стабильной макроэкономической базы компаниям крайне сложно завоевывать устойчивые конкурентные преимущества, в то же время обильные государственные инвестиции или расширение внутреннего рынка не принесут результата без соответствующих изменений на уровне предприятий. Следует также отметить, что на каждом уровне можно выделять различные типы факторов. В частности, особое значение играют стратегические конкурентные преимущества, формирующие устойчивую базу конкурентоспособности в долгосрочном периоде.

Прежде чем перейти к изложению современных подходов к международной конкурентоспособности стран, необходимо изучить истоки данной концепции. По мнению автора, теорию международной конкурентоспособности можно считать логическим продолжением принципов двух широких разделов экономической теории: теорий международной торговли и международного разделения труда, а также теории экономического роста. Непосредственное влияние на рассматриваемое явление, несомненно, оказали также теория конкуренции, институциональный и эволюционный подход в экономике.

На ранних этапах становления политической экономии (науки, затрагивающей вопросы функционирования хозяйства именно на уровне государства, в отличие от экономии домохозяйства) основные достижения были сделаны в рамках меркантилизма, экономического учения XVI-XVIII веков, подчеркивающего роль международной торговли в качестве источника экономического роста. Внешняя торговля рассматривалась как главный источник пополнения казны, являясь единственным каналом притока денежного металла для большинства европейских стран.[[2]](#footnote-2) Национальное богатство, одно из центральных понятий меркантилизма, ассоциировалось исключительно с количеством золота у нации. Согласно данному подходу, накопление золота являлось главной целью государства и средством увеличения благосостояния. При такой постановке вопроса задача регулирования экономики представлялась достаточно ясно: приток денег в страну (экспорт) поощрять, отток денег (импорт) – ограничивать. Торговая политика, таким образом, строилась на стимулировании экспорта, часто за счет субсидий, и сокращении импорта готовых изделий путем квотирования и высоких таможенных пошлин. Ошибочное представление меркантилистов о статичности мировых ресурсов, в результате которого накопление богатства одной нацией якобы происходило за счет его сокращения у другой (торговля как «игра с нулевой суммой») привело к политике агрессивного экспорта и активного протекционизма, за многие столетия которого были выработаны почти все современные инструменты защиты.[[3]](#footnote-3)

Другим важным аспектом конкурентоспособности, согласно меркантилистам, являлись низкие издержки на производство экспортируемой продукции, в первую очередь за счет низкой заработной платы. Очевидно, что данный подход не вполне соответствует современным концепциям, тем не менее, схожие подходы до сих пор используются развивающимися странами для достижения успеха в мировой конкуренции.[[4]](#footnote-4) Однако уже в рамках меркантилизма можно обнаружить зачатки современного взгляда на важность человеческого фактора. Так Д. Дефо, знаменитый автор «Робинзона Крузо» и видный меркантилист писал в 1728 году: «…если заработная плата – низкая и жалкая, такой же будет и жизнь; если люди получают мало, они смогут мало и тратить, и это сразу скажется на торговле; от того, становятся ли доходы выше или ниже, будет расти или падать богатство и мощь всего королевства. Ибо, как я сказал выше, все зависит от заработной платы».[[5]](#footnote-5)

Несмотря на существенные заблуждения, взгляды меркантилистов на конкурентоспособность национальной экономики сформировали базу для дальнейших исследований причин роста национального благосостояния, раскрыв значение внешней торговли для экономического развития, определив роль государства во внешней торговле и описав торговый баланс.

Дальнейший анализ роли внешней торговли для экономического роста шел по пути поиска преимуществ стран перед торговыми партнерами на мировом рынке. Развитие теории двигалось от абсолютных преимуществ к относительным, далее к понятию факторных преимуществ, а от них – к рассматриваемым в работе конкурентным преимуществам стран.

Модели международной конкуренции, построенные в ХVIII - начале XIX века основоположниками классической экономической теории А. Смитом и Д. Рикардо, представляют собой базу современного понимания данных процессов. Именно в работах Смита на первое место в регулировании производства и обмена выходит конкуренция, названная им «невидимой рукой» рынка. Его концепция дает также новый взгляд на источники экономического роста. На первый план выступает не накопление золота как в теориях меркантилистов, а увеличение производственного потенциала и производительности труда. По Смиту, два условия определяют величину продукта, приходящегося на одного жителя страны: "во-первых, искусство, умение и сообразительность, с какими в общем применяется… труд, и, во-вторых, отношением между числом тех, кто занят полезным трудом, и числом тех, кто им не занят»[[6]](#footnote-6). Можно сказать, что данный подход в некоторой степени воспринят современным теоретиком международной конкуренции – М. Портером, признающим производительность базой конкурентоспособности.[[7]](#footnote-7) Выгода внешнеторговой деятельности, по Смиту, проистекает из абсолютных преимуществ стран в производстве тех или иных товаров. Абсолютным преимуществом обладает страна, производящая какой-либо товар с наименьшими затратами труда на единицу продукции, то есть дешевле. Таким образом, торговля оказывается взаимовыгодной за счет возможности каждого торгового партнера приобрести товар с меньшими издержками, чем в случае, если бы он производил его самостоятельно.

Д. Рикардо существенно расширил понимание взаимной выгоды свободной международной торговли, показав, что торговля может иметь место даже в случае, если какая-либо страна не располагает абсолютным преимуществом ни по одному из товаров.[[8]](#footnote-8) Характер производства страны в данной модели определяется сравнительными преимуществами. Страны экспортируют те товары, в производстве которых местный труд используется относительно эффективно, и импортируют ту продукцию, для которого затраты этого труда относительно неэффективны. Торговля между странами признается взаимовыгодной, поскольку расширяет возможности национального потребления, а также является косвенным методом производства, то есть позволяет обменять экспорт на импортные товары, которые в отсутствие торговли производились бы с большими издержками.

Рикардианская модель до сих пор занимает важнейшее место в анализе внешнеторговых отношений. На вопрос: «отражает ли эта модель реальность?», авторы учебника по международной экономике П. Кругман и М. Обстфельд дают однозначно утвердительный ответ, отмечая при этом ряд случаев, когда объяснения рикардианской модели неудовлетворительны: 1. Предполагается крайняя степень международной специализации, чего нет в реальности. 2. Не принимается во внимание, существенное на практике, воздействие торговли на распределение доходов внутри страны, предполагается, что страны, участвующие в торговле выигрывают целиком. 3. Не уделяется внимания различиям в ресурсном потенциале стран как причине торговли между ними. 4. Не учитывается экономия на масштабе производства.[[9]](#footnote-9) Несмотря на перечисленные недостатки, решением которых занимались теоретики международной экономики XX века, основное положение модели Рикардо о том, что страны экспортируют товары, по которым имеют относительно более высокую производительность, - подтверждается рядом исследований.[[10]](#footnote-10)

Некоторые из перечисленных недостатков преодолевает теорема Хекшера-Олина (теория факторных пропорций), относящаяся уже к первой половине ХХ века, которая объясняет причины различий в производительности труда, являющихся основной международной торговли по Рикардо. По мнению авторов теоремы, межстрановые различия в относительных издержках объясняются главным образом тем, что, во-первых, в производстве различных товаров факторы используются в различных соотношениях и, во вторых, неодинакова относительная обеспеченность стран факторами производства.[[11]](#footnote-11) Как писал Б. Олин: «Страны экспортируют продукты интенсивного использования избыточных факторов».[[12]](#footnote-12) Каждая страна будет эффективнее производить товары, для производства которого интенсивно используется фактор, имеющийся у нее в изобилии. Соответственно, эти же товары будут предлагаться на мировом рынке в обмен на продукцию, произведенную с использованием дефицитного для нее фактора.

Данный подход вполне совпадает с интуитивным пониманием характера международной торговли: ключевым преимуществом страны во внешней торговле является наиболее широко доступный фактор производства (например, дешевый труд бедных стран). Однако самая известная эмпирическая проверка теории факторных пропорций, проведенная в 1953 году В. Леонтьевым, опровергла ее основные постулаты. Парадокс Леонтьева основан на полученных данных об относительной трудоемкости экспорта США, страны, где капитал - фактор относительно избыточный. Последовавшие за этим эмпирические исследования подтверждают теорему Хекшера-Олина лишь примерно в половине случаев,[[13]](#footnote-13) но многочисленные попытки объяснить причины такого несовпадения породили на ее базе целый ряд новых исследований источников международной торговли. Существенный вклад в доработку и развитие теоремы Хекшера-Олина в частности внесли П. Самуэльсон, Р. Джонс, В. Столпер, Т.М. Рыбчинский.

Новейшие теории международной торговли А. Киреев предлагает разделять на три группы: 1. Теории, развивающие принципы классических теорий, распространяя их на большее количество товаров, стран и факторов производства. 2. Теории, изучающие отдельные стороны международной торговли, которые по каким-либо причинам остались не объясненными классическими теориями. 3. Так называемые альтернативные теории международной торговли, полностью отрицающие классические теории, объявляющие их устаревшими, и предлагающие собственное объяснение международной торговли.[[14]](#footnote-14) Наибольший интерес вызывает именно последняя группа, на которой следует остановиться несколько подробнее.

Во второй половине ХХ века мировой рынок приобретает новые черты: большинство стран, вступающих в торговлю, обладают схожими факторными пропорциями, а обмен товарами зачастую происходит в рамках одних и тех же отраслей. Английские буровые установки поставлялись за границу, а взамен покупались норвежские; немецкие автомобили экспортировались, а в обмен приобретались японские; во Францию поставлялись итальянские стиральные машины и оттуда завозились французские и т.д.[[15]](#footnote-15) Для объяснения этих процессов в 1960-1970-х годах были предложены альтернативные теории международной торговли, построенные на принципиально новых предпосылках, признающие наличие неоптимального использования факторов производства и различной степени монополизации рынков.

Торговля между странами со схожими факторными пропорциями объясняется в рамках «новой теории международной торговли», созданной П. Кругманом, К. Ланкастером и несколькими другими экономистами.[[16]](#footnote-16) (Именно за развитие данной теории Пол Кругман был удостоен Нобелевской премии в 2008 году). Специализация стран на определенных товарах происходит не за счет сравнительных преимуществ, а на основе экономии масштаба, которая представляет собой развитие производства в условиях, когда увеличение затрат факторов на единицу влечет за собой рост выпуска превышающий единицу. Именно международная торговля, предоставляя более широкие возможности для сбыта продукции, дает больший потенциал для использования эффекта масштаба. Реализация эффекта масштаба внутри одной фирмы (внутренний эффект масштаба), как правило, приводит к нарушению совершенной конкуренции, поскольку влечет за собой повышение концентрации производства и укрупнение фирм, становящихся монополистами. Таково объяснение торговли в условиях монополистической конкуренции. Внешний эффект масштаба предполагает, что увеличивается число компаний, производящих одни и те же товары, при том, что размер каждой из них не изменяется, данный эффект ведет к возникновению совершенной конкуренции. Таким образом, модель объясняет причины международной торговли дифференцированными продуктами одних и тех же отраслей, то есть внутриотраслевую торговлю, доля которой постоянно растет. Тем не менее, данный подход следует все же рассматривать не как отрицание, а как дополнение к классическим теориям, объясняющим межотраслевую торговлю.

То же явление (международная торговля дифференцированными продуктами одних и тех же отраслей) почти на 20 лет ранее шведский экономист С. Линдер пытался объяснить с точки зрения спроса.[[17]](#footnote-17) Гипотеза преобладающего спроса Линдера базируется на предположении о влиянии структуры спроса, зависящей от уровня дохода на душу населения и потребительских предпочтений, на характер торговли. Согласно модели, страна экспортирует те това­ры, удельный вес которых значителен в ее внутреннем потреблении. Соответственно, торговля будет активно развиваться именно между странами близкими по уровню жизни и структуре внутреннего спроса и, вопреки прогнозам неоклассической модели страны со схожими предпочтениями будут торговать между собой скорее больше, чем меньше.

Иной подход в середине 1960-х предложил американский экономист Р. Вернон.[[18]](#footnote-18) Его динамическая модель торговли основана на теории жизненного цикла продукта. На основе эмпирического материала о зарубежной деятельности американских фирм в послевоенный период, он выстроил модель торговли, структура которой меняется в зависимости от стадии жизненного цикла товара. Так на ранних стадиях, когда конкурентным преимуществом являются технологии и квалификация работников, товары создаются и экспортируются наиболее развитыми странами. По мере расширения рынков сбыта производство перемещается в развивающиеся страны, преимуществом которых являются низкие издержки. На стадии упадка не только производство и экспорт, но и импорт концентрируются в развивающихся странах. Данная модель достаточно точно описывает международную торговлю высокотехнологичными товарами с длительным жизненным циклом.

Одна из наиболее молодых концепций международной торговли – теория конкурентных преимуществ Майкла Портера, разработанная им в начале 1990-х годов.[[19]](#footnote-19) Эту теорию отличает системный подход, в котором исходная наделенность факторами производства представляет лишь основу для продвижения страны на мировом рынке, ключевые же преимущества создаются в экономике на основе эффективного функционирования бизнеса и действенных стратегий. Данная модель получила широкое практическое применение, послужив теоретической базой для расчета основных индексов международной конкурентоспособности Всемирного Экономического Форума (ВЭФ) и Международного Института по Развитию Менеджмента (МИРМ), о чем пойдет речь далее в данной главе. Подход М. Портера, подчеркивающий роль микроэкономических основ международной конкурентоспособности, а также критические оценки и общий вклад модели в развитие теории международной торговли подробнее рассмотрены во 2 главе данной работы.

Эволюция теорий международной торговли дает обширное представление о ее роли в экономическом развитии стран. Со времен эпохи Великих географических открытий и до сегодняшнего дня международная торговля является базой конкурентоспособности страны на мировом рынке. В ХХ веке глобализация еще более повысила значение данного фактора. Так, по словам российских исследователей мировой экономики, с конца 1950-х годов «начался невиданный прежде рост международного экономического обмена, заметно обгонявший рост производства. В результате внешнеторговая квота мировой экономики за прошедшие 100 лет почти удвоилась, приблизившись к 40%».[[20]](#footnote-20)

Однако необходимо отметить, что торговые позиции не являются единственной детерминантой международной конкурентоспособности страны. Все большее значение приобретают другие факторы, обеспечивающие макроэкономическую стабильность и достойный уровень жизни населения, то есть устойчивый экономический рост в долгосрочном периоде. Наиболее конкретно на вопрос «Каким образом этого добиться?» отвечает современная теория экономического роста.

Именно теория экономического роста, сформировавшаяся как специализированное экономическое направление в ХХ веке, дает формализованную трактовку причин экономического благосостояния стран в долгосрочном аспекте. Международная конкурентоспособность во многом зависит от типа экономического роста, соответственно и ее теоретические основы в большой степени базируются на моделях, тем или иным образом, объясняющих его причины, что обуславливает необходимость несколько подробнее остановится на рассмотрении моделей экономического роста, в особенности, теорий новой волны.

Исследователи отмечают тесную связь между развитием теории экономического роста и конъюнктурой мировых рынков. Так можно выделить сменяющие друг друга периоды преобладания краткосрочной теории цикла (1930-е, 1970-е годы) и долгосрочной теории роста (1940-1960-е, 1980-е). Отмечается также, что особое внимание к теориям цикла приходилось на периоды ярко выраженных циклических колебаний, тогда как теория роста выходила на первый план в периоды, когда экономическая динамика имела более гладкую траекторию.[[21]](#footnote-21) Предположим по аналогии, что глобальный экономический кризис, начавшийся в 2008 году, скорее всего, пробудит новую волну интереса к вопросам цикличности в экономике, которые в предыдущие годы роста отошли на второй план. В то же время, с 1980-х годов активно развивалась и теория международной конкурентоспособности, занимавшаяся параллельно с теориями роста поиском основ долгосрочного процветания стран.

Начало теории экономического роста в современном ее понимании положили модели экономистов кейнсианской школы Р. Харрода и Е. Домара, показавшие возможность существования экспоненциального роста на базе изменений производительности и процесса накопления капитала.[[22]](#footnote-22) Затем на долгие годы основным теоретическим течением в теориях долгосрочного экономического роста стала неоклассическая теория, сформулированная в 1950-е годы, в первую очередь, благодаря, Роберту Солоу и Тревору Свану. Теория сконцентрирована вокруг вопросов накопления капитала и взаимосвязи труда и капитала - ключевых факторов производства, их связи с экзогенными факторами производительности — техническим прогрессом, и соответственно достижения устойчивого сбалансированного роста и развитию основных тенденций роста реальных экономических параметров.[[23]](#footnote-23)

Для целей данного исследования наибольшее внимание следует уделить теориям экономического роста новой волны, совершившим переворот в теории в 1980-х годах и активно развивающимся до сих пор. Основой новых моделей послужили накопленные результаты многочисленных эмпирических исследований, зачастую противоречащие или не имеющие объяснения в рамках базовых теорий роста. Основываясь на задачах, поставленных новой эмпирикой, основное внимание в теориях экономического роста уделяется моделям, позволяющим объяснить воздействие субъективных (институциональных и поведенческих) факторов на рост в долгосрочном периоде, а также раскрыть механизм технического прогресса и влияющих на него параметров. Модели новой волны рассматривают технический прогресс уже не как экзогенный, а как эндогенный фактор, пытаясь объяснить его источники в рамках самой модели, что и обусловило другое название данной группы теорий – модели эндогенного экономического роста.

На основе исследования, проведенного Ю.В. Шараевым, можно предложить классификацию теорий эндогенного роста. Эмпирические и теоретические разработки новой волны выявляют связь экономического роста и разнообразных факторов, таких как:

1. Развитие уровня науки и техники и в целом уровня знаний:

* внешние эффекты обучения на практике,
* человеческий капитал,
* структура возникновения и реализации инноваций.

1. Свобода торговли и открытость экономики.
2. Технологические изменения и рост населения (на основе мальтузианских идей).
3. Неравенство в распределении доходов (а также вытекающая отсюда проблема неравенства в других аспектах, в частности, в доступности образования).
4. Аспекты экономической политики и политического устройства:

* уровень демократии и политических свобод,
* уровень коррупции и взяточничества,
* безработица,
* циклы,
* рыночная структура.

1. Этнографические, религиозные факторы, традиционные устои общества (все, что объединяется в понятие «социальный капитал»).
2. Загрязнение окружающей среды.[[24]](#footnote-24)

Отметим, что одним из популярных объяснений причин экономического роста является влияние внешней торговли и открытости, что перекликается с выводами теорий международной торговли, рассмотренных выше. Наибольшую известность и распространение получили модели, подчеркивающие роль знаний, научных исследований и человеческого капитала, разработкой которых в частности занимались П. Ромер и Р. Лукас.

В своих статьях П. Ромер математически обосновывает роль сознательных действий людей по развитию знаний и НИОКР в достижении технологического прогресса. Его модель обучения на практике показывает возможность существования на основе технического прогресса устойчивого роста с постоянным темпом прироста, являющегося следствием обучения работников в процессе их основной деятельности. Получаемый результат присваивается компаниями-работодателями как внешний эффект.[[25]](#footnote-25) Другая его модель обсуждает проблему технологического разрыва и разрыва в знаниях между богатыми и бедными странами, вплотную подходя к вопросам международной конкурентоспособности.[[26]](#footnote-26) Не отрицая тот факт, что техническая основа важна, Ромер указывает, что основной причиной распространенной по всему миру бедности является разрыв в уровне знаний, который может быть сокращен со сравнительно низкими издержками. Более того, перемещение знаний в целях сокращения разрыва, создает выгоды от торговли, которые могут быть разделены принимающей страной и поставщиками знаний.

Введение понятия человеческий капитал как фактора производства дает другую возможность объяснения экономического роста. Модель Р. Лукаса анализирует возможность постоянного роста экономики на основе накопления персонифицированного человеческого капитала, осуществляемого в особом сегменте системы образования.[[27]](#footnote-27) Данная модель подчеркивает роль человеческого капитала как фактора, накопление которого на основе персонального подхода к образованию становится источником устойчивого роста, наравне с собственно техническим прогрессом и его развитием.[[28]](#footnote-28)

Особым фактором экономического роста и международной конкурентоспособности можно назвать институты и уровень их развития в стране. Это явление подробно изучается в рамках институционализма (Т. Веблен, У.К. Митчелл, Дж.Р. Коммонс) и более поздних вышедших из него теорий. По словам Р.М. Нуреева институционалисты «пытались отразить в экономической теории не только формальные модели и строгие логические схемы, но и живую жизнь во всем ее многообразии».[[29]](#footnote-29) Такой подход особенно близок теории международной конкурентоспособности, задачей которой является выявление реальных механизмов, ведущих к процветанию или упадку страны, с учетом не только сугубо экономических, но и широкого ряда других факторов.

Эконометрические исследования второй половины 90-х годов ХХ века на основе сопоставлений стран и обоснования механизмов воздействий разнообразных факторов на экономический рост, доказали экономическое значение различных групп институтов.[[30]](#footnote-30) Как пишет А.А. Аузан: «К настоящему времени выполнено около десятка подобных масштабных и дорогостоящих про­ектов, которые, различаясь деталями, показывают статистически достоверную позитивную связь между показателями экономического роста стран и «качест­вом» функционирующих в них институтов: чем выше индикаторы последнего, тем выше и устойчивее, в общем случае, демонстрируемые показатели экономи­ческого роста».[[31]](#footnote-31)

Вопрос о воздействии институтов на экономический рост и эффективность экономики неоднократно затрагивалась и в работах основателей новой институциональной экономической теории. Так Д. Норт в своей книге «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» предлагает объяснение значительного изменения относительных позиций двух могущественных держав - Англии и Испании, которое произошло в Новое время, после продолжительного равенства их позиций в XVI-XVII вв. Согласно его подходу, при­чиной стагнации в Испании и экономического роста Англии являются не ресурсы как таковые, а система взаимоотношений экономически активного дворянства и королевской власти, то есть институциональные основы общества. В результате базовых политико-экономических правил, принятых в этих странах, Великобритания стала мировой державой, а Испания превратилась в европейскую экономику второго эшелона.[[32]](#footnote-32)

Вопросы возникновения и развития социальных институтов ставятся также в рамках эволюционной экономики (Р. Нелсон, С. Уинтер, Л. Магнусон, Д. Ходжсон, У. Витт и др.). С этой точки зрения, эволюция общества представляется как процесс естественного отбора институтов. В рамках данного направления экономические процессы рассматриваются как спонтанные, открытые и необратимые; они порождены взаимодействием внутренних и внешних параметров и проявляются в структурных экономических изменениях.[[33]](#footnote-33) Существенное влияние на эволюционную теорию оказал А. Алчиян, считавший, что экономика любой страны пребывает в состоянии неопределенности, проистекающей из несовершенства предвидения и ограниченности человеческого знания.[[34]](#footnote-34) Применимость такого подхода к международной конкуренции А.В. Ишханов объясняет следующим образом: «В таких условиях страны, накопившие устойчивый потенциал знаний, оказываются впереди всех, диктуя направление движения».[[35]](#footnote-35) С этих позиций, конкуренцию стран на мировой арене, в определенном смысле, можно уподобить конкуренции видов в живой природе.

Прежде чем приступить непосредственно к теории международной конкурентоспособности, необходимо определить суть конкуренции и ее роль в экономическом развитии. Для целей данной работы небезынтересно следующее определение: «теория рыночной конкуренции – это макроэкономика, увиденная сквозь призму микроэконо­мики».[[36]](#footnote-36) Конкуренция между странами происходит опосредовано, означая укрепление относительных позиций в мире, напрямую же конкурируют именно фирмы. Микроэкономические основы подчеркиваются также в рамках исследований М. Портера, подробнее о которых говорится во второй главе работы.

Согласно анализу, проведенному О.Н. Беленовым, А.А. Анучиным, в экономической науке можно выделить несколько подходов к пониманию конкуренции:[[37]](#footnote-37)

1. Поведенческий подход (классики политэкономии). Конкуренция является аналогом понятия «соперничество» и показывает действительное поведение рыночных агентов, нацеленное на завоевание лидирующего положения на рынке.
2. Структурная концепция конкуренции смещает акцент на анализ структуры рынка. Уровень конкуренции здесь определяет структуру рынка, обуславливает поведение его субъектов.
3. Функциональный подход (Й. Шумпетер). Конкуренция как борьба «старого» с «новым», инновационного с традиционным способом производства.

Следует отметить, что концепция Й. Шумпетера затрагивает не только теорию конкуренции, но и вопросы экономического роста и развития, а также институциональный и эволюционный подходы. Шумпетерианская конкуренция – это созидательное разрушение, в котором компании растут, выживают или умирают. Развитие экономики, с этой позиции, представляется как преодоление новаторами-предпринимателями сковывающих рамок сложившихся правил и норм.[[38]](#footnote-38) Динамический анализ природы капиталистической экономики Шумпетера существенно повлиял на современные теории конкурентоспособности, подчеркнув, в частности, роль предпринимательства и инноваций в экономическом развитии.

Все чаще исследователи вопросов конкуренции, обращают внимание на роль кооперации во взаимоотношениях экономических субъектов различного уровня. Если речь идет о конкурентоспособности стран, такая постановка вопроса становится еще более актуальной, так как сложно представить стабильное и равномерное экономическое развитие в современном глобальном мире без взаимодействия и сотрудничества стран. Наиболее яркими примерами международного сотрудничества могут служить Международная космическая станция (совместный международный проект, в котором участвуют 23 страны) или Большой адронный коллайдер (в его строительстве и исследованиях участвовали и участвуют более 10 000 учёных и инженеров из более чем 100 стран).

Впервые научные подходы к вопросу кооперации в социальных взаимоотношениях были обозначены в работах П.А. Кропоткина, продемонстрировавшего важную роль кооперации в становлении различных экономических систем от древнейших аграрных обществ и средневековых городов до современных ему промышленных стран XIX века.[[39]](#footnote-39) В настоящее время конкуренция и кооперация рассматриваются в качестве взаимодополняющих категорий, определяющих многие параметры развития, не только экономистами, но и в более широком плане исследователями социальных и политических явлений.[[40]](#footnote-40) В приложении к вопросам конкурентоспособности следует упомянуть теорию предпринимательских экосистем Дж.Ф. Мура, подчеркивающую роль кооперации для внедрения инноваций. Теория соконкуренции А.М. Бранденбургера и Б.Дж. Нейлбаффа показывает необходимость сотрудничества как дополнения к конкуренции, то есть субъекты, конкурирующие в одном случае, в другой ситуации могут быть успешными партнерами.[[41]](#footnote-41) Примером может служить роль кластеров в национальной конкурентоспособности, когда конкуренция фирм кластера на внутреннем рынке зачастую выливается в совместную экспансию за рубежом, закладывая фундамент международных успехов. Такой подход позволяет более широко взглянуть на конкуренцию, подчеркивая взаимную выгоду всех участников рынка, и предполагает возможность получения конкурентных преимуществ на основе взаимовыгодного сотрудничества.

Концепция международной конкурентоспособности сформирована, в большой степени, под влиянием рассмотренных выше теорий. Традиционно важное место уделяется международным торговым отношениям и месту страны на мировом рынке, хотя этот фактор уже давно перестал рассматриваться как единственный. Все большую роль в оценке национальной конкурентоспособности играют технологический прогресс, инновационная составляющая и институциональное развитие как основа сбалансированного экономического роста. В методологическом плане ощущается влияние эволюционного подхода (взаимоотношение субъектов в условиях неопределенности внешней среды), а также нацеленность на долгосрочный период и выявление причин богатства стран и различий между ними (доминанта теорий экономического роста).[[42]](#footnote-42) Конкуренция субъектов рынка различного уровня и микроэкономические аспекты зачастую становятся предметом пристального внимания исследователей международной конкурентоспособности. Такое разнообразие подходов и необходимость учета большого числа разнородных факторов выявляет комплексность парадигмы международной конкурентоспособности и обусловливает сложность задачи формирования единой теории.

## Международная конкурентоспособность: подходы к определению и эволюция концепции

В отличие от компаний страны не конкурируют напрямую, у них нет общего потребителя и целевого рынка в прямом смысле, они не могут обанкротиться и уйти с рынка, уступив свою долю конкуренту. Тем не менее, конкуренция стран существует и ощущается как в экономическом, так и в политическом плане. Можно согласиться со следующей точкой зрения: «Конкуренция между странами – это соперничество стран, государств и наций друг с другом с целью привлечения к себе внимания потребителей продукта, что выражается в притоке на территорию человеческих, финансовых, материальных, инновационных и других ресурсов».[[43]](#footnote-43) Конкурентоспособность страны, в этом преломлении, выражается в наибольшей привлекательности для всех видов капитала (человеческого, финансового и т.д.), представляя собой расширенный аналог понятия «инвестиционный климат», что несколько ограничивает концепцию, однако отражает суть конкуренции на уровне национальных экономик.

Конкуренция происходит также на промежуточном – региональном – уровне. Е.А. Девяткин предлагает условно сгруппировать направления конкуренции регионов в три группы, охватывающие 1) привлечение новых и сохранение старых предприятий, 2) сохранение и привлечение населения, трудовых ресурсов, квалифицированной рабочей силы и 3) развитие туризма с проведением сопутствующих крупных мероприятий и созданием соответствующей инфраструктуры.[[44]](#footnote-44) Аналогично можно представить и соперничество стран. Яркой иллюстрацией последней сферы конкуренции является борьба стран за право проведения Олимпийских игр (например, ХХII зимние Олимпийские игры в Сочи в 2014 году) и различных чемпионатов (чемпионат мира по футболу 2018 года в [России](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D1%8F)).

Современные исследователи зачастую подчеркивают, что на международных рынках конкурируют не страны, а фирмы. Тем не менее, государство играет важнейшую роль, формируя условия функционирования компаний, способствующие или нет завоеванию устойчивых конкурентных преимуществ национальными компаниями. Однако есть и примеры непосредственной конкуренции между странами, особенно в сфере образования и ноу-хау. Способность страны создать сильную систему образования и улучшать знания и качество рабочей силы – один из ключевых факторов конкурентоспособности. Так по данным Международной ассоциации по оценке достижений в области образования (Вашингтон) страны Восточной Азии совершили огромный прорыв в сфере образования, с целью стать конкурентоспособными не только за счет дешевой рабочей силы, но и за счет уровня образования работников.[[45]](#footnote-45)

Структура и динамика международной конкуренции оказывают непосредственное воздействие на формирование теории конкурентоспособности национальных экономик. Особый интерес к данной проблематике возникает в периоды серьезных изменений относительных позиций мировых лидеров. Так первая волна исследований этого вопроса наблюдалась в 1960-е (Р. Фармер и Б. Ричмен), в связи с послевоенным восстановлением западноевропейских стран и Японии. В 1980-е интерес к вопросам повышения конкурентоспособности существенно возрос и был обусловлен усилением международной конкуренции и существенным снижением конкурентоспособности США, которое произошло в это время.[[46]](#footnote-46)

В первые послевоенные десятилетия лидирующее положение США в мировом капиталистическом хозяйстве было бесспорно. Но экономический подъем Западной Европы и промышленный рывок Японии существенно изменили это положение. Доля США в мировом ВВП снизилась с 44% в 1960 г. до 27% в 1980 г., в промышленном производстве – с 35,4% до 32,9%. Заметно снизилась доля США в мировом капиталистическом экспорте: с 18% до 12% за этот же период. Большинство ведущих стран, отстававших по уровню производительности труда от США в 1950 г. в 2-5 раз, к началу 80-х годов уже почти полностью ликвидировали этот разрыв.[[47]](#footnote-47)

Угроза лидирующим позициям США возникла в связи с ростом экономической мощи стран-конкурентов. Начиная с 60-х годов США столкнулись с серьезной конкуренцией со стороны Японии и Западной Европы (особенно Германии), возродивших свое хозяйство, разрушенное после войны, а в 70-80-е годы активное наступление на позиции Америки на мировом рынке шло со стороны новых индустриальных стран (НИС).[[48]](#footnote-48) К примеру, темпы роста реального дохода на душу населения в Японии с 1950 по 1990 год составили 7,7%, в США – лишь 1,9%. По объему ВНП на душу населения Япония в 1991 году обогнала США и заняла второе место в мире после Швейцарии.[[49]](#footnote-49)

Можно выделить две основные причины, поставившие перед развитыми странами вопрос о стимулировании конкурентоспособности и экономического роста: 1) включение в мировое хозяйство новых стран, обладающих конкурентными преимуществами, которых не было у стран Западной Европы и Северной Америки, 2) процесс транснационализации производства и нависшая угроза безработицы в странах Запада.[[50]](#footnote-50) Эти обстоятельства заставили исследователей в развитых странах заняться вопросом конкурентоспособности стран в мировом хозяйстве не только в теоретическом плане, но и привели к появлению соответствующих государственных комиссий и исследовательских центров.

Уже в 1971 году был создан Европейский Форум по развитию менеджмента (European Management Forum, EMF), продолживший с 1979 года свою деятельность под эгидой Всемирного экономического форума (World Economic Forum, WEF), а в 1989 году исследованиями в этой области занялся Международный институт по развитию менеджмента (International Institute for Management Development, IMD). Аналогичные инициативы развиваются также в рамках Всемирного банка, МВФ, ОЭСР, многочисленных европейских и международных организаций, занимающихся проблемами менеджмента и эффективности бизнеса (к примеру, Европейский круглый стол промышленников - European Round Table of Industrialists, ERT).[[51]](#footnote-51)

Что касается государственных организаций, в 1984 году правительство Р. Рейгана учредило президентскую Комиссию по промышленной конкурентоспособности[[52]](#footnote-52) (President's Commission on Industrial Competitiveness), констатировавшую в своем докладе, что «усиление зависимости американской экономики от торговых партнеров, расширение мирового рынка, быстрое перемещение технологии из одной страны в другую, появление на мировом рынке новых стран, ставших конкурентами Америки, - все эти факторы ставят проблему повышения конкурентоспособности США в ранг первоочередных задач».[[53]](#footnote-53) В 1988 году в США был создан Совет по политике конкурентоспособности (The Competitiveness Policy Council)[[54]](#footnote-54), опубликовавший 4 отчета, первый из которых - «Строя конкурентоспособную Америку», дает определение международной конкурентоспособности, указывает пути ее повышения.[[55]](#footnote-55)

После Соединенных Штатов вопросы международной конкурентоспособности начали активно подниматься в Великобритании. Основные результаты проведенного анализа содержатся в «Белой книге» правительства по вопросам конкурентоспособности, опубликованной в конце 1998 года.[[56]](#footnote-56) Во Франции конкурентоспособность стала популярной темой общественных дискуссий, начиная с семидесятых годов, что привело к публикации большого количества исследований, как частными консультационными фирмами, так и экономистами, работающими под эгидой различных государственных институтов. Самое знаменитое из них было опубликовано в начале 2003 г. Советом по экономическому анализу под руководством Мишеля Дебоне и Лионеля Фонтена.[[57]](#footnote-57) Оно было нацелено на выработку видения конкурентоспособности французской экономики в свете Лиссабонской программы и довольно низких рейтингов, присваиваемых различными сводными индексами конкурентоспособности.[[58]](#footnote-58)

Совет по конкурентоспособности в Европе (Competitiveness Advisory Group, CAG) появился в 1995 году, в том же году опубликован первый отчет «Улучшая европейскую конкурентоспособность».[[59]](#footnote-59) В этом докладе большое внимание уделяется внутренним проблемам в Европе: безработица, возросшая с начала 1980-х на 4 процентных пункта; неспособность стран Союза довести выпуск до потенциального уровня; стимулирование бизнеса; развитие человеческого капитала. Общая экономическая ситуация в Европе представлялась авторам «странным соединением огромного ресурсного потенциала, с одной стороны, и относительного снижения способности им воспользоваться с другой».[[60]](#footnote-60) Опираясь на межстрановые сравнения, исследователи подчеркивают необходимость срочных действий для восстановления лидирующих позиций Европы.

В России Совет по национальной конкурентоспособности был создан в 2002 году. Деятельность организации направлена на повышение глобальной конкурентоспособности страны, достижение высоких стандартов и высокого уровня жизни населения России, выработку и продвижение стратегических решений, развивающих долгосрочные конкурентные преимущества российских компаний и повышающих эффективность органов государственной власти.[[61]](#footnote-61)

Исследования международной конкурентоспособности, таким образом, во многом ориентируются на текущую экономическую конъюнктуру, активизируясь в тот момент, когда страна или группа стран сталкиваются с резкими изменениями своих относительных позиций на мировом рынке. Именно такие процессы характеризуют ситуацию сегодня. На международном рынке отмечаются существенные перемены: мировые экономические лидеры испытывают трудности, меняются расстановки стран-конкурентов, позиции международных партнеров - то есть налицо неопределенность общей посткризисной экономической ситуации. Несмотря на значительные государственные расходы, развитые экономики не показывают высоких темпов роста из-за продолжающейся безработицы и низкого уровня совокупного спроса. Так, по прогнозам МВФ, в странах с развитой экономикой прирост объема производства в 2014 г. составит около 2,2% (прогноз на 2015 год – 2,3%). В странах с формирующимся рынком и развивающихся странах прогнозируются более высокие темпы – 4,9% (прогноз на 2015 год – 5,3%).[[62]](#footnote-62)

Очевидна необходимость выработки четких стратегий возвращения к стабильному экономическому росту. На передний план выдвигается вопрос об определении фундаментальных факторов экономического развития. Их изучение - важная задача для исследователей международной конкурентоспособности, поскольку именно это сложное понятие суммирует в себе многие параметры, объясняющие процветание или отставание национальных экономик.

Несмотря на множество работ и исследований в данной области общепринятого определения международной конкурентоспособности[[63]](#footnote-63) и соответствующей единой теории до сих пор не создано. Это можно объяснить как сложностью и многомерностью самого предмета, так и невозможностью однозначно определить источник роста благосостояния. Представляется необходимым выделить несколько характеристик, показывающих широкий спектр использования и трактовки данного термина.

Обратим внимание на релятивистскую природу категории «конкурентоспособность». По мнению Р. Ферера и К. Чахарбаги, «конкурентоспособность относительна, а не абсолютна. Она зависит от уровня акционеров и потребителей, финансовой мощи, которая определяет способность действовать и реагировать на конкурентную среду, а также потенциал населения и технологий в создании необходимых стратегических изменений. Конкурентоспособность может быть устойчива только в случае поддержания необходимого баланса между этими факторами, которые могут противоречить друг другу».[[64]](#footnote-64) В большинстве случаев место страны определяется как ее относительное положение среди других экономик, то есть определяется относительная конкурентоспособность. Отсюда и популярность разнообразных рейтингов наглядно демонстрирующих относительное положение стран. Однако возможно говорить и об абсолютной конкурентоспособности, под которой понимается совокупность физико-географических, демографических, социальных и других характеристик, создающих условия для формирования на территории страны эффективных экономических структур (приближенной оценкой абсолютной конкурентоспособности может служить величина ВВП на душу населения).

Различают также внутреннюю и внешнюю конкурентоспособность. Внешняя конкурентоспособность - способность продавать товары и услуги на мировых рынках, наличие в структуре экспорта необходимого количества товаров и услуг, обеспечивающих устойчивость платежного баланса страны. Это возможность экономики страны быть конкурентоспособной на мировом рынке товаров и услуг. В итоге денежный приток от экспорта должен быть достаточным для финансирования импорта, то есть должно быть обеспечено положительное сальдо платежного баланса. В мировой практике показателем внешней конкурентоспособности является RCA (revealed comparative advantages) - коэффициент выявленных сравнительных преимуществ, рассчитываемый как отношение доли национальной экономики на мировом рынке конкретного товара к ее доле в мировом экспорте в целом. При RCA>1 можно констатировать, что страна обладает конкурентным преимуществом. Для российской экономики коэффициенты RCA, как правило, тем выше, чем ниже степень обработки экспортируемого продукта, что свидетельствует о преобладании в структуре экспорта страны продуктов низких и средних технологий. Внутренняя конкурентоспособность - продажи на внутреннем рынке при конкуренции с импортом и другими отечественными товарами, обеспечивающими вместе с экспортом необходимый уровень занятости и доходов населения.[[65]](#footnote-65) Внутренняя конкурентоспособность - это более низкий уровень конкурентоспособности, как правило, она является следствием внешней конкурентоспособности, но не наоборот. Продажи на внутреннем рынке не могут быть гарантией внешней конкурентоспособности, а лишь обеспечивают ее предпосылку.

Интересная классификация концепций конкурентоспособности предложена в работе С.В. Фролова. Все определения автор разделяет на факторные (по формуле «конкурентоспособность – это факторы конкурентоспособности») и комплексные (подход М. Портера, а также ВЭФ и МИРМ). При этом концепции по факторному признаку разделяются на три группы, в зависимости от ключевого параметра: 1) за счет внутренних факторных резервов, 2) за счет внешнеэкономической деятельности, 3) за счет усиления институциональных образований.[[66]](#footnote-66) Добавим, что большинство современных исследований учитывает все три перечисленные группы в совокупности.

При анализе конкурентоспособности возможно использовать два принципиально разных подхода. В случае использования описательного подхода (ex post) исследователи концентрируются на ключевых индикаторах, которые могут продемонстрировать высокие экономические достижения страны. Оценка международной конкурентоспособности страны здесь определяется только на основе текущих достижений и экономических показателей, игнорируя различия в начальных условиях, что демонстрирует узость данного подхода. Более глубоким является объяснительный подход (ex ante), который заключается в стремлении обнаружить факторы, способствующих достижению высоких показателей, что позволяет строить прогнозы основных направлений эволюции исследуемой системы.[[67]](#footnote-67) Примером второго подхода может служить определение Всемирного экономического форума, согласно которому конкурентоспособность - совокупность институтов, экономической политики и других факторов, обеспечивающих высокий уровень производительности в стране. Последний, в свою очередь, обусловливает устойчивый уровень благосостояния.[[68]](#footnote-68)

Р.А. Фатхутдинов предлагает подразделять конкурентоспособность территориальных образований на стратегическую (на входе, в стратегических нормативах конкурентоспособности) и фактическую (на выходе, как результат реализации стратегических нормативов).[[69]](#footnote-69) Оба подхода в совокупности имеют большое значение для повышения конкурентоспособности, обеспечивая контроль и отслеживание исполнения поставленных стратегических задач.

Предложим еще одну важную, на наш взгляд, классификацию с точки зрения динамического подхода. Конкурентоспособность можно представить *как результат* (статика), то есть набор текущих экономических показателей и факторов, позволивших их достичь. Более глубокий анализ возможен при рассмотрении международной конкурентоспособности *как процесса*, имеющего исходную точку, механизм развития и определенную цель в будущем. Именно в таком ракурсе на передний план выходят стратегические аспекты конкурентоспособности. Уместно будет упомянуть понятие концептуальной конкурентоспособности, которое, по существу, «означает правильный выбор пути, оптимальную траекторию развития национальной экономики, способную объединить национальные силы страны в борьбе с ее глобальными конкурентами».[[70]](#footnote-70) Отличительной особенностью такого подхода является акцент на выбор будущего направления развития, который сделан не на словах, а находит отражение в реальных действиях уже сегодня.

Для иллюстрации обратимся к концепции «верхнего» и «нижнего» пути к конкурентоспособности.[[71]](#footnote-71) «Верхний путь» (high road to competitiveness) - путь к экономическому росту и конкурентоспособности на основе ускоренного освоения наиболее современных мировых технологий и знаний, в совокупности с проведением собственных НИОКР и развитием собственного инновационного производства. Данная перспективная стратегия противопоставляется «нижнему пути» (low road to competitiveness) - наиболее распространенному пути выхода развивающихся стран на международные промышленные рынки путем привлечения иностранных инвестиций взамен на предоставление как можно более дешевых природных и трудовых ресурсов.[[72]](#footnote-72) Основные характеристики этих двух подходов сведены в таблице 1.

Ориентируясь на приведенные в таблице факторы на основе анализа текущих действий (принимаемых законов, изменений в ставках налогов и пошлин, стимулировании тех или иных видов бизнеса и т.д.) можно достаточно определенно заключить, в каком направлении движется экономика. Так наиболее развитые экономики и страны, стремящиеся к ним примкнуть, выбирают верхний путь, ориентируя свою экономику на уникальные наукоемкие технологии и повышая уровень человеческого капитала. Другая часть стран, идущая по «нижнему пути», не занимается активной разработкой новых технологий, при этом конкурентоспособность производимых товаров достигается в первую очередь за счет низких издержек на оплату труда.

Табл. 1 Сравнительная характеристика двух путей достижения международной конкурентоспособности.

| «Верхний путь» | «Нижний путь» |
| --- | --- |
| Разработка новейших технологий | Освоение и внедрение устаревших технологий |
| Конкурентоспособность за счет создания новых рынков и свойств продукта | Конкурентоспособность за счет снижения издержек на существующих рынках |
| Организация глобальных производственных цепочек | Участие в наименее выгодных звеньях транснациональных цепочек |
| Защищенность от ценовой конкуренции | Высокая ценовая конкуренция |
| Повышение оплаты труда ведет к накоплению человеческого капитала | Повышение оплаты труда ведет к подрыву международной конкурентоспособности |
| «Приток мозгов» и приток капитала | «Утечка мозгов» и «бегство капитала» |
| Устойчивый рост за счет технологических преимуществ | Угроза обедняющего экономического роста |

Источник: составлено автором на основе Субботина Т. Россия на распутье: два пути к международной конкурентоспособности. // Вопросы экономики. 2006. №2. с.54.

Здесь возникает вопрос: какое место конкурентоспособность занимает в цепочке «базовые показатели – инструмент воздействия – конечная цель»? Процитируем отчет Европейского Совета по конкурентоспособности: «Конкурентоспособность сама по себе это не цель и не результат. Это мощное средство для повышения уровня жизни и общественного благосостояния, то есть *инструмент* для достижения целей. В целом, повышая производительность и эффективность в рамках международной специализации, конкурентоспособность позволяет повысить доходы людей, избегая инфляции».[[73]](#footnote-73) Такое понимание объясняет роль анализа национальной конкурентоспособности для экономической политики страны: выявляя текущие преимущества и недостатки экономики и ориентируясь на стратегические цели, он позволяет выработать оптимальный механизм их достижения. Здесь же кроется причина отсутствия единого определения международной конкурентоспособности: ведь как однозначно определить инструмент, когда в каждом конкретном случае учитываются разнообразные отправные условия, ставятся разные цели и используются различные подходы. Международная конкурентоспособность, таким образом, имеет очень широкую трактовку, к примеру, по мнению М.И. Гельвановского: «повышение уровня конкурентоспособности национальной экономики является ничем иным, как интегрированной формой решения практически всего комплекса задач, отражающих национальные интересы страны». И здесь нельзя не согласиться, так как каждая страна, провозглашая своей целью повышение конкурентоспособности, будет подразумевать именно решение всех ключевых экономических и социальных задач в средне- или долгосрочном периоде.

С нашей точки зрения, международная конкурентоспособность – обобщающее понятие для обозначения факторов, содействующих, согласно той или иной теоретической концепции, росту благосостояния и уровня жизни в стране, а также способность страны создавать соответствующие условия в долгосрочной перспективе. При этом отметим, что международная конкурентоспособность, скорее, не реально наблюдаемое явление, а синтезированное понятие, объединяющее возможные векторы движения к процветанию наций. Эта сторона выявляется в определении Международного института по развитию менеджмента: конкурентоспособность – «область экономического знания, которая анализирует факты и политику, определяющие способность нации создавать и поддерживать такую среду, которая поддерживает создание стоимости своими компаниями и процветание своих граждан».[[74]](#footnote-74)

Существует однако и критика применения категории конкурентоспособность на макроэкономическом уровне. Наиболее последовательный критик данной парадигмы – уже упоминавшийся, П. Кругман, статьи которого на эту тему собраны в книге  Популярный интернационализм («Pop Internationalism»).[[75]](#footnote-75) Он указывает на существование объективных проблем для использования понятия международной конкурентоспособности, среди них: неопределенность конкурентного поля и целевой функции развития территориального объекта, а также отсутствие «прямой» конкуренции между ними. П. Кругман говорит также о международной конкурентоспособности как о теоретически необоснованном политическом лозунге.[[76]](#footnote-76)

Об использовании понятия «международная конкурентоспособность» для достижения политических целей говорят также российские экономисты: «Повышение конкурентоспособности в России, как и в других странах, – лоббистский лозунг, используемый для усиления уровня протекционизма в отрасли. Но в отличие от других государств Россия все более и более активно использует его для оправдания более существенного вмешательства государства в экономическую деятельность и выстраивания структуры отношений, позволяющей государству командовать бизнесом».[[77]](#footnote-77) В рамках данного исследования больший интерес представляет все же не политический, а общетеоретический аспект международной конкурентоспособности, подчеркивающий нацеленность данного подхода на решение внутренних экономических проблем и достижение высокого уровня жизни населения, а также представление внешней торговли лишь как одного из факторов роста национального благосостояния.

На современном этапе развития теории международной конкурентоспособности можно говорить о существовании нескольких самостоятельных школ. На основе подробного исследования, проведенного И.В. Пилипенко, можно выделить три ведущих научных центра по исследованию процессов территориальной организации производства и конкурентоспособности стран на мировом рынке: США (теории конкуренции М. Портера и М. Энрайта), страны Скандинавии (анализ инноваций и повышения конкурентоспособности национальной экономики Б.-О. Лундваль, Б. Йонсон и др.), Великобритания (углубление и развитие теорий М. Портера, ОЛИ-парадигма Дж. Даннинга, техно-экономическая парадигма К. Фримэна).[[78]](#footnote-78) Параллельно с теориями американской и британской школ, которые рассматриваются подробнее во второй главе работы, в конце 1980-х – 90-х гг. датские ученые Б.-О. Лундваль и Б. Йонсон разработали концепцию экономики обучения, получившую широкое распространение в европейских исследованиях.[[79]](#footnote-79) Имея определенные пересечения с широко употребляемыми терминами «информационное общество» и «экономика знаний», экономика обучения является самобытным понятием. Лундваль считал именно обучение ключевым процессом, позволяющим повысить конкурентоспособность малого государства. Термин «обучение» обозначает непрерывный процесс развития знаний и навыков, необходимых для производства более совершенных продуктов. По мнению Лундваля, именно концепция экономики обучения закладывает фундамент выравнивания уровня жизни как в пределах одного государства, там и между разными по уровню экономического развития регионами, например, Европейского союза, исходя из принципов построения государства всеобщего благосостояния.[[80]](#footnote-80) Концепция инновационного развития малых скандинавских стран Лундваля и Йонсона может служить хорошим ориентиром при поиске путей повышения конкурентоспособности и достижения устойчивого роста также и для крупных стран с развитой или с развивающейся экономикой.[[81]](#footnote-81)

Важной особенностью современного этапа развития теории международной конкурентоспособности является возможность и необходимость количественного измерения и анализа. Попытки количественного определения конкурентоспособности делались и ранее. Так в 1965 году Р. Фармер и Б. Ричмен предложили матрицу, где 4 «автономных переменных» (политические и юридические, образовательные, социально-культурные, экономические) совмещались с функциями (планирование, маркетинг, производство). В результате матрица получалась слишком объемной и перегруженной, чтобы с ней работать. Тем не менее, их концепция стала базой методологии, используемой и до сих пор, например, в исследованиях МИРМ.[[82]](#footnote-82) В дальнейшем, расширению возможностей математического анализа во многом способствовало развитие компьютерных технологий, сделавшее возможным исследование огромного объема статистических данных, построение моделей и выявление закономерностей при изучении природы конкурентных преимуществ стран.

Исследователь вопросов международной конкурентоспособности К.В. Швандар выделяет следующие этапы в развитии методики оценки международной конкурентоспособности:[[83]](#footnote-83)

* Начальный – использовавший матричный подход (60-е годы ХХ века);
* Факторный подход (70-80-е годы ХХ века), основанный на группировке обширного перечня статистических показателей, в том числе отраслевой статистики, и экспертной оценке веса факторов по странам ОЭСР;
* Переход к индексам (90-е годы ХХ века), включающим помимо статистических данных около трети данных, полученных из опросов, использующих большое количество макроэкономических и социально-политических и юридических показателей, а также другие глобальные индексы (например, индекс уровня коррупции в стране);
* Современный этап (начало ХХI века) – использование эмпирических методов при отборе показателей и оценке значимости факторов конкурентоспособности.

Последние 30 лет развитие методологии и теории международной конкурентоспособности происходит, в большой степени, в рамках соответствующих проектов международных организаций, в первую очередь Всемирного Экономического Форума (ВЭФ) и Международного института развития менеджмента (МИРМ), на протяжении многих лет публикующих ежегодные отчеты по конкурентоспособности стран.[[84]](#footnote-84) Основные индексы и теоретические концепции этих организаций представлены в таблице 2.

ВЭФ, созданный в 1979 году в результате реорганизации Европейского форума по развитию менеджмента, уже более 30 лет ежегодно публикует Отчет по международной конкурентоспособности. Основу каждого отчета представляют результаты исследования конкурентных позиций стран, сведенные на основе единого индекса, определяющего относительный страновой рейтинг. Кроме того, большое внимание уделяется методологии и теоретическим основам индекса. Отличительной чертой докладов ВЭФ является постоянное трансформирование индексов: от изменения количества стран в рейтингах и числа анализируемых факторов, до существенной модификации базовой концепции индекса. Такой подход позволяет постоянно совершенствовать методику, учитывая все актуальные процессы в теории и в реальной экономике, однако существенно усложняет анализ конкурентных позиций стран в динамике.

Таблица 2. Основные международные организации, публикующие индексы конкурентоспособности стран.

| Организация | Индекс | Годы | Теоретическая база |
| --- | --- | --- | --- |
| Европейский Форум по развитию менеджмента (ЕФМ)  (European Management Forum, EMF)  создан в 1971 году | Ежегодные сравнительные рейтинги ведущих экономик мира | С начала 1970-х | 22 страны ОЭСР  10 факторов  200-300 показателей |
| Всемирный Экономический Форум (ВЭФ)  (World Economic Forum, WEF)  Функционирует с 1979 года после реорганизации ЕФМ | Индекс мировой конкурентоспособности | 1990-е годы | Развитие методик ЕФМ |
| Индекс Макроэкономики страны (Индекс роста конкурентоспособности) | 1996 - 2004 гг. | 3 предпосылки (макроэкономическая среда, институты, технологический прогресс)  34 показателя |
| Индекс конкурентных позиций бизнеса (Индекс конкурентоспособности бизнеса) | 1998-2007 гг. | Ромб конкурентоспособности и теория стадий развития М. Портера  2 субиндекса («деятельность компаний» и «качество среды бизнеса»)  72 показателя |
| Индекс Глобальной конкурентоспособности | С 2005 г. | Теория стадий развития конкурентных преимуществ М. Портера  12 факторов  больше 300 показателей |
| Индекс Устойчивой конкурентоспособности | С 2011 г. | Теория устойчивого развития  12 основ + 2 дополнительных основы  больше 300 показателей |
| Международный Институт по развитию менеджмента (МИРМ)  International Institute for Management Development (IMD)  Создан в 1989 г. | Рейтинг IMD  IMD World Competitiveness Yearbook (WCY) | С 1989 г. | Ромб конкурентоспособности М. Портера  Разделение экономик на 2 группы по численности населения  4 фактора  320 критериев |

Источник: Составлено автором на основе The Global Competitiveness Report, IMD World Competitiveness Yearbook 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014. Швандар К.В. Международная конкурентоспособность стран-экспортеров нефти: состояние, динамика, перспективы. М.: МАКС Пресс, 2009. С. 13

В докладе 2011 года специалисты ВЭФ объявили об очередном изменении методики расчета индекса международной конкурентоспособности стран. Предполагается, что Индекс Глобальной конкурентоспособности (ИГК), рассчитываемый с 2005 года, будет постепенно уступать место Индексу Устойчивой конкурентоспособности (ИУК), хотя ранее сообщалось, что ИГК, объединяющий микроэкономические и макроэкономические основы конкурентоспособности, будет основным индикатором ВЭФ в среднесрочной перспективе.

ИГК определяет конкурентоспособность как набор институтов, политики и других факторов, определяющих уровень производительности страны. Последний, в свою очередь, обусловливает устойчивый уровень благосостояния. Индекс построен на 12 основах конкурентоспособности: институты; инфраструктура; макроэкономическая среда; здравоохранение и базовое образование; высшее образование и профессиональная подготовка; эффективность товарного рынка; эффективность рынка труда; эффективность финансового рынка; технологическая готовность; размер рынка; эффективность бизнеса; инновации.[[85]](#footnote-85) Новый индекс, предварительный вариант которого впервые опубликован в отчете 2011-2012 года, расширяет ИГК, ориентирует интегральную оценку конкурентоспособности на более долгосрочную перспективу и учитывает концепцию устойчивого развития, то есть развития, позволяющего удовлетворять сегодняшние потребности не в ущерб возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности.[[86]](#footnote-86)

Как определение, так и методология нового индекса находятся в процессе доработки и совершенствования. Индекс Устойчивой конкурентоспособности (ИУК), в своем предварительном варианте, отражает тот факт, что некоторые составляющие устойчивости воздействуют на национальную производительность в длительном периоде, но не имеют значения в коротком. С этой точки зрения, в Докладе ВЭФ 2011 года устойчивая конкурентоспособность определяется как набор институтов, политики и других факторов, определяющих уровень производительности страны и, в то же время, обеспечивающих возможность удовлетворения потребностей будущих поколений. Полученный индекс представляет более глубокое понимание долгосрочной устойчивой конкурентоспособности в 20-летней перспективе, в то время как ИГК оценивает кратко- и среднесрочный аспект. С 2013 года определение несколько видоизменилось: «Устойчивая конкурентоспособность - набор институтов, политики и других факторов, позволяющих поддерживать уровень производительности страны в долгосрочном периоде и при этом обеспечивающих социальную устойчивость и сохранность окружающей среды».[[87]](#footnote-87) Таким образом, акцент перенесен с долгосрочного характера роста на его качественные параметры, обеспечивающие устойчивое процветание.

Методология индекса постепенно пересматривается. Так в 2011 году предполагалось, что ИУК будет содержать практически все элементы ИГК, но распределенные иначе по 5 новым группам, а кроме того, учитывать ряд параметров, имеющих первостепенное значение в долгосрочном периоде – демография, социальная сплоченность, забота об окружающей среде. Вариант расчета, предложенный в 2012 году, предполагает, что ядром ИУК становится обычный ИГК, к 12 основам которого добавляются еще 2 – Устойчивость окружающей среды и Социальная устойчивость. С 2013 года ИУК также формируется на основе ИГК, но путем расчета скорректированных на определенный коэффициент индексов: ИГК, скорректированный на коэффициент социальной устойчивости, и ИГК, скорректированный на коэффициент устойчивости окружающей среды. Таким образом, на текущем этапе ИУК (или ИГК с поправкой на устойчивость), представляет собой ИГК, скорректированный по этим двум параметрам. Такой подход, несомненно, обеспечивает преемственность измененного индекса и лучшую сопоставимость в динамике.

По подсчетам за 2014 год, для большинства стран рейтинга итоговая оценка изменяется более чем на 5% в ту или иную сторону. Существенное улучшение (более чем на 15%) с учетом поправки на устойчивость отмечается для таких стран как Швейцария, Норвегия, Новая Зеландия, Австрия, существенное ухудшение – у Ливии, Гаити и Йемена.[[88]](#footnote-88) Отметим также, что у стран с высоким рейтингом поправка на устойчивость в большинстве случаев не изменяет или улучшает позицию, тогда как практически для всех стран нижней части рейтинга ситуация ухудшается. Таким образом, разрыв между странами с более сильными и более слабыми конкурентными позициями усиливается. Что касается России, скорректированный индекс существенно не отличается от стандартного ИГК (как с поправкой на каждый коэффициент в отдельности, так и с учетом обоих коэффициентов).[[89]](#footnote-89)

Описанные изменения наглядно представляют эволюцию методологии ВЭФ: при сохранении основной части факторов и базовой концепции, смещается основной акцент исследования, направляя анализ по новому пути и, одновременно, усложняя сопоставление индексов. В то же время, нельзя не отметить существенное теоретическое превосходство нового подхода как по глубине анализа, так и по содержанию обновленной парадигмы.

Ежегодник международной конкурентоспособности МИРМ оценивает и анализирует влияние национальной среды, созданной в стране, на процесс создания богатства. Исследование основывается на анализе взаимодействия 4 ключевых факторов, определяющих конкурентную среду в стране: 1) экономическое развитие, 2) эффективность государства, 3) эффективность бизнеса, 4) инфраструктура.[[90]](#footnote-90) Методика МИРМ существенно стабильнее, чем у ВЭФ, что дает возможность для проведения анализа в динамике, хотя оценивается лишь полсотни стран (почти в 3 раза меньше, чем в исследовании ВЭФ). В то же время, более обширная аналитическая информация, использованная для составления рейтинга, не является общедоступной в отличие от данных Докладов по глобальной конкурентоспособности.

Расширенное понимание конкурентоспособности МИРМ основывается на «10 золотых правилах», которым должна следовать страна, чтобы стать или остаться конкурентоспособной:[[91]](#footnote-91)

1. Создавать стабильную и предсказуемую законодательную среду.
2. Гарантировать быстроту, прозрачность и ответственность управления, а также отсутствие помех для ведения бизнеса
3. Постоянно инвестировать в развитие и поддержание инфраструктуры как экономической (дороги, воздушное сообщение, телекоммуникации и т.д.), так и социальной (здоровье, образование, пенсии и т.д.)
4. Укреплять средний класс: основной источник процветания и долгосрочной стабильности.
5. Развивать частные предприятия среднего размера: залог экономического разнообразия.
6. Поддерживать соотношение уровней заработной платы, производительности и налогообложения.
7. Развивать местные рынки, стимулируя частные сбережения и национальные инвестиции.
8. Сочетать агрессивность политики на иностранных (экспортных) рынках и привлекательность для видов деятельности, создающих добавочную стоимость.
9. Соблюдать баланс между выгодами, которые дает глобализация, и национальными требованиями, для обеспечения социальной устойчивости и сохранения системы ценностей своих граждан.
10. Не забывать о ключевой роли человека в достижении высокой конкурентоспособности и стремиться к более высокому уровню благосостояния каждого.

Количественное определение играет важную роль в современной теории конкурентоспособности. В то же время, окончательный рейтинг очень сильно коррелирует с показателем ВВП на душу населения, который является обобщенным показателем национальной производительности и устойчиво связан с динамикой уровня жизни в стране. Это лучший объективный показатель национального благосостояния, доступный по всем странам, объяснением которого и призваны заниматься исследования международной конкурентоспособности. К примеру, при определении параметров ИГК используются наиболее статистически значимые факторы, объясняющие изменения ВВП на душу населения, скорректированного по паритету покупательной способности.[[92]](#footnote-92) Напрашивается вопрос о целесообразности сбора большого количества информации и сложных вычислений, если результат во многом совпадает с распределением стран по уровню душевого дохода. Однако отчеты и рейтинги международной конкурентоспособности дают огромную базу для аналитических исследований, предоставляя данные по субиндексам и факторам, формирующим итоговый индекс. Обширная информация используется как в теоретических, так и в практических исследованиях. Частные компании используют их в качестве первоначальных данных для анализа национальных преимуществ и рисков, а правительства получают представление о конкурентной позиции страны среди конкурентов.

При всем многообразии подходов к вопросу международной конкурентоспособности, можно выделить ряд ключевых характеристик, отражающих суть понятия. Среди них акцент на долгосрочном (стратегическом) аспекте, первостепенная роль человеческого фактора и благосостояния населения, связь с технологическими достижения и экономикой знаний. Особое внимание уделяется микроэкономическим основам международной конкурентоспособности, которые предполагают, что именно компании создают ценность и определяют производительность, задача же государства – поддержание здоровой конкурентной среды.

## Уровни и факторы международной конкурентоспособности как системы

Еще одной важнейшей характеристикой конкурентоспособности является системность. Согласно методологии системного подхода анализируемый объект исследуется как определенное множество элементов, взаимосвязь которых обусловливает целостные свойства этого множества. Основной акцент делается на выявлении связей и отношений, имеющих место как внутри исследуемого объекта, так и в его взаимоотношениях с внешним окружением. Важной особенностью системного подхода является то, что не только объект, но и сам процесс исследования выступает как сложная система, задача которой, в частности, состоит в соединении в единое целое различных моделей объекта.[[93]](#footnote-93) Все сказанное в полной мере применимо к понятию международной конкурентоспособности. Как уже было показано, это комплексное явления состоит из множества составных частей и проявляется в их взаимодействии как между собой, так и с внешней средой. Кроме того, процесс изучения международной конкурентоспособности также предстает сложной системой (к примеру, исследования ВЭФ и МИРМ, теория М. Портера). Применение системного подхода к анализу международной конкурентоспособности приводит к необходимости рассмотрения:

* совокупности элементов, которые являются ее объектами;
* иерархии формирующих ее уровней;
* множества стратегий ее достижения;
* влияющих на нее внутренних и внешних факторов.

Чем сложнее система – объект исследования, тем сложнее и сам процесс исследования. В этом смысле, теория международной конкурентоспособности призвана объяснить одну из самых сложных зависимостей: формирование национального благосостояния под влиянием множества экономических, политических, социальных и прочих явлений, каждое из которых является отдельной комплексной системой. Как отмечает Л. Андреева, «концепция так называемой системной конкурентоспособности определяет рамки анализа и набор определяющих факторов конкурентоспособности. Ее исходная посылка состоит в том, что длительная конкурентоспособность осуществляется не столько за счет стабилизации макроэкономических условий и создания соответствующих этому стимулирующих структур, сколько за счет формирования такой системы отношений, которая поддерживает и концентрирует целенаправленные коллективные национальные усилия на развитие отдельных фирм или групп предприятий (кластеров) и территорий».[[94]](#footnote-94) Согласно данной точке зрения, конкурентоспособность - активное состояние экономической системы, при котором создается база развития конкурентных преимуществ - является основой для развития общества, которое выступает не как сообщество отдельных экономических субъектов (предпринимателей), а как цельный организм, где и государство, и политические и культурные институты, и общественные организации выступают экономическими агентами наряду с хозяйствующими субъектами - предприятиями. Важнейшей особенностью данного подхода является видение общества как единства экономических, политических, культурных, социальных институтов. Аналогичную точку зрения высказывает профессор М.И. Гельвановский, который утверждает, что с национальной воспроизводственной базой "обычно отождествляют только материальный, экономический потенциал, но на самом деле он гораздо шире и глубже. Глубина его как раз определяется неким уникальным социокультурным кодом, формирующим тип хозяйственного поведения основной части населения страны, используя который, страна получает наивысший эффект от своей хозяйственной деятельности".[[95]](#footnote-95)

Отличительной особенностью системного подхода к конкурентоспособности по Л. Андреевой является необходимость исследования метауровня (форм политической и экономической организации, направленных на экономическое развитие), что позволит определить, каким образом в государстве создаются условия, способствующие или сдерживающие экономическое развитие, как взаимодействуют государственные и негосударственные институты, какие цели развития достигаются в процессе этого взаимодействия и какова здесь роль различных общественных субъектов, чтобы изучить наиболее эффективные способы воздействия на производительность отдельных территорий и отраслей.[[96]](#footnote-96) Таким образом, международная конкурентоспособность представляет совокупность национальных приоритетов, а также механизмов и процессов их реализации, направленную на достижение долгосрочного экономического развития и повышение национального благосостояния.

Важнейшей характеристикой системы является неразрывное единство со средой, во взаимодействии с которой система обнаруживает свою целостность. Любая система может рассматриваться как составная часть системы более высокого уровня, одновременно ее элементы можно трактовать как системы более низкого порядка. Морфологию системы определяет ее многоуровневый характер - иерархичность: отдельные уровни системы определяют различные факторы ее поведения, а функционирование как единого целого формируется как результат взаимодействия различных уровней.[[97]](#footnote-97) Перечисленные признаки точно характеризуют категорию национальной конкурентоспособности, которая, в большой степени, определяется иерархией уровней конкурентоспособности и их взаимодействием.

Носителями конкурентных преимуществ могут быть субъекты конкурентоспособности различного уровня: отдельные виды продукции, компании и их группы, объединенные в конгломераты или отрасли, отдельные страны или их объединения стран, участвующие в конкурентной борьбе в разнообразных областях международных экономических отношений.[[98]](#footnote-98)

Разнообразные конкурентные отношения, формирующиеся в экономике, можно условно подразделить на три уровня: микроуровень (конкретные виды продукции, производства, предприятия); мезоуровень (отрасли, корпоративные объединения предприятий и фирм); макроуровень (народно-хозяйственные комплексы, страны, объединения стран). Соответственно конкурентные характеристики и факторы, их определяющие, подразделяются на микроуровневые (отражающие собственно качество и цены продукции); мезоуровневые (обеспечивающие устойчивое улучшение показателей эффективности использования имеющихся производственных ресурсов отраслей) и макроуровневые (отражающие общее состояние хозяйственных систем, их сбалансированность, инвестиционный климат, налоговый режим, тарифно-таможенную политику и т.п.).[[99]](#footnote-99)

Диаграмма 1. Иерархическая структура конкурентоспособности.

Источник: Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Управление конкурентоспособностью: учебное пособие.  М.: [Омега-Л](http://www.labirint.ru/pubhouse/600/), 2008. С. 21.

Существуют определенные расхождения в трактовке субъекта каждого из уровней. Среди российских теоретиков наибольшим признанием пользуется подход М.И. Гельвановского, использующего для выявления структуры понятия конкурентоспособности критерий субъективности: "Кто является носителем конкурентоспособности или конкурентных преимуществ?" и "Как субъекты-носители конкурентных преимуществ между собой связаны?" В итоге выделяется 3 взаимосвязанных уровня конкурентоспособности: микроконкурентоспособность (товары, конкретные виды продукции и услуг), мезоконкурентоспособность (отдельные предприятия, фирмы, их корпоративные объединения, отрасли, отраслевые комплексы), макроконкурентоспособность (национальные хозяйства отдельных стран). Особую актуальность и интерес представляет предложение добавить к этим трем уровням еще гипер-макроуровень, где субъектами конкурентной борьбы являются не отдельные страны, а объединения нескольких стран, проводящих согласованную экономическую политику (интеграционные объединения), то есть создают на макроуровне совокупные конкурентные преимущества (например, Евросоюз, НАФТА, АСЕАН).[[100]](#footnote-100) Также предлагается выделять квазимакроуровень - региональные хозяйственные комплексы в рамках национальных границ отдельного государства.[[101]](#footnote-101)

Международная конкурентоспособность как сложная система наилучшим образом раскрывается при анализе взаимозависимости и взаимодействия ее уровней. Интегрирующим и, одновременно, базовым является макроуровень, где, с одной стороны, создаются фундаментальные предпосылки эффективности экономической системы (институты, образование, природные ресурсы и т.д.), а, с другой стороны, формируются результирующие совокупные параметры функционирования национальной экономики. В то же время именно на микроуровне реализуются данные предпосылки, ведь, как уже говорилось, именно компании создают стоимость и определяют национальную производительность. Мезоуровень играет промежуточную роль, создавая для предприятий более или менее благоприятную конкурентную среду в рамках отраслей и кластеров.

Конкурентоспособность компании можно определить как способность производителей и продавцов товаров конкурировать со своими соперниками, поставляющими на те же рынки аналогичные товары или стремящиеся проникнуть на рынки. [[102]](#footnote-102) В эпоху глобализации такое определение становится узким, крупные компании выходят на международные рынки, превращаются в транснациональные корпорации. В таких условиях международная конкурентоспособность предприятия должна обеспечивать превосходство над конкурентами не только на внутреннем, но и на международном рынке. Отсюда вытекает необходимость формирования глобальной стратегии, нацеленной на удовлетворение потребителя на мировом рынке, обеспечение для него наивысшей ценности, с учетом действий глобальных конкурентов и эффективного распределения ресурсов по всему миру. Здесь более уместным будет следующее определение: конкурентоспособность компании – «способность производить товары и услуги, отвечающие требованиям мировых и внутренних рынков, и создавать условия роста потенциала конкурентоспособности».[[103]](#footnote-103)

Конкурентоспособность компании в международном бизнесе зачастую связана с успешностью той или иной отрасли экономики страны на мировом рынке, эффективностью внешней торговли страны и благосостоянием нации. Обычно каждая страна имеет одну или несколько отраслей конкурентоспособных на международном уровне, которые, в свою очередь, сумели развиться благодаря благоприятным условиям внутри страны. Для России это, в первую очередь, отрасли ТЭК и ВПК, для Германии – машиностроение, для США – компьютерные технологии и т.д.

Конкурентоспособность отрасли практически невозможно анализировать, не вводя понятия – кластер, играющее важную роль в концепции международной конкуренции М. Портера. По его определению, кластеры — это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу. Обеспечивая основу необычайного конкурентного успеха в отдельных областях бизнеса, кластеры выступают ярко выраженной особенностью любой национальной, региональной и даже столичной экономики.[[104]](#footnote-104) Практически все отрасли зависят от ситуации в сопряженных по технологии отраслях, т.е. от положения дел в кластере. К примеру, значительные затраты на НИОКР в различных отраслях экономики США создает спрос на аналитические и измерительные приборы, используемые при проведении НИОКР. Повышению спроса на продукцию данной отрасли также способствуют высокий уровень развития и финансирования фундаментальной науки. Технологическая база для развития данной отрасли создается на основе отрасли информационных технологий, где США являются одним из признанных мировых лидеров (эта связь обоснована интенсивным использованием программного обеспечения и информационных технологий в измерительных и аналитических приборах различного назначения).[[105]](#footnote-105)

Конкурентоспособность отрасли или кластера является промежуточным этапом между успехом компании и процветанием страны. Благодаря целостности и развитости кластера (существующего как в силу объективно-исторических предпосылок, так и благодаря целенаправленной политике государства), компании получают возможность выйти на мировой рынок и действовать согласно глобальной стратегии, в основе которой лежит уникальная конкурентная позиция. Компании имеют самые большие шансы на успех в международной конкуренции в тех отраслях, где у них действительно есть уникальные преимущества. В то же время, наличие конкурентоспособных предприятий, отраслей, кластеров создает основу для конкурентоспособности страны и повышения качества жизни ее населения.

На макроуровне формируется международная конкурентоспособность экономики страны, подробному рассмотрению которой посвящен предыдущий параграф. Приведем еще одно часто встречающееся определение, которое было дано в докладе президентской комиссии США по конкурентоспособности в 1987 году: конкурентоспособность определяется тем, насколько национальная экономика может в условиях свободной и честной конкуренции производить товары и услуги, отвечающие требованиям международных рынков, сохраняя, в то же время, на прежнем уровне или увеличивая реальные доходы своих граждан.[[106]](#footnote-106) Такой подход отражает как взаимодействие уровней конкурентоспособности, так и влияние на функционирование системы внешней среды.

Важно отметить, что связи между отдельными уровнями формирования конкурентоспособности уплотняются. Например, между мезо- и макроуровнем. В условиях технологического прогресса стала очевидна взаимозависимость конкурентоспособности компании национальных экономик от институциональной структуры и социального климата, сложившихся на макроуровне. В свою очередь, очевидно, что параметры конкурентных преимуществ на национальном уровне можно сознательно выбрать в рамках обозначенных ограничений и создать их при помощи целенаправленных действий фирм и правительства. Однако их можно и легко потерять в периоды радикальных технологических или экономических изменений, если подорвать условия технологического накопления, что, к сожалению, произошло в России.[[107]](#footnote-107)

Международная конкурентоспособность является сложной целенаправленной системой. На каждом уровне принимаются независимые решения, продиктованные субъективными оценками внешней среды и стремлением к завоеванию долгосрочных конкурентных преимуществ и укреплению позиций на рынке (внутреннем и внешнем). В результате достигается общая цель – повышение национальной конкурентоспособности. Движение к цели на всех уровнях конкурентной борьбы эффективно осуществляется только при наличии определенного плана действий – стратегии. Роли стратегии в деятельности компании посвящено огромное количество литературы по стратегическому менеджменту, стратегическому планированию, экономике фирмы и т.д. Однако нельзя не согласиться, что «чем сложнее и масштабнее субъекты конкурентной борьбы, тем задача выработки стратегии становится более важной и сложной»[[108]](#footnote-108), то есть стратегическая компонента усиливается от микро- к макроуровню, приобретая особое значение на уровне национальной экономики. По существу именно избранная стратегия объясняет, почему, обладая определенными исходными возможностями, страны добиваются различных успехов в конкурентной борьбе.

Этот аспект, имеющий большое практическое значение для каждого правительства, подкреплен обширной теоретической базой. В работах международных организаций большое внимание уделяется эффективности стратегий на разных уровнях. Так в ежегоднике МИРМ подчеркивается, что конкурентная стратегия страны должна быть систематичной, последовательной и стабильной. Бизнес может приспособиться к любым неблагоприятным условиям в том случае, если «правила игры» четкие и предсказуемые. В некоторых странах, например, Малайзия или Китай, законодательство достаточно сильно ограничивает компании, однако постоянство этих правил позволяет бизнесу приспосабливаться. В других странах, например в Индии, приоритеты менялись довольно часто, увеличивая беспорядок и недоверие среди субъектов бизнеса.[[109]](#footnote-109)

Задачу повышения национальной конкурентоспособности следует решать систематично и системно. Соответствующие меры должны быть продуманными, последовательными и нацеленными на долгосрочную перспективу, а принимаемые решения - затрагивать все сферы национального хозяйства, различные уровни экономики и широкий спектр факторов, воздействующих на благосостояние. На практике все больше стран и регионов разрабатывают стратегии долгосрочного экономического развития, одним из приоритетов которых является повышение международной конкурентоспособности. Что касается России, в 2008 году впервые за последние годы была подготовлена долгосрочная концепция развития страны - Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года. На ее основе в 2011 году создана Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (Стратегия 2020), утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. Целью Стратегии 2020 является перевод к 2020 году экономики России на инновационный путь развития.[[110]](#footnote-110) Новая стратегия Европейского союза – Европа 2020, нацелена на разумный, устойчивый и всеобъемлющий рост. Данная стратегия заключается в консолидации государственных финансов наряду с усилением экономической интеграции, инвестировании в панъевропейскую энергетику и транспортную инфраструктуру, дальнейшем развитии информационных технологий.[[111]](#footnote-111)

Достижение поставленных целей осуществляется путем воздействия на факторы конкурентоспособности. Необходимо отметить, что ряд факторов являются объективными, то есть неподверженными воздействию человека, их возможно только использовать и учитывать (географическое положение, природные ресурсы и т.д.) Но большинство факторов являются управляемыми (стабильность, открытость, налоговая система, институциональная среда, инфраструктура и др.), именно они составляют наибольший интерес для исследователя.[[112]](#footnote-112) Воздействуя именно на управляемые факторы конкурентоспособности, каждое государство стремится создать наиболее конкурентоспособную при международных экономических отношениях национальную среду экономики. Значимость управляемых факторов подчеркивает концепция географического поссибилизма, в рамках которой даже сравнительно неблагоприятная география – не оковы национальной конкурентоспособности, а условия для ее роста в благоприятной институциональной среде.[[113]](#footnote-113)

Факторы конкурентоспособности страны можно также разделить на внешние (глобализация, научно-технический прогресс, финансовый кризис и т.д.) и внутренние (институты, инфраструктура, эффективность рынков, человеческий капитал, географическое положение). Очевидно, что к управляемым относится большая часть внутренних факторов, воздействие на внешние параметры может быть лишь косвенным.

Возможна группировка факторов в соответствии с уровнями экономики:[[114]](#footnote-114)

* Микроуровневые (качество и цена продукции);
* Мезоуровневые (состояние основных отраслей промышленности и межотраслевых комплексов);
* Макроуровневые (стабильность и сбалансированность хозяйственной системы, стабильность национальной валюты , налоговый режим, инвестиционный климат, научно-образовательная и техническая база).

При рассмотрении международной конкурентоспособности как процесса особый интерес вызывает классификация, предложенная М.И. Гельвановским. С его точки зрения, можно выделить три типа конкурентных преимуществ, последние из которых имеют особое значение в современной быстро меняющейся экономической ситуации:[[115]](#footnote-115)

1) ресурсные – обладание ресурсами особого, качества или количества (природными или приобретенными);

2) операционные – характеризующие степень или эффективность использования имеющихся ресурсов;

3) программно-стратегические – наличие определенной стратегии развития субъекта-носителя конкурентных преимуществ и качество этой стратегии.

Примеры существенных сдвигов относительной конкурентоспособности отдельных стран за относительно небольшой период времени, демонстрируют возможность достижения значительных результатов за счет воздействия на условия и факторы формирования международной конкурентоспособности. Показательным является смещение относительных позиций стран с развивающейся и переходной экономикой. Средневзвешенный индекс глобальной конкурентоспособности для данной группы из 80 стран вырос с 3.89 балла в 2006 году до 3.93 в 2014 (по шкале от 1 до 7). В то же время, аналогичный показатель для группы из 35 стран с развитой экономикой упал с 5.07 до 4.99. В результате разрыв между двумя группами стран сократился с 1.18 до 1.06. Это сближение частично объясняется большей эффективностью роста при старте от более низких базовых уровней. В целом позитивные показатели группы развивающихся стран поддерживаются устойчивым экономическим ростом таких стран как Китай (+0.3), Бразилия (+0.3), и Индонезия (+0.4). В то же время конкурентоспособность США (лидера рейтинга 2006 года) снизилась на 0.4 пункта, в результате чего разрыв показателей США и Китая сократился с 1.2 в 2006 году до 0.6 в 2014.[[116]](#footnote-116)

Эффективность управления факторами и способность страны превратить их в долгосрочные конкурентные преимущества определяется системностью и последовательностью разработанной стратегии, глубоким анализом факторов в их взаимодействии. Нельзя не согласиться с мнением К.В. Швандар о предпочтительности стратегии, «направленной на достижение более гармоничного развития всех внутренних факторов международной конкурентоспособности».[[117]](#footnote-117) Наилучший результат может быть достигнут за счет равномерного развития экономических параметров, выправления слабых сторон, выявленных при анализе конкурентоспособности страны (например, рейтинги ВЭФ или Система национального мониторинга конкурентоспособности).

Системность международной конкурентоспособности во взаимодействии ее факторов и уровней наиболее полно и наглядно представлена в теории М. Портера. Конкурентный ромб, стадии развития конкурентных преимуществ, кластерный анализ, подробно рассматриваемые в следующей главе, в совокупности представляют механизм завоевания конкурентных преимуществ и дают основу для количественного измерения международной конкурентоспособности и принятия практических решений на уровне макроэкономики.

\*\*\*\*\*\*

Подводя итог всему сказанному в первой главе работы можно заключить, что международная конкурентоспособность, с теоретической точки зрения, является системным, комплексным, многоуровневым и многофакторным понятием. Этим определяется некоторая незавершенность теории международной конкурентоспособности, которая, несмотря на бурное развитие в конце ХХ века, характеризуется отсутствием единого определения и общей концепции. Тем не менее, в рамках международных организаций уже несколько десятков лет публикуются практические исследования, дающие, на базе собственного теоретического подхода, количественное определение национальной конкурентоспособности и представляющие в своих рейтингах относительные позиции стран.

Исследования международной конкурентоспособности имеют глубокие корни в экономической теории, поскольку пытаются ответить на один из ключевых ее вопросов, о причинах процветания народов и механизме завоевания лидирующих позиций на международных рынках. Основы теории международной конкурентоспособности заложены в рамках двух широких разделов экономической теории: теорий международной торговли и международного разделения труда, а также теории экономического роста. Непосредственное влияние на ее формирование, оказали также теория конкуренции, институциональный и эволюционный подход в экономике.

Внешнеторговые отношения до сих пор остаются важным фактором в конкурентной борьбе стран, постепенно уступая таким параметрам как институты, технологии, знания, человеческий капитал и т.д. Классические и неоклассические теории внешней торговли усложнялись, двигаясь в поиске объяснений природы международного обмена и роста благосостояния, от абсолютных преимуществ к относительным, далее к понятию факторных преимуществ, а от них – к рассматриваемым в работе конкурентным преимуществам стран. В ХХ веке, помимо теории международной конкуренции, возник еще ряд современных альтернативных теорий внешней торговли, анализирующих новые явления, такие как рост внутриотраслевой торговли между странами, монополизация рынков и неоптимальное использование факторов производства.

Более широкий ряд факторов экономического развития рассматривается в рамках теорий экономического роста, в частности, теорий новой волны. Первостепенное значение для достижения устойчивого и сбалансированного роста приписывается технологическому прогрессу, инновациям, НИОКР, уровню знаний, институциональной составляющей. Последний компонент, занимающий все большее место в современных исследованиях конкурентоспособности, наиболее подробно изучается в рамках институциональной экономической теории. Эволюционный подход дает методологическую базу для анализа взаимодействий субъектов в условиях неопределенности внешней среды. Более практические аспекты взаимоотношений стран на мировых рынках исследуются в теориях конкуренции и кооперации.

Накопленные знания привели к необходимости формирования независимого раздела экономической теории, изучающего относительные позиции стран на мировом рынке – теории международной конкурентоспособности. Тесная связь с реальными событиями и изменениями мировой конъюнктуры объясняет волны интереса к данной теории, особенно усиливающегося в периоды серьезных трансформаций структуры и динамики международной конкуренции, к которым приводили, например, послевоенное восстановление западноевропейских стран и Японии или выдвижение Новых индустриальных стран. Последний финансовый и экономический кризис, также повлекший изменение текущих позиций стран на мировой арене, вновь повысил актуальность анализа международной конкурентоспособности.

Озабоченность данным вопросом в 1970-80-х годах привела к бурному развитию не только теоретических, но и практических исследований. В этот период появляется ряд государственных комиссий (Европа, США) с целью выявления слабых сторон конкурентоспособности экономики и выработки механизмов их преодоления и повышения эффективности. Международные организации (например, ВЭФ и МИРМ) начинают публиковать ежегодные отчеты, которые на базе постоянно совершенствуемых методик дают количественную оценку конкурентоспособности наций и охватывают все большее количество стран.

Несмотря на многочисленные разработки, единого определения международной конкурентоспособности до сих пор не выработано. Возможно однако выделить ряд характеристик, показывающих широкий спектр использования и трактовки данного термина. Конкурентоспособность страны может быть относительной и абсолютной, внешней и внутренней, процессом или результатом. Теоретические подходы - факторными или комплексными, описательными или объяснительными, статическими или динамическими. Определения конкурентоспособности как инструмента повышения благосостояния страны должны подчеркивать роль стратегий и отражать нацеленность на долгосрочную перспективу, акцентировать связь с уровнем жизни населения и устойчивым ростом. С нашей точки зрения, международная конкурентоспособность – обобщающее понятие для обозначения факторов, содействующих, согласно той или иной теоретической концепции, росту благосостояния и уровня жизни в стране, а также способность страны создавать соответствующие условия в долгосрочной перспективе. При этом отметим, что международная конкурентоспособность, скорее, не реально наблюдаемое явление, а синтезированное понятие, объединяющее возможные векторы движения к процветанию наций.

Международная конкурентоспособность как сложная система наилучшим образом раскрывается при анализе взаимозависимости и взаимодействия ее уровней. Интегрирующим и, одновременно, базовым является макроуровень, где, с одной стороны, создаются фундаментальные предпосылки эффективности экономической системы (институты, образование, природные ресурсы и т.д.), а, с другой стороны, формируются результирующие совокупные параметры функционирования национальной экономики. В то же время именно на микроуровне реализуются данные предпосылки, ведь именно компании создают стоимость и определяют национальную производительность. Мезоуровень играет промежуточную роль, создавая для предприятий более или менее благоприятную конкурентную среду в рамках отраслей и кластеров.

На каждом уровне формируются факторы конкурентоспособности, большая часть которых является управляемыми и позволяет создать национальную среду экономики, наиболее конкурентоспособную при международных экономических отношениях. Эффективность управления факторами и способность страны превратить их в долгосрочные конкурентные преимущества определяется системностью и последовательностью разработанной стратегии, глубоким анализом факторов в их взаимодействии. Стратегическая компонента усиливается от микро- к макроуровню, приобретая особое значение на уровне национальной экономики. По существу именно избранная стратегия объясняет, почему, обладая определенными исходными возможностями, страны добиваются различных успехов в конкурентной борьбе. На практике все больше стран и регионов разрабатывают стратегии долгосрочного экономического развития (к примеру, российская «Концепция-2020»), одним из приоритетов которой является повышение международной конкурентоспособности.

Теоретические исследования международной конкурентоспособности и ее количественное измерение дают обширную базу для анализа и принятия стратегических решений. Выявление преимуществ и недостатков национальной среды, стимулирующих и сдерживающих факторов экономического развития позволяет оценить текущую экономическую ситуацию и ее перспективы. Частные компании используют эти данные для первоначального анализа страновых рисков, а правительства получают представление о конкурентной позиции национальной экономики на мировых рынках. Таким образом, анализ международной конкурентоспособности поднимает весь комплекс ключевых вопросов, связанных с устойчивым ростом национального благосостояния и уровня жизни населения, и дает базу для их решения.

# Глава 2. Микроэкономические основы международной конкурентоспособности

## 2.1 Теория международной конкурентоспособности М. Портера

Майкл Портер является одним из ведущих и наиболее авторитетных специалистов в области конкурентной стратегии фирмы, конкурентоспособности и экономического развития стран, применения экономического анализа в социальных сферах. На протяжении 30 лет М. Портер проводит новаторские исследования различных аспектов конкурентоспособности на уровне фирм, отраслей и стран, ядром которых является глубинное и комплексное понимание природы конкуренции. Изначально предметом его анализа была конкуренция именно на уровне компаний: как компании конкурируют на рынках? Как они разрабатывают стратегии? Как они завоевывают конкурентные преимущества? Его наиболее известными и широко применяемыми разработками в этой области являются модель 5 сил конкурентоспособности, понятие цепочки ценности, разделение конкурентной и корпоративной стратегии.[[118]](#footnote-118)

Вопросами национальной конкурентоспособности М. Портер занялся, будучи привлеченным в президентскую Комиссию по конкурентоспособности США Р. Рейгана. Модель международной конкурентоспособности М. Портера,[[119]](#footnote-119) базируясь на принципе восхождения от низшего уровня к высшему или микроэкономическом подходе, является логическим продолжением его работ по конкурентоспособности компаний. Анализ природы конкуренции фирм приводит к рассмотрению кластеров и концепции ромба – детальной модели национальной среды бизнеса. Такой подход, по мнению самого автора, является «дополнительным к более традиционному – нисходящему подходу к экономическому развитию, который подчеркивает роль таких факторов как институты, либерализация торговли, приватизация и макроэкономическая стабильность».[[120]](#footnote-120) В последнее десятилетие устойчивая взаимосвязь между развитием микроэкономических основ и экономическим ростом подтверждается многочисленными исследованиями специалистов в области теории экономического роста.[[121]](#footnote-121)

Понимание сути понятия «конкурентоспособность», как уже неоднократно говорилось, является важной дискуссионной проблемой в экономической теории. В статье «Национальное конкурентное преимущество» утверждается: «Единственная разумная концепция конкурентоспособности на национальном уровне – это производительность».[[122]](#footnote-122) Макроэкономическая устойчивость и стабильность формируют условия повышения экономического благосостояния, но не создают его. В действительности, национальное богатство зависит от производительности, с которой экономика использует капитал, человеческие и природные ресурсы для производства товаров и услуг. Рост производительности в большой степени отражает уровень экономического развития и повышение конкурентоспособности страны. Показательно, что за последние 100 лет производительность труда в целом по миру выросла в 5 раз, в том числе в развитых странах в 6,3 раза, в развивающихся — в 5,9 раз. Рекордсменами по этому показателю оказались некоторые новые индустриальные страны, добившиеся здесь, начиная с 70-х годов, впечатляющих результатов. Так, в Южной Корее рост производительности труда за 100 лет составил 17,3 раза, в Таиланде — 10,5, Тайване — 23,7. В Китае рост производительности труда в XX в. составил 7,5 раза, причем до 1980 г. этого роста практически не было.[[123]](#footnote-123) По прогнозам ИМЭМО РАН, в 2006-2020 гг. повышение производительности труда в развитых странах обеспечит более 90% прироста ВВП (в 1981-2000 гг. – примерно 70%), в развивающихся странах повышение производительности труда составит до 3% в год в промышленности и до 1,8% в сельском хозяйстве.[[124]](#footnote-124) Производительность, определяющая темпы роста благосостояния, в свою очередь, зависит от эффективности компаний и их взаимодействия на микроуровне.

Таким образом, макроэкономическая стабильность является необходимым, но не достаточным условием повышения производительности, которая в первую очередь определяется производительностью компаний. Производительность компаний, в свою очередь, зависит от их внутренней эффективности и умения конкурировать, а также от среды бизнеса, в которой они функционируют. Все эти факторы в совокупности анализируются в рамках теории «ромба конкурентоспособности», которая представляет национальную среду бизнеса, окружающую компании и воздействующую на процесс конкуренции. Фундаментальные условия роста производительности компаний определяются 4 факторами ромба:[[125]](#footnote-125)

1. *Условия для факторов.* Позиция страны в факторах производства, таких как наличие квалифицированной рабочей силы или инфраструктуры, необходимых для ведения конкурентной борьбы в данной отрасли.
2. *Состояние спроса.* Характер спроса на внутреннем рынке для отраслевого продукта или услуг.
3. *Родственные и поддерживающие отрасли.* Наличие или отсутствие в данной стране отраслей-поставщиков или других сопутствующих отраслей, конкурентоспособных на международном уровне.
4. *Устойчивая стратегия, структура и соперничество.* Существующие в стране условия для создания, организации и управления компаниями, а также характер внутренней конкуренции.

Диаграмма 2. Детерминанты конкурентных преимуществ страны.

Устойчивая стратегия, структура и соперничество

Состояние спроса

Родственные и поддерживающие отрасли

Условия для факторов

*Источник:* Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations. Harvard Business Review, March-April 1990. P. 127

Описывая первую детерминанту конкурентных преимуществ страны – *условия для факторов*, Портер полемизирует с теоретиками классической школы и называет теорию сравнительных преимуществ неполной или даже неверной. В противовес наделенности страны такими факторами как труд, земля, капитал, природные ресурсы, инфраструктура, ставятся высоко специализированные факторы, созданные компаниями, такие как научно-техническая база производства или квалифицированная рабочая сила. Наиболее существенные факторы производства не наследуются, а создаются. Более того, набор факторов, которыми обладает государство в какой-то момент, становятся не столь значимыми, как эффективность и скорость их формирования и обновления, а также внедрения в конкретных отраслях. Недостатки базовых факторов могут, в определенных ситуациях, не только не сдерживать, но и стимулировать экономическое развитие, побуждая компанию к инновациям и обновлению. Конкурентные преимущества возникают на базе специализированных факторов производства, которые привлекают долгосрочные и крупные инвестиции. Именно в отраслях, наиболее благоприятных для создания специализированного фактора производства, государства добиваются наибольшего успеха.

Объяснение роли *состояния внутреннего спроса* обнажает парадокс местонахождения. Вопреки ожидаемому снижению значимости данного фактора в связи с глобализацией процессов конкуренции, структура и характер внутреннего рынка имеют непропорциональное влияние на то, как компании понимают потребности покупателей. Преимущественное значение имеет не размер, а качество внутреннего рынка. Внутренний спрос образует базу для завоевания конкурентных преимуществ, если обеспечивает компаниям более раннее или более ясное представление о появлении потребностей покупателей. Взыскательные и требовательные покупатели внутри страны вынуждают компании быстрее внедрять инновации и становиться более конкурентоспособными как на национальном, так и на мировом уровне.[[126]](#footnote-126)

Влияние предпочтений населения на структуру экономики можно проиллюстрировать на примере японской пищевой промышленности. Японцы отдают предпочтение самым свежим продуктам, в частности молочные продукты покупаются, только если они произведены в тот же день. Производитель молока, базирующийся в северной Японии, не имеет шансов конкурировать на рынках юга страны, потому что 1-2 дня, уходящие на доставку продукции, делают товар неконкурентоспособным. В результате японские пищевые компании функционируют как локальные монополии, что сказывается эффективности пищевой промышленности, составляющей 32% в соотношении с американской.[[127]](#footnote-127)

Логика рассуждений приводит к выводу о том, что компания, находясь под давлением конкурентов, должна стремиться к испытаниям, а не избегать их. В частности стратегия заключается в том, чтобы использовать преимущества страны-базирования компании, и сформировать на этой основе предпосылки для развития инноваций. С этой целью компаниям рекомендуется: ориентироваться на самых требовательных покупателей и потребителей; использовать услуги лучших поставщиков; ориентироваться на нормы производства более жесткие, чем принятые на рынке стандарты; развивать и совершенствовать сотрудников компании.

В качестве примера удовлетворения самого требовательного потребителя (хотя и не внутреннего), приведем ситуацию в российской компании НПО «Мехинструмент», сумевшей заручиться доверием и стать официальным поставщиком Мерседес-Бенц. Успехи российско-американского совместного предприятия «Инструм-Рэнд», созданного в 1993-м на базе конструкторского бюро нижегородского объединения, абсолютно реальны.[[128]](#footnote-128) Этому небольшому заводу первому в России удалось войти в пул поставщиков Мерседес. Для немецкого автомобиля в Павлово начали производить рулевые колонки уникальной конструкции. Российской компании удалось соответствовать высочайшим требованиям, предъявляемым к национальным производителям германским клубом автомобилистов АДАК, благодаря собственным крайне жестким внутризаводским нормам автоконцерна.

Третья важная составляющая национальных преимуществ – *присутствие в данной стране родственных и поддерживающих отраслей, конкурентоспособных на международном уровне* – также отражает роль местоположения. Внутренние поставщики мирового уровня не только обеспечивают родственные отрасли самым эффективным экономичным оборудованием и технологиями, но и обеспечивают инновации и модернизацию за счет тесного взаимодействия. Близкое географическое расположение делает возможным тесные деловые взаимосвязи, преимуществами которых являются короткие коммуникационные линии, быстрый и постоянный доступ к информации, а также непрерывный обмен идеями и инновациями. Национальные компании получают максимальные преимущества, если выстраивают бизнес с поставщиками конкурентоспособными на международном уровне. Это позволяет приобретать востребованные на мировом рынке современные материалы, комплектующие и технологии. Дальнейшие исследования данного фактора адресуют к вопросу о роли кластеров в современной экономике, более подробно рассматриваемому ниже.

С точки зрения *устойчивой стратегии, структуры и соперничества в отрасли*, важную роль играет внутренняя конкуренция. В отличие от распространенного мнения, что защита крупных стратегически важных для государства отраслей от внутренних конкурентов ведет к повышению их конкурентоспособности на мировом рынке, опровергается практикой. В отраслях, где существует только один лидер в масштабах страны, правительство сыграло большую роль в разрушении конкуренции. Зачастую «защищенные» национальные лидеры оказываются неконкурентоспособными. Роль внутренней конкуренции заключается в том, что она стимулирует компании внедрять новшества и совершенствоваться. В то же время, конкуренция на внутреннем рынке порой вынуждает игроков выходить на рынки других стран, где спрос еще недостаточно удовлетворен. Таким образом, внутренняя конкуренция является мощным стимулом к достижению конкурентных преимуществ на международном уровне.

К примеру, немецкая пивоваренная отрасль хронически страдает от мелкомасштабного производства. В Германии типичный потребитель пива очень редко изменяет своей локальной марке. Такие предпочтения немцев поддерживаются правительством, которое на законодательном уровне осложняет работу иностранных производителей пива, регламентируя состав продукта. В результате вместо конкуренции в стране существует тысяча локальных монополий, что отражается на производительности немецкой пивной отрасли, составляющей лишь 43% от производительности соответствующей отрасли в США.[[129]](#footnote-129)

Конкурентоспособность во многом зависит от сложившейся организационной и корпоративной культуры в отрасли, особенности организационных форм, исторических источников конкурентных преимуществ для данного вида бизнеса. Немалую роль играет также управление человеческим капиталом как на уровне компаний, так и в стране в целом. Направление развития национальной экономики во многом зависит от того, какое образование выбирают ее талантливые граждане и где они предпочитают работать. Престиж той или иной отрасли и, соответственно, профессии зависит от ее конкурентоспособности, а также от политики государства. Когда определенная отрасль выбирается как приоритетная, в эту профессиональную область притекает капитал, в том числе человеческий капитал. В каждой стране есть виды деятельности, куда стремятся попасть наиболее талантливые люди. В Швейцарии это банковское дело и фармацевтическая промышленность. В России, на сегодня, отрасли ТЭК. В свою очередь прилив человеческого капитала высокого качества дает отрасли и компаниям устойчивые конкурентные преимущества.

Детерминанты национальной конкурентоспособности, в свою очередь подвержены влиянию двух независимых сил: «правительство» и «случай».

Микроэкономический подход подразумевает, что государство не может создать конкурентоспособные отрасли, сделать это могут только сами компании. Правительство создает лишь более или менее благоприятные условия, играет роль катализатора и инициатора. Компании только самостоятельно могут достигать конкурентных преимуществ и сохранять их. Конкурентные преимущества исходят от руководства, которое умножает действие приведенных в ромбе сил в направлении инноваций и совершенствования. Для каждой компании необходимо превратить свою среду внутри страны в благоприятную платформу для достижения успеха на международном уровне. Воздействие правительства скорее косвенное, что не уменьшает его значения, которое заключается в создании национальной среды бизнеса, в которой компании могут достигать конкурентные преимущества.

Портер перечисляет некоторые элементы политических подходов, которыми следует руководствоваться странам, стремящимся получить конкурентные преимущества:[[130]](#footnote-130)

1. Нацеленность на создание специализированных факторов.
2. Отказ от вмешательства в факторы и валютный рынок.
3. Значительное ограничение прямой кооперации между конкурентами внутри отрасли.
4. Стандарты соответствия продукта, в том числе нормам безопасности и охраны окружающей среды.
5. Нерегулируемая конкуренция.
6. Проведение внутренней антитрестовской политики.
7. Продвижение целей, ведущих к устойчивому инвестированию.
8. Отказ от регулируемого рынка.

Случай является практически неуправляемым фактором, который, в то же время, может сыграть ощутимую роль в изменении конкурентных позиций стран. К случайным событиям можно отнести стихийные бедствия, войны, пожары, изменения на мировых финансовых рынках или в валютных курсах, резкие изменения цен на ресурсы и другие непредвиденные обстоятельства. События такого рода вносят неопределенность, что может, в свою очередь, привести к изменению структуры отрасли.

Печальным примером могут служить события 2011 года в Японии. Ущерб от землетрясения в Японии, произошедшего 11 марта 2011 года, оценивается в 16—25 триллионов иен (198—309 миллиардов долларов).[[131]](#footnote-131) Япония понесла большие потери за этот день. Были отключены [АЭС](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%AD%D0%A1), нефтеперерабатывающие заводы и многие другие промышленные предприятия. Японская [иена](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%B5%D0%BD%D0%B0) стала укрепляться в своей долларовой цене. Один из важнейших фондовых индексов Японии [Nikkei 225](http://ru.wikipedia.org/wiki/Nikkei_225) [Токийской фондовой биржи](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D0%BA%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D1%84%D0%BE%D0%BD%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D0%B1%D0%B8%D1%80%D0%B6%D0%B0) мгновенно подешевел примерно на 5%.[[132]](#footnote-132) Еще больший урон конкурентоспособности страны нанесла последовавшая авария на АЭС Фукусима. В результате, по подсчетам ВЭФ, конкурентоспособность Японии в 2011 году упала на 3 позиции (с 6 на 9 место).[[133]](#footnote-133)

Следует особо отметить системный характер взаимодействия составляющих ромба. Эффективность каждого элемента зависит от состояния трех остальных. Возможности отрасли прогрессировать и обновляться могут быть ограничены слабой позицией любой из четырех составляющих. Кластеринг также является прямым эффектом системного характера ромба: достаточно редко страны имеют лишь одну конкурентоспособную отрасль, как правило, конкурентоспособные отрасли связаны друг с другом вертикальными или горизонтальными отношениями, а также сконцентрированы в географическом плане, а не разбросаны в экономике беспорядочно. Одна конкурентоспособная отрасль способствует возникновению другой в процессе взаимного стимулирования. Сами компании также играют активную роль в формировании кластеров, работая со своими партнерами в направлении расширения и совершенствования их конкурентных преимуществ.

Ромб конкурентных преимуществ, представляющий основу теории международной конкурентоспособности М. Портера, изображает бизнес-среду страны как взаимодействие четырех взаимосвязанных областей. Каждая из составляющих представляет, с одной стороны, фактор, повышающий национальную конкурентоспособность, с другой стороны, это те условия, которые должны быть созданы в стране путем целенаправленной государственной стратегии, чтобы ее компании могли успешно конкурировать в международном бизнесе. Результатом взаимодействия этих параметров является быстрый рост производительности. В определенной степени, данная модель вытекает из концепции «пяти сил». Каждая из сил,[[134]](#footnote-134) формирующих конкуренцию в отрасли, превращается здесь в детерминанту конкурентных преимуществ страны, которая трактуется как стимул компаний к инновациям и повышению производительности.

По словам Ж. Вальтера, «разработка данной модели дала возможность М. Портеру, после почти двухсотлетнего господства теории сравнительных преимуществ, заявить, что теперь должен быть найден новый подход, отражающий динамично развивающийся характер конкуренции, выходящей далеко за рамки издержек и основанный на теории инноваций».[[135]](#footnote-135) Его центральная идея заключается в том, что «Благополучие страны создается, а не наследуется. Оно не вырастает из природных богатств страны, ее трудового потенциала, процентных ставок или стоимости валюты, как настаивает классическая экономика».[[136]](#footnote-136) Такой подход, несомненно, должен стимулировать не только развитые, но и развивающиеся экономики к повышению их конкурентоспособности, так как он дает понимание того, что основы высокого благосостояния никогда не поздно закладывать. Начинать это делать надо как можно раньше, развивая национальные компании и наращивая производительность.

## 2.2 Критика и дальнейшее развитие теории международной конкурентоспособности

Теория международной конкурентоспособности не редко подвергается критике, которую, в основном, можно разделить на несколько направлений:

1. Заимствование идей.
2. Поверхностность и популярность.
3. Отсутствие в ромбе важных факторов конкурентоспособности.
4. Содержание понятия международная конкурентоспособность.

Рядом экономистов акцентируется неоригинальность идей, лежащих в основе ромба. Так, У. Кэртрайт утверждает, что Портер перефразировал общеизвестные идеи.[[137]](#footnote-137) В то же время, автор не отрицает использование других теорий при построении своих концепций.[[138]](#footnote-138) Связь ромба конкурентных преимуществ с другими теориями можно изобразить графически. (См. диаграмма 3). В его основе можно увидеть влияние таких теорий как теории взаимоотношений потребитель-производитель Б.-О. Лундваля (состояние спроса), теория «нового роста» П. Ромера (условия для факторов) и модели сетевого развития А. Маршалла (родственные и поддерживающие отрасли).[[139]](#footnote-139) Уже также упоминалась связь с гипотезой преобладающего спроса Линдера. Тем не менее, модель, опираясь на разработки предшественников дает абсолютно новый взгляд на конкурентоспособность, суть которого заключается, в первую очередь, в микроэкономическом подходе и системности взаимодействия факторов национальной среды бизнеса.

Некоторые экономисты отмечают недостаточную теоретическую обоснованность и фундаментальность теории Портера, а также излишнюю ориентацию на широкий круг читателей. Критики обращают внимание на то, что она не в полной мере обоснована с позиций системного логического и комплексного подходов.[[140]](#footnote-140) Британские ученые Р. Мартин и П. Санли говорят о «бренде Портера», который быстро «купили» как ученые, так и практики, и популярность которого, как и у всех модных вещей, скоро пройдет.[[141]](#footnote-141) Теория национальных конкурентных преимуществ, действительно, не подкреплена математическими моделями, однако теоретические постулаты работы являются обобщением огромного массива эмпирических данных, полученных во время четырехлетнего исследования десяти влиятельных на мировом рынке стран, обеспечивавших в 1985 (базовом) году 50% общего мирового экспорта.[[142]](#footnote-142) Сам М. Портер характеризует свой метод как объединение двух областей: приложение экономической теории к более практическим вопросам стратегического менеджмента.[[143]](#footnote-143) «Я обдумываю и провожу некоторое исследование, а потом проверяю его на реальной компании или городе, регионе или стране. […] Самой важной проверкой моей работы является ответ на вопрос: «Будут ли эти идеи полезны для современной практики?», - объясняет он в одном из интервью.[[144]](#footnote-144)

Диаграмма 3. Связь ромба конкурентоспособности с другими теориями

Устойчивая стратегия, структура и соперничество

Состояние спроса

Родственные и поддерживающие отрасли

Теория взаимоотношений потребитель - производитель

Модель сетевого развития

Условия для факторов

Теория нового роста

*Источник:* Hernesniemi, Lammi, Yla-Anttila. Advantage Finland: The Future of Finnish

Industries. Helsinki: Taloustieto. 1996. P. 15.

Исследователи указывают также на недостаточную обоснованность подбора именно этих, а не каких-либо других факторов конкурентоспособности. По мнению Э. Райнерта, конкурентоспособность может возникать не только в кластерах, есть множество примеров успешного развития фирм и отраслей вне кластеров. Дж. Даннинг отметил, что ромб конкурентоспособности недостаточно отражает роль ТНК в воздействии на кластеры. О необходимости уделить больше внимания национальным особенностям стран, пишут Ф. Ван ден Бош и А. ванн Проойен.[[145]](#footnote-145) Институты являются другим фактором национальной конкурентоспособности, которому уделяется не достаточно внимания в теории М. Портера. В то же время многие современные исследователи подчеркивают важность данного аспекта. Так, Д. Аджемоглу и Дж. Робинсон, предлагающие разделение институтов на инклюзивные и экстрактивные, находят, что причины богатства и бедности конкретных стран в первую очередь определяются связкой их политических и экономических институтов, причем первые играют главенствующую роль.[[146]](#footnote-146) Российский исследователь международной конкурентоспособности М.И. Гельвановский отмечает, что по существу, М. Портер как бы ушел от реального рассмотрения проблем макроконкурентоспособности, переведя их фактически на мезоуровень, что позволило ему уклониться от анализа многих трудных проблем, не относящихся непосредственно к экономике и сконцентрировать внимание на прагматичных вопросах отдельных фирм и их отраслевых объединений.[[147]](#footnote-147)

Критика концепции международной конкурентоспособности П. Кругманом относится скорее не к моделям и теориям Портера, а к содержанию самого понятия. По его мнению, конкурентоспособность – бессмысленное слово, когда речь идет о национальной экономике, а всеобщая одержимость этим понятием ошибочна и опасна. В своей статье 1994 года «Конкурентоспособность - опасная одержимость»[[148]](#footnote-148) он выделяет 3 аспекта:

1. Необоснованность исследований конкурентоспособности.[[149]](#footnote-149)
2. Причины популярности концепции.
3. Опасность применения концепции для экономической политики и международной экономической системы.

Кругман протестует против такого подхода к конкурентоспособности, где страны выступают аналогом крупных корпораций, конкурирующих на мировом рынке. В отличие от компаний, делящих рынок, где успех одной возможен только в случае неудачи других, большинство индустриальных стран, торгующих конкурирующими товарами, в то же время являются друг для друга основными рынками сбыта и одновременно важными импортерами. Рост одной из стран не только не ухудшит положение других, но даже предоставит новые возможности за счет увеличения рынка сбыта. Поэтому нельзя сказать, что страны в существенной степени находятся между собой в экономическом соревновании или приписывать основные экономические проблемы неудачам на мировых рынках. В свою очередь, Портер в одном интервью также отмечает, невозможность прямого переноса концепции конкурентоспособности с уровня фирмы на уровень экономики. Прямая аналогия, по его мнению, приводит к страшной путанице.[[150]](#footnote-150)

По мнению Кругмана, конкурентоспособность является излишним термином, поскольку практически всегда обозначает то же, что и производительность. Темпы роста уровня жизни в стране определяются темпами роста национальной производительности – не производительностью в сравнении с конкурентами, а просто национальной производительностью. Такое объяснение во многом совпадает с микроэкономическим подходом М. Портера: « […] Пытаясь дать толкование понятию конкурентоспособности на национальном уровне, мы находим ответ на неправильно поставленный вопрос. Понятия, которыми мы должны оперировать, - это показатели производительности и динамика ее роста».[[151]](#footnote-151) Тем не менее, постоянно подчеркивая роль производительности в определении международной конкурентоспособности, Портер не ставит между ними знака равенства.

Кроме того, Кругман отмечает, что, несмотря на беспрецедентный рост международной торговли, уровень жизни в стране в большей степени определяется внутренними факторами, а не конкуренцией на мировых рынках. Страны не находятся в такой степени зависимости от мирового рынка как международные компании. К примеру, 90% производства товаров и услуг США идет на внутреннее потребление.[[152]](#footnote-152) В то же время именно конкурентный ромб представляет взаимодействие внутренних факторов и их роль в повышении производительности, используя, тем не менее, понятие международной конкурентоспособности.

Причины популярности данной концепции Кругман объясняет, в первую очередь, кажущейся простотой и понятностью аналогии между конкуренцией стран и компаний. Для того, чтобы дать ощущение понимания вопроса, намного проще сказать, что страна – это очень крупная корпорация, чем рассказывать о сравнительных преимуществах. Кроме того, намного проще винить во всех экономических проблемах неудачи в международной конкуренции, чем разбираться в вопросе национальной производительности.

Многие политики используют метафору конкуренции как крайне полезный политический прием. Риторика конкурентоспособности дает прекрасную возможность объяснить необходимость жестких мер или избежать их. В качестве примера Кругман приводит речь Жака Делора в июне 1993 года, который ушел от прямого ответа о состоянии экономики Европы, списав все проблемы на недостаток конкурентоспособности в сравнении с США и Японией. Обратным примером является жесткая экономическая программа Билла Клинтона 1993 года, когда болезненные сокращения государственных выплат и повышение налогов, опять же объяснялись необходимостью повышения международной конкурентоспособности страны.[[153]](#footnote-153)

Кругман считает опасным всеобщее распространение и употребление концепции конкурентоспособности, поскольку это может привести к:

1. Неэффективному применению государственных средств под предлогом повышения национальной конкурентоспособности.
2. Протекционизму и торговым войнам.
3. Ухудшению качества экономической науки и политики.

Можно заключить, что П. Кругман, также как и М. Портер оспаривает *традиционный* подход к определению международной конкурентоспособности, уделяющий главенствующую роль успеху во внешней торговле. Однако позиция Кругмана заключается в отрицании данного понятия как излишнего и бесполезного, в то время как М. Портер, вкладывает в него свое собственное значение, формируя системную модель взаимодействия ключевых внутренних экономических факторов и их влияния на производительность. Отметим также ценность концепции международной конкурентоспособности как аналитического инструмента, выявляющего сильные и слабые стороны национальной экономики, которую Кругман не отрицает.

Отдельные замечания привели к дальнейшему дополнению и развитию теории М. Портера в рамках американской и британской школ конкурентоспособности. Вклад в развитие теории конкурентного ромба внес английский экономист Дж. Даннинг. Он ввел в модель неучтенные, по его мнению, факторы, добавив еще один независимый элемент – «деятельность международного бизнеса». Этот фактор стоит вне ромба и влияет на его 4 основания, а также испытывает взаимное влияние с двумя другими независимыми элементами «правительство» и «случай».[[154]](#footnote-154)

Ближайший последователь М. Портера М. Энрайт, участвовавший в проведении исследования и разработке модели ромба, сосредоточил свое внимание на географическом аспекте конкурентных преимуществ. Он ввел понятие «региональный кластер» и сделал вывод о том, что конкурентные преимущества стран формируются не на национальном или наднациональном уровнях, а на региональном, где главную роль играют исторические и культурные предпосылки.[[155]](#footnote-155)

Теория международной конкуренции развивается и самим М. Портером. Ведущая роль в ней отводится кластерам, которые лучше рассматривать не просто как одну из граней ромба, но как проявление взаимодействия всех четырех граней. Кластер, по определению Портера, это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу.[[156]](#footnote-156) Как верно отмечает И.В. Пилипенко, «термин имеет две ярко выраженные составляющие – отраслевую и территориальную».[[157]](#footnote-157) Таким образом, говорить о кластере возможно в том случае, когда ряд предприятий, работающих в одной или смежных отраслях, находятся в относительной территориальной близости друг от друга (территориальный охват кластера может варьироваться от масштабов одного города или региона до страны или даже нескольких содействующих стран).[[158]](#footnote-158)

Выявление кластера и его составных частей можно произвести в несколько этапов:[[159]](#footnote-159)

1. Начать с рассмотрения крупной фирмы или концентрации сходных фирм.
2. Затем выявить цепочку связанных с ними по вертикали ниже- и вышестоящих фирм и организаций.
3. Найти по горизонтали отрасли, проходящие через общие каналы или производящие побочные продукты и услуги.
4. Выделить организации, обеспечивающие кластер специалистами, технологиями, информацией, капиталом, инфраструктурой и т.д.
5. Выявить правительственные организации и другие регулирующие структуры, оказывающие существенное влияние на членов кластера.

Практическую важность кластеринга подтверждают тысячи кластерных инициатив по всему миру. Множество примеров можно привести только в США: биотехнологии и микроэлектроника в Силиконовой долине, автомобильная отрасль в Детройте, финансовые услуги в Нью-Йорке, авиастроение в Сиэтле, а также индустрия развлечений в Голливуде.[[160]](#footnote-160) Одним из наиболее ярких примеров страны с экономической политикой, построенной на развитии кластеров, является Финляндия, прочно удерживающаяся на вершине рейтингов конкурентоспособности последние несколько лет.[[161]](#footnote-161) Показательным примером эффективно развитого кластера в Финляндии является город Оулу, где расположена компания Нокиа, а также ряд крупных научных парков и университетов.[[162]](#footnote-162)

Снова возникает уже упоминавшийся парадокс местоположения. Вопреки ожиданиям, в глобальной экономике с возможностями быстрой транспортировки и коммуникаций местоположение остается фундаментальным фактором конкуренции, а устойчивые конкурентные преимущества оказываются в большой степени локальными, что наиболее очевидно демонстрирует феномен кластера. За счет интенсификации процесса специализации, даже малая страна может стать важным игроком на мировом рынке, но для этого недостаточно одной фирмы, необходимо достичь критической массы – нужен кластер, что позволит достичь внешнего эффекта и повышения эффективности. Институциональная, культурная и географическая близость позволяют компаниям иметь лучший доступ, больший объем информации, более тесные связи, мощные стимулы и прочие преимущества, которыми существенно труднее воспользоваться на расстоянии. Кластеры влияют на конкурентоспособность 3 способами:[[163]](#footnote-163)

1. Посредством **повышения производительности** входящих в них фирм и отраслей. Через открытие доступа для работников-специалистов, расширение доступа к информации, институтам и общественным товарам и поощрение дополняющей хозяйственной деятельности.
2. Путем **повышения способности к инновациям** и, таким образом, повышению производительности. За счет конкурентного давления в рамках каждого кластера, повышающего мотивацию компаний к инновационной деятельности
3. С помощью **стимулирования новых бизнес-образований**, поддерживающих инновации и расширяющих границы кластера. Через создание работниками фирмы собственных предприятий путем отделения (spin-off).

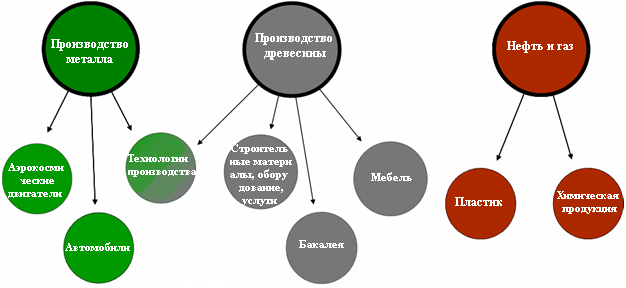
В своем развитии кластеры проходят определенное развитие: зарождение, эволюция и упадок. Предпосылки каждого из этапов заложены в факторах ромба. Развитие кластера будет во многом зависеть от эффективности действующих в ромбе связей или цепочек обратной связи, например от содействия правительственных и образовательных структур работе кластера. Позиции кластеров со временем могут меняться. Так индустриальный пояс вокруг Бостона «Шоссе 128», бывший мировым лидером в области в области наукоемких технологий, постепенно уступил место Силиконовой долине.[[164]](#footnote-164)

Теория кластеров имеет большое практическое значение. По мнению Портера, следует развивать все без исключения кластеры, потому что практически невозможно предугадать, какой кластер будет расти активнее, а какой медленнее.[[165]](#footnote-165) Как правило, кластеры сильнее выражены в условиях развитой экономики, где глубина и широта кластеров обычно больше. В то же время, «развитие хорошо функционирующих кластеров является одним из самых существенных шагов на пути к развитой экономике»,[[166]](#footnote-166) - утверждает Портер. В последнее время кластерные инициативы начали возникать не только в таких странах как США, Япония и странах Европы, но и в развивающихся странах Азии и Латинской Америки.[[167]](#footnote-167) Несомненно, этот вопрос стоит и перед российской экономикой.

Развитие кластеров в России остается на очень низком уровне даже в сравнении со странами с тем же уровнем дохода, что, в большой степени, обосновано историческими предпосылками. Практически отсутствуют инновационные кластеры, а конкурентоспособность существующих значительно ниже, чем у мировых лидеров. Отдельные элементы инновационных кластеров существуют в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Томске, Нижнем Новгороде и Казани.[[168]](#footnote-168) Однако даже они не способны конкурировать на мировом рынке, поскольку опираются на слабо развитые традиционные секторы экономики и не имеют должной государственной поддержки. Одной из кластерных инициатив для повышения инновационного потенциала московского региона является проект Сколково. О результатах судить еще рано, однако в случае успеха, Сколково может стать неотъемлемым элементом российской инновационной системы и мощным средством стимулирования инноваций и предпринимательства в России.[[169]](#footnote-169)

На сегодняшний день Россия обладает сильными экспортными позициями в 4 кластерах: производство нефти и газа, добыча каменного угля, металлургия, производство древесины. Неплохая ситуация также в производстве электроэнергии, однако развитие кластера отстает от мировых лидеров. Интересно отметить, что несмотря на конкурентоспособность перечисленных кластеров, остаются неиспользованными возможности роста для их подкластеров. (см. диаграмма 4). Ситуацию возможно исправить путем инвестиций и целенаправленной политики повышения конкурентоспособности данных кластеров.

Диаграмма 4. Подкластеры с перспективой повышения конкурентоспособности.



*Источник:* Porter M. E., Ketels C., Delgado M., Bryden R. Competitiveness at the crossroads: choosing the future direction of the Russian economy. 2007. P. 96.

По мнению специалистов ВЭФ, именно создание условий, содействующих формированию кластеров, даст возможности для улучшения среды бизнеса и повышения международной конкурентоспособности России. В частности, это позволит улучшить позиции России по таким параметрам как количество и качество поставщиков (91 и 88 место в 2014 году) и эффективность бизнеса (86 место).

Другая концепция, дополняющая и развивающая теорию международной конкурентоспособности, – концепция четырех стадий развития конкурентных преимуществ, впервые предложенная М. Портером в 1990 году. Экономическое развитие – процесс последовательный и задачи, стоящие перед государством не могут не зависеть от его текущего этапа. Бедная Африканская республика не сможет повысить конкурентоспособность тем же путем, что и богатейшая мировая держава. Успешное экономическое развитие – это процесс постепенных улучшений, позволяющих национальной среде бизнеса эволюционировать в соответствии с усложняющимися методами конкуренции местных фирм. Страны на различных стадиях развития сталкиваются с совершенно разными конкурентными вызовами. По мере развития, конкурентные преимущества и способы конкуренции стран проходят ряд характерных стадий, хотя темпы и траектория развития будут отличаться в каждом конкретном случае.

На стадии *развития за счет факторов* основные условия для факторов, такие как дешевый труд и обеспеченность природными ресурсами, являются основой конкурентных преимуществ и экспорта. Фирмы производят достаточно простые товары, разработанные более развитыми странами. Технологии перенимаются посредством импорта, договоров поставки, прямых иностранных инвестиций и подражания. На этой стадии компании конкурируют за счет цен и не имеют прямого доступа к иностранным потребителям. Компании играют ограниченную роль в цепочке создания ценности, занимаясь сборкой, производством с преимущественным применением труда и добычей природных ресурсов.[[170]](#footnote-170) Экономика, движимая факторами очень чувствительна к мировым экономическим циклам, изменению товарных цен и колебаниям валютных курсов. Эта чувствительность сглаживается только в случае очень крупных стран, таких как Китай, с большим внутренним рынком, привлекающих инвестиции независимо от экспортного потенциала.[[171]](#footnote-171)

На стадии *развития за счет инвестиций (эффективности)* преимущества страны обеспечиваются ее способностью производить более сложную продукцию и эффективнее предоставлять услуги. Постоянный приток инвестиций в инфраструктуру, содействующее бизнесу государственное управление, стимулирование инвестиций, повышение качества труда и доступ к инвестиционному капиталу поддерживают рост производительности. Производимые продукты и услуги способны конкурировать на международном рынке, тем не менее, и технологии, и дизайн все еще заимствуются за границей. Страны на этой стадии могут перенимать иностранные технологии, но уже начинают развивать собственные возможности по разработке технологий. Компании создают более существенную часть цепочки ценностей и выступают как в роли производителя оборудования, так и заказчика и конечного пользователя. Основу экспорта экономики, движимой инвестициями, составляет продукция обрабатывающей промышленности и аутсорсинг услуг. Страны на данной стадии остаются восприимчивыми к финансовым кризисам и внешним шокам спроса, однако значительно меньше, чем на предыдущей стадии. На этой стадии, согласно отчетам ВЭФ, долгое время находилась и Россия. Начиная с 2008 года (за исключением 2010) ее развитие оценивается как переходное от этой стадии к следующей.

На стадии *развития за счет инноваций*, ключевым источником конкурентных преимуществ является способность производить инновационные продукты и услуги с использованием наиболее продвинутых мировых технологий. Национальная среда бизнеса характеризуется сильными позициями по всем элементам ромба, в частности, требовательный внутренний спрос и развитые кластеры. Конкурентоспособность, в первую очередь, зарождается в кластерах, функционирующих на основе знаний, поддерживающих отраслей и специфических факторов производства. Хорошо развиты институты и стимулы создания инноваций. Компании конкурируют за счет уникальной, зачастую глобальной, стратегии. Экономика, движимая инновациями, обладает производителями высочайшего уровня и высокой долей услуг, а также высокой устойчивостью к внешним шокам.

На первых трех стадиях компании и страны совершенствуют методы ведения конкурентной борьбы. Компании постепенно переходят от унаследованных конкурентных преимуществ к созданным, что приводит к успешному экономическому развитию. На последней, четвертой, *стадии развитии на основе богатства*, напротив, начинается разрушение конкурентных преимуществ и экономический спад. Экономика, движимая накопленным богатством, перестает развиваться из-за постепенного ослабления конкуренции и стратегий компаний, направленных на сохранение существующих преимуществ, а не на достижение новых. Данная стадия характеризуется недостатком капиталовложений в создание факторов и инвестиций в национальную промышленность, при значительных прямых инвестициях в зарубежные экономики. По замечанию Д.В. Кузьмина, «на стадии движения богатством благосостояние страны не просто наследуется, а все более создается усилиями и ресурсами других стран».[[172]](#footnote-172) В качестве примера страны, находящейся на данной стадии развития, часто упоминается Великобритания в конце ХХ – начале ХХI века.[[173]](#footnote-173) Многие признаки говорят за то, что к данной стадии движутся США, платежный баланс которых характеризуется:[[174]](#footnote-174)

* не столько развитием экспорта, сколько емкостью внутреннего товарного рынка и масштабами импорта, определяющими объем международных сделок с валютой страны-импортера;
* не столько прямыми иностранными инвестициями в США, сколько зарубежными инвестициями США, как заменой экспорту;
* не столько зарубежными прямыми, сколько зарубежными финансовыми инвестициями (портфельные инвестиции и кредиты).

Международные рейтинги также демонстрируют потерю ведущего положения экономики США. Так с 2009 года США перестали быть лидером рейтинга глобальной конкурентоспособности ВЭФ, уступив 1 место Швейцарии. В 2014 году впереди также оказался Сингапур. В то же время, согласно рейтингу МИРМ (1 место в 2014 году) конкурентные позиции США, напротив, укрепились.

Теория стадий экономического развития объединяет экономическую теорию роста и практические вопросы развития стран и государственного управления. Простой критерий, лежащий в основе определения текущей стадии развития, - уровень дохода на душу населения, в то же время отражает сложные экономические закономерности, позволяющие объединить в одну группу страны с разной культурой, историей, географическими, демографическими и политическими особенностями (например, Китай, Сербия и Марокко, находящиеся на инвестиционной стадии[[175]](#footnote-175)). Ключевые факторы повышения национальной конкурентоспособности изменяются в зависимости от стадии, на которой находится экономика. (См. табл. 3). Интересно отметить, что экономическое развитие может происходить как в сторону улучшения, так и в обратном направлении, как постепенно, так и скачкообразно, что и обуславливает индивидуальность и уникальность траектории развития каждой страны.

Таблица 3. Ключевые факторы конкурентоспособности для каждой стадии экономического развития.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Развитие за счет факторов | Развитие за счет эффективности | Развитие за счет инноваций |
| Институты | Высшее образование | Развитие бизнеса |
| Инфраструктура | Эффективность товарных рынков | Инновации |
| Макроэкономическая среда | Эффективность рынка труда |  |
| Здравоохранение и начальное образование | Развитие финансового рынка |  |
|  | Технологическая готовность |  |
|  | Размер рынка |  |

*Источник:* The Global Competitiveness Report 2014-2015. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2014. P.9

Теория стадий экономического развития и концепция кластеров дополняют и развивают теорию международной конкурентоспособности, обращая ее в более практическое русло и создавая методологическую базу для количественного определения международной конкурентоспособности.

## 2.3 Отражение микроэкономического подхода М. Портера в методологии оценки национальной конкурентоспособности международных организаций

Близость теории международной конкурентоспособности М. Портера к практическим вопросам дает широкие возможности для ее применения при разработке количественных методов измерения международной конкурентоспособности. Как уже отмечалось, данный подход повлиял на методологию двух крупнейших исследований конкурентоспособности – Ежегодника международной конкурентоспособности МИРМ и Отчета по глобальной конкурентоспособности ВЭФ.

Ежегодник международной конкурентоспособности анализирует способность национальной экономики создавать и поддерживать среду бизнеса, обеспечивающую эффективную конкуренцию между компаниями. Специалисты МИРМ, таким образом, придерживаются микроэкономического подхода, предполагая, что благосостояние создается, в первую очередь, на уровне предприятий. В то же время, фирмы функционируют в национальной среде бизнеса, которая может способствовать или сдерживать их способность конкурировать на внутреннем и на международном рынке. Согласно методологии МИРМ национальную среду можно разделить на 4 фактора, во многом напоминающих факторы ромба конкурентных преимуществ: экономическое развитие, эффективность правительства, эффективность бизнеса, инфраструктура.

В свою очередь каждый из этих факторов подразделяется на 5 подфакторов, каждый из которых отражает определенный аспект анализируемой сферы (см. табл. 4). Все 20 подфакторов оцениваются на основе 300 критериев, 2/3 которых – статистические данные, а 1/3 – данные опросов. Итоговый рейтинг конкурентоспособности стран (60 стран в 2014 году) является результатом подсчета по всем 20 подфакторам.[[176]](#footnote-176)

Таблица 4. Факторы конкурентоспособности МИРМ.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Экономическое развитие | Эффективность правительства | Эффективность бизнеса | Инфраструктура |
| Внутренняя экономика | Государственные финансы | Производительность | Базовая инфраструктура |
| Международная торговля | Кредитно-денежная политика | Рынок труда | Технологическая инфраструктура |
| Международные инвестиции | Институциональная среда | Финансы | Научная инфраструктура |
| Занятость | Законодательство в сфере бизнеса | Управление | Здравоохранение и окружающая среда |
| Цены | Социальная сфера | Отношения и ценности | Образование |

*Источник:* Rosselet-McCauley S. Methodology and Principles of Analysis. IMD, World Competitiveness Yearbook, 2011. P. 480

Специалисты ВЭФ пришли к необходимости более пристального изучения микроэкономических основ конкурентоспособности в конце 1990-х и привлекли М. Портера для создания нового индекса. На первом этапе индекс микроконкурентоспособности выделялся как самостоятельный и с 2000 г. в ежегодном докладе ВЭФ публиковались два независимых индекса, отдельно оценивающих состояние макроэкономики страны и конкурентные позиции бизнеса. С 1998 по 2002 гг. индекс, оценивающий микроэкономические основы международной конкурентоспособности, публиковался под названием «Индекс микроэкономической конкурентоспособности», с 2003 по 2007 гг. абсолютно сопоставимый индекс назывался иначе – «Индекс конкурентоспособности бизнеса» (ИБК). На следующем этапе - в 2004 году вновь появился единый индекс – «Индекс глобальной конкурентоспособности» (ИГК), учитывающий факторы как микро-, так и макросреды.[[177]](#footnote-177)

В 2008 году под руководством М. Портера специалисты ВЭФ разработали и представили Новый ИГК - единый интегрирующий индекс, который заменил оба индекса (ИБК и ИГК), публиковавшихся до него. Новый ИГК оценивает детерминанты национальной производительности – основного фактора роста благосостояния страны, учитывая не только макроэкономические, но и микроэкономические факторы. Индекс рассчитывается на основе статистических данных различных общественных организаций и данных ежегодного опроса нескольких тысяч руководителей по всему миру. Основные элементы ИГК остались без изменений, трансформировалась лишь структура индекса.[[178]](#footnote-178)

Что касается методологии расчета индекса, он построен на оценке 12 основ международной конкурентоспособности, сгруппированных в 3 субиндекса (базовые требования, развитие эффективности, инновационные факторы), роль которых меняется на каждой стадии развития страны. Таким образом, теория стадий экономического развития Портера с небольшими изменениями интегрирована в данный индекс. Основным отличием является отсутствие в методологии ВЭФ четвертой стадии развития за счет богатства, на которой происходит потеря конкурентных преимуществ. Учет стадии развития в ИГК позволяет отразить тот факт, что конкурентоспособность стран с разным уровнем дохода определяется разными условиями. Методически это решается за счет изменения весов, приписываемых каждому субиндексу в зависимости от стадии, к которой отнесена страна (см. табл. 5).

Таблица 5. Весовые коэффициенты для субиндексов в зависимости от стадии развития страны.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Стадия развития | | | | | |
|  | Стадия 1 | Переход от 1 к 2 стадии | Стадия 2 | Переход от 2 к 3 стадии | Стадия 3 |
| Пороговое значение ВВП на душу населения ($ США)\* | <2,000 | 2,000–2,999 | 3,000–8,999 | 9,000–17,000 | >17,000 |
| Коэффициент для субиндекса «базовые требования» | 60% | 40–60% | 40% | 20–40% | 20% |
| Коэффициент для субиндекса «развитие эффективности» | 35% | 35–50% | 50% | 50% | 50% |
| Коэффициент для субиндекса «инновационные факторы» | 5% | 5–10% | 10% | 10–30% | 30% |

\*Для экономик сильно зависимых от природных ресурсов ВВП на душу населения не является единственным критерием определения стадии развития страны.

*Источник:* The Global Competitiveness Report 2014-2015. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2014. P.10

Уровень ВВП на душу населения является основным критерием отнесения стран к той или иной стадии. Другим критерием является зависимость экономики от природных ресурсов, оцениваемая долей экспорта полезных ископаемых в общем объеме экспорта. Предполагается, что страны, в экспорте которых более 70% природных ресурсов, движимы, в большой степени, факторами. Любая страна, попадающая между двумя стадиями, находится в переходном положении, где веса изменяются постепенно по мере развития экономики. Это позволяет придавать большее значение в итоговом индексе наиболее важным на текущий момент факторам национальной конкурентоспособности.

Цель нового ИГК выявить основополагающие причины роста производительности, объединенные в 3 блока: унаследованные факторы, макроэкономическая конкурентоспособность и микроэкономическая конкурентоспособность. Унаследованные факторы (природные ресурсы, географическое положение, размер внутреннего рынка) влияют на благосостояние напрямую. В исследованиях ВЭФ выявляются как макроэкономические, так и микроэкономические факторы конкурентоспособности, определяющие производительность использования ресурсов для создания товаров и услуг.

Макроэкономическая устойчивость и стабильность формируют условия повышения экономического благосостояния, но не создают его, являясь необходимым, но не достаточным условием роста конкурентоспособности. Национальное богатство зависит от производительности, с которой экономика использует капитал, человеческие и природные ресурсы для производства товаров и услуг. Напрямую на производительность компаний воздействуют именно микроэкономические факторы: развитость и совершенность деятельности и стратегий компаний (как местных, так и транснациональных), качество национальной бизнес-среды, внешние эффекты от наличия кластеров связанных и поддерживающих отраслей. Благосостояние не начнет расти до тех пор, пока микроэкономическая составляющая не улучшится.[[179]](#footnote-179) Сдвиги в макроэкономике, политическое развитие, колебания цен на ресурсы, приток иностранных инвестиций могут изменить объем ВВП на душу населения лишь на некоторое время, в то время как единственным надежным залогом процветания является производственный потенциал национальной экономики. Управлять краткосрочными макроэкономическими изменениями необходимо, однако, согласно данному подходу, экономическая политика должна в первую очередь быть нацелена на повышение конкурентоспособности.

Благосостояние определяется производительностью экономики, которая измеряется как стоимость произведенных товаров и услуг на единицу капитала, человеческих или природных ресурсов в стране (см. схема 1). Производительность зависит как от стоимости произведенного национального продукта, измеренного в ценах, которые могут быть получены на открытых рынках, так и от эффективности, с которой они могут быть произведены. Производительность поддерживает высокие заработные платы, сильную валюту и привлекательный уровень отдачи на капитал, а вместе с ними и высокий уровень жизни. Производительность в промышленном секторе имеет не меньшее значение, чем в секторе производства товаров конечного потребления, так как она воздействует на заработную плату большого числа работников, а также на стоимость жизни и ведения бизнеса в стране.

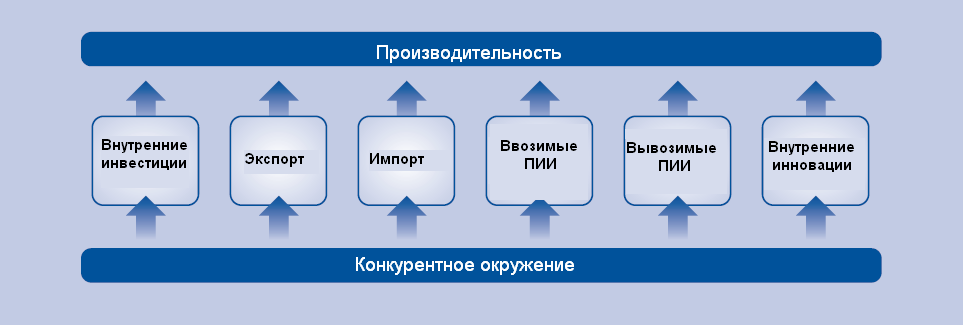
Схема 1. Формирование национального благосостояния.

*Источник:* составлено автором.

Многие страны могут улучшить свое благосостояние путем повышения производительности. Глобализация, открывшая новые рынки, привела к повышению отдачи от производства. Глобализация также сделала более значимыми издержки низкой эффективности производства, ограничив возможности поддержки низкопроизводительных компаний на внутреннем рынке или предоставления высокой оплаты низкоквалифицированным работникам. Основной задачей экономической политики, направленной на повышение конкурентоспособности, таким образом, становится создание условий, в которых компании и работники смогут повысить производительность.[[180]](#footnote-180)

При оценке основ конкурентоспособности выделяется ряд факторов, способствующих ее повышению через воздействие на производительность (см. схема 2). Эти же факторы могут рассматриваться в качестве индикаторов международной конкурентоспособности. Так экспорт позволяет национальным компаниям не ограничивать свои производственные возможности потребностями внутреннего рынка. Импорт дает доступ к благам, которые страна не может производить эффективно, и к иностранным технологиям, а также повышает уровень конкуренции на внутреннем рынке. Внутренние инвестиции необходимы для повышения продуктивности компаний и инфраструктуры. Ввозимые прямые иностранные инвестиции (ПИИ) приносят дополнительный капитал, а также технологии, управленческие навыки, доступ к рынкам. Исходящие ПИИ способствуют международному развитию национальных компаний. Инновации стимулируют рост производительности. Каждый из этих факторов вносит вклад в повышение конкурентоспособности национальной экономики, но не сам по себе, а через улучшение производительности.

Схема 2. Факторы, способствующие повышению конкурентоспособности.



*Источник:* на основе The Global Competitiveness Report 2007-2008. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2007. p.53

Микроэкономические факторы, непосредственно формирующие конкурентоспособность национальной экономики в ИГК подразделяются на 3 группы (см. схема 3): (1) умение конкурировать отечественных компаний и зарубежных филиалов, (2) качество бизнес-среды на микроуровне, (3) степень развития кластеров. Схема, в которой не сложно узнать несколько преобразованный ромб конкурентных преимуществ, демонстрирует, что на микроуровне предпосылки, подготовленные макроэкономическими, политическими, правовыми и социальными обстоятельствами, а также факторами доступности природных ресурсов и географической составляющей, превращаются в национальное благосостояние.

Схема 3. Детерминанты микроэкономической конкурентоспособности.

**Стратегии и операционная деятельность компаний**

**Качество бизнес-среды на микроуровне**

**Развитие кластеров**

**Экономические параметры на макроуровне**

**Природные ресурсы, географическое расположение**

**Микроэкономическая** **конкурентоспособность**

*Источник:* на основе The Global Competitiveness Report 2008-2009. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2008. P.48

Согласно микроэкономическому подходу, экономика не может быть конкурентоспособной, когда национальные фирмы не способны конкурировать на международном уровне. Производительность компаний зависит от их умения конкурировать, важными составляющими которого являются *стратегическое планирование и операционная эффективность.* С одной стороны, производительность растет, если в компании повышается операционная эффективность и начинает применяться положительный мировой опыт. С другой стороны, производительность усиливается еще больше, если компания планирует и придерживается стратегии, включающей дифференцированное позиционирование и инновационные методы производства и предоставления услуг. На производительность также влияет структура корпоративного управления. Наличие больших, широко дифференцированных бизнес-групп, распространенных в развивающихся странах, может затормозить повышение производительности из-за монополизации, государственного фаворитизма и отсутствия ориентации на рынок. Если бизнес-группы являются инструментами рыночной власти и преференциального политического доступа, они будут создавать частные капиталы, но при этом затормаживать рост общественного благосостояния и уровня жизни населения в целом. Бизнес-группы, производственная деятельность которых направлена на повышение эффективности и инновации, напротив, стимулируют производительность и соответственно экономическое процветание страны.

*Качество среды бизнеса* в стране является другим крайне важным фактором повышения ее конкурентоспособности, показывающим роль микроэкономических параметров. Методология оценки среды бизнеса основывается на четырех факторах модели ромба в их системном взаимодействии. Более эффективные стратегии компаний и улучшения в операционной деятельности требуют наличия более образованных работников, большего количества информации, более эффективной государственной системы, улучшенной инфраструктуры, наличия развитых поставщиков, продвинутых исследовательских организаций, большей конкуренции и т.д. В свою очередь, высокое качество бизнес-среды и наличие развитых кластеров значительно влияют на возможности компаний, на их конкурентный выбор, на их выпуск. Это свидетельствует о взаимозависимости всех факторов конкурентоспособности на микроуровне и необходимости их параллельного развития.

Третья группа – *степень развития кластеров -* представляет промежуточный уровень детерминант производительности, связывающий качество среды бизнеса в стране в целом и эффективность на уровне компаний. Кластеры, как уже отмечалось, имеют существенное значение в теоретическом плане, однако недостаток данных препятствует независимому измерению этого параметра. При расчете итогового индекса эта переменная входит как составная часть параметра «среда бизнеса».

Таким образом, новый ИГК, построенный на основе концепции производительности как главного фактора благосостояния, вобрал в себя теоретическую базу индекса конкурентоспособности бизнеса, который с 2008 года публиковать перестали. Микроэкономические компоненты нового ИГК практически полностью соответствуют методологическим основам Индекса конкурентоспособности бизнеса (ИБК). В то же время в интегрированном индексе достаточно сложно отдельно выделить влияние микроэкономических факторов, роль которых возможно оценить, проанализировав взаимосвязь ИБК и ИГК по последним имеющимся данных для обоих индексов.

Коэффициент корреляции между рейтингом страны по индексам глобальной конкурентоспособности и конкурентоспособности бизнеса равняется 0,962, то есть связь очень тесная. Получается, что страна, скорее всего, занимает сходное место по обоим индексам, однако есть и страны с очень большим разрывом (максимальный разрыв у Кении – 37 позиций). Такие расхождения свидетельствуют о том, что два изучаемых индекса не вполне взаимозаменяемые и в некоторых случаях дают совсем разную оценку конкурентоспособности. В то же время для стран с равномерным развитием, оба индекса дают схожий результат, что дало возможность интегрировать оба эти индексы в один – Новый индекс глобальной конкурентоспособности. Более подробный анализ проведем на основе графика 1.

График 1. Взаимосвязь ИБК и ИГК.



*Источник:* составлено автором на основе данных Global Competitiveness Report 2007-2008. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2007.

На графике 1 все страны проранжированы по ИГК (равномерный график идет на заднем плане). Сверху наложен рейтинг этих стран по ИБК (светлая диаграмма). Ниже идет разница в рейтингах реальная и по абсолютному значению (при этом положительная разница означает, что страна имеет лучшую позицию по рейтингу конкурентоспособности бизнеса, чем по ИГК).

На основе анализа диаграммы можно сказать, что различия в рейтингах наблюдаются почти для всех стран (только у 7 стран нет различия, а у 36 стран разница ≤5 позиций), не зависимо от места в рейтинге. В то же время, чем дальше страна от первых позиций по ИГК, тем более значительной становится разница в индексах. То есть страны с высокой конкурентоспособностью по ИГК, чаще всего имеют высокую позицию и по ИБК. У стран в конце списка, различия могут быть существенными.

Также несложно заметить, что в большинстве случаев разница все же будет положительной. (У 51 страны разница<0, у 76 стран 0 и больше). То есть, для многих стран конкурентоспособность бизнеса выше, чем конкурентоспособность в целом. Однако, например, в случае России мы наблюдаем противоположную картину: место по глобальной конкурентоспособности (58) на 13 позиций превышает ее рейтинг по ИБК (71 место), что подтверждает важность развития именно микроэкономических факторов конкурентоспособности российской экономики, а, за счет них, и благосостояния страны. Такое взаимоотношение рейтингов для России говорит о том, что уровень развития компаний и бизнес-среды не позволяет наиболее эффективно воспользоваться теми ресурсами, которыми располагает национальная экономика.

Таким образом, микроэкономический подход имеет широкое применение в оценке конкурентоспособности стран международными организациями. В то же время, интегральная оценка формируется с учетом как микро-, так и макроэкономических основ с учетом их взаимодействия и взаимовлияния. Методология наиболее авторитетных исследований международной конкурентоспособности (МИРМ и ВЭФ) сегодня в большой степени сформирована под влиянием теорий М. Портера.

## 2.4 Роль конкурентоспособности бизнеса в оценке международной конкурентоспособности стран

Конкурентоспособность бизнеса в стране зависит от эффективности функционирующих на ее территории компаний, с одной стороны, и условий, созданных для их конкуренции, с другой. Если рассматривать конкурентоспособность как систему, то в данном случае речь идет о микро- и мезоуровне конкурентоспособности в их взаимодействии. При оценке конкурентоспособности бизнеса макроуровень рассматривается, в определенной степени, как эндогенный фактор, формирующий условия работы компаний и конкурентную среду. Анализ международной конкурентоспособности бизнеса представляет собой применение микроэкономического подхода в чистом виде и как самостоятельное исследование проводился лишь в рамках расчета Индекса конкурентоспособности бизнеса (ИБК). Как уже говорилось, показатели ИБК с 2008 года стали составной частью ИГК, однако, для более подробного исследования конкурентоспособности бизнеса и ее параметров, формирующих микроэкономические основы конкурентоспособности, небезынтересно провести анализ факторов ИБК по последним имеющимся данным.

Теоретические предпосылки ИБК аналогичны описанным выше микроэкономическим основам нового ИГК. Не останавливаясь подробно на методике расчета ИБК, отметим, что двумя базовыми показателями ИБК являются рассмотренные выше качество бизнес-среды в стране и степень совершенства стратегий и деятельности компаний, которые лежат в основе двух субиндексов, определяющих итоговый рейтинг по ИБК. Кроме того, для целей анализа следует отметить, что оцениваемые страны разделяются на 3 группы в зависимости от величины дохода на душу населения: к первой группе относятся все страны с ВВП на душу населения по ППС меньше 4000$, ко второй группе - от 4000$ до 17000$, к третьей группе – более 17000$. Таким образом, в исследовании ИБК также применяется разделение стран по стадиям развития.

В 2007-2008 гг. индекс был рассчитан по 127 странам. Его цель не только проранжировать страны, но и выявить сильные и слабые стороны их конкурентоспособности, обнаружить общемировые тенденции, открыть основы процветания нации. Особый интерес в рамках данного анализа представляет задача выявления реальных факторов, обеспечивающих высокое благосостояние в стране (показателем которого является ВВП на душу населения) в средне- и долгосрочном периоде. Исследование показало, что индекс конкурентоспособности бизнеса объясняет 82% вариации ВВП на душу населения, что является очень хорошим показателем, учитывая объем исследования и статистические погрешности.[[181]](#footnote-181)

Если рассмотреть взаимосвязь ВВП на душу населения и ИБК (страны ранжированы по месту по ВВП на душу), мы получим следующую картину (см. график 2). На данном графике мы видим, что существуют значительные расхождения между рангом по ВВП на душу населения и ИБК. Это можно объяснить как тем, что ИБК недостаточно хорошо определяет движение душевого дохода, так и тем, что не только доход является залогом конкурентоспособности бизнеса. Тем не менее, общее направление обоих показателей совпадает: при улучшении места по одному показателю – ВВП на душу населения, растет и другой – ИБК. Взаимосвязь очевидна, что говорит о высоком качестве сформированного показателя и о важности интерпретации его содержания.

График 2. Соотношение ИБК и места по ВВП на душу населения.



*Источник:* составлено автором на основе данных Global Competitiveness Report 2007-2008. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2007.

Перейдем к анализу факторов ИБК. Попробуем оценить вклад каждого из параметров, входящих в сводный индекс конкурентоспособности бизнеса. Так, анализируя взаимосвязь субиндексов «развития конкурентных преимуществ компаний» и «развития бизнес-среды» по трем группам стран (страны разделены по стадиям развития) можно сделать несколько выводов.

Во всех трех группах связь между субиндексами достаточно тесная. Коэффициенты корреляции для 1, 2 и 3 группы равняются 0,914, 0,897 и 0,941 соответственно, то есть близки к единице. Коэффициент корреляции между значениями субиндексов самый высокий в третьей группе, хотя следует отметить, что именно в этой группе самое небольшое число стран. Самая низкая корреляция во второй группе стран с доходами выше $4000, но ниже $17000. Это вполне объяснимо, так как именно в эту группу попадают самые разнородные страны, в частности большое число развивающихся стран и стран с переходной экономикой. В таких странах, как раз и может наблюдаться значительный разрыв между развитием национальной бизнес-среды и уровнем развития компаний в стране. В первой и третьей группе находятся страны более однородного развития. Более подробный анализ взаимосвязи субиндексов ИБК можно провести с помощью графика 3.

График 3. Взаимосвязь субиндексов ИБК по трем группам стран.







*Источник:* составлено автором на основе данных Global Competitiveness Report 2007-2008. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2007.

На каждом из графиков представлено взаимоотношение субиндексов «развития конкурентных преимуществ компаний» и «развития бизнес-среды» по трем группам стран. Страны внутри группы проранжированы по уровню развитости национальной бизнес-среды (сиреневая область на втором плане). Сверху наложена диаграмма по рейтингу развития конкурентоспособности компаний. Кроме того, внизу идет график, показывающий абсолютное расхождение между субиндексами и светлая диаграмма, представляющая направление отклонения (положительное отклонение означает, что страна занимает более высокую позицию по субиндексу конкурентоспособности компаний и более скромное место по развитию национальной бизнес-среды).

Как и коэффициент корреляции, приведенные графики говорят о том, что самые большие расхождения наблюдаются во второй группе стран. Причем расхождения в основном в положительную сторону, то есть компании развиты лучше, чем бизнес-среда в стране в целом. В третьей группе мы имеем ту же картину. В то же время страны с самыми высокими доходами на душу населения имеют отклонения преимущественно в отрицательную сторону, то есть развитие на макроуровне опережает и, вероятно, создает условия для дальнейшего развития компаний.

Также хочется отметить, что разница между субиндексами достаточно небольшая в начале рейтинга для каждой группы, а в середине возрастает (особенно это заметно для группы 1 и 2). Это может говорить о правильном выборе границ интервалов ($17000 и $4000), поскольку именно в начале и в конце групп идут страны однородного развития.

Для примера возьмем 2 страны: Филиппины (страна, имеющая самое большое положительное расхождение по субиндексам – 27 позиций) и Алжир (страна, имеющая самое большое отрицательное расхождение по субиндексам – 29 позиций). Обе страны относятся ко второй группе по доходам, однако Филиппины занимают более высокую позицию по конкурентоспособности бизнеса в целом (66 место против 97 у Алжира). Пример этих стран показывает, что расхождение для стран невысокого уровня конкурентоспособности может быть значительным. Как фактор бизнес-среды, так и фактор развития компаний может тянуть вниз общий рейтинг конкурентоспособности бизнеса страны.

Проведенный анализ подтверждает, что индекс конкурентоспособности бизнеса является важным показателем, представляющим несколько иной подход к вопросам конкурентоспособности, а именно выделяющий микроэкономические параметры в качестве основ завоевания конкурентных преимуществ не только на уровне компании или отрасли, но и экономики страны в целом. Анализ микроэкономических факторов в чистом виде позволяет более пристально изучить недостатки и преимущества компаний и среды бизнеса в стране. В то же время тесная взаимосвязь с Индексом глобальной конкурентоспособности свидетельствует о том, что микроуровень влияет и, в определенной степени, формирует национальную конкурентоспособность.

Особенность факторов на микроуровне заключается в том, что они непосредственно воздействуют на производительность. В то же время таких факторов множество, они разнообразны и подвержены воздействию со стороны многочисленных стейкхолдеров. Развитие отдельных параметров микросреды происходит неравномерно, поэтому каждая страна имеет свои сильные и слабые стороны. В каждый момент времени в отдельной стране можно выявить именно те факторы, которые в данный момент сдерживают рост производительности и направить меры экономической политики на устранение этих препятствий.

Что касается международной конкурентоспособности бизнеса в России, в 2011 году эксперты ВЭФ, называли этот параметр среди ее 5 самых важных недостатков, наряду с развитием институтов, качеством специализированного образования, уровнем конкуренции и эффективностью финансового сектора.[[182]](#footnote-182) В то же время, необходимо отметить перелом негативной динамики, произошедший в 2013 году (см. диаграмма 5). В рейтинге ВЭФ 2014 года по показателю развитости бизнеса Россия занимает 86 место из 144 стран.[[183]](#footnote-183)

Диаграмма 5. Динамика показателя развитости бизнеса для России.

*Источник:* На основе данных The Global Competitiveness Report. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014.

Все же эффективность бизнеса в России оценивается существенно ниже большинства стран ОЭСР, развивающихся стран и стран, сильно зависимых от экспорта природных ресурсов. Основными причинами данного отставания исследователи называют недостаточное развитие кластеров в стране и низкую долю добавленной стоимости производимой продукции как вследствие использования необработанных природных ресурсов, так и из-за отсутствия передовых управленческих технологий. В номенклатуре российских товаров преобладают продукты низкой степени обработки, в частности нефть и газ. Производство высокотехнологичной продукции составляет около 0,7% ВВП (в 7 раз меньше, чем в Китае – 5,2%, в 2 раза меньше, чем в Бразилии – 1,5%). Нефть и газ составляют 66% экспорта.[[184]](#footnote-184) Более того, за последние 10 лет экспортные позиции России улучшились лишь в ряде продуктов также с низкой долей добавленной стоимости: уголь, древесина, строительные материалы. Таким образом, конкурентные преимущества страны базируются на низких издержках и природных ресурсах, большая часть которых является невозобновляемыми, а не на уникальных и наукоемких видах продукции. Что касается недостаточной эффективности российского менеджмента, одной из причин является низкое качество соответствующего образования. Кроме того, качество менеджмента страдает из-за общепринятой практики предпочтения друзей и родственников, а не квалифицированных специалистов, когда речь идет о высших управленческих должностях.

Чтобы более подробно проанализировать микроэкономические основы международной конкурентоспособности России в динамике обратимся к данным по ИБК с 2001 по 2007 год (см. диаграмма 6).

Диаграмма 6. Динамика позиции России по индексу конкурентоспособности бизнеса и его факторов с 2001 по 2007 год.



*Источник:* составлено автором на основе данных Global Competitiveness Report 2007-2008. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2007. P. 63

Общая динамика показывает ослабление позиций России по рейтингу ИБК, даже с учетом постоянного увеличения количества оцениваемых стран. В целом место России по ИБК ниже, чем ее рейтинг глобальной конкурентоспособности. Что касается факторов ИБК, на протяжении всего исследуемого периода деятельность и стратегии компаний оцениваются на несколько (6-10) позиций ниже, чем качество национальной среды бизнеса. Это говорит о том, что стратегическое планирование как фактор повышения международной конкурентоспособности используется компаниями не в полной мере. Причины, как уже говорилось, заключаются в отсутствии передовых управленческих технологий и уникальных стратегий. В то же время, качество национальной среды бизнеса дает возможности для дальнейшего развития на уровне компаний.

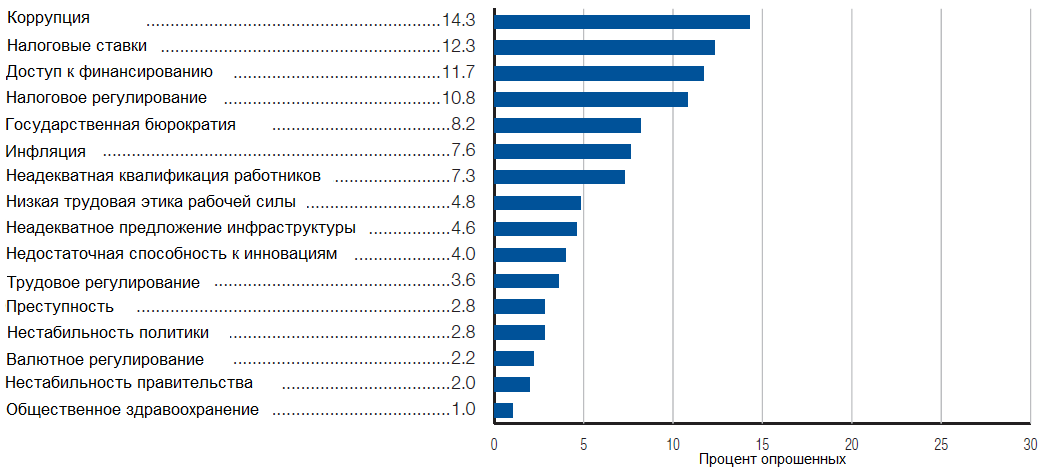
Следует отметить, что с 2001 до 2004 год позиции России по ИБК и эффективности бизнеса улучшались (рейтинг повысился с учетом увеличения числа стран). Однако после 2004 года развитие замедлилось и произошел провал. Это касается именно микроэкономических аспектов конкурентоспособности, так как общий рейтинг рос более стабильно.

Данный факт выявляется во многих работах по конкурентоспособности российского бизнеса в этот период. Согласно исследованию 2007 года, проведенному зарубежными учеными по заказу московского Центра Стратегических Исследований, конкурентоспособность России на микроуровне заметно прогрессировала с 2000 года, благодаря росту цен на нефть и устойчивой макроэкономической политике. Однако после 2004 конкурентоспособность бизнеса начала разрушаться. Правительство не смогло справиться с основными недостатками экономики на микроуровне из-за замедления реформ, препятствий развитию малого и среднего бизнеса, неопределенности долгосрочного направления развития страны. В результате сопоставление макроэкономического прогресса и серьезных микроэкономических недостатков ведет к неясности будущей ситуации в международной конкурентоспособности России. [[185]](#footnote-185)

Следует отметить, что конкурентоспособность российского бизнеса в этот период повышалась не только за счет внешних источников роста, положительные внутренние изменения в управлении и стратегическом планировании компаний также играли важную роль. По мнению российских исследователей, важнейшим источником роста эффективности предприятий в 2000—2004 гг. служили повышение качества менеджмента, совершенствование управления и сопутствующие организационные инновации.[[186]](#footnote-186) В то же время, лишь часть наиболее активных компаний воспользовалась благоприятной конъюнктурой для реализации управленческих улучшений. Как следствие к 2004 г. резко усилилась дифференциация российских компаний по уровню менеджмента. Как правило, лишь наиболее крупные компании, существенное значение для которых имеют навыки знания и умения персонала, ориентируются на инновационную стратегию. Таким образом, концентрация компаний, стремящихся к инновационному пути развития происходит в крупных городах, имеющих развитый рынок квалифицированных кадров и связанную с НИОКР инфраструктуру. Уровень конкурентоспособности и стратегическая ориентация компании влияют на ее организационную структуру. Более конкурентоспособные предприятия, как правило, ведут бизнес в более доходных звеньях цепочки добавленной стоимости. Компании данного типа существенно чаще (в 1,5—2 раза по сравнению с неконкурентоспособными предприятиями) обладают компетенциями по разработке, дизайну и проектированию продукции, уделяют достаточное внимание рекламе и маркетингу, обучению и повышению квалификации, послепродажному сервису.[[187]](#footnote-187)

После 2004 года проявился ряд негативных тенденций, отрицательно влияющих на эффективность российского бизнеса, что сказалось на микроэкономической конкурентоспособности страны. Диаграмма 7 представляет основные факторы, сдерживающие рост конкурентоспособности бизнеса в России в 2014 году. Параметр «коррупция» стабильно лидирует в списке негативных факторов развития бизнеса в России. В период кризиса (2008 – 2010 гг.) фактор «доступ к финансированию» стал сильнее волновать опрошенных бизнесменов и занимал второе либо третье место в данном списке. Другими негативными факторами остаются государственная бюрократия, налоговое регулирование, налоговые ставки, инфляция, неразвитость инфраструктуры. Все это сдерживает развитие международной конкурентоспособности российского бизнеса.

Диаграмма 7. Основные препятствия для ведения бизнеса в России.



Примечание. Из 15 факторов, респондентам предлагалось выбрать наиболее проблемные для ведения бизнеса в стране и проранжировать их от 1 (самый проблематичный) до 5. Диаграмма представляет полученные результаты, взвешенные с учетом присвоенного факторам ранга.

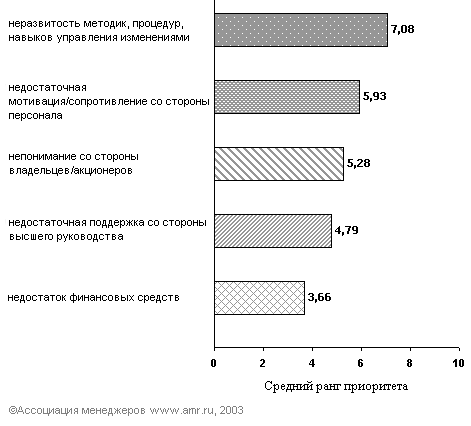
*Источник:* The Global Competitiveness Report 2014-2015. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2014. P. 320

Другой особенностью российского бизнеса является широкое распространение интегрированных бизнес-групп (ИБГ). Согласно результатам исследования ГУ-ВШЭ, 1/3 предприятий обрабатывающей промышленности (32%) входит в состав ИБГ. Зачастую это достаточно крупные предприятия. В то же время, согласно результатам обследования подобные предприятия не обладают более высокой конкурентоспособностью. Компании, входящие в бизнес-группы, в целом не имеют значимых отличий ни по одному параметру, отражающему различные стороны конкурентоспособности. Рентабельность активов и производства в 1999—2003 гг. была стабильно выше у независимых компаний, лишь в 2004 г. рентабельность производства в ИБГ (9,7%) превысила уровень независимых компаний (9,0%), однако эти различия статистически незначимы. Вместе с тем в составе ИБГ существует группа компаний (28%), которая демонстрирует стабильно растущую конкурентоспособность. Таких компаний значимо больше, чем в автономном бизнесе (на 8 п. п.). Одновременно в ИБГ значимо меньше доля откровенно «плохих» предприятий с низкой производительностью труда, которые теряют долю на рынке (31% против 37% в независимом бизнесе).[[188]](#footnote-188) Однако в долгосрочной перспективе ИБГ являются сдерживающим фактором конкурентоспособности российского бизнеса, поскольку их наличие ведет к снижению рыночной конкуренции, возникновению государственного фаворитивизма, сдерживает развитие частного малого и среднего бизнеса, тормозит рост производительности.

Как продемонстрировано на диаграмме 6 показатель «стратегии компаний» тянет вниз общий рейтинг ИБК российской экономики. Этот фактор нельзя назвать сильной стороной международной конкурентоспособности российского бизнеса. В России, как в большинстве стран с переходной экономикой, компании не функционируют в соответствии с передовым опытом, выстраивая цепочки ценности неоптимальным образом. Зачастую стратегия компании узко сосредоточена на непосредственной деятельности и не уделяет достаточного внимания дизайну, маркетингу, обслуживанию потребителей, дифференциации продукции как конкурентным преимуществам компании.

Эффективность конкурентных стратегий во многом зависит от готовности компаний к постоянным изменениям, гибкости и инновационности управления. Как показано на диаграмме 8, успешному внедрению стратегических изменений в российских компаниях зачастую мешает неразвитость методик, процедур, навыков управления изменениями. То есть сдерживающим фактором является недостаточный опыт и образование менеджмента и персонала.

Диаграмма 8. Основные препятствия для успешного внедрения стратегических изменений в российских компаниях.



*Источник:* Корпоративная культура, инновации и управление изменениями. Экспертное совещание Ассоциации менеджеров. 2003 г. –

<http://www.amr.ru/research/review/detail.php?ID=3263>

В целом микроэкономическая конкурентоспособность складывается из взаимодействия национальной среды бизнеса, в полной мере объясняемой факторами ромба конкурентных преимуществ, и компаний, функционирующих на территории страны. Благоприятная конкурентная среда дает возможность для дальнейшего развития компаний и применения передового управленческого опыта. В свою очередь, эффективная деятельность и стратегии, обеспечивающие рост производительности и развитие компаний, улучшают бизнес-среду за счет привлечения инвестиций, вложений в человеческий капитал, внедрения инноваций, расширения кластера. Прогресс одной составляющей данной системы приводит к улучшению второй, однако максимальная эффективность достигается при равномерном развитии обоих параметров. Пример России демонстрирует, что, несмотря на благоприятные макроэкономические условия, международная конкурентоспособность страны может отставать от ведущих стран и улучшаться невысокими темпами. Причиной этого, в частности, является отставание на микроуровне, где формируются основы роста производительности и национального благосостояния.

\*\*\*\*\*

Подводя итог всему сказанному во второй главе работы, можно заключить, что микроэкономический подход является неотъемлемой частью современной теории международной конкурентоспособности и методик ее оценки. В отличие от традиционного взгляда, подчеркивающего роль макроэкономических факторов (институтов, валютного курса, размера рынка и др.) в повышении уровня благосостояния национальной экономики, данный подход акцентирует внимание на роли компаний и эффективности их деятельности. Эти концепции тесно связаны и являются скорее взаимодополняющими, а не взаимоисключающими. В то же время, микроэкономический подход, позволяющий увидеть всю цепочку формирования стоимости от отдельной фирмы к экономике в целом, демонстрирующий связь эффективности компаний и национального благосостояния, раскрывающий системные взаимосвязи среды бизнеса в стране, представляет особый интерес для исследователей международной конкурентоспособности.

Главным теоретиком микроэкономического подхода является М. Портер, концепции которого идут в разрез с классической теорией международной торговли, где источником конкурентоспособности являются сравнительные преимущества. Его центральная идея заключается в том, что «Благополучие страны создается, а не наследуется. Оно не вырастает из природных богатств страны, ее трудового потенциала, процентных ставок или стоимости валюты, как настаивает классическая экономика».[[189]](#footnote-189) Сопоставляя конкурентные позиции различных стран, анализируя наиболее конкурентоспособные в мировом масштабе отрасли, Портер приходит к выводу, что основой благосостояния является национальная производительность, зависящая от эффективности использования ресурсов на уровне компаний.

Основу теории международной конкурентоспособности М. Портера представляет ромб конкурентных преимуществ, изображающий бизнес-среду страны как взаимодействие четырех взаимосвязанных областей: условия для факторов; состояние спроса; родственные и поддерживающие отрасли; устойчивая стратегия, структура и соперничество. Каждая из составляющих представляет, с одной стороны, фактор, повышающий национальную конкурентоспособность, с другой стороны, это те условия, которые должны быть созданы в стране путем целенаправленной государственной стратегии, чтобы ее компании могли успешно конкурировать в международном бизнесе. Модель дополняется двумя независимыми детерминантами, влияющими на каждую из основ ромба – «правительство» и «случай». Результатом эффективного взаимодействия этих параметров является быстрый рост производительности.

Системный характер взаимодействия составляющих ромба заключается в тесной взаимозависимости всех факторов с точки зрения их влияния на конкурентоспособность. Эффективность каждого элемента зависит от состояния трех остальных. Возможности отрасли прогрессировать и обновляться могут быть ограничены слабой позицией любой из четырех составляющих. Кластеринг также является прямым эффектом системного характера ромба: достаточно редко страны имеют лишь одну конкурентоспособную отрасль, как правило, конкурентоспособные отрасли связаны друг с другом вертикальными или горизонтальными отношениями, а также сконцентрированы в географическом плане, а не разбросаны в экономике беспорядочно. Таким образом, концепция кластеров является прямым следствием теории ромба, где кластеры рассматриваются не просто как одна из граней ромба, но как проявление взаимодействия всех четырех граней.

Концепция стадий экономического роста представляет механизм формирования конкурентных преимуществ стран в динамике. Динамический подход позволяет выделить ключевые стимулы и конкурентные вызовы, с которыми сталкивается национальная экономика на каждом этапе своего развития. По мере роста благосостояния, конкурентные преимущества и способы конкуренции стран проходят ряд характерных стадий (движение на основе факторов, инвестиций, инноваций или богатства), хотя темпы и траектория развития будут отличаться в каждом конкретном случае. Теория стадий экономического развития и концепция кластеров дополняют и развивают теорию международной конкурентоспособности, обращая ее в более практическое русло и создавая методологическую базу для количественного определения международной конкурентоспособности.

Теория международной конкурентоспособности не редко подвергается критике. Некоторые исследователи отмечают отсутствие оригинальных идей, другие говорят о ненаучности и излишней упрощенности модели, нацеленной на широкую публику. Зачастую выявляются дополнительные переменные, которые, по мнению того или иного экономиста, следовало включить в модель наряду с существующими факторами ромба. Отдельные замечания привели к дальнейшему дополнению и развитию теории международной конкурентоспособности в рамках американской (М. Энрайт) и британской (Дж. Даннинг) школ.

Наиболее последовательным и известным критиком концепции международной конкурентоспособности как таковой является П. Кругман, который считает ее не только необоснованной, но и опасной. Кругман протестует против такого подхода к конкурентоспособности, где страны выступают аналогом крупных корпораций, конкурирующих на мировом рынке. В отличие от компаний, делящих рынок, где успех одной возможен только в случае неудачи других, большинство индустриальных стран, торгующих конкурирующими товарами, в то же время являются друг для друга основными рынками сбыта и одновременно важными импортерами. Соответственно, представление о международной торговле как игре с нулевой суммой является ошибочным и опасным, поскольку ведет к протекционизму и торговым войнам. По мнению Кругмана, конкурентоспособность является излишним термином, поскольку практически всегда обозначает то же, что и производительность. По сути концепция Кругмана, во многом схожа с теорией международной конкурентоспособности Портера. Однако Кругман отказывается от данного понятия как излишнего и бесполезного, в то время как Портер, вкладывает в него свое собственное значение, формируя системную модель взаимодействия ключевых внутренних экономических факторов и их влияния на производительность.

Значение микроэкономического подхода подтверждается его широким применением в практических исследованиях. Методология двух наиболее авторитетных оценок конкурентоспособности стран базируется на ключевых элементах модели ромба конкурентных преимуществ (МИРМ) и теории стадий экономического развития (ВЭФ). В практических исследованиях микроэкономические основы, выявляющие роль эффективности компаний и бизнеса в формировании национального благосостояния, являются, наряду с факторами макроэкономическими, составной частью итоговой оценки конкурентоспособности стран. Конкурентоспособность бизнеса в стране, очевидно, тесно связана с макроэкономической составляющей, но, в то же время, развитие микроэкономических факторов может существенно отставать, сдерживая, тем самым, рост производительности и благосостояния даже при благоприятных условиях на макроуровне. Такая ситуация характерна и для экономики России, эффективность бизнеса которой относится к одной из самых слабых сторон ее международной конкурентоспособности.

Микроэкономическая конкурентоспособность, в целом, складывается из взаимодействия национальной среды бизнеса, в полной мере объясняемой факторами ромба конкурентных преимуществ, и компаний, функционирующих на территории страны. Прогресс одной составляющей данной системы приводит к улучшению другой, однако максимальная эффективность достигается при равномерном развитии обоих параметров. Теоретическая и практическая ценность микроэкономического подхода заключается в том, что он вскрывает глубинные механизмы формирования национального благосостояния, без понимания и анализа которых практически невозможно построить здоровую экономику и обеспечить устойчивый рост уровня жизни населения.

# Глава 3. Стратегический подход как фактор международной конкурентоспособности

## Стратегический аспект концепции международной конкурентоспособности

Долгосрочный характер и нацеленность на достижение устойчивых преимуществ не только в текущем периоде, но и в будущем, являющиеся неотъемлемыми характеристиками международной конкурентоспособности, обуславливают значимость стратегического видения для достижения успеха в конкурентной борьбе. Стабильный рост конкурентоспособности практически невозможно достичь, ориентируясь на тактические цели и решая проблемы, лишь столкнувшись с ними. Прогноз, предвидение, движение по намеченному плану к поставленной цели, объединяемые понятием стратегия, – вот эффективный подход к управлению конкурентоспособностью экономического объекта. Можно согласиться, что «разработка стратегии в конкурентной борьбе является главной и исходной точкой ведения такой борьбы».[[190]](#footnote-190)

Как уже говорилось, конкурентоспособность является, скорее, не конечной целью, а промежуточным инструментом решения долгосрочных экономических задач. В то же время это понятие объединяет всю совокупность характеристик, необходимых для экономического роста и укрепления конкурентных позиций, которые могут служить целевыми ориентирами при построении стратегии. Примером может служить формулировка стратегической цели General Electric: «Стать самой конкурентоспособной фирмой в мире, выйдя на первое или второе место в каждой из сфер нашей деятельности».[[191]](#footnote-191) В свою очередь, стратегический подход является залогом повышения конкурентоспособности, так, по мнению специалистов Министерства экономического развития РФ, «важнейшим фактором обеспечения конкурентоспособности российской экономики в современных условиях является наличие эффективно функционирующей системы государственного стратегического управления».[[192]](#footnote-192)

Также как и теория конкурентоспособности, стратегический менеджмент, как научная дисциплина, в первую очередь развивается с точки зрения функционирования компаний, для которых стратегия является ключевым фактором завоевания устойчивых конкурентных преимуществ. В то же время, чем крупнее объект конкурентоспособности (фирма – отрасль – страна), тем длиннее горизонт планирования, больше количество воздействующих факторов, которые необходимо учитывать, и выше цена неверных экономических решений. Так, если маленькая частная компания, ведущая однотипную деятельность, не стремящаяся к развитию бизнеса, может действовать, ориентируясь лишь на текущую прибыль, то крупная международная корпорация уже не может себе позволить принять решение о выходе на зарубежный рынок или о приобретении нового бизнеса, не имея сформулированной стратегической цели и плана ее достижения. Еще в большей степени это касается экономики страны, для которой цена вопроса – уровень жизни населения.

При описании преимуществ стратегического подхода на уровне экономики в целом, достаточно заменить в каждом пункте организацию на страну, а менеджеров на правительство. Получается, что повышение международной конкурентоспособности, во многом, обеспечивается ориентацией различных уровней управления на единую стратегию и оценкой внешних и внутренних факторов с точки зрения долгосрочной эффективности. По определению М.И. Гельвановского, «конкурентная стратегия на макроуровне, тесно связанная с решением экономических, социальных и политических проблем, фактически является неким общим итогом, результатом согласования этих стратегических линий».[[193]](#footnote-193) В целом, система государственного стратегического управления обеспечивает:[[194]](#footnote-194)

* формирование долгосрочных приоритетов деятельности государства в области социально-экономического развития, позволяющих частным компаниям снизить риски, в том числе при принятии долгосрочных инвестиционных решений;
* развертывание долгосрочных решений (со сроком реализации 7 и более лет) в комплекс средне- и краткосрочных задач, согласованных между собой;
* балансировку планируемых действий, требующих значительных организационных и ресурсных затрат (проекты в энергетике, транспорте, демографии, национальной безопасности, в сфере развития человеческого потенциала);
* ориентированность регионов и муниципальных образований на деятельность в соответствии с поставленными долгосрочными целями;
* увязку принимаемых в процессе государственного стратегического управления решений с бюджетными ограничениями, определяемыми как на среднесрочную, так и на долгосрочную перспективу;
* мониторинг реализации принимаемых решений.

Стратегия, как и любое комплексное понятие, имеет ряд разносторонних определений. С экономико-математической точки зрения, стратегия — способ использования средств и [ресурсов](http://slovari.yandex.ru/dict/lopatnikov/article/lop/lop-1309.htm), направленный на достижение [цели](http://slovari.yandex.ru/dict/lopatnikov/article/lop/lop-1689.htm) [операции](http://slovari.yandex.ru/dict/lopatnikov/article/lop/lop-0981.htm), который определяется принимаемыми значениями [управляемых переменных](http://slovari.yandex.ru/dict/lopatnikov/article/lop/lop-1594.htm). Для выбора этих значений важно знать также условия “[внешней среды](http://slovari.yandex.ru/dict/lopatnikov/article/lop/lop-1440.htm)”, т. е. значения неуправляемых переменных.[[195]](#footnote-195) Такое определение дает понимание сути стратегии, выделяя ключевые параметры для бизнеса: цель, ресурсы, внешние условия, управляемые и неуправляемые переменные. К этому необходимо добавить долгосрочный характер и масштабность всех действий, отличающий стратегию от принятия тактических решений, проходящего по схожему алгоритму.

Термин «стратегия» в переводе с греческого означает «stratos» — войско и «ago» — веду.[[196]](#footnote-196) Это напоминает нам о военном происхождении изучаемого понятия, видимо неслучайно прижившегося в бизнесе. В этом следует усматривать не столько агрессивность намерений менеджмента, сколько целенаправленность действий и стремление к победе. Отметим, что такой стиль присущ и другим понятиям из мира бизнеса: подразделение компании, штаб-квартира компании, руководящий состав. В английской терминологии: chief executive *“officer”* (генеральный директор, аналогия с «офицер»), “*headquarters”* (штаб-квартира), *“troops”*(подразделения)on the *“front lines”*(на передовой линии).[[197]](#footnote-197) С такой точки зрения, стратегия видится неотъемлемым фактором успеха, конечная цель ее – победа над соперником или, говоря языком экономики, завоевание конкурентного преимущества перед другими игроками на рынке.

Стратегию можно рассматривать и как фактор конкурентоспособности и как конкурентное преимущество и как способ завоевания конкурентных преимуществ. Значимость стратегической составляющей позволяет, как уже говорилось, подразделять конкурентоспособность на стратегическую и фактическую. В данной классификации, стратегическая конкурентоспособность объекта – это его потенциальная способность конкурировать с аналогичными объектами на предполагаемом рынке. При этом стратегическая конкурентоспособность страны обеспечивается реализацией следующих стратегических комплексных программ повышения:[[198]](#footnote-198)

1. качества и эффективности государственной власти,
2. качества образования;
3. качества процессов;
4. качества инновационной деятельности.

В то же время стратегическая конкурентоспособность организации обеспечивается теми же факторами, но проявляющимися на нескольких уровнях: федеральном и уровне организации. Однако без реализации четырех стратегических программ на федеральном уровне положение организации можно улучшить лишь незначительно, что показывает тесную взаимосвязь различных уровней конкурентоспособности в стратегическом аспекте.

Началом процесса управления конкурентоспособностью является стратегический маркетинг – совокупность научно обоснованных принципов, определяющих методологию обеспечения стратегической конкурентоспособности объектов любого уровня. Ключевая составляющая стратегического маркетинга заключается в развитии устойчивого конкурентного преимущества: «Понятие стратегии может заключаться в двух основных элементах: решение об инвестициях в товар и рынок, […] и разработка устойчивого конкурентного преимущества для того, чтобы выдерживать конкуренцию на этих рынках».[[199]](#footnote-199) Эффективность внедрения концепции стратегического маркетинга, по мнению Р.А. Фатхутдинова, настолько велика, что ее можно проиллюстрировать пропорцией 1:10:100:1000, где 1 – затраты на стратегический маркетинг, 10 – экономия на стадии НИОКР за счет получения от маркетологов обоснованной стратегии, 100 – экономия на стадии производства, 1000 – экономия на стадии эксплуатации объекта.[[200]](#footnote-200)

Реальный эффект стратегии зависит от качества ее разработки и реализации. Стратегия – не просто формулировка долгосрочных целей и задач предприятия, а создание принципов и конкретных шагов для достижения сильных конкурентных позиций. Стратегия, как план, по классификации Минцберга, обозначает преднамеренный стратегический процесс, подчеркивающий логичную и структурную последовательность событий, который предназначен для того, чтобы привести к выявлению альтернатив.[[201]](#footnote-201) На практике стратегия становится реально выполнимой, когда она превращается в подробный документ, где изложены все требования, условия и потенциальные действия – стратегический план.

«План, конечно, - не только предвидение стихийно развертывающихся событий. План одновременно есть и программа сознательных действий. Но план без всякого предвидения – ничто»[[202]](#footnote-202), - таково мнение Николая Дмитриевича Кондратьева, занимавшегося планированием первых советских пятилеток во главе Конъюнктурного института. В этом определении абсолютно четко расставлены приоритеты: в первую очередь – предвидение, прогноз, понимание и адекватное представление будущей ситуации, и только потом разработка соответствующих действий. Здесь отражается ключевое преимущество и одновременно главная сложность стратегического подхода: производить анализ и принятие управленческих решений из будущего в настоящее. Н.Д. Кондратьев выделяет три элемента плана:[[203]](#footnote-203)

1. Система перспектив, которые являются выражением желательных результатов хозяйственного строительства в рамках возможного. При этом перспективы должны быть осуществимыми, то есть не просто соответствовать поставленным целям, а быть объективно достижимыми с учетом существующей и прогнозируемой конъюнктуры.

2. Анализ объективной хозяйственной действительности и тенденций ее стихийного развития.

3. Построение системы мероприятий и средств воздействия на ход этого стихийного развития в целях направления его по максимально желательному руслу.

Такова логическая система плана, предложенная в 1927 году, которая вполне соответствует подходу современных специалистов, по мнению которых, разработка стратегии на любом уровне ведения конкурентной борьбы состоит из 3 основных элементов:[[204]](#footnote-204)

1. Оценка позиций объекта конкурентной борьбы (товара, фирмы, страны).
2. Прогноз изменения условий конкурентной среды.
3. Собственно разработка стратегического плана действий с вариантами реакции на различные прогнозные ситуации.

Таким образом, формирование стратегического плана складывается из реальной оценки сложившейся ситуации и концептуального выбора рыночной позиции. Если говорить о международной конкурентоспособности страны, то здесь требуется оценка всей совокупности социально-экономических, военно-политических и национально-культурных параметров, способных так или иначе повлиять на ее конкурентные позиции в мире. Прогноз изменения условий конкурентной среды предполагает выявление вероятных угроз и возможностей на основе системы мониторинга конкурентной среды. При этом очевидно, что на уровне экономики в целом сбор и анализ данных для формирования такого прогноза, а также определение возможных ответных действий является комплексной задачей, требующей серьезной теоретической базы. Внешние шоки и внутренние изменения вынуждают систематически пересматривать экономические цели, стратегию и процесс ее осуществления, и вносить соответствующие коррективы. Задача оценки эффективности деятельности и внесение корректив является в одно время началом и концом процесса стратегического управления, представляющего, таким образом, замкнутый круг (см. схема 4).

Схема 4. Процесс стратегического управления как замкнутый круг



Источник: Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов/ Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. — М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. С. 14

Существует и ряд проблем в сфере стратегического управления как в России, так и за рубежом. Процесс разработки стратегического плана может стать настолько трудоемким, долгим и бюрократизированным, что реальная польза предпринятых усилий окажется ничтожной. Кроме того, всегда есть опасность, что стратегический план составлен только потому, что он должен быть, соответственно формальный план так и останется никому не нужной бумагой.

Согласно исследованию Эрнст&Янг, 66% корпоративных стратегий не исполняется вообще.[[205]](#footnote-205) Объяснений этому факту существует множество. Наиболее часто проблема заключается в том, что процесс стратегического планирования происходит в отрыве от реальной деятельности. Формулировка стратегии и формирование плана мер по ее внедрению происходят независимо друг от друга. Эти положения актуальны при составлении стратегий для объектов любого уровня.

Для повышения эффективности стратегического планирования, необходимо тщательно проработать план действий и последовательность шагов для достижения реальных стратегических целей при тех или иных конкурентных условиях. Большинство исследователей стратегического управления подчеркивают необходимость неукоснительного следования сути стратегии при ее постоянном обновлении и корректировке. Для соблюдения этих условий, стратегия должна состоять из запланированных элементов и из возможных поправок в случае возникновения непредвиденных изменений и не учтенных ранее обстоятельств. Таким образом, стратегию следует рассматривать как совокупность запланированных действий и оперативно принимаемых решений по адаптации к возможным изменениям - новой диспозиции на поле конкурентной борьбы и новым достижениям промышленности.[[206]](#footnote-206) Организации, с одной стороны, разрабатывают планы на будущее, а, с другой, выводят принципы поведения из своего прошлого. Минцберг предлагает, соответственно, разделять стратегии на намечаемые (заранее планируемые) и осуществляемые. Поскольку реализация не всегда совпадает с задумкой, на выходе возможны различные варианты. Так полностью реализованные намерения можно назвать хоро­шо продуманными стратегиями. Те же, что не реализовались вовсе, - неосуще­ствленными стратегиями. Но есть и третий случай — появление и развитие новой стратегии, когда реализуется незапланированная модель поведения.[[207]](#footnote-207) Эффективность стратегического управления, таким образом, складывается из умения сочетать спонтанно возникающие и всесторонне проработанные стратегии. Гибкость и быстрая адаптация к изменяющимся условиям обеспечивают устойчивость стратегической линии, но корректировки не должны касаться сути стратегии. В целом, можно сформулировать следующий принцип: отступления от стратегии допустимы только в том случае, если они рождают новую стратегию, иначе такие отступления лишают субъект конкурентной борьбы стратегического преимущества.[[208]](#footnote-208)

Методологически стратегия компании и стратегия государства имеют много различий, но концептуально они тесно взаимосвязаны. Аналитические методики разработки стратегий для компаний, в большинстве случаев, не применимы для стран из-за различий в целях, масштабах и механизмах функционирования соответствующих систем. Тем не менее, на каждом уровне действуют единые принципы стратегического управления: ориентация на устойчивый рост в долгосрочном периоде; построение плана действий исходя из анализа не только текущей, но и будущей ситуации; последовательное выполнение составленного плана с необходимыми текущими корректировками; постоянный мониторинг исполнения стратегии; поиск и использование уникальных ресурсов и способностей. В то же время, можно говорить о непосредственной связи и взаимном влиянии стратегий на макро-, мезо- и микроуровне. Так, по словам М. Портера, "страна добивается успеха тогда, когда условия в стране благоприятствуют проведению наилучшей стратегии фирмами какой-либо отрасли или ее сегмента... Многие из особенностей страны облегчают или, наоборот, затрудняют проведение той или иной стратегии".[[209]](#footnote-209) На национальном уровне создаются условия, стимулирующие или сдерживающие развитие компаний на основе их оптимальных стратегий, в свою очередь стратегии компаний, если вспомнить ромб конкурентных преимуществ, являются одним из факторов, поддерживающих высокую конкурентоспособность страны.

Описанную взаимосвязь хорошо иллюстрирует схема взаимодействия различных типов конкурентных преимуществ, возникающих на разных уровнях формирования конкурентоспособности, предложенная М.И. Гельвановским, К.Л. Рожковым и Н.И. Скрябиной (см. схема 5). На каждом уровне факторы конкурентных преимуществ разделяются на операционные, ресурсные и стратегические, причем последние играют определяющую роль. Взаимодействие происходит между различными факторами на одном уровне, при этом конкурентоспособность на каждом уровне влияет на следующий.

Основой всей конструкции является выстраивание четкого взаимодействия ресурсных, операционных и стратегических факторов на макроуровне. При этом обладание и использование природных и операционных ресурсов являются важным, но совершенно недостаточным условием для успешной конкуренции страны на мировом рынке. Только объединенные эффективной стратегией национального развития, эти конкурентные преимущества могут привести к успеху. Грамотно выстроенная национальная стратегия фактически определяет курс всех основных отраслей и предприятий национальной экономики. По существу, стратегии развития отдельных фирм, особенно если они занимают существенное место в экономике страны, должны исходить из принципов национальной стратегии, чтобы обеспечить выгодные конкурентные позиции страны в целом. Таким образом, максимальный уровень конкурентоспособности достигается тогда, когда ее национальная стратегическая компонента воспринимается и реализуется на мезоуровне. Исходя из предложенной схемы, авторы модели делают следующий вывод: «во всем наборе конкурентных преимуществ, которыми располагает экономика страны и работающие на ее территории предприятия и фирмы, главным конкурентным преимуществом является наличие эффективной стратегии развития экономики и механизмов реализации этой стратегии отдельными предприятиями, фирмами и функциональными звеньями национально-хозяйственного комплекса, обеспечивающими бесперебойный ритм работы отечественных предприятий».[[210]](#footnote-210)

Схема 5. Взаимосвязь и взаимодействие различных типов конкурентных преимуществ, возникающих на разных уровнях формирования конкурентоспособности

М А К Р О

М Е З О

МИКРО

Ресурсные преимущества

Ресурсные преимущества

Операционные преимущества

Операционные преимущества

Основные параметры реализации продукции

Реализация согласованных отраслевых и общенациональных стратегических программ

Ресурсные конкурентные преимущества (люди, территория, природа, накопленный капитал)

Операционные конкурентные преимущества (макрогармония, макродинамика)

Стратегические

конкурентные преимущества –

макростратегия

*Источник:* Гельвановский М.И., Рожков К.Л., Скрябина Н.И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности / Учебное пособие под общей ред. Гельвановского М.И. М.: НИЦ «Статистика России». 2009. С.47

В описанной модели главным представляется макроуровень, где происходит накопление конкурентных преимуществ страны, влияющих на все последующие уровни. В то же время, опираясь на микроэкономический подход, можно говорить о замкнутом круге взаимного влияния стратегического управления и конкурентоспособности на различных уровнях (см. схема 6).

Схема 6. Общая схема взаимосвязи стратегического управления и международной конкурентоспособности на микро-, мезо- и макроуровне.

*Источник:* составлено автором.

**Международная конкурентоспособность отрасли/кластера**

**Международная конкурентоспособность экономики страны**

**Международная конкурентоспособность компании**

**Конкурентоспособность компании на национальном рынке**

**Стратегия компании**

**Конкурентное окружение компании**

**Стратегия на уровне государства**

**Национальная среда бизнеса**

С учетом существующих на рынке условий компания формирует стратегию. В результате успешной стратегии компания получает долгосрочные конкурентные преимущества на внутреннем рынке и может перейти к освоению рынков других стран. В международном бизнесе деятельность компании строится на основе глобальной стратегии, которая учитывает не только национальные конкурентные преимущества фирмы, но и особые условия (возможности и угрозы) на рынках других стран. Сильная внутренняя конкуренция, высокие национальные стандарты, требовательные покупатели стимулируют компании к поиску все новых и новых уникальных стратегических решений. Все это подготавливает компанию к выходу на мировой рынок и повышает ее шансы достичь высокой международной конкурентоспособности. В то же время, конкурентоспособность предприятия тесно связана с положением всей отрасли в национальной экономике. Наличие надежных поставщиков и партнеров, производящих продукцию мирового уровня, сформировавшийся кластер представляют исходное конкурентное преимущество фирмы при выходе на международный уровень. В свою очередь компания, эффективно функционирующая в международном бизнесе, стимулирует развитие смежных и родственных отраслей. Чем больше отечественных компаний и отраслей создают продукцию, соответствующую требованиям мирового рынка, тем выше международная конкурентоспособность страны. Таким образом, выход национальных компаний на международный рынок и развитие внешней торговли делает более конкурентоспособной на международном уровне всю экономику в целом. В то же время, условия функционирования бизнеса, сложившиеся в стране, могут как развивать, так и разрушать стратегические преимущества компании. В том случае, если обстановка внутри страны позволяет и поддерживает максимально быструю аккумуляцию специализированных активов и практического опыта, компании получают конкурентное преимущество. Создание благоприятных национальных условий зависит как от самих компаний, так и от политики и стратегических целей государства. Правительство страны не может непосредственно влиять на эффективность национальных компаний, однако стратегическое планирование на уровне государства, формирующее приоритеты в развитии экономики и политику повышения конкурентоспособности, создает условия национальной среды бизнеса, которые помогают компаниям достигать высоких конкурентных позиций на мировом рынке.

## Роль стратегий компаний в повышении международной конкурентоспособности

Эффективность и стратегии компаний, как уже неоднократно говорилось, играют важную роль в формировании среды бизнеса, поддерживающей международную конкурентоспособность страны. В то же время, центральной проблемой стратегического управления на уровне компаний является проблема создания и поддержания конкурентного преимущества как источника прибылей недоступных конкурентам. Изменение подходов к выявлению источников таких преимуществ и эффективных механизмов их достижения, продиктованные переменами конъюнктуры и бизнес-среды, ведут к постоянному развитию теории стратегического управления и эволюции ее концепций. Начало научных исследований стратегий фирмы принято датировать 1960 гг., когда были опубликованы три книги основоположников данного раздела теории менеджмента: фундаментальный труд И. Ансоффа «Корпоративная стратегия»[[211]](#footnote-211), трактат А. Чандлера «Стратегия и структура»[[212]](#footnote-212) и коллективный учебник Гарвардской школы бизнеса «Политика бизнеса»[[213]](#footnote-213), в которых впервые был предложен ряд определений и концепций, ставших впоследствии классическими.[[214]](#footnote-214) По мнению И. Ансоффа, усиление внимание к вопросам стратегического поведения в этот период объясняется невозможностью дальнейшего повышения прибыли в традиционных отраслях бизнеса за счет операционных улучшений, а также возрастанием частоты значительных изменений на рынках, связанных с внедрением новых технологий, ускорением насыщения спроса, интернационализацией конкуренции, усилением государственного регулирования.[[215]](#footnote-215) На первом этапе теоретические обобщения строились, в первую очередь, на анализе существующего опыта функционирования компаний, в дальнейшем теория и практика развивались параллельно, взаимно обогащая друг друга новыми идеями и принципами. Укрупненно эволюция систем управления компаний представлена в таблице 6.

Таблица 6. Эволюция систем управления в мировой практике

| Система управления | Период | Основные характеристики и принципы |
| --- | --- | --- |
| Бюджетирование | С начала XX в. | * Контроль отклонений и управление сложностью * Будущее повторяет прошлое |
| Долгосрочное планирование | 50-60-е гг. XX в. | * Прогнозирование роста и борьба со сложностью * Будущее есть продолжение прошлых тенденций развития * Долгосрочные программы на основе экстраполяции и детализации текущих планов |
| Стратегическое планирование | 60-70-е гг. XX в. | * Изменение стратегического направления и способностей * Новые тенденции и нарушения последовательности можно прогнозировать |
| Стратегический менеджмент | 70-80-е гг. XX в. | * Преодоление проблем, связанных со «стратегическими сюрпризами» и неожиданными угрозами / возможностями * Циклическое планирование неадекватно быстрым изменениям |
| Интерактивный стратегический менеджмент | С начала XXI в. | * Включение творческого потенциала персонала компании в комплекс стратегического менеджмента * Планируя, люди формируют свое будущее и, в этом случае, стремятся к нему больше, чем когда оно им навязывается |

*Источник:* составлено автором на основе Семенов А.Л. Стратегическое управление: Принципы и инструментарий: Учебно-методическое пособие. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2005. С.4. Бражник М.В. Эволюция теории и практики стратегического менеджмента: объективный и парадигмальный подходы. // Проблемы современной экономики, N 3 (35), 2010. Ярченко В.М. Особенности стратегического менеджмента в России. Стратегический менеджмент. Корпоративная культура. 2008. -<http://www.elitarium.ru/2008/11/01/strategicheskij_menedzhment_rossii.html>>

На каждом этапе конкуренция толкает компании к совершенствованию управленческих систем, которые, постепенно вытесняя друг друга, продолжают сосуществовать и до сих пор. По мере эволюции управленческих систем, все большую роль играют стратегическое видение, поиск уникальных стратегических позиций, анализ внешней и внутренней среды, сознательное формирование будущего компании. В зависимости от размера, целей и внешней среды компании, руководство придерживается того или иного метода управления. Так *долгосрочное планирование*, основанное на предпосылке о постепенном логическом развитии внешней среды, наилучшим образом подходит для направленного и четкого постепенного стратегического развития, скоординированного между различными подразделениями компании. Долгосрочное планирование, в отличие от бюджетирования, заключается не только в финансовом планировании, но и в составлении прогноза продаж компании на несколько периодов вперед, чаще всего методом экстраполяции данных за предыдущие периоды. Главное преимущество *стратегического планирования,* состоит в том, что оно не принимает как данность логику развития предыдущих периодов. Если анализ внешнего окружения демонстрирует, что историческая логика не позволяет сделать верный прогноз развития внешней среды, стратегическое планирование заключается в систематическом управлении неконтролируемыми прерывистыми изменениями. Если же в рамках стратегии оказывается недостаточно реализации сильных сторон компании, стратегическое планирование следует расширить до *стратегического менеджмента.* Ключевые отличия стратегического менеджмента от стратегического планирования перечисляет И. Ансофф:[[216]](#footnote-216)

1. Стратегическое планирование сфокусировано на принятии оптимальных стратегических решений, в то время как стратегический менеджмент связан с достижением стратегических результатов: новых рынков, новых товаров и/или новых технологий.
2. Стратегическое планирование — аналитический процесс, а стратегический менеджмент — организационный.
3. В стратегическом планировании используются экономические и технологические переменные. В стратегическом менеджменте, кроме того, учитываются еще и психологические, социологические и политические факторы. Таким образом, стратегическое планирование отвечает на вопрос «что делать?», а стратегический менеджмент — на вопросы «как?» и «кто это будет делать?».
4. Стратегический менеджмент состоит из формулирования стратегий; развития деловых способностей компании; управления внедрением стратегий и развитием способностей.

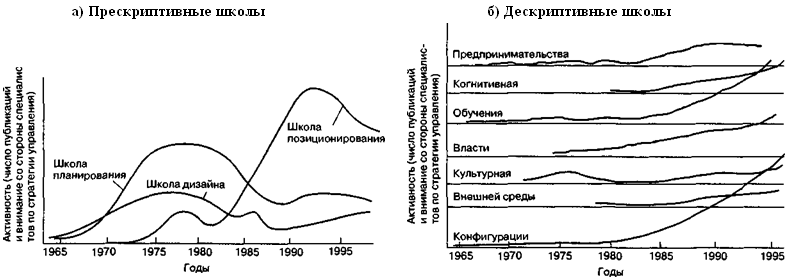
Исследователи и практики отмечают переход к новой современной системе управления, дающей конкурентное преимущество в глобальной, высокотехнологичной и быстро меняющейся экономике. По словам Катькало В.С.: «Совершенно по-новому сегодня видится суть стратегического управления. Исходные концепции стратегического управления были реактивными, поскольку видели смысл стратегий в оптимальной состыковке фирмы с ее специфической внешней средой (на эту идею затем опирались все типологии конкурентных стратегий). В современной теории стратегического управления концепция стратегии стала проактивной, поскольку сегодня от фирмы требуются опережающее создание и развитие уникальных ресурсов и способностей, являющихся основой ее конкурентных преимуществ».[[217]](#footnote-217) Основная идея *интерактивного стратегического менеджмента* (современного подхода, автором которого считается Р.Л. Акофф[[218]](#footnote-218)) заключается в способности использовать творческий потенциал всего коллектива, участвующего в формировании желательного будущего, при разработке стратегии компании.[[219]](#footnote-219) Интерактивный подход дает наилучшие возможности для борьбы с возрастающей организационной сложностью, ускоряющимися изменениями и непредсказуемой изменяемостью окружения. Данная ориентация повышает общественный, организационный и индивидуальный, уровни развития, а также качество жизни.[[220]](#footnote-220)

Описанная периодизация в большей степени представляет распространенность того или иного управленческого подхода в практической сфере. Теория стратегического менеджмента эволюционирует в тесной связи с хозяйственной практикой, научные подходы постоянно обновляются: они зарождаются, завоевывают популярность, по мере изменения конкурентной среды их предпосылки и выводы начинают хуже описывать реальный бизнес и внимание к ним угасает. Одним из наиболее полных и цитируемых подходов является классификация Минцберга, разделяющего все теории стратегического менеджмента на 10 школ, объединенных в три группы (предписывающие - первые 3 школы, описывающие - следующие 6 школ и отдельно последняя школа конфигурации, объединяющая все подходы). Ниже перечислены научные школы и определе­ния, наилучшим образом описывающие видение их сторонниками стратегического процесса:[[221]](#footnote-221)

1. *Школа дизайна*: формирование стратегии как процесс осмысления (А. Чандлер, Ф. Слезник, К. Эндрюс).
2. *Школа планирования*: формирование стратегии как формальный процесс (И. Ансоф, П. Лорандж, Д. Стайнер, Ч. Хофер).
3. *Школа позиционирования*: формирование стратегии как аналитический процесс (М. Портер, Б. Хендерсон, Д. Шендел, Дж. МакГии).
4. *Школа предпринимательства*: формирование стратегии как процесс предвидения (Г. Минцберг, Г. Стивенсон).
5. *Когнитивная школа*: формирование стратегии как ментальный процесс (Г. Саймон, С. Микридакис, К. Вейк).
6. *Школа обучения*: формирование стратегии как развивающийся процесс (К. Прахалад, Г. Хэмел, Дж. Куинн, Ч. Линдблом, Р. Паскаль).
7. *Школа власти*: формирование стратегии как процесс ведения переговоров (А. Макмилан, Дж. Сарразин, Э. Петтигрю).
8. *Школа культуры*: формирование стратегии как коллективный процесс (Э. Петтигрю, С. Фельдман, Дж. Барни, Дж. Лорш).
9. *Школа внешней среды*: формирование стратегии как реактивный процесс (М. Ханнан, Дж. Фримен, Д. Пью).
10. *Школа конфигурации*: формирование стратегии как процесс трансформации (Д. Миллер, Р. Майлс, Дж. Клеммер).

Наибольшее внимание и теоретиков и практиков традиционно привлекают предписывающие (прескриптивные) школы, представителей которых в большей степени интере­сует то, каким образом должны формироваться стратегии, а не как они разрабатываются в действительно­сти. Именно на долю этих трех школ выпадает основная критика Минцберга. Сторонников описывающих (дескриптивных) школ больше интересует описаниереальных процессов разра­ботки стратегий, а не формирование иде­ального стратегического поведения. В целом, каждая школа имеет свои сильные и слабые стороны, и предпочтения во многом зависят от текущей ситуации и целей каждой конкретной компании. Развитие десяти школ отражено на графиках ниже.

График 4. Развитие школ стратегий по Минцбергу.



*Источник:* Минцберг Г., Альстрэн Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. / Пер. с англ. – СПб.: Питер. 2003. С.290.

Графики показывают последовательное доминирование трех предписывающих школ — сначала дизайна, затем в 1970-е гг. планирования, и в 1980-е гг. - позиционирования. С тех пор популярность последней несколько снизилась, но школа пози­ционирования остается весьма влиятельной. В 1990-х гг. сфера стратегического управления стала намного более эклектичной из-за появления новых школ. В последние годы все больше внимания, главным образом практиков, привлека­ет макроподход школы власти, а именно изучение союзов, коллективной стратегии, а также изыскания когнитивной школы. Но настоящий всплеск интереса произошел в отношении двух других школ — обучения и конфигурации. В то же время, возрастает популяр­ность подходов школы обучения, особенно так называемых «обучающейся органи­зации» и «стержневых компетенций».

Каждая школа имеет собственный подход как к сути стратегии, так и к вопросам ее разработки и реализации. Предписывающие школы дают модель поведения и готовые рекомендации, описывающие – предлагают искать собственные рецепты на основе описанных подходов. Стратегическое управление в каждом конкретном случае практически всегда будет смесью различных теоретических взглядов. За таким многообразием подходов к управлению стратегией стоит еще больше отдельных конкурентных стратегий. По словам Портера, конкурентная стратегия определяет, как каждый бизнес компании может добиться конкурентного преимущества на соответствующем рынке.[[222]](#footnote-222) Всевозможные средства для привлечения потребителей, завоевания их доверия, опережения конкурентов и удержания своего места на рынке складываются в бесчисленное множество вариантов и нюансов стратегии.

Однако, как отмечают Томпсон и Стрикленд, тонкости ­и поверхностные различия имеют поразительное сходство,­ когда рассматриваются (1) цель деятельности компании на ­рынке и (2) тип конкурентного преимущества, которое компания­ пытается достичь.[[223]](#footnote-223) Вслед за Портером они упоминают пять классических стратегий­ компании, которые охватывают практически весь спектр традиционной конкурентной борьбы:[[224]](#footnote-224)

1. ­Стратегия лидерства по издержкам.­
2. Стратегия оптимальных издержек.
3. Сфокусированная стратегия, или стратегия рыночной ниши,­ основанная на низких издержках.­
4. Стратегия широкой дифференциации.­
5. Сформулированная стратегия, или стратегия рыночной ниши, ­основанная на дифференциации продукции.

Однако выходящая за национальные рамки усиливающаяся конкуренция и связанное с кризисом замедление экономического роста во всем мире становятся серьезным испытанием для «проверенных временем» стратегических решений и толчком для поиска новых. Как пишет в своей работе «Что такое стратегия?» М. Портер, «стратегический выбор того, чего не делать, так же важен, как выбор того, что делать».[[225]](#footnote-225) В качестве подтверждения можно привести результаты исследования двух американских экономистов Пола Б. Кэрролла и Ч. Муи. Ими были изучены 750 самых значительных провалов компаний за последние 25 лет, которые привели к потерям свыше 500 млн. долларов или банкротству. Анализ данных исследования выявил, что в 355 из рассмотренных случаев именно неправильное стратегическое решение привело к краху, которого можно было бы избежать. Авторы приводят 7 стратегий, которые наиболее часто провоцировали неверные шаги и финансовые потери:[[226]](#footnote-226)

1. **Мираж синергии.** Не любые компании при слиянии могут достичь синергетического эффекта. Различия в корпоративной культуре, навыках, организации бизнеса создают непреодолимые препятствия для достижения синергетического эффекта.
2. **Недобросовестная финансовая деятельность.** Такая практика зачастую граничит с мошенничеством, завышая реальные показатели прибыльности перед инвесторами.
3. **Упрямое следование избранному курсу.** Удваивать инвестиции в текущую стратегию, не взирая на рыночные сигналы, - стратегия в себе. Руководство зачастую не верит в реальность угрозы и откладывает ответные меры, до тех пор, пока не становится слишком поздно. Так пейджинговая компания Мобайл Медиа продолжала скупать других участников рынка и развивать технологии пейджинга тогда, когда уже появились сотовые телефоны и ее продукт стал никому не нужен.
4. **Псевдо сопредельность.** Стратегия вложений в смежные отрасли: продажа новых товаров старым клиентам или существующих товаров новым клиентам или через новые каналы распределения, зачастую приводит к провалу. Если люди покупают одну из ваших услуг, это не значит, что они будут покупать любую другую.
5. **Ставка на неправильно выбранные технологии.** Многие технологически зависимые стратегии терпят неудачу из-за неверного выбора самой технологии. Так в середине 1980-х Федерал Экспресс создала сервис по быстрой доставке почты при помощи факсов. В тот момент не у многих компаний были факс-машины в связи с их дороговизной. Однако эти устройства быстро подешевели и получили широкое распространение, в результате чего посредничество Федерал Экспресс стало ненужным и дорогим способом передачи документов.
6. **В погоне за консолидацией.** Консолидация может быть связана с рядом ошибок. При покупке активов покупаются и их проблемы. Возрастающая сложность управления может привести к «антиэкономии на масштабе». Не всегда можно рассчитывать на старых клиентов купленной компании. Консолидирующая компания в отрасли – не всегда оптимальная роль.
7. **Расширение за счет покупки малых предприятий.** Исследование показало, что в большинстве случаев эта стратегия не ведет к увеличению стоимости компании. Покупка десятков, сотен или даже тысяч малых предприятий дает прибыль только на этапе роста, при замедлении рынка эта стратегия приводит к краху.

Таким образом, стратегии, приносящие удачу одним компаниям, не всегда дают конкурентное преимущество другим. Слепое следование чужому опыту или «модности» той или иной стратегии ведет к неудаче, если не проанализированы специфические особенности конкретной компании. Не существует заведомо успешных стратегий. При планировании стратегических действий необходимо отталкиваться от специфики бизнеса и текущей рыночной ситуации. Компании зачастую переоценивают преимущества эффекта от масштаба – не всегда он приносит ожидаемые выгоды, например, рост продаж – и недооценивают сложность перехода. Удваивая свой размер, компания не продолжает делать то же самое в двойном объеме. Компания ЮСЭйр за счет ряда поглощений утроила свой размер всего за один год - 1987, что привело к полнейшему разрушению ее информационной системы, которая не могла справиться с таким объемом данных. Кроме того, необходимо постоянно обновляться и использовать новые возможности. Так, компания Кодак в 1980 или 1990 году могла быть продана по цене намного выше, чем сегодня. Кодак должна была быстрее переходить к цифровой фотографии, захватывая большую долю рынка фотоаппаратов, принтеров, увеличивая доходы от Интернет сайтов и камер в мобильных телефонах. Именно так поступили основные конкуренты Кодак по рынку фотопленки и фотобумаги – Агфа и Фуджи.[[227]](#footnote-227)

Надо ли совершать сделку по слиянию и поглощению? Что будет, если следовать стратегии вертикальной интеграции? Производить самим или отдать часть бизнеса на аутсорсинг? Ответ на эти и многие другие вопросы стратегического менеджмента зависит от того, может ли компания управлять рисками, сопутствующими той или иной стратегии, и превратить их в свое конкурентное преимущество. Анализ, управление и оценка портфеля рисков становятся организационным принципом принятия стратегического решения. Компании, преуспевшие в этом, генерирует значительно более высокий доход на капитал, чем те, которые довольствуются традиционными методами формирования портфеля рисков. Рассмотрим один из возможных подходов к формированию портфеля рисков. (См. схема 7).

Эти пять шагов формируют замкнутый динамический цикл. Компаниям, которые хорошо осознают свои риски, проще определить те из них, которые составляют естественное конкурентное преимущество данного бизнеса. В этом случае легче оценить реальный объем рисков, который предприятие может выдержать. Такая методика позволяет проанализировать риски на всех уровнях принятия решения, помогает сформулировать эффективную стратегию и предостерегает от неверных решений. Рассмотрение риска как потенциального источника конкурентного преимущества и признание его ключевой роли в формировании стратегии – такой подход является достаточно новым в зарубежной и российской практике. Недооценка рассмотренных особенностей управления рисками частично является причиной тяжелого положения многих компаний, столкнувшихся со спадом деловой активности и цен на свою продукцию. Именно компании реального сектора экономики, определив и поняв свой основной «естественный», присущий бизнесу риск и учитывая его на всех уровнях принятия решений, могли в большой степени предвидеть и предотвратить негативные последствия экономического кризиса.

Схема 7. Пять шагов к построению стратегии с учетом рисков.

1. Определить и понять свой основной риск

Какой риск будет воздействовать на будущие показатели компании.

4. Учесть риск во всех решениях и процессах

Учитываются ли при принятии ключевых решений изменения в портфеле рисков. Соответствуют ли основные бизнес-процессы выбранной стратегии риск-менеджмента.

5. Выстроить систему управления и организации в соответствии с рисками.

Способствует ли имеющаяся система и инфраструктура управлению рисками бизнеса.

2. Решить, какой риск является приемлемым

Какой риск будет конкурентным преимуществом компании, а какой необходимо исключить.

3. Выявить устойчивость к риску

Выдержит ли компания тот объем рисков, который необходим для достижения поставленной цели.

*Источник:* Подготовлено автором на основе Buehler K., Freeman A., Hulme R. Owning the Right Risks. // Harvard Business Review. September 2008. p.105

Последние четверть века все стратегии базируются на жесткой конкурентной борьбе, в результате сложились многократно опробованные методики конкуренции на основе анализа экономической структуры существующей отрасли и стратегий позиционирования, низких издержек, дифференциации и т.д. Конкуренция в данном аспекте всегда означает необходимость обгонять конкурентов. В условиях превышения предложения над спросом все сложнее становится бороться за долю сокращающегося рынка. Такую конкурентную среду создатели современной «стратегии голубого океана» профессоры ИНСЕАД (INSEAD) Чан Ким и Рене Моборн называют «красным океаном». В то же время, компаниям необходимо поставить себя выше конкурентной борьбы, воспользоваться новыми выгодами и возможностями роста, создавая «голубые океаны».[[228]](#footnote-228)

Голубые океаны обозначают все отрасли, не существующие сегодня, неизведанное рыночное пространство. В красных океанах границы отрасли определены и правила конкуренции известны участникам. Голубые океаны, напротив, определяют нетронутые рыночные просторы, создание нового спроса и возможностей для динамичного роста. Зачастую голубые океаны возникают путем расширения существующих границ отрасли. Такая стратегия на практике существует давно, ведь новые отрасли возникают постоянно, создавая новые возможности для конкуренции. Мобильные телефоны, биотехнологии, экспресс-доставка, паевые фонды – эти виды бизнеса не существовали еще 30 лет назад. Авторы концепции называют ряд предпосылок, стимулирующих создание голубых океанов:

1. Технологический прогресс настолько повысил производительность компаний, что в большинстве отраслей сегодня наблюдается превышение предложения над спросом.
2. Глобализация, усиление глобальной конкуренции, стирание границ в торговле ведет к еще большему увеличению предложения и ослаблению рыночной власти продавцов.
3. Комодитизация продуктов и услуг активизирует ценовые войны. Бренды становятся все более привычными, в результате чего потребители просто выбирают тот продукт, который дешевле. Дифференциация товара становится все более сложной задачей.

Данные факторы ведут к тому, что большинство стратегий, активно использовавшихся в ХХ веке, уже не дает конкурентного преимущества компании. Постоянно обновление и уникальность бизнеса – залог устойчивой конкурентной позиции сегодня. Использование стратегии голубого океана зачастую происходит интуитивно, однако модель приобретает популярность и действенность предложенных методов менеджеры испытывают на собственном бизнесе. Примеров голубых океанов достаточно много. Центральный пример авторов концепции - шоу Цирк дю Солей, программа которого успешно объединяет самые привлекательные для клиента качества цирка и театрального представления. В России также возникает масса новых идей, позволяющих говорить о создании голубого океана. Так, розничная сеть «Экспедиция» открыла новую рыночную нишу, построив свой бизнес на стыке туристического и сувенирного рынков. Туристическое снаряжение дает не менее 50% розничной выручки, остальное – товары для развлечений и сувениры. С 2005 года компания значительно расширилась. Сейчас это около 360 собственных и франчайзинговых магазинов в России, на Украине, в Белоруссии, Казахстане и странах дальнего зарубежья. Годовая выручка компании приближается к $100 млн., рентабельность - порядка 20%.[[229]](#footnote-229)

Теория и практика стратегического управления, взаимно обогащаясь, развиваются непрерывно. Внешняя среда бросает все новые вызовы, формируя парадигму современного управления, идею конкурентной стратегии, сформулированную М. Портером в двух словах «быть непохожим».[[230]](#footnote-230) Однако, уникальные стратегии, дающие сегодня конкурентное преимущество, неминуемо копируются, теряя свой экономический потенциал. Для поддержания высокой международной конкурентоспособности компаниям необходима бизнес-среда, стимулирующая инновации и обеспечивающая постоянное движение вперед, создание которой является одной из стратегических задач на уровне государства.

## Влияние макроуровневой стратегии на эффективность национальной среды бизнеса и международную конкурентоспособность экономики

Вопрос о необходимой степени вмешательства государства в экономику вряд ли когда-либо будет решен однозначно. Цикличность экономического развития, политические и социальные аспекты, личностный фактор – все это определяет текущую позицию государства в данном вопросе. По-видимому, стабильный экономический рост должен быть результатом соблюдения баланса между государством и рынком. Именно государственная стратегия может быть инструментом, позволяющим направлять национальные компании без непосредственного государственного вмешательства, обеспечивая достижение поставленных целей без усиления прямого регулирования.

Отдельные компании, движимые конкуренцией, развиваются независимо, ориентируясь на собственные тактические и стратегические цели, именно они, а не государство, создают стоимость и обеспечивают рост производительности, поддерживающие экономическую стабильность страны. В то же время, создание наиболее благоприятных условий для бизнеса, формирование атмосферы доверия между бизнесом и властью, стимулирование частного сектора к повышению конкурентоспособности его продукции и выходу на международные рынки – задачи экономической политики государства. Стратегическое планирование на уровне страны, таким образом, дает взаимную выгоду: компании получают четкие ориентиры и стабильную конкурентную среду, а государство решает долгосрочные экономические задачи. Ведь, как отмечает А.А. Яковлев, «успешные компании индивидуальным льготам предпочитают нормальный деловой климат, обеспечивающий условия для развития бизнеса».[[231]](#footnote-231)

Стратегия на макроуровне, как правило, не носит нормативный, предписывающий характер для предприятий. Это, скорее, указатель направления, помогающий компаниям ориентироваться и, соответственно, планировать свою деятельность. Можно согласиться, что «принципиальной основой борьбы за конкурентоспособность является скоординированная деловая и промышленная политика бизнеса и государства».[[232]](#footnote-232) Именно с целью координации и необходимо формировать долгосрочную стратегию государства, которая дает ориентиры для бизнеса, обозначая ключевые задачи на определенный период.

Как известно, сферы, связанные с производством общественных благ, с невысокой доходностью и длительным возвратом инвестиций, развиваются преимущественно за счет государственных инвестиций. Зачастую это касается и ключевых в современной экономике факторов производства и источников национального богатства – знаний и информации. Во всех западных экономиках, которые наиболее успешно продвигаются в направлении «новой экономики», за последние 20-30 лет существенно изменилась система государственных приоритетов. На первое место выдвигаются целевые установки, связанные с укреплением здоровья населения, увеличением активной продолжительности жизни, повышением уровня образования, развитием науки и ростом жизненного уровня населения. Причем это находит отражение не столько в усилении роли государства в экономическом развитии, сколько в возрастании тех его функций, которые непосредственно связаны с развитием экономики знаний: образование, наука, здравоохранение.[[233]](#footnote-233) В развитых странах новые функции, в основном отражающие социальную направленность бюджетных расходов государства, в 3-4 раза превышают долю традиционных функций, связанных с обороной и обслуживанием государственного долга.[[234]](#footnote-234) Стратегия на макроуровне акцентирует приоритеты государства (к примеру, конкретные аспекты развития основ экономики знаний), привлекая, таким образом, частных инвесторов. Ведь, в конечном итоге, «государство может инициировать процессы модернизации, однако осуществляет модернизацию не государство, а экономические агенты - малые, средние и крупные компании, бюджетные организации региональные и местные органы власти».[[235]](#footnote-235)

Роль государства в развитии стратегически важных отраслей раскрывается также в концепции "динамических сравнительных преимуществ", в соответствии с которой страна в долгосрочном периоде имеет возможность максимизировать свое благосостояние за счет государственной поддержки тех высокодоходных секторов экономики, в которых она на текущий момент не обладает сравнительными преимуществами, но имеет достаточный потенциал для завоевания таких преимуществ, проводя целенаправленную политику технологического самообучения.[[236]](#footnote-236) Новые сравнительные преимущества могут целенаправленно создаваться с помощью государственной экономической политики. Так, в середине XIX века США продемонстрировали пример государственной защиты промышленных "отраслей-младенцев", которая позволила им за несколько десятилетий стать серьезным конкурентном промышленно развитой Великобритании.[[237]](#footnote-237) Не следует при этом забывать, что при концентрации усилий страны на преимущественном развитии конкретных отраслей и технологий, избранных стратегически важными, непременно возникает риск ошибки при выборе стратегических целей, в частности таких, которые окажутся на практике экономически нецелесообразными или технически невозможными. На сегодняшний день такая поддержка оправдана, когда речь идет о наукоемких отраслях, высоких технологиях и инвестициях в интеллектуальный и человеческий капитал.

По оценке специалистов ВЭФ уже в 1992 году конкурентные преимущества страны с развитой экономикой лишь на 15% зависели от традиционных («жестких») показателей, таких как объем ВВП, уровень инфляции, состояние торгового баланса. На 85% международное положение страны зависит от «мягких» факторов конкурентоспособности.[[238]](#footnote-238) Знания, которые П. Друкер охарактеризовал как единственное устойчивое конкурентное преимущество,[[239]](#footnote-239) в условиях перехода экономики от индустриальной ступени к информационному обществу становятся одним из ведущих факторов производства. Человек, работник, являющийся основным носителем знаний, превращается не просто в рабочую силу, но в капитал. Человеческий капитал, являющийся частью более комплексного понятия интеллектуальный капитал, в современной экономике становится базой устойчивого роста международной конкурентоспособности страны и, соответственно, одним из приоритетов стратегического управления развитых стран.

Одним из проявлений стратегического подхода к долгосрочному развитию страны является политика ее правительства в сфере использования ресурсного потенциала. Политика повышения конкурентоспособности требует координации инвестиций в технологии с развитием человеческого капитала, поскольку в условиях быстрого изменения технологий необходима система адекватного обеспечения рабочих новыми профессиями. В настоящее время в различных странах делаются попытки, с одной стороны, более тесно привязать образование и обучение к потребностям производства, а с другой - с помощью расширения рамок профессий подвести фундамент под идею непрерывного образования. По оценкам, более 50% ВВП в основных странах ОЭСР уже создается на базе знаний, а успех национальной экономики определяется эффективностью в сборе и использовании знаний и технологий.[[240]](#footnote-240) Как отмечают исследователи, «эффективное функционирование экономики все более и более зависит от того, насколько гармоничны трудовые отношения, насколько работники морально и материально заинтересованы в достижении высоких конечных результатов. Общий уровень образования работника, его профессиональная квалификационная подготовка становятся решающим фактором экономического роста».[[241]](#footnote-241) Эту позицию подтверждает анализ факторов конкурентоспособности, используемых ВЭФ при подсчете ИГК. Каждая из 12 составляющих ИГК в той или иной мере учитывает человеческий фактор, тогда как три - здравоохранение и базовое образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка труда - связаны с ним напрямую.

Для поддержания высокой производительности и конкурентоспособности страны необходимы здоровые работники (их болезни чреваты значительными издержками для бизнеса). Однако для современной экономики важно не только физическое здоровье работника, но и уровень его подготовки. Наличие базового образования повышает эффективность отдельного работника; компании с низкоквалифицированной рабочей силой не в состоянии производить более сложную наукоемкую продукцию. Если же экономика движется вверх по цепочке создания ценностей, уходя от простейших производственных процессов и продуктов, работникам необходимо качественное высшее образование. Именно обучение признается Б.-О. Лундвалем главным процессом, необходимым для улучшения конкурентоспособности.[[242]](#footnote-242)

В условиях глобализации повышается потребность в высококвалифицированных работниках, быстро приспосабливающихся к меняющимся условиям. По мнению М. Портера, «один лишь тот факт, что работники получили полное среднее образование или даже окончили колледж, не дает конкурентных преимуществ в современной конкуренции на международном уровне. Для поддержания конкурентных преимуществ фактор должен быть высокоспециализированным по отношению к конкретным нуждам данной отрасли».[[243]](#footnote-243) Сказанное объясняет необходимость инвестиций в здравоохранение и образование, то есть в человеческий капитал как на уровне государства, так и отдельных компаний. Только такая модель способна обеспечивать долгосрочную конкурентоспособность.[[244]](#footnote-244)

Что касается рынка труда, то именно его эффективность и гибкость гарантируют оптимальное распределение рабочей силы и стимулируют работников к выполнению своей работы наилучшим образом. Нормально функционирующий рынок труда должен обеспечивать быстрый и дешевый переход трудящихся от одного вида деятельности к другому, а также допускать колебание заработных плат, не вызывая общественных волнений.

Скандинавские страны Финляндия, Швеция, Норвегия, Дания – традиционно среди лидеров рейтинга глобальной конкурентоспособности ВЭФ (соответственно 4-е, 10-е, 11-е и 13-е место по ИГК 2014-2015).[[245]](#footnote-245) Эти страны занимают самые сильные позиции по показателям здоровья, базового и высшего образования (см. табл. 7), что является следствием экономической политики, сфокусированной на указанных областях.

В значительной степени именно квалифицированная рабочая сила подготовила почву для инноваций и серьезных технологических прорывов в этих странах. Что касается эффективности рынка труда, то в перечисленных странах данный показатель варьирует. Так, Дания обладает одним из наиболее эффективных рынков труда в мире (12-е место по ИГК 2014-2015), что отличает ее от других Скандинавских и большинства европейских стран, занимающих более скромные позиции.

Таблица 7. Лидеры рейтинга конкурентоспособности ВЭФ в сферах, связанных с человеческим капиталом.

|  | Здравоохранение и базовое образование | Высшее образование и профессиональная подготовка | Эффективность рынка труда |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Финляндия | Финляндия | Швейцария |
| 2 | Бельгия | Сингапур | Сингапур |
| 3 | Сингапур | Нидерланды | Гонконг |
| 4 | Нидерланды | Швейцария | США |
| 5 | Новая Зеландия | Бельгия | Великобритания |
| 6 | Япония | ОАЭ | Новая Зеландия |
| 7 | Канада | США | Канада |
| 8 | Ирландия | Норвегия | ОАЭ |
| 9 | Кипр | Новая Зеландия | Руанда |
| 10 | Исландия | Дания | Катар |

*Источник:* составлено автором на основе The Global Competitiveness Report 2014-2015. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2014. Pp. 14-20

Для России параметры, связанные с человеческим капиталом, относятся, скорее, к сильным сторонам национальной конкурентоспособности: позиции по ним выше, чем ее общий рейтинг (53-е место по ИГК 2014-2015).[[246]](#footnote-246) К российским преимуществам специалисты ВЭФ относят, к примеру, охват населения высшим образованием (19-е место в мире), доступность Интернета в школах (41-е место), гибкость в определении заработной платы (28-е место), оплата и производительность (24-е место), участие женщин в рынке труда (41-е место).[[247]](#footnote-247) Состояние этих факторов (человеческий капитал, технологии, знания) во многом определяет достижимость стратегических целей России: «Повышение национальной конкурентоспособности является комплексной задачей, успех которой определяется развитием человеческого капитала, экономических институтов, реализацией и укреплением уже имеющихся конкурентных преимуществ России в энергосырьевых отраслях и транспортной инфраструктуре и созданием новых конкурентных преимуществ, связанных с диверсификацией экономики и формированием мощного научно-технологического комплекса и экономики знаний».[[248]](#footnote-248) Эти же аспекты формируют ядро российской стратегии перехода к инновационной модели экономики.

Ключевым элементом стратегического управления в России на сегодня является Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (Стратегия 2020), разработанная на основе положений Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года (Концепция 2020). В отличие от Концепции 2020, разработанной под руководством Минэкономразвития, над Стратегией 2020 работала 21 экспертная группа. Деятельность экспертных групп организована по направлениям, охватывающим обеспечение экономического роста и макроэкономической стабильности, реформу пенсионной системы, бюджетную и налоговую политику, совершенствование федерализма, образование, здравоохранение и иные аспекты экономической и социальной политики. В Стратегии 2020 сформулированы основные направления развития с учетом вызовов предстоящего периода, а также стратегии и механизмы достижения поставленных целей. Стратегия направлена на определение целей, инструментов и приоритетов государственной политики в сфере инноваций и призвана ответить на стоящие перед Россией угрозы и вызовы инновационного развития.[[249]](#footnote-249) Основными задачами, поставленными в Стратегии, являются:[[250]](#footnote-250)

* развитие кадрового потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций;
* формирование сбалансированного и устойчиво развивающегося сектора исследований и разработок;
* максимально широкое внедрение в деятельность органов государственного управления современных инновационных технологий;
* повышение инновационной активности бизнеса и ускорение появления новых инновационных компаний;
* активизация деятельности по реализации инновационной политики, осуществляемой органами государственной власти субъектов Российской Федерации и муниципальными образованиями;
* обеспечение открытости национальной инновационной системы и экономики, а также интеграции России в мировые процессы создания и использования нововведений.

Перечисленные направления вполне актуальны в свете передовых экономических концепций, связанных с развитием основ экономики знаний, а также уроков, вынесенных из кризиса 2008 года. В большой степени, эти же моменты привели Европу к пересмотру собственной стратегии долгосрочного развития в 2010 году. Как отмечается, годы кризиса - переходный период («момент истины») в развитии Европы, выявивший структурные слабости и разрушивший результаты экономического и социального развития предшествующих лет. По словам [Жозе Мануэля Баррозу](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%96%D0%BE%D0%B7%D0%B5_%D0%9C%D0%B0%D0%BD%D1%83%D1%8D%D0%BB%D1%8C_%D0%91%D0%B0%D1%80%D1%80%D0%BE%D0%B7%D1%83), «2010 год должен обозначить новое начало. Я хочу, чтобы Европа вышла из кризиса, став сильнее».[[251]](#footnote-251) Однако успешный выход из кризиса – приоритетная задача лишь на краткосрочную перспективу. Для достижения устойчивого роста в будущем, необходимо заглядывать дальше. Цель Европы на 2020 год – разумный, устойчивый и всеобъемлющий рост, обеспечивающий создание новых рабочих мест и повышение производительности, обозначающий направления развития для общества.

*Разумный рост* означает движение к экономике, основанной на знаниях и инновациях. Эта задача требует улучшения качества образования, расширения научных исследований, развития трансфера технологий и знаний по всему Европейскому Союзу, что гарантирует превращение инновационных идей в новые продукты и услуги, поддерживающие экономический рост и создающие рабочие места для квалифицированных специалистов. Для успешного достижения этих целей необходимо также развивать предпринимательство, финансовый рынок, а также ориентироваться на нужды потребителей и возможности рынка.

*Устойчивый рост* означает построение устойчивой, конкурентоспособной экономики, с эффективным использованием ресурсов. Европа должна быть лидером в развитии новых производственных процессов и технологий, в том числе «зеленых» технологий, поддерживающих конкурентные преимущества бизнеса. Такой подход позволит ЕС преуспевать в мире с ограниченными ресурсами, предотвращая разрушение окружающей среды, сокращение биологического разнообразия и неэффективное использование ресурсов, а также укрепит экономическое, социальное и территориальное единство.

*Всеобъемлющий рост* означает расширение возможностей населения за счет высокого уровня занятости, инвестиций в специальное образование, борьбы с бедностью и модернизации рынка труда и системы социальной защиты, что поможет людям предвидеть возможные перемены и управлять ими. Необходимо также обеспечивать равномерное распределение доходов по всей Европе, включая удаленные регионы, укрепляя территориальное единство. Европа должна полностью использовать свой трудовой потенциал, чтобы справиться с проблемой старения населения и усиления глобальной конкуренции.[[252]](#footnote-252)

Особое место в стратегии «Европа 2020» отводится вопросу своевременного и эффективного исполнения поставленных целей на практике. Для этого требуется прозрачная и четкая система управления и оценки выполнения стратегических задач. Центральным узлом стратегии будет являться Совет ЕС, Европейская Комиссия будет отслеживать продвижение к целям, координировать политики государств-членов, вносить необходимые предложения для управления процессами и продвижения первоочередных задач. Европейский Парламент станет движущей силой стратегии, действующий в качестве законодателя по вопросам основных приоритетных направлений деятельности и в качестве силы, объединяющей граждан, выражающих мнение по поводу проводимой политики. Этот подход, основанный на кооперации органов власти ЕС также должен распространяться на комитеты, национальные парламенты, национальные, региональные и  местные власти, социальные силы, и на все заинтересованные стороны и гражданское общество в целом, таким образом, чтобы задействовать в процессе реализации стратегии как можно больше сил Европы. Кроме того, для возвращения экономического роста и занятости на прежний уровень, необходимы совместные усилия всех членов ЕС, каждый из которых имеет собственные целевые показатели в рамках общеевропейской стратегии.

Что касается российской стратегии развития до 2020 года, она является системным элементом стратегического управления развитием экономики страны, на основе которого должен быть разработан и актуализирован целый ряд документов Правительства, определяющих конкретные механизмы и способы достижения поставленных целей. Как предполагается, в соответствии со Стратегией 2020, будут разрабатываться государственные программы, стратегии федеральных округов и региональные инновационные стратегии. Параллельно с документами по стратегическому планированию формируется система разработки и корректировки, а также внедрения технологических приоритетов. В то же время, неотъемлемым элементом стратегического планирования являются механизм регулярной отчетности и система мониторинга достижения запланированных показателей. В то же время, окончательный формат ее применения и контроля результатов, в силу отсутствия соответствующего опыта, пока не ясен, и все еще является предметом критики, так же как и осуществимость и действенность данной стратегии в целом.[[253]](#footnote-253) Реальный эффект стратегии несомненно будет зависеть как от соответствия прогнозируемых реалий фактическим, так и от четкости исполнения поставленных задач на всех уровнях экономики и эффективности системы стратегического управления в стране в целом.

На протяжении примерно полутора десятков лет, по замечанию М.И. Гельвановского, в России не только не разрабатывались стратегические проблемы формирования конкурентных преимуществ на уровне национальной экономики, но более того, наблюдалось явление, получившее название «стратегического вакуума».[[254]](#footnote-254) В конце 2000-х годов преодоление этого недостатка стало приоритетной задачей на самом высоком уровне. Цель разработки современной стратегии – выбрать новую модель экономического развития России. Как отмечается, «речь идет о некотором своде идей, стратегических целевых установлений и приоритетов, а также системных предложений, которые касаются более широкого контекста, чем просто экономический рост. Мы начинаем понимать, что речь идет о полномасштабной модели развития страны».[[255]](#footnote-255) Аналогичная задача стоит перед большинством развивающихся стран, в особенности после кризиса 2008 года. Так по мнению Я. Чена, «В соответствии со своей большой стратегией и Китай,  и Россия  осуществляют модель догоняющего развития и стремятся к ускоренному развитию. И та, и другая стратегия преследует цель укреплять мощь государства, обогащать народ и добиваться нового возрождения».[[256]](#footnote-256)

Среди возможных подходов к ускоренному развитию экономики, можно отметить концепцию формирования сфер сравнительных и преобладающих конкурентных преимуществ страны на основе «кондратьевских стратегий». Данный подход предполагает целенаправленное создание технологической волны и формирование преобладающего преимущества индустрии на основе развития и взаимодействия энергосырьевого и научно-промышленного комплексов. Данная концепция «нацелена на конкурентоспособность, обретение экономикой определенного стратегического класса, структурного лица и места на мировых рынках».[[257]](#footnote-257) Как вариант применения кондратьевских стратегий, рассматривается концепция технологического прорыва: фаза мобилизации (10-12 лет) обеспечивает скачкообразный рост конкурентоспособности; после этого периода промышленно-технологическая система переходит в обычный режим, однако ее интегральные позиции уже сближены с лидером.[[258]](#footnote-258) Осуществление подобных моделей, ориентированных на догоняющее развитие, возможно при условии их включения в общую концепцию стратегического управления страны.

« В экономике, чтобы оставаться на месте, нужно бежать»,[[259]](#footnote-259) - пишет Дж. Стиглиц. Добавим: чтобы расти, двигаться следует еще быстрее. В то же время, следует держать определенное направление, чтобы не сбиться с намеченного пути. Именно в качестве такого ориентира выступает стратегия на уровне государства. С точки зрения повышения международной конкурентоспособности, основными преимуществами макроэкономической стратегии являются ориентация на долгосрочный устойчивый рост, учет возможных внутренних и внешних вызовов не только в текущем, но и в будущих периодах, анализ широкого ряда факторов при построении экономической модели, формирование четких и ясных ориентиров, консолидация и координация экономической деятельности на микро-, мезо- и макроуровне. Как неоднократно отмечалось в работе, формирование международной конкурентоспособности страны происходит во взаимодействии и взаимовлиянии экономических субъектов и их стратегий на различных уровнях (см. схема 6). Показательным в этом смысле является замечание Г.Б. Клейнера: «Ни одна одноуровневая («плоская») стратегия не может удовлетворительно работать без согласования с соседствующими уровнями. Это тем более трудно, что стратегия, в отличие от прогноза или долгосрочного плана, ориентируется на качественные решения и признаки, с трудом поддающиеся межуровневому агрегированию, дезагрегированию и согласованию».[[260]](#footnote-260) Таким образом, эффективная стратегия развития страны не только описывает целевые макроэкономические параметры, но также координирует экономическую деятельность на различных уровнях управления, обосновывает общие ориентиры и приоритеты, организовывает целостную систему стратегического управления в стране, обеспечивая тем самым стабильную и прозрачную среду бизнеса, стимулирующую инновации, развитие и рост конкурентоспособности.

\*\*\*\*

Сказанное в третьей главе позволяет раскрыть роль и место стратегии в повышении международной конкурентоспособности экономических субъектов различного уровня. Конкурентоспособность как совокупность характеристик, необходимых для экономического роста и укрепления конкурентных позиций служит одним из целевых ориентиров при построении стратегии. Стратегия, в свою очередь, является фактором конкурентоспособности, значимость которого тем выше, чем масштабнее объект управления и длиннее горизонт планирования. Завоевание устойчивых позиций в долгосрочном периоде – одна из ключевых задач субъектов конкурентной борьбы – основывается на анализе текущей ситуации (внешней и внутренней), учете возможностей и угроз, предвидении и принятии решений исходя из прогнозируемых и желаемых показателей в будущем, то есть – на основных элементах стратегического управления. Этим обусловливается связь международной конкурентоспособности и стратегии, которую можно рассматривать и как фактор конкурентоспособности и как конкурентное преимущество и как способ завоевания конкурентных преимуществ.

Стратегия как инструмент конкурентной борьбы традиционно применяется в управлении предприятиями. Не меньшую роль стратегия как инструмент повышения эффективности управления играет в развитии других экономических объектов (отраслей, стран), а также в повышении национальной конкурентоспособности в целом. Несмотря на методологические различия систем стратегического управления на разных уровнях, можно выделить некоторые единые принципы: ориентация на устойчивый рост в долгосрочном периоде; построение плана действий исходя из анализа не только текущей, но и будущей ситуации; последовательное выполнение стратегии с необходимыми текущими корректировками; постоянный мониторинг исполнения стратегии; поиск и использование уникальных ресурсов и способностей.

Кроме того, можно говорить о непосредственной связи и взаимном влиянии стратегий на макро-, мезо- и микроуровне. Стратегическая составляющая конкурентоспособности присутствует на каждом уровне, однако ее действие распространяется шире и выходит за рамки управления одного элемента. Опираясь на микроэкономический подход, можно говорить о замкнутом круге взаимного влияния стратегического управления и конкурентоспособности на различных уровнях. Уникальная стратегическая позиция компании позволяет ей повышать свою конкурентоспособность как на внутреннем, так и на международном рынке. Чем больше отечественных компаний и отраслей создают продукцию, соответствующую требованиям мирового рынка, тем выше международная конкурентоспособность страны. В то же время, условия функционирования бизнеса, сложившиеся в стране, могут как развивать, так и разрушать стратегические преимущества компании. На национальном уровне стратегия формирует условия, стимулирующие или сдерживающие развитие компаний, в свою очередь стратегии компаний, если вспомнить ромб конкурентных преимуществ, являются одним из факторов, поддерживающих высокую конкурентоспособность страны. Создание благоприятных национальных условий, таким образом, зависит как от самих компаний, так и от политики и стратегических целей государства.

Центральной проблемой стратегического управления на уровне компаний является проблема создания и поддержания конкурентного преимущества как источника прибылей недоступных конкурентам. Изменение подходов к выявлению источников таких преимуществ и эффективных механизмов их достижения, продиктованные переменами конъюнктуры и бизнес-среды, ведут к постоянному развитию теории стратегического управления и эволюции ее концепций, начавшегося в 1960-х гг. Теория и практика стратегического управления, взаимно обогащаясь, развиваются непрерывно. На каждом этапе конкуренция толкает компании к совершенствованию управленческих систем (бюджетирование, долгосрочное планирование, стратегическое планирование, стратегическое управление), которые, постепенно вытесняя друг друга, продолжают сосуществовать и до сих пор. По мере эволюции управленческих систем, все большую роль играют стратегическое видение, поиск уникальных стратегических позиций, анализ внешней и внутренней среды, сознательное формирование будущего компании. Внешняя среда бросает все новые вызовы, формируя парадигму современного управления, идею конкурентной стратегии, сформулированную М. Портером в двух словах «быть непохожим».[[261]](#footnote-261) Уникальные стратегии, дающие сегодня конкурентное преимущество, неминуемо копируются, теряя свой экономический потенциал. Для поддержания высокой международной конкурентоспособности компаниям необходима бизнес-среда, стимулирующая инновации и обеспечивающая постоянное движение вперед, создание которой является одной из стратегических задач на уровне государства.

Отдельные компании, движимые конкуренцией, развиваются независимо, ориентируясь на собственные тактические и стратегические цели, именно они, а не государство, создают стоимость и обеспечивают рост производительности, поддерживающие экономическую стабильность страны. В то же время, создание наиболее благоприятных условий для бизнеса, формирование атмосферы доверия между бизнесом и властью, стимулирование частного сектора к повышению конкурентоспособности его продукции и выходу на международные рынки – задачи экономической политики государства. Стратегическое планирование на уровне страны, таким образом, дает взаимную выгоду: компании получают четкие ориентиры и стабильную конкурентную среду, а государство решает долгосрочные экономические задачи.

В большинстве развитых и развивающихся стран приоритеты стратегического развития сегодня связаны с переходом к «новой экономике», базирующейся на знаниях, информации, технологиях, а также с преодолением долгосрочных последствий глобального кризиса 2008 года и восстановлением докризисной траектории развития. Эти аспекты отражены, к примеру, в стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года «Стратегия 2020» или в европейской стратегии разумного, устойчивого и всеобъемлющего роста «Европа 2020». Стратегический подход в обоих случаях предполагает развитие страны на основе инновационного и устойчивого роста, нацеленного, в конечном итоге, на повышение уровня жизни населения.

Экономическая стратегия государства служит ориентиром для субъектов различного уровня, обеспечивая повышение международной конкурентоспособности в долгосрочном периоде за счет формирования четких и ясных приоритетов, консолидации и координации экономической деятельности на микро-, мезо- и макроуровне, повышения стабильности и надежности экономической системы в целом и, соответственно, роста доверия к ней. Формирование международной конкурентоспособности страны происходит во взаимодействии и взаимовлиянии экономических субъектов и их стратегий на различных уровнях. В рамках такого подхода, эффективная стратегия развития страны не только описывает целевые макроэкономические параметры, но также координирует экономическую деятельность на различных уровнях управления, обосновывает общие ориентиры и приоритеты, организовывает целостную систему стратегического управления в стране, обеспечивая тем самым стабильную и прозрачную среду бизнеса, стимулирующую инновации, развитие и рост конкурентоспособности.

# Глава 4. Анализ международной конкурентоспособности российской авиационной промышленности



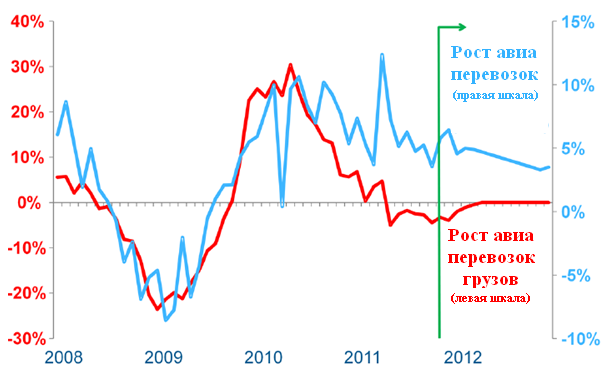
## Факторы конкурентоспособности на международном рынке авиастроения

Авиационная промышленность, удовлетворяющая насущные транспортные потребности и решающая стратегические задачи укрепления обороноспособности, мобилизующая множество родственных отраслей (двигателестроение, авионика, приборостроение, конструкционные материалы и др.) и задействующая кадровый и научно-технический потенциал, приобретает для национальной экономики системообразующий характер, становится мощнейшим стимулятором ее развития. Сочетание наукоемкости и капиталоемкости, современности и высоких темпов роста рынка, делает авиастроение одной из основ международной конкурентоспособности стран. Авиация оказывается на острие глобальных тенденций, формирующих основы «новой экономики» и обеспечивающих рост конкурентоспособности в развитых странах: повышения значимости наукоемких производств и преобладающего роста сферы услуг. Будучи одной из технологических основ процесса глобализации, базой деловых, торговых и научно-технических связей между странами, основой национальной конкурентоспособности, воздушный транспорт, а вместе с ним авиационная промышленность, напрямую связаны с уровнем развития международных экономических отношений и зависят от конъюнктуры мирового хозяйства. Этим объясняется циклический характер развития отрасли, подъемы и спады которой, под влиянием ожиданий индивидов и компаний, а также внешних шоков спроса, следуют за фазой экономического цикла.[[262]](#footnote-262)

«Темпы развития и качественные перемены на транспорте в XX в. сравнимы по своим масштабам с тем, что было достигнуто за всю его предыдущую историю»,[[263]](#footnote-263) - отмечают исследователи. Не в последнюю очередь это связано с развитием авиации, а именно гражданской авиации и массовых воздушных перевозок, которые используются лишь последние 50-60 лет. Авиатранспорт, на который сейчас приходится около 7% пассажирских перевозок, уже в 1950-х годах по этому показателю обогнал, а впоследствии вытеснил морской транспорт на основных океанских направлениях. Сегодня воздушный транспорт практически не имеет соперников в межконтинентальных перевозках на дальние расстояния, в то же время авиация становится серьезным конкурентом для железнодорожного и автомобильного транспорта в том, что касается перевозок на средние и даже короткие расстояния. Основным преимуществом в этой борьбе несомненно является скорость, а недостатком – дороговизна авиационных перевозок.

Авиационная промышленность непосредственно связана с развитием мирового рынка воздушного транспорта. Спрос на ее продукцию (гражданский сектор) можно назвать производным от спроса на авиаперевозки.[[264]](#footnote-264) Экономический рост, стимулируемый технологическим прогрессом, ростом производительности, развитием мировой торговли и других форм международных экономических отношений, определяет объем и динамику международного рынка авиаперевозок, от которого непосредственно зависят прибыли авиакомпаний. Именно эти компании являются основными клиентами авиапроизводителей и определяют объем заказов и, соответственно, производства авиационной техники. Таким образом, факторы, стимулирующие либо сдерживающие рост авиаперевозок, имеют непосредственное значение при анализе авиационной промышленности и прогнозе спроса на ее продукцию в будущем. Среди них следует отметить ряд общих факторов, актуальных для мировой экономики: международная торговля (существенно влияет как на пассажирские, так и на грузовые перевозки), экономический рост в развивающихся странах (по прогнозам, преимущественный рост авиаперевозок будет происходить именно за счет них), развитие туризма. (Так, в 2012 году общее воздействие экономических факторов привело к замедлению роста пассажирских перевозок с 6,1% до 4% и к отсутствию роста на рынке грузовых перевозок).[[265]](#footnote-265) (См. график 5).

График 5. Динамика пассажирских и грузовых перевозок в 2008-2012 гг.



*Источник:* Pearce B. The Outlook for Air Transport Markets and the Indusrty. IATA Global Media Day. 2010. P.9

Кроме того существует ряд специфических факторов, определяющих конкурентоспособность авиапроизводителей, потенциал отрасли и особенности ее формирования. Рассмотрим некоторые из них.

*Стоимость топлива*. Рост цен на энергоресурсы заставляет авиаперевозчиков обновлять свой авиапарк за счет современных более экономичных самолетов, а производителей постоянно совершенствовать предлагаемые модели, добиваясь все большей топливной эффективности.[[266]](#footnote-266) По сравнению с максимальными значениями цена нефти снизилась, однако остается более высокой, чем можно было бы ожидать ввиду проблем стран еврозоны и других экономических трудностей. Экономичность в использовании топлива в таких условиях становится одним из ключевых конкурентных преимуществ предлагаемых рынку летальных аппаратов.

*Экологические стандарты.* Значимость этого фактора возросла в 1990-х и продолжает ощутимо влиять на рынок. Так ужесточение ограничений по шумам в конце 1990-х заставило компании существенно изменить свой авиапарк, и привело, тем самым, к значительному росту их издержек. В то же время из-за несоответствия требованиям по уровню шума с 1 апреля 2002 года Евросоюз наложил запрет на полёты самолётов советской постройки над своей территорией, что не могло не сказаться на конкурентоспособности российских авиапроизводителей и перевозчиков.[[267]](#footnote-267)

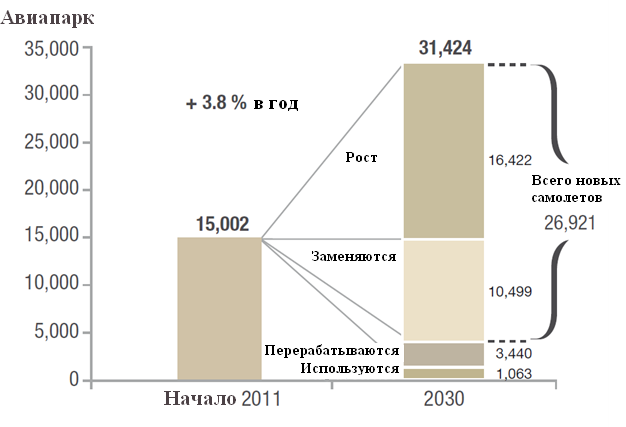
*Роль государства.* Исторически производство летательных аппаратов неразрывно связано с военной отраслью. Сегодня стратегическое значение авиастроения основывается не только на поддержании боевой, но и, в большей степени, экономической мощи страны, что заставляет правительства активно поддерживать авиапроизводителей. Так Канада, Бразилия, Япония, Китай, Россия и Индия открыто поддерживают развитие национальной аэрокосмической отрасли, инвестируя в нее значительные средства и финансируя конкретные проекты, что, с точки зрения лидеров рынка, не вполне соответствует требованиям честной конкуренции.[[268]](#footnote-268) В то же время, и ведущие авиапроизводители на определенных этапах прибегают к государственной поддержке. К примеру, правительственная поддержка компании Эйрбас при создании А-300 составила 100% затрат, А-330/А-340 – 60%. При этом финансирование научно-исследовательских работ осуществлялось на безвозвратной основе.[[269]](#footnote-269) Сама конкуренция ключевых игроков рынка нередко выходит на государственный уровень. Так в 2005 году компании Боинг и Эйрбас подали во Всемирную торговую организацию взаимные жалобы о нарушении подписанного в 1992 году соглашения между США и ЕС, в котором стороны отказывались от государственного субсидирования национальной авиаиндустрии. Урегулирование конфликта происходило уже на уровне государств.[[270]](#footnote-270) Российская авиационная промышленность на текущем этапе имеет существенную государственную поддержку. Целевое государственное финансирование в рамках федеральных целевых программ в области авиастроения в 2007-2015 годах может составить до 75% от общего объема всех потребных инвестиций. В последующий период целевое государственное финансирование гражданских программ может быть ограничено общепринятыми нормами ВТО (до 33% на этапе разработки), для программ военной авиации доля государства в инвестициях может сохраниться на уровне 80-90%.[[271]](#footnote-271)

*Изменение образа жизни под влиянием глобализации.* Текущие мировые тенденции определяют ожидания пассажиров относительно их будущих поездок и, соответственно, объем перевозок в будущем. Компанией Эйрбас проведен опрос более 10000 человек по всему миру, которые могут стать пассажирами в 2050 году. 69% опрошенных считают, что к этому времени они будут летать больше. Среди основных причин называются: 1) экономический рост; 2) желание увидеть мир; 3) необходимость посещать друзей и родственников в разных частях земного шара; 4) переезды между домом и рабочим местом.[[272]](#footnote-272)

Перечисленные внешние факторы, исторические предпосылки развития, а также специфика производимой продукции формируют ряд внутренних особенностей отрасли, оказывающих существенное влияние на конкурентоспособность производителей, структуру и характер конкуренции мирового рынка авиастроения. Согласно классификации ОЭСР, авиационная промышленность относится к числу отраслей промышленности с наивысшим уровнем наукоемкости,[[273]](#footnote-273) являющихся базой конкурентоспособности развитых стран. Продукция отрасли отличается высокой капиталоемкостью, технологичностью и продолжительностью жизненного цикла. Стоимость продукции, произведенной за один час специалистами отрасли, оценивается на мировом рынке в $250-300, в то же время аналогичный показатель в автомобильной промышленности снижается до $10-14, а при производстве технически сложных товаров широкого потребления не превышает $3-5.[[274]](#footnote-274) Главенствующая роль технологий означает постоянную потребность в высоко специализированных кадрах, существенные временные и денежные затраты на НИОКР, а также необходимость управления объектами интеллектуальной собственности и патентного блокирования разработок конкурентов. Преимущества в конкурентной борьбе завоевываются в первую очередь за счет технологического опережения, наиболее быстрого обновления и внедрения инноваций, постоянного совершенствования продукции и снижения эксплуатационных издержек предлагаемых моделей.

Дорогостоящая и высокотехнологичная продукция авиастроения имеет достаточно долгий срок эксплуатации около 20-30 лет. По расчетам суммарные затраты на эксплуатацию на протяжении этого периода превышают первоначальную стоимость закупки. Таким образом, поддержание летной годности воздушных судов и послепродажное обслуживание в эксплуатации становится составной частью стратегий развития авиастроительной отрасли. Лидеры отрасли Эйрбас, Боинг, Эмбраэр и Бомбардье направляют от 30 до 50% оборотных средств на решение задач послепродажного обслуживания.[[275]](#footnote-275) Отсутствие конкурентоспособной системы послепродажного обеспечения у российских производителей до сих пор является их существенным недостатком. Особенности жизненного цикла продукции имеют и другое последствие: закупка новой техники происходит по мере устаревания имеющего авиапарка. Так по прогнозу компании Эйрбас, общий объем спроса на воздушные суда с 2011 по 2030 год составит 26921 единицу, из которых чистый прирост авиапарка составляет 16422 единицы, в то время как 10499 летательных аппаратов будут приобретены для замены выбывающих моделей.[[276]](#footnote-276) (Подробнее см. диаграмма 9) Анализ устаревания существующего авиапарка позволяет прогнозировать объемы будущих закупок авиакомпаний, очередной пик которых ожидается в 2024-2026 гг. Следует также отметить широкий масштаб модернизации воздушных судов, дающей рост технико-экономической эффективности в 1,2-2,5 раза при затратах, составляющих 10-25% от стоимости закупки новой техники.[[277]](#footnote-277) К примеру, значительная часть спроса на грузовые самолеты в ближайшие годы будет удовлетворяться за счет переоборудования отслуживших свой срок в пассажирском варианте лайнеров. По оценке Боинга, в период до 2025 года соотношение между такими переоборудованными и новыми грузовыми машинами будет 3:1.[[278]](#footnote-278)

Диаграмма 9. Прогноз спроса на пассажирские самолеты (вместимостью более 100 мест) в 2011-2030 гг.



Источник: Delivering the Future. Global Market Forecast 2011-2030. Airbus. June 2011. P.60

Сложнейшие технологические задачи и высокие издержки производства авиационной техники формируют барьеры входа на рынок и являются причиной того, что лишь небольшое количество стран и несколько крупных компаний работают в авиастроительной отрасли. На мировом рынке авиастроения, таким образом, конкуренция носит олигополистический характер. Два ключевых игрока, конкурирующих между собой на рынке магистральных авиалайнеров, — компания Боинг (США) и корпорация Эйрбас (Великобритания, Франция, Испания и Германия), фактически делят этот рынок пополам. Рынок региональных самолётов находится в руках канадской компании Бомбардье и бразильской Эмбраэр. На данный момент более 70 % занимающих этот рынок авиалайнеров производятся тремя компаниями: Бомбардье, Эмбраэр и АТР (Италия). Разработкой собственных среднемагистральных лайнеров, кроме того, занимаются Китай и Япония.[[279]](#footnote-279) Доля российских производителей, объединенных компанией ОАО «ОАК», на рынке поставок военной авиационной техники за последние три года составляет около 15%, на рынке гражданской – около 1%. По объемам продаж ОАО «ОАК» с консолидированной выручкой более 6 млрд. долларов в год занимает 5-6 позиции среди ведущих компаний самолетостроения.[[280]](#footnote-280) Эффект масштаба, достигнутый лидерами мирового авиапрома, затрудняет выход на рынок новых игроков. Так мелкосерийный характер производства и отсутствие стабильного потока предварительных заказов в гражданском секторе является важным сдерживающим фактором для возрождающейся российской авиационной отрасли. В то же время, усиливающиеся под влиянием глобализации международные научно-технические связи и возможность международной кооперации снижает входные барьеры, уменьшая потребность в первоначальном капитале для развития собственного производства всех комплектующих и финансирования соответствующих НИОКР. Успешным примером такой кооперации является новый отечественный лайнер Sukhoi Superjet 100. Развитие национального авиастроения Китая также наглядно демонстрирует эффективность стратегии международной кооперации и постепенного встраивания в различные звенья цепочки создания стоимости.

Возможность появления на рынке новых игроков, описанная выше, – одна из 5 сил модели М. Портера. Существенное давление на конкурирующие компании оказывают также две другие силы - поставщики и покупатели авиационной техники. Круг заказчиков воздушной техники достаточно ограничен, так как рынок авиаперевозок отличается высоким уровнем концентрации, что означает возможность клиента диктовать производителю ряд существенных условий. Отношения с покупателем приобретают характер длительного сотрудничества на всех этапах выполнения заказа от проектирования летательного аппарата до полного исчерпания его технического ресурса. Установление долгосрочных связей между конкретными авиапроизводителями и их клиентами усложняют задачу завоевания доли в существующих сегментах для новых игроков. В этих отношениях все большую роль играет третья сторона – лизинговые компании, значение которых повышается, поскольку высокая стоимость современной авиационной техники и её быстрое моральное старение делают приобретение техники в собственность оператора невыгодным, а в ряде случаев невозможным. В результате прямая торговля летательными аппаратами и сопутствующим снаряжением постепенно заменяется их лизингом.[[281]](#footnote-281)

Рынок поставщиков основных авиационных агрегатов также характеризуется высокой концентрацией. Так, около 40% рынка двигателей для пассажирских самолетов контролируется компанией Пратт&Уитни, продукция которой используется авиапроизводителями по всему миру. К примеру, семейство двигателей PurePower будет использоваться как на канадских самолетах C-Series, так и на российском МС-21[[282]](#footnote-282). В отношениях с поставщиками можно обозначить 2 тенденции: масштабное международное сотрудничество и вертикальная интеграция. С одной стороны, авиапроизводители сотрудничают с сотнями поставщиков по всему миру (так, у Эйрбас насчитывается 1500 поставщиков в 30 странах мира, в частности в США, России, Японии и Китае, Боинг же сотрудничает с более чем 5200 поставщиками в 100 странах мира), с другой стороны, каждый из авиастроительных концернов представляет вертикально и горизонтально интегрированную структуру. Продукция группы Боинг помимо широко известных пассажирских самолетов включает системы связи и обработки данных, боевые ракеты и ракеты-носители, космические спутники, вертолеты и различного рода оборонные комплексы и относится к авиационно-космической отрасли. Продукция группы ЕАДС (материнская компания Эйрбас) также охватывает самолеты, вертолеты, ракеты. Синергетический эффект от столь широкой интеграции рассматривается как одно из конкурентных преимуществ этих групп. Российская корпорация ОАО «ОАК», не будучи интегрированной с космической отраслью, занимается производством и сопровождением эксплуатации авиационной техники гражданского, военного и двойного назначения.

Объем рынка летательных аппаратов на ближайшие 20 лет оценивается в $3,3 трлн., при ежегодном темпе роста около 3,8%.[[283]](#footnote-283) За это время количество эксплуатируемых пассажирских и грузовых самолетов вырастет более чем в 2 раза. Существенно меняются географические рамки рынка авиаперевозок и, соответственно, сбыта воздушных судов. Если 40 лет назад 76% всех авиаперевозок в мире происходили в Северной Америке, Западной Европе и Японии или между этими регионами, сегодня 57% полетов совершаются в других частях света. К 2030 году, по прогнозам Эйрбас, эта цифра достигнет 70%, а авиапарк развитых и развивающихся стран сравняется.[[284]](#footnote-284) Это не означает отсутствие роста у первоначальных лидеров, объем авиаперевозок в которых также увеличится вдвое, а лишь демонстрирует превосходящие темпы роста в развивающихся регионах. Кроме того, около 93% дальнемагистральных перевозок происходит сегодня между 42 «авиационными Мегагородами», 2/3 из которых находятся в развивающихся странах. К 2032 году количество Мегагородов может достигнуть 89, на них будет приходиться 99% дальнемагистральных перевозок.[[285]](#footnote-285) Ожидается, что больше всего спрос на самолеты вырастет в странах азиатско-тихоокеанского региона. Они потратят на новую авиатехнику 36% общемировой суммы. Это будет связано с ожидаемым большим спросом на широкофюзеляжные лайнеры в регионе. Крупнейшими будут рынки Китая и Индии. После азиатского вторым крупнейшим рынком будут США. По количеству приобретенных самолетов будут лидировать авиакомпании Северной Америки (35% от общего числа лайнеров).

На рынке авиационной продукции можно выделить несколько сегментов, различающихся по количеству перевозимых пассажиров, конкуренция на которых ведется во многом независимо: средне- и дальнемагистральные широкофюзеляжные самолеты; средне- и дальнемагистральные узкофюзеляжные самолеты; региональные самолеты; местные самолеты. (см. табл. 8) В настоящее время почти все дальне- и среднемагистральные самолеты на мировой рынок поставляют Боинг и Эйрбас, при этом обе компании практически ушли с рынка малых самолетов вместимостью менее 100 пассажиров, где ведущие позиции занимают Эмбраэр и Бомбардье. Наиболее быстрорастущим сегментом мирового рынка остаются узкофюзеляжные самолеты, благодаря стремительному увеличению количества низкобюджетных авиакомпаний, развитию новых рынков, таких как Индия, Китай и Юго-Восточная Азия, и сохраняющейся нестабильности цен на топливо.[[286]](#footnote-286) В то же время, несмотря на то, что количество поставленных широкофюзеляжных самолетов составит всего 31% от общего объема спроса, в стоимостном измерении этот сегмент составит около 59%.[[287]](#footnote-287) Рынок региональных и местных самолетов, отличающийся также высокими темпами роста, постепенно занимает все более значительную рыночную нишу, так уже к 2003 году доходы от региональных авиаперевозок достигли 10% от совокупных доходов американских авиакомпаний. Падение спроса на рынке региональных коммерческих лайнеров вместимостью до 70 пассажиров – когда-то основной рыночной нише Эмбраэр и Бомбардье – вынуждает компании выпускать более крупные самолеты и ввязываться в острую конкурентную борьбу в сегменте 100-местных самолетов, в котором вместе с Эмбраэр и Бомбардье участвуют Боинг и Эйрбас, и на который планирует выйти российская фирма Сухой со своим Sukhoi Superjet 100. Таким образом, данный сегмент станет полем сражения всех ведущих авиастроительных корпораций, а, следовательно, для него будет характерна особенно острая конкуренция.[[288]](#footnote-288)

Таблица 8. Сегменты рынка пассажирских самолетов и их прогнозируемая емкость (натуральная и стоимостная) на период 2005-2024 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Региональные (50-100 мест)** | **Магистральные (свыше 100 мест)** | | |
| **Узкофюзеляжные (от 100 до 200 мест)** | **Широкофюзеляжные (от 200 до 400 мест)** | **Сверхбольшие (от 400 мест и более)** |
| Объем продаж, ед. | 6000 | 15260 / 10900 | 5670 / 4670 | 870 / 1730 |
| Выручка, млрд. долл. | 150 | 820 / 800 | 940 / 760 | 240 / 440 |

Источник: Толкачев С.А. Деревянко И.Б. Мировой рынок гражданского авиастроения: конец дуополии. 2011. // Капитал страны. 2011. <<http://79.174.78.53/articles/article/190443>>

Динамично развивающийся, высоко концентрированный рынок авиастроения привлекает новых игроков, что ведет к ощутимому усилению конкуренции, добиться успехов в которой возможно лишь предлагая рынку продукт, обладающий уникальными конкурентными преимуществами в сфере технологий, обслуживания и экономической эффективности. Как создание в 1970-х корпорации Эйрбас изменило рынок, где до тех пор доминировал Боинг, появление новых стран-авиапроизводителей (Китай, Япония) рынке, а также восстановление российского авиапрома могут существенно изменить ситуацию на мировом рынке авиастроения в ближайшие несколько десятков лет.

## Детерминанты конкурентных преимуществ российской авиационной промышленности

Авиастроение в России имеет достаточно давнюю историю, однако на сегодняшний момент, отечественные авиапроизводители практически не имеют собственной ниши и доли на мировом рынке гражданских самолетов и фактически могут рассматриваться как новый игрок на данном рынке. Соответственно, перед ними стоит задача, опираясь на собственные уникальные конкурентные преимущества, увеличить свою рыночную долю, заработать положительный имидж и установить долгосрочные отношения с покупателями по всему миру. Интересно отметить, что в сфере военной авиации, а также вертолетостроения международная конкурентоспособность российских производителей существенно выше. Ответить на вопросы, какого сегодняшнее положение авиационной промышленности в России и каковы его перспективы, помогает анализ конкурентных преимуществ по модели ромба М. Портера.

Перед непосредственным анализом отдельных факторов, следует немного подробнее остановиться на истории и предпосылках развития авиастроения в России.   
По некоторым данным, первую в мире документально зафиксированную модель летательного аппарата тяжелее воздуха, работавшую по принципу вертолета с соосными винтами, разработал Михаил Васильевич Ломоносов еще в середине XVIII века.[[289]](#footnote-289) В XIX веке появились проекты первых летательных аппаратов и совершались пробные полеты. В 1885 году аэроплан, построенный А.Ф. Можайским, при одном из испытаний отделился от земли, но после взлета накренился и поломал крыло. Важную роль в создании и развитии летательных аппаратов тяжелее воздуха сыграли работы русских учёных Н.Е. Жуковского и С.А. Чаплыгина, выполненные в 1897-1910 гг., заложившие основы аэродинамики как науки. Энтузиасты самолётостроения (А.С.Кудашев, Я.М.Гаккель, И.И.Сикорский и др.) активно работали над собственными конструкциями летательных аппаратов. Зарождение авиастроения как промышленности в России произошло в 1910 году, уже после исторического полета братьев Райт (1903 год). За несколько лет возник целый ряд конкурирующих коммерческих авиастроительных предприятий, производивших, главным образом, иностранные модели самолетов по лицензиям. На раннем этапе развития отрасли большую роль играло государство – основной и, по большому счету, единственный заказчик летательных аппаратов, которые должны были поддерживать обороноспособность страны, особенно в преддверии Первой мировой войны. Этим продиктованы главные тенденции отрасли в предвоенный период: обеспечение внутреннего спроса за счет отечественного производства (из 335 заказанных в 1915 году Военным министерством самолетов только 13 были импортными[[290]](#footnote-290)) и ориентация на разработку и создание военных аэропланов (в России впервые была практически реализована идея оснащения самолета автоматическим стрелковым оружием, также за годы войны было освоено производство тяжелых многомоторных машин и гидросамолетов). Несмотря на бурное развитие самолетостроения (с 1914 по 1917 годы число работающих в отрасли выросло почти в 7 раз), Россия существенно отстала от зарубежных конкурентов, в первую очередь по объему производства (см. табл. 9). Так если в 1914 году количество выпускаемых самолетов в России было сравнимо с французским и даже превышало производство в Англии, то уже к 1917 году Россия отстала категорически (более чем в 10 раз меньше самолетов чем в Германии и Англии, в 17 раз меньше чем во Франции и почти в 3 раза меньше чем в Италии).

Таблица 9. Производство самолетов в России и за рубежом в 1914-1917 годах.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Страна | 1914 | 1915 | 1916 | 1917 |
| Россия | 446 | 697 | 1415 | 1380 |
| Германия | 1348 | 4532 | 8182 | 14123 |
| Франция | 541 | 4469 | 7549 | 23669 |
| Англия | 245 | 1932 | 6149 | 14421 |
| Италия |  | 382 | 1255 | 3861 |

*Источник:* Век авиастроения в России. Первая мировая война (1914–1917 годы). // АвиаСоюз. Январь 2011 (№1). С.59

Важнейшим недостатком российской авиационной промышленности являлось отставание в развитии сопутствующих отраслей: применявшиеся моторы были зарубежных марок, оставалось неосвоенным производство приборов, авиационного вооружения, электрооборудования, радиаторов. Во время войны зависимость от импорта нередко приводила к задержкам производства. Отставание российского авиапрома привело к необходимости существенного вмешательства государства. Так с 1916 года началось строительство казённых заводов, предпринимателям выдали кредиты на развитие производства, к созданию авиатехники стали активно подключать государственные учреждения. По-видимому, уже с этого момента начали закладываться основы интеграции и централизации авиационной промышленности.

Период между двумя мировыми войнами принято называть «Золотым веком авиации». Именно в этот период появилась гражданская авиация как неотъемлемая часть мировой транспортной системы. Большое количество самолетов и летчиков, ставших невостребованными после окончания Первой мировой войны, стали основой зарождающейся гражданской авиации. На данном этапе был осуществлен ощутимый технологический скачок: смена материалов (на смену древесине пришел металл), развитие двигателей от бензиновых к роторным, а потом к реактивным (запатентован в 1930 году), рост мощности устройств, совершенствование энергоносителей. Значительную роль в прогрессе авиации сыграло учреждение многочисленных конкурсов с солидными призами победителю.

В России в этот период развитие авиастроения и экономики в целом происходило под воздействием совершенно других стимулов. Отрасль перестала развиваться по законам рынка, задачи промышленности и направления ее развития стали определяться централизованно и реализовываться согласно утвержденным трех- и пятилетним планам. Закрытость экономики и курс на индустриализацию сформировали основные тенденции авиастроения на данном этапе: полный отказ от импорта летательных аппаратов и комплектующих, развитие всех сопутствующих отраслей, формирование собственной школы самолетостроения, достижение темпов роста гражданской авиации передовых капиталистических стран. Можно считать, что в этот период сформировалась структура отрасли, не сильно изменившаяся и до сих пор, а также произошла ее дальнейшая централизация. Появились специализированные учебные заведения, отраслевые научно-исследовательские центры, резко возросло количество самолетостроительных опытно-конструкторских бюро (ОКБ). Если в 1935 году насчитывалось 8 ОКБ, то к 1939 их стало 30, а общее количество инженеров за этот период увеличилось в 2,5 раза.[[291]](#footnote-291) Тем не менее, к началу Второй мировой войны количество заводов было в 3, а число занятых в отрасли в 4 раза меньше чем в Германии. В годы войны производство переключилось на обеспечение нужд фронта, создание военных самолетов и улучшение их боевых характеристик. Авиационные заводы были эвакуированы в восточную часть страны, где работали в мобилизационном режиме, обеспечив рост объемов производства самолетов до 26749 единиц в 1945 году.

Основной научно-технический задел в области авиастроительных технологий, эксплуатирующийся до сих пор был сделан в 1970-1980-е гг. Производство было ориентировано на удовлетворение внутреннего спроса, а также потребностей стран сателлитов. Разработка и производство новых гражданских самолётов и вертолётов в СССР проводилась по требованиям и заказам Министерства гражданской авиации – главного заказчика гражданской авиационной техники. Конкуренция и необходимость постоянного совершенствования технологий поддерживались за счет гонки вооружений в ходе Холодной Войны. В конце 1970-х – начале 1980-х годов авиационная промышленность была модернизирована с внедрением новых технологий, освоила производство авиационной техники нового поколения и стала способной выпускать свыше 500 самолётов и 300 вертолётов всех назначений в год, что обеспечивало своевременное переоснащение военной и гражданской авиации новой, более совершенной авиатехникой, соответствующей мировому уровню. Реализовывались уникальные авиационно-космические проекты такие как «Энергия-Буран», для которого был построен абсолютный рекордсмен в истории авиации по грузоподъемности Ан-225 «Мрия». Ряд отечественных воздушных судов, разработанных в тот период, являлись (а некоторые из них и сейчас являются) лидерами в своем классе в мировой авиации. Это касается и некоторых типов истребителей «МиГ» и «Су», стратегического бомбардировщика Ту-160, военно-транспортного Ан-124 «Руслан» (лидера мировой авиации по перевозке сверхтяжелых и сверхгабаритных грузов на сверхдальние расстояния). В конце 1980-х годов четверть гражданских самолётов и 40 % военных самолётов мира производились в Советском Союзе.[[292]](#footnote-292)

Современный этап развития авиастроения начался после перехода страны к рыночной экономике и, как следствие, разрушения советской системы управления авиационной отраслью. Свободная конкуренция с иностранными производителями как на внутреннем, так и на внешнем рынке выявила невысокую конкурентоспособность российских летательных аппаратов в первую очередь гражданского назначения. Если советская военная техника создавалась исходя из необходимости постоянного превышения боевых характеристик зарубежных аналогов, то гражданские самолеты были ориентированы в первую очередь на внутренние нужды. Так важнейший сегодня фактор экономичности был далеко не критичным для страны крупного экспортера нефти, мягче были и ограничения по шумности двигателя. Дезинтеграция отрасли привела к разрушению производственно-экономических связей между авиационными предприятиями. Перестала функционировать система государственных закупок гражданских самолетов, были отменены дотации авиаперевозчикам и практически прекратилось бюджетное финансирование гражданской авиатехники. В совокупности с резким падением (в 2,5 раза) спроса на авиаперевозки все эти факторы привели к глубокому кризису в отрасли: спад производства до нескольких единиц в год с использованием 20-30% имеющихся мощностей, отсутствие спроса на отечественные модели, разрушение кадрового потенциала (см. график 6). Определенные положительные тенденции в авиастроении наметились в конце 1990-х благодаря частичному восстановлению финансирования, формированию программ развития авиации, роста экспорта военной авиатехники, росту авиаперевозок в 2000-х годах. В последнее десятилетие вновь наметился процесс интеграции и централизации отрасли в формате частно-государственного партнерства. Для авиастроения такими интегрирующими корпорациями, основанными в 2006-2009 годах, стали ОАО «Объединённая авиастроительная корпорация» (ОАО «ОАК»), ОАО «Вертолёты России», ОАО «Управляющая компания «Объединённая двигателестроительная корпорация» и некоторые другие. Тем не менее, о преодолении негативных тенденций говорить пока рано. Как отмечают исследователи, «новейшие российские разработки по своей конкурентоспособности соответствуют западным аналогам примерно семилетнего возраста. Поэтому спрос на новые самолеты российского производства пока ограничен лишь российским рынком и рынками весьма небольшого числа зарубежных государств».[[293]](#footnote-293)

График 6. Производство гражданской авиационной техники в 1992-2012 гг.

*Источник:* составлено автором на основе Мантуров Д.В. Российское авиастроение – вчера, сегодня завтра. Москва. 27 февраля 2013 года.

Анализ сильных и слабых сторон современного российского авиастроения, детерминант и перспектив его развития целесообразно провести при помощи модели ромба конкурентных преимуществ М. Портера.

**Факторы производства**

Что касается высоко специализированных факторов, таких как квалифицированная рабочая сила и научно-техническая база производства, следует отметить определенный разрыв между потенциальными возможностями и текущим положением в отрасли, возникший вследствие почти 20-летнего кризиса авиастроения в России. К концу 80-х был достигнут высочайший технологический и профессиональный уровень. Несколько поколений инженеров, конструкторов и ученых сделали существенный вклад в развитие авиационной промышленности, создав научно-техническую и производственную базу, позволившую выстоять в период спада. Тем не менее, в отсутствие постоянного совершенствования и обновления специализированные факторы достаточно быстро теряют потенциал роста конкурентоспособности. Так стагнация опытно-конструкторских работ и отраслевой прикладной науки и одновременная деградация большинства авиастроительных серийных производств вызвали невостребованность и массовый отток специалистов основных авиастроительных специальностей. В результате за последние 20 лет численность студентов, обучающихся по специальностям “Самолетостроение” и “Двигателестроение”, сократилась в 5-6 раз, а подавляющее большинство выпускников предпочитают работу не по специальности.[[294]](#footnote-294) Нельзя не учитывать также «утечку мозгов», переход российских специалистов к зарубежным производителям, продажу за границу разработок при невозможности их осуществления в отечественном производстве.

Все же сейчас еще можно говорить о восстановлении российской научной школы, «которая хотя последние 15 лет бурно и не развивалась, но как Боинг, так и Эйрбас наряду с другими мировыми авиапроизводителями очень широко ее использовали и ею подпитывались».[[295]](#footnote-295) Не утерявшая своей конкурентоспособности боевая авиация может также служить основой и источником прорывных технологий и специалистов высокого уровня, особенно, если учесть, что зачастую разработкой военных и гражданских самолетов занимаются одни и те же компании (к примеру, «Сухой» или «Иркут», имеющие в своем составе и военное и гражданское подразделение).

Технологии, бывшие прорывными 20 лет назад, уже не в состоянии поддерживать конкурентоспособность современной авиастоительной отрасли. В этой связи проекты, с которыми связаны основные надежды лидеров авиационной промышленности сегодня, являются абсолютно новыми разработками, не базирующимися на советских моделях, а представляющими собой результат технологической кооперации с крупнейшими международными производителями. Так модель самолёта Sukhoi Superjet 100 (SSJ100) считается первым российским проектом, не основанным на модернизации советских самолётов, а от начала и до конца разработанным в рыночной среде и с учётом её требований.[[296]](#footnote-296) Другой прорывный российский проект МС-21, в разработке которого участвуют все основные конструкторские бюро, подразумевает использование наиболее современных технологий и материалов. По задумке разработчиков, этот самолет должен иметь ряд преимуществ перед потенциальными конкурентами А320 и Боинг-737: более просторный салон, меньшая масса (за счет использования композиционных материалов и перспективных металлических сплавов), внедрение бортовых систем нового поколения, более экономичный (на 25 %) двигатель и более низкую цену.[[297]](#footnote-297)

Проблемы российских производителей в последние годы связаны не только с технологиями производства, но и с отставанием технологий сбыта и маркетинга, неразвитой инфраструктурой технического обслуживания и ремонта, отсутствием глобальной системы логистической поддержки. Отставание в этой сфере возможно преодолеть, используя опыт мировых лидеров и ориентируясь на нужды потребителей, что однако требует существенных финансовых вложений. Положительным примером может служить взаимодействие с немецкой Люфтганза Техник Логистик по вопросам послепродажного обслуживания SSJ100.

**Состояние внутреннего спроса**

Рынок авиаперевозок в России, определяющий внутренний спрос на воздушные суда, имеет ряд специфических особенностей. Авиатранспорт до сих пор остается элитным способом перемещения — им пользуются всего 3-5% граждан страны. Структура российских перевозок разительно отличается от структуры в развитых странах. Если там доминируют внутренние перевозки (до 85% объема перевозок), то в России основная, и постоянно растущая их часть, приходится на международные рейсы, а доля внутренних перелетов каждый год сокращается. На внутренних линиях растут лишь объемы перевозок на Москву и Санкт-Петербург.[[298]](#footnote-298) Внутренний рынок - это в основном рынок деловых пассажирских перевозок. Из-за низкой конкурентоспособности российского туризма и невысоких цен на железнодорожные билеты, население предпочитает не пользоваться услугами воздушного транспорта в личных целях. При большой протяженности территории, авиационный транспорт играет намного меньшую роль, чем в развитых странах с сопоставимой территорией. При этом авиалинии распределены отнюдь не равномерно. Структура авиаперевозок в стране замкнута на Москву, и сообщение между двумя соседствующими регионами зачастую также проходит через столицу. На 60% российской территории, прежде всего на Крайнем Севере и приравненных к нему зонах, круглогодичная доступность зависит от авиации, но в силу малонаселенности, деятельность авиакомпаний здесь является убыточной.

Достаточно быстро возрастает концентрация на рынке авиаперевозок. По данным за январь-сентябрь 2014 года, на 5 крупнейших российских авиакомпаний (Аэрофлот, Трансаэро, Ютэйр, Сибирь, Россия) приходится 62,3% общего числа перевезенных пассажиров и 67% пассажирооборота. На первые 15 компаний - 87,8% и 91,9% соответствующих показателей.[[299]](#footnote-299) При этом практически 35% компаний-эксплуатантов (23% рынка) ведут убыточную деятельность. На внутренних рентабельных линиях наблюдается высокая загруженность маршрутов, на них работают по 8-10 авиаперевозчиков с различной частотой полетов. В то же время на других направлениях, где авиаперевозки убыточны из-за отсутствия платежеспособного спроса, реальной конкуренции нет, и деятельность осуществляют в лучшем случае один-два региональных авиаперевозчика.[[300]](#footnote-300) На международных маршрутах в силу государственного лицензирования и квотирования оперируют лишь около 35 российских авиакомпаний. При этом масштабы перевозок на международных линиях настолько существенны для российских авиакомпаний, что именно они во многом определяют их потребности в обновлении авиапарка. Так, по пассажирообороту объем внутренних перевозок ниже объема международных перевозок на 42%, а по грузообороту – на 77%,[[301]](#footnote-301) хотя и наблюдается постепенный рост внутренних перевозок. Рентабельность и темпы роста международных перевозок также существенно выше. Почти половина международных рейсов осуществляется чартерами.

Структура спроса на летательные аппараты, сформированная на внутреннем рынке, имеет ряд отличий от общемировых тенденций: первичное значение имеют международные перевозки, региональные перевозки сосредоточены в центральной части страны и замкнуты на столицу, отсутствуют низкобюджетные перевозчики, практически не развивается малая авиация. В то же время, крупнейшие авиакомпании являются игроками мирового уровня и предъявляют высокие требования к эксплуатируемой технике, ее эффективности, безопасности и экономичности. В целом потребности российского авиапарка аналогичны среднемировым: большую часть в количественном выражении занимают ближне- и среднемагистральные узкофюзеляжные самолеты, необходимые при экономичных чартерных или внутренних региональных перевозках; широкофюзеляжные суда для дальних зарубежных поездок и протяженных перелетов по стране необходимы в меньшем количестве, однако занимают существенную часть спроса в стоимостной оценке.

Наибольшая разница наблюдается в сфере местных самолетов и частной авиации, использование которых, в отличие, например, от США в России практически не развито. Такой структуре спроса соответствует модельный ряд российских авиапроизводителей: ближнемагистральные SSJ100 и Ан-148, среднемагистральные Ту-204/214 и МС-21, дальнемагистральный Ил-96.[[302]](#footnote-302) При этом новые модели, по расчетам разработчиков, должны, в первую очередь, завоевать местный рынок. Так первым и одним из наиболее крупных заказчиков SSJ100 является Аэрофлот. Среди эксплуатантов следует также отметить авиакомпании Интерджет (Мексика), Скай Авиэйшн (Индонезия), Лао Централ Эйрлайнс (Лаос), Газпромавиа (Россия).[[303]](#footnote-303) На авиасалоне МАКС-2013 российская авиакомпания ЮТэйр также заключила договор на поставку с 2014 года 6 воздушных судов SSJ100.[[304]](#footnote-304) Список ключевых эксплуатантов демонстрирует, что существенную долю покупателей самолетов SSJ100 составляют иностранные авиакомпании, что говорит о международной конкурентоспособности данного товара.

**Родственные и поддерживающие отрасли**

Структура отрасли сформировалась уже в середине ХХ века и с тех пор не претерпевала существенных изменений. Ее основу составляют следующие предприятия авиационной промышленности:[[305]](#footnote-305)

1. Авиационные организации и ассоциации.
2. Авиационные научно-исследовательские центры (ЦАГИ, ВИАМ, ГосНИИАС, ЦИАМ, ЛИИ и др.)
3. Авиационные высшие учебные заведения (МАИ им. Орджоникидзе, МВТУ им. Баумана и др.)
4. Основные разработчики летательных аппаратов:
   1. Самолетостроительные ОКБ
   2. Вертолетостроительные ОКБ
   3. ОКБ ракетостроения
5. Самолетостроительные заводы
6. Вертолетостроительные заводы
7. Двигателестроительные предприятия
8. Приборостроительные предприятия
9. Агрегатостроительные предприятия

Если рассматривать кластер более широко, необходимо отметить системообразующий характер авиастроения и его тесную связь с машиностроением, радиотехникой, электроникой, химией, металлургией и другими наукоемкими отраслями. Некоторые из родственных отраслей (химия, металлургия, радиотехника) и связанных предприятий (вертолетостроение, военная авиация) имеют достаточно высокую конкурентоспособность на международном уровне. В то же время, отсутствие, к примеру, развитой автомобильной промышленности, потенциального источника квалифицированных кадров, технологий и связей с международными партнерами, является ограничительным фактором.

Что касается поставщиков, современные модели российских самолетов зачастую используют комплектующие иностранного производства. С другой стороны, российские компании также являются поставщиками мировых лидеров. Так Верхнесалдинское металлургическое производственное объединение, ВСМПО «Ависма», поставляет 25% титана, используемого Боинг для производства гражданских самолетов, а также обеспечивает более половины потребности в титане Эйрбас. Европейский авиаконцерн достаточно тесно сотрудничает с российскими производителями. Группа компаний «СУАЛ» занимается поставками алюминиевых материалов для Эйрбас, на авиазаводе «Сокол» производятся компоненты для ее самолетов, корпорация «Иркут» осуществляет заказы на изготовление узлов для самолетов семейства А320. В октябре 2006 года был начат приостановленный в 2011 году проект по созданию совместного предприятия для модификации пассажирских самолетов семейства А320 в грузовые.

Одним из важнейших компонентов воздушного судна, обладающим наибольшей добавленной стоимостью и инновационностью, являются двигатели. В настоящее время российское авиадвигателестроение занимает всего 1-2% мирового рынка. Одной из причин этого является низкая степень кооперации между предприятиями отрасли, приводящая к отсутствию новых технологических решений и продуктов, ограничивающая возможности предприятий на внутреннем и внешнем рынках. С целью повышения международной конкурентоспособности отрасли, Национальным институтом конкурентоспособности была предложена инициатива  создания кластера авиадвигателестроения в одном из российских регионов.[[306]](#footnote-306) Сравнение локализации компаний-поставщиков отрасли в Европе и США позволило выявить целенаправленное создание кластеров в этом сегменте и выявило разницу в их внутренней организации. Так, в США кластеры предприятий авиадигателестроения являются частью аэрокосмических кластеров и координируются государственным агентством по аэронавтике. В Европе кластеры авиадвигателестроения не имеют строго выраженного центра, и взаимосвязь между ними осуществляется посредством создания стратегических альянсов и координируется через ассоциации. В России последние годы также развивается ряд кластерных инициатив в сфере авиастроения. С 2008 года запущен проект «Ульяновск - авиационная  столица России».[[307]](#footnote-307) Авиационный кластер в Ульяновске объединяет самолетостроительное производство, поставщиков комплектующих, конструкторское бюро, два аэропорта, ряд авиакомпаний, сервисные и логистические службы, а также образовательные учреждения, готовящие весь спектр специалистов для авиации. Другой масштабный государственный проект по развитию авиастроения предполагает создание Национального центра авиастроения в городе Жуковский[[308]](#footnote-308) на основе использования и развития потенциала города [Жуковского](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%96%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_(%D0%B3%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B4)) как [наукограда](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%B4), расположенных на территории городского округа Жуковский научных учреждений, учебных заведений, организаций промышленности и других организаций, а также на основе модернизации имеющихся и создания новых объектов транспортной, инженерной и социальной инфраструктуры. Выбор региона для формирования авиационного кластера продиктован историческими предпосылками развития отрасли и наличием соответствующей производственной и научной базы.

**Стратегия, структура и соперничество в отрасли**

Свободная конкуренция на рынке авиастроения в России существовала лишь в 1910-е и 1990-е годы. В обоих случаях недостаточный приток капитала привел к необходимости объединения отрасли при активном участии государства. С момента распада СССР и до возникновения в 2006 году ОАО «ОАК», объединившей большую часть самолетостроительных активов и принадлежащей государству, отрасль представляла собой ряд отдельных компаний со сложной структурой собственности, созданных на базе конструкторских бюро и авиационных предприятий. Большая часть авиационных предприятий являлись акционерными обществами, основная доля в которых принадлежала государству. Таким образом, при дезинтеграции управления и отсутствии единой стратегии, все авиапроизводители, тем не менее, принадлежали одному собственнику. Несколько искусственно зародившаяся в отрасли конкуренция, с одной стороны, заставила предприятия самостоятельно искать пути повышения экономической эффективности в рыночной среде, но, с другой стороны, привела к дублированию усилий (например, пересечение рыночных сегментов у моделей SSJ100 и Ан-148) и потере эффекта масштаба. В таком виде отрасль оказалась практически неконкурентоспособной на международном уровне. В чисто рыночных условиях это могло бы привести либо к окончательному спаду в авиастроении, либо к волне слияний и поглощений и дальнейшей консолидации отрасли (как это происходило в Европе и США). По словам М. Погосяна, «государство, конечно, могло по-прежнему владеть несколькими разрозненными компаниями и наблюдать за конкуренцией между собственными активами, находящимися в управлении им же назначенных менеджеров. Но было решено все объединить и начать процесс интеграции». Внутренняя конкуренция в отрасли сохраняется за счет конкуренции между отдельными ОКБ и заводами за продвижение того или иного проекта, а также за счет конкуренции с международными производителями на внутреннем российском рынке. Об эффективности данного подхода судить пока рано, многое будет зависеть от верно избранной стратегии и темпов внедрения в компании инноваций как технологических, так и управленческих.

Стратегия ОАО «ОАК» предусматривает развитие бизнеса в трех основных сегментах – гражданской, военной и военно-транспортной авиации. Для каждого из сегментов определяются стратегические ориентиры, достижение которых обеспечивает реализацию глобальной цели ОАО «ОАК» – выхода на лидирующие позиции в мировом авиастроении.[[309]](#footnote-309) Можно говорить о двух основных стратегических подходах в российском авиастроении: 1) развитие новых проектов на базе современных технологий и инноваций; 2) модернизация существующих образцов техники. На данном этапе, осуществляются оба подхода, поскольку уже существующие проекты, пусть и не дающие высоких экономических результатов, позволяют поддерживать производство и удерживать работников, до тех пор, пока новые проекты не перейдут на стадию жизненного цикла, позволяющую генерировать достаточный денежный поток. Исходя из такой стратегической позиции, сформированы приоритеты в продуктовой линейке ОАК. В ней выделяются «нишевые», «переходные» и «прорывной» продукты. Россия располагает весьма сильными «нишевыми» продуктами в сфере производства транспортных и специальных самолетов. Среди них – уникальный самолет-амфибия Бе-200 и грузовой Ан-124. Стратегия развития ОАО «ОАК» исходит из того, что в сегменте дальнемагистральных и среднемагистральных самолетов в массовых сегментах рынка российским компаниям пока рано конкурировать с такими гигантами как Боинг и Эйрбас. Планы по поддержке производства и модернизации таких переходных продуктов как Ил-96, Ту-204, Ту-214 скорее направлены на максимально полную реализацию уже имеющегося потенциала, нежели на попытки захватить мировое лидерство в этом сегменте. К переходным продуктам примыкает и семейство реактивных региональных самолетов Sukhoi SuperJet (SSJ), рассматриваемое как ключевой для отрасли проект. «Прорывным» продуктом можно считатьновый среднемагистральный самолет МС-21, претендующий на конкурентоспособность в самом востребованном сегменте узкофюзеляжных среднемагистральных самолетов.[[310]](#footnote-310)

Приоритетными стратегическими задачами являются также управление интеллектуальным и человеческим капиталом, улучшение имиджа отрасли и привлечение дополнительных инвестиций, поддержка и совершенствование научно-технического потенциала.

## Перспективы и стратегия развития авиастроения в России

Анализ детерминант международной конкурентоспособности показывает всю неоднозначность и неопределенность текущего положения отрасли. Сильные мировые позиции в области вертолетостроения и военной авиатехники при практически абсолютном отсутствии на международном рынке российских гражданских самолетов говорят о неравномерном развитии кластера и неполном использовании технологического и инновационного потенциала, ведь сегодня 75–80% мирового рынка авиатехники это именно гражданское авиастроение и только 20% — военное. Системный характер ромба конкурентоспособности подразумевает взаимное усиление и взаимодействие факторов. В данном случае достаточно сложно говорить о преимущественном развитии или отставании какой-либо из детерминант. Все проанализированные параметры развиты достаточно равномерно и характеризуются наличием существенного накопленного потенциала и отсутствием современных рыночных подходов к его использованию. Специализированные факторы производства и технологии могли бы стать локомотивом развития отрасли однако за годы спада, как отмечают многие исследователи, кадровый потенциал существенно разрушен, а самое главное, нарушена система его постоянного возобновления. Внутренний спрос в целом отражает структуру и тенденции мирового рынка, в то же время трудно говорить о превосходстве российских авиакомпаний с точки зрения требовательности и взыскательности к используемой технике. Кластер находится на стадии зарождения, чему способствует наличие поставщиков международного уровня и конкурентоспособных родственных отраслей. Внутренняя конкуренция происходит в рамках борьбы с иностранными конкурентами, так как все российские авиапроизводители собраны в единую государственную корпорацию. В таких условиях, раскрытие потенциала роста производительности в авиастроении, по-видимому, лежит в сфере стратегий и управленческих инноваций, которые необходимо привести в соответствие с передовой управленческой практикой.

Текущее состояние отрасли Министерство промышленности характеризует «технологическим отставанием на полтора поколения от уровня ведущих стран-производителей, неспособностью авиационных предприятий решать необходимые для поддержания конкурентоспособности отрасли крупные, комплексные, длительные задачи и т. д.»[[311]](#footnote-311) К существенным недостаткам самолетостроения относятся малосерийность производства, высокая трудоемкость и низкая эффективность производства. Так, производительность труда на одного работника в авиационной промышленности Российской Федерации в 2011 году соответствовала 43,3 тыс. долларов США в год (в США этот показатель в 2010 году составлял 432 тыс. долларов США, а в странах Европейского Союза в 2008 году – 341 тыс. долларов США),[[312]](#footnote-312) то есть производительность российского авиапрома в 8-10 раз ниже, чем у конкурентов. Объемы производства и продаж гражданских самолетов российского производства ограничиваются несколькими десятками, в то время как лидеры рынка поставляют заказчикам около 500 самолетов в год. Также у Российских производителей отсутствует длинный портфель твердых заказов как у Боинг или Эйрбас. Высокой конкурентоспособностью как на внешнем, так и на внутреннем рынке обладают самолеты военного назначения, дающие около 90% прибыли корпорации ОАО «ОАК». Суммарный объем экспорта российской продукции военного назначения эксперты оценивают не менее чем в 32,5 млрд. долларов США (12% от общемирового). При этом, более половины объема экспортных поставок составит авиационная техника. В целом, доля российских производителей в 2012-2021 гг. по оценкам «Forecast International» составит 15,81% рынка в количественном исчислении. В то же время доля на мировом рынке гражданской авиации составляет около 1%.[[313]](#footnote-313)

Преодоление отставания в гражданской сфере видится далеко не простой задачей, ведь «в активе зарубежных авиастроительных компаний – тысячи воздушных судов и авиадвигателей, успешно эксплуатируемых во всем мире на протяжении многих лет; авторитет, накопленный благодаря высокому качеству изделий и сервисных услуг, значительные финансовые и кадровые ресурсы».[[314]](#footnote-314) Отметим, что доля самолетов российского производства, находящихся в эксплуатации, на протяжении последних лет постоянно снижается.

Диаграмма 10. Количество самолетов производства России и стран СНГ, находящихся в эксплуатации по всему миру.

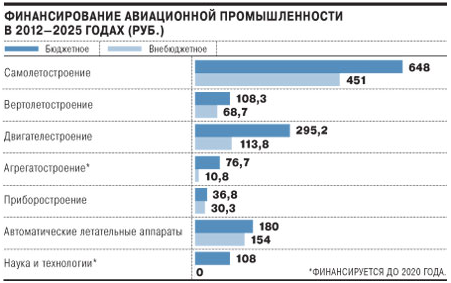
*Источник:* составлено автором на основе World Airliner Census. Flight International. ACAS. Flightglobal Insight. Sutton. 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014.

Негативные тенденции в авиационной промышленности породили дискуссии о возможных путях развития отрасли: инерционный сценарий (оставить все как есть), ведущий, скорее всего, к постепенному отказу от производства отечественных самолетов; либо планомерное повышение конкурентоспособности производимой продукции на основе принципов стратегического управления при активной государственной поддержке. По ряду причин (обеспечение безопасности и обороноспособности, научно-технический потенциал, поддержка смежных отраслей и кадрового потенциала), первый вариант был признан неприемлемым. Реализация второго сценария поддерживается за счет формирования государственных стратегий развития авиационного производства, бюджетного финансирования и участия государства в управлении авиационными холдингами. До вступления России в ВТО на федеральном уровне применялись следующие основные механизмы прямой господдержки авиапромышленности:[[315]](#footnote-315)

1. Прямая (за счет федерального бюджета) госзакупка гражданской авиатехники.
2. Бюджетное финансирование структурных и институциональных преобразований в авиационной промышленности.
3. Бюджетное финансирование разработок, подготовки производства и сертификации самолетов по федеральным целевым программам промышленной направленности.
4. Бюджетное субсидирование процентных ставок кредитов коммерческих банков, привлекаемых для осуществления пилотных проектов лизинга гражданской авиационной техники отечественного производства.
5. Бюджетное стимулирование закупок гражданских самолетов с помощью приобретения долей акционерного капитала лизинговых компаний.
6. Предоставление государственных гарантий.
7. Государственное кредитование программ конверсии предприятий авиационной промышленности.
8. Использование и передача прав государства на результаты научно- технической деятельности, полученные в ходе выполнения госзаказов на разработку гражданской авиатехники.
9. Предоставление инвестиционных ресурсов на платной, возвратной и долевой основах.

По прогнозам, совокупный объем внебюджетного софинансирования Стратегии до 2015 г. составит от 25 до 40% общей суммы, что связано с невысокой текущей привлекательностью отрасли для частных инвесторов. В дальнейшем, по мере укрепления конкурентных позиций отрасли, основным источником ее развития должно стать внебюджетное финансирование, по крайней мере, в сегменте гражданской авиации.[[316]](#footnote-316) Как предполагает государственная программа по развитию авиационной промышленности до 2025 года, в структуре финансирования авиационной промышленности, представленной на диаграмме 11, основную часть занимают средства государственного бюджета, особенно в области двигателестроения, агрегатостроения и самолетостроения.

Диаграмма 11. Финансирование авиационной промышленности в 2012-2025 годах.



Источник: Панченко А. Авиапром подсадят на триллион. // Коммерсантъ. Декабрь 2011. <<http://www.kommersant.ru/doc/1872985>>

С середины 1990-х был разработан ряд государственных стратегических программ развития отрасли: Программа развития авиационной техники России до 2000 г. (1992 год), Федеральная целевая программа «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002-2010 годы» (2001 год), Стратегия развития авиационной промышленности на период до 2015 года (2005 год), Государственная программа по развитию авиационной промышленности до 2025 года (2012 год). Цели и задачи, излагаемые в стратегии развития отрасли, скоординированы с программами более высокого уровня (с национальной стратегией и стратегией развития транспорта), а также с корпоративными стратегиями компаний-авиапроизводителей. Согласно Концепции-2020, целью государственной политики в части развития авиастроения и двигателестроения является формирование высококонкурентной авиационной отрасли, возвращение российских производителей на третью позицию на мировом рынке авиапроизводителей гражданской техники, получение в 2020 - 2025 годах 10 – 15% доли мирового рынка гражданской авиационной техники. Приоритетными направлениями развития авиастроения в России являются:[[317]](#footnote-317)

1. Обновление авиапромышленного комплекса.

2. Создание ряда перспективной авиационной техники и двигателей.

3. Поддержка продвижения российской авиатехники на рынки.

Количественная цель – 10% рынка в области гражданского авиастроения воспроизводится в стратегиях всех уровней. Стратегией развития ОАО «ОАК» до 2025 года кроме того планируется достижение следующих целевых показателей:[[318]](#footnote-318)

* увеличение объема общей выручки ОАО «ОАК» с 4 до 12-14 млрд. долл. США в годовом исчислении к 2015 году и 20-25 млрд. долл. к 2025 году;
* достижение 10% доли мирового рынка в гражданской авиации и более 50% внутреннего рынка в 2025 году; сохранение доли рынка военной (включая военно-транспортную) авиации на уровне 12-15%;
* рост капитализации ОАО «ОАК» со 100 до 400 млрд. рублей к 2015 году и до 1 трлн. рублей к 2025 году;
* рост эффективности производства (производительности труда) и достижение по этому показателю мирового уровня (250-300 тыс. долл. США) в 2015-2025 годах.

Новая государственная программа «Развитие авиационной промышленности на период 2012-2025 годов», реализация которой потребует 1,7 трлн. рублей бюджетных средств, также подразумевает достижение 10% мирового рынка продаж гражданского самолетостроения, 27-30% — в вертолетостроении и доведение доли отечественных комплектующих к 2020-2025 годам до уровня не менее 70% в стоимости комплектации российских самолетов.[[319]](#footnote-319) Как считают разработчики документа, десятипроцентный порог объемов продаж мирового рынка позволяет перейти от режима медленного сокращения активов отрасли к ее устойчивому развитию. В то же время, приоритетные проекты (SSJ100 и МС-21) могут занять лишь 6,6% целевой доли мирового рынка. Для увеличения этой доли должна быть запущена программа «Самолет-2020», в рамках которой будут создаваться новые продукты, включая самолеты малой авиации. Что касается самолетостроения в целом, основной акцент делается на развитие гражданской авиации. Целесообразность такого подхода объясняется тем, что, во-первых, производство военных самолетов в стране функционирует более или менее эффективно, а во-вторых, спрос на гражданские самолеты выше, что радикально удешевляет себестоимость комплектующих, в том числе и двойного назначения.

На дальнейшее развитие авиационной промышленности, функционировавшей до недавних пор в условиях защищенного внутреннего рынка и существенных государственных субсидий, значительное влияние несомненно окажет вступление России в ВТО. В рамках ВТО торговля гражданской авиатехникой регулируется Соглашением по торговле гражданской авиатехникой.[[320]](#footnote-320) Данное Соглашение является одним из факультативных соглашений ВТО, т.е. его участниками страны-члены ВТО становятся добровольно. Соглашение открыто для присоединения любой страны-члена ВТО.  Соглашение, фактически, создает зону свободной торговли в области торговли гражданской авиатехникой для участников Соглашения. То есть, страны-участники Соглашения не облагают таможенной пошлиной: гражданские летательные аппараты; авиационные двигатели, их детали и компоненты; запасные части к ним; технику, необходимую для их обслуживания и для подготовки летного состава. Действие Соглашения не распространяется на военную авиатехнику. Соглашение содержит правила в отношении закупок самолетов по правительственным заказам и стимулирования закупок, а также в отношении финансовой поддержки, оказываемой правительствами авиастроительному сектору. В соответствии с принятыми при вступлении в ВТО обязательствами Россия в течение семи лет должна будет резко сократить таможенные пошлины на импортируемые в страну магистральные авиалайнеры, при этом Минпромторг планирует сохранить их на максимально возможном для ВТО уровне. В результате, ставки на ввоз широкофюзеляжных дальнемагистральных самолетов будут снижены более чем вдвое, с 20 до 7,5%, а на все остальные воздушные суда — до 12,5%. Пошлина на сверхлегкие самолеты (со взлетной массой от 2 до 15 тонн) уменьшится к 2018 году с нынешних 10 до 8%. Все это позволит снизить цены на импортируемые в Россию самолеты в среднем примерно на 5%.[[321]](#footnote-321) Таким образом, ценовая конкуренция на внутреннем рынке станет более жесткой, в частности в сегментах, на которые ориентированы российские приоритетные проекты, что ставит под угрозу их рентабельность. В то же время, ситуация на российском рынке станет более адекватно отражать обстановку на мировом рынке, позволит отечественным производителям «подготовиться» к международной конкурентной борьбе, опробовав свои силы для начала на открытом внутреннем рынке. Кроме того, ценовой фактор является одним из преимуществ современных российских самолетов, которое не будет нивелировано даже при сниженных пошлинах.

Другим значимым вопросом в связи с вступлением ВТО является ограничение субсидий. Обязательства России в ВТО в части субсидирования промышленности являются обычными обязательствами любой развитой страны-члена ВТО. Запрещено будет осуществлять прямое субсидирование экспортеров, а также предоставлять субсидии, получить которые смогут только при условии использования отечественных товаров (например, при субсидировании закупок техники, которая должна быть только отечественной или использования отечественных компонентов в производстве).[[322]](#footnote-322) Таким образом, прямая господдержка авиапроизводителей сильно ограничивается нормами ВТО. В ходе обсуждения рабочей группы по присоединению Российской Федерации к ВТО, уполномоченный представитель РФ сделал заявление, согласно которому в результате финансового кризиса 2008-2009 годов пострадало положение авиационной промышленности, что потребовало со стороны государства реализации ряда поддерживающих мер по восстановлению авиационных производителей. Кроме того, было отмечено, что для обеспечения устойчивой конкуренции на отечественном рынке по условиям финансирования покупки отечественных и зарубежных самолетов, издано постановление Правительства Российской Федерации, согласно которому российские авиакомпании, в случае покупки отечественных самолетов, имеют возможность обращаться за государственным финансированием с целью частичной компенсации их кредитных и арендных платежей на покупку, включая страховку и гарантии. Поскольку описанная программа относится только к авиатехнике, изготовленной в Российской Федерации, она препятствует выполнению Российской Федерации условий Соглашения по торговле гражданской авиатехникой и присоединению к нему. К моменту присоединения Российской Федерации к ВТО в программу внесены необходимые изменения, определяющие возможность распространения льгот на случаи лизинга не только российских, но и иностранных самолетов.[[323]](#footnote-323)

В целом, прямая господдержка авиапроизводителей сильно ограничивается нормами ВТО, что может негативно сказаться на конкурентных позициях российского авиапрома. Тем не менее, существует ряд предложений позволяющих обойти данный запрет. Так, [ВЭБ](http://www.vedomosti.ru/companies/a-z/346/%D0%92%D0%BD%D0%B5%D1%88%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA) до конца года планирует согласовать с Минфином и Минпромторгом новый механизм финансирования продаж российских самолетов на международном рынке. С помощью такой системы поддержать предполагается как прямые продажи самолетов, так и лизинговые схемы. Покупатель российских самолетов сможет получить дешевый кредит под госгарантии, а риск банка-кредитора застрахует Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР). При этом объем гарантий может достигать 95% от суммы кредита. Госгарантии должны согласовываться или с Минфином, или (если речь о контракте более чем на $140 млн) через отдельное постановление правительства. В результате конкурентоспособность отечественных самолетов при прочих равных будет поддерживаться более оптимальной и выгодной структурой сделки. В целом, следует отметить достаточно существенную государственную поддержку авиационной промышленности, производящуюся, так или иначе, и в других странах-членах ВТО. Схема, аналогичная описанной, уже 20 лет существует в Бразилии. Недавнее рассмотрение коммерческого спора между США и ЕС по поводу субсидий компаниям «Боинг» и «Эйрбас» в рамках ВТО также показало, что как американские, так и европейские производители самолетов, получали значительную государственную поддержку на протяжении многих лет.[[324]](#footnote-324)

Сегодня государство играет существенную роль в изменении международной конкурентоспособности российского авиастроения, обеспечивая ее финансирование, определяя ее стратегические перспективы и напрямую участвуя в управлении авиастроительных компаний. Соответственно, фактор «государство» в ближайшей перспективе будет существенно воздействовать на основные детерминанты конкурентоспособности и именно от него будет во многом зависеть дальнейшее направление их развития, а также способность российского авиастроения эффективно использовать свой потенциал, поддерживая международную конкурентоспособность не только отрасли, но и национальной экономики.

Стратегическая значимость и высокая степень концентрации предприятий авиационной промышленности не только в России, но и в мировой практике обуславливают ее специфику в формировании национальной конкурентоспособности страны. Уровень отрасли и компании в данном случае фактически совпадают, поскольку в стране (или макрорегионе, в случае ЕС) зачастую существует единственный крупный производитель гражданской авиатехники. Микроуровень при таком рассмотрении включает не отдельные компании, а подразделения крупного концерна, который по своим масштабам и по сути (объединение отрасли) можно отнести к мезоуровню. Соотношение с макроуровнем определяется системообразующим характером отрасли в национальной экономике. Авиастроение - это отрасль с широким кумулятивным эффектом. Внедрение результатов, полученных при разработке авиационной техники с привлечением наиболее современных и эффективных технологий, в смежных отраслях оказывает на них значительное инновационное влияние. Возникающее за счет этого мультипликативное воздействие на национальный доход и производительность делает развитие авиационной промышленности акселератором экономического роста и глобальной конкурентоспособности страны.

Российское авиастроение как нельзя лучше может проиллюстрировать тезис «богатство не наследуется, а создается». Однажды достигнутое технологическое превосходство не может быть основой конкурентоспособности в долгосрочном периоде, конкурентное преимущество достигается благодаря инновациям и эффективным стратегиям и удерживается лишь с помощью постоянных усовершенствований. Желаемое восстановление мировых позиций отрасли возможно лишь в результате серьезной работы по созданию и совершенствованию уникальных технологических, управленческих и стратегических конкурентных преимуществ.

\*\*\*\*\*

Сказанное в четвертой главе позволяет проследить особенности формирования конкурентоспособности компаний авиационной промышленности на мировом рынке во взаимосвязи с развитием национальной экономики. Наукоемкость, высокие темпы роста, постоянные технологические усовершенствования, тесная связь с развитием международных экономических отношений делают авиастроение интереснейшим объектом для изучения процессов конкуренции как на микро-, так и на макроуровне. Специфика производимой продукции – капиталоемкость и стратегическая значимость, во многом определяют структурные особенности отрасли: высокая степень интеграции и концентрации, сильные вертикальные связи от уровня компании до государства. Мировая практика демонстрирует, что оптимальные условия для завоевания конкурентных преимуществ складываются при широкой интеграции всех направлений авиастроения и консолидации со смежными отраслями (авиакосмический комплекс), использовании наиболее передового научно-технического опыта, привлечении специализированных факторов, разработке глобальной маркетинговой, логистической и стратегической политики, установлении долгосрочных связей с поставщиками и потребителями при производстве и дальнейшем обслуживании летательных аппаратов. Российская авиационная промышленность, знавшая более благоприятные периоды в своем развитии и существенно потерявшая свои конкурентные позиции, сейчас находится в стадии восстановления на основе государственной поддержки. Анализ детерминант конкурентоспособности авиастроения в России показывает неоднородность их развития и необходимость быстрых и довольно существенных перемен для достижения амбициозных задач по завоеванию мирового рынка, поставленных перед отраслью.

Авиастроение является неотъемлемой частью мировой транспортной инфраструктуры. Как поставщики авиационного транспорта авиапроизводители находятся в зависимости от всех факторов, формирующих спрос на авиаперевозки. Среди них следует отметить ряд общих факторов, актуальных для мировой экономики: конъюнктура мирового рынка, международная торговля (существенно влияет как на пассажирские, так и на грузовые перевозки), экономический рост в развивающихся странах (по прогнозам, преимущественный рост авиаперевозок будет происходить именно за счет них), развитие туризма. Кроме того существует ряд специфических факторов, определяющих конкурентоспособность авиапроизводителей: стоимость топлива, экологические стандарты, государственная политика, изменение образа жизни.

Перечисленные внешние факторы, исторические предпосылки развития, а также специфика производимой продукции формируют ряд внутренних особенностей отрасли, оказывающих существенное влияние на конкурентоспособность производителей, структуру и характер конкуренции мирового рынка авиастроения. Сложнейшие технологические задачи и высокие издержки производства авиационной техники формируют барьеры входа на рынок и являются причиной того, что лишь небольшое количество стран и несколько крупных компаний работают в авиастроительной отрасли, обуславливая олигополистический характер данного рынка. Два ключевых игрока - Боинг и Эйрбас фактически делят этот рынок пополам. Технологичность и длительный жизненный цикл продукции отрасли формируют другую важную особенность – необходимость формирования долгосрочных взаимоотношений с потребителями и поддержание системы послепродажного обслуживания в течение всего периода эксплуатации.

Существенно меняются географические рамки рынка авиаперевозок и, соответственно, сбыта воздушных судов. Если 40 лет назад 76% всех авиаперевозок в мире происходили в Северной Америке, Западной Европе и Японии или между этими регионами, сегодня 57% полетов совершаются в других частях света. К 2030 году, по прогнозам Эйрбас, эта цифра достигнет 70%, а авиапарк развитых и развивающихся стран сравняется.[[325]](#footnote-325) Меняется и география производства летательных аппаратов за счет глобальной научно-технической кооперации и появления новых игроков (Китай, Япония), что ведет к ощутимому усилению конкуренции.

Доля поставок крупнейшего российского авиапроизводителя ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» на мировом рынке военной авиационной техники составляет около 15%, на рынке гражданской – около 1%.[[326]](#footnote-326) Стратегическая цель, поставленная на государственном уровне, подразумевает достижение 10% доли мирового рынка в гражданской авиации и более 50% внутреннего рынка в 2025 году, сохранение доли рынка военной авиации на уровне 12-15%, что, безусловно, потребует мобилизации всего потенциала отрасли и существенных капиталовложений.

Проведенный в работе анализ детерминант международной конкурентоспособности по модели ромба М. Портера показывает всю неоднозначность и неопределенность текущего положения отрасли. Российское авиастроение как нельзя лучше может проиллюстрировать тезис «богатство не наследуется, а создается». Однажды достигнутое технологическое превосходство не может быть основой конкурентоспособности в долгосрочном периоде, конкурентное преимущество достигается благодаря инновациям и эффективным стратегиям и удерживается лишь с помощью постоянных усовершенствований. Таким образом, попытки поддержания конкурентоспособности на основе разработок 1970-80-х годов вряд ли могут иметь успех. Желаемое восстановление мировых позиций отрасли возможно лишь в результате серьезной работы по созданию и совершенствованию уникальных технологических, управленческих и стратегических конкурентных преимуществ.

Согласно проведенному анализу, все изученные параметры развиты достаточно равномерно и характеризуются наличием существенного накопленного потенциала и отсутствием современных рыночных подходов к его использованию, что не позволяет говорить о системном взаимодействии и взаимном усилении факторов ромба. Так, специализированные *факторы производства* и технологии могли бы стать локомотивом развития отрасли однако за годы спада, как отмечают многие исследователи, кадровый потенциал существенно разрушен, а самое главное, нарушена система его постоянного возобновления. *Внутренний спрос* в целом отражает структуру и тенденции мирового рынка, в то же время трудно говорить о превосходстве российских авиакомпаний с точки зрения требовательности и взыскательности к используемой технике. *Кластер* находится на стадии зарождения, чему способствует наличие поставщиков международного уровня и конкурентоспособных родственных отраслей. *Внутренняя конкуренция* происходит в рамках борьбы с иностранными конкурентами, так как все российские авиапроизводители объединены единой государственной корпорацией. В таких условиях, раскрытие потенциала роста производительности в авиастроении, по-видимому, лежит в сфере стратегий и управленческих инноваций, которые необходимо привести в соответствие с передовой управленческой практикой.

Международная конкурентоспособность авиастроительных компаний в глобальной экономике зависит как от внешних (экономическая конъюнктура, конкуренция на мировом рынке, альтернативные виды транспорта, национальная среда бизнеса и т.д.), так и от внутренних факторов (научно-технологический и кадровый потенциал, качество стратегий, инноваций и управления в компаниях). Соотношение с макроуровнем определяется системообразующим характером отрасли в национальной экономике. Внедрение результатов, полученных при разработке авиационной техники с привлечением наиболее современных и эффективных технологий, в смежных отраслях оказывает на них значительное инновационное влияние. Возникающее за счет этого мультипликативное воздействие на национальный доход и производительность делает развитие авиационной промышленности акселератором экономического роста и повышения глобальной конкурентоспособности страны.

# Заключение

Подводя итог всему сказанному в работе, следует заключить, что процесс формирования международной конкурентоспособности, отражающей эффективность функционирования хозяйственной системы страны, является многоступенчатым и происходит в условиях взаимодействия субъектов микро-, мезо- и макроуровня. Составляющие единую систему элементы различных уровней создают условия для повышения национальной конкурентоспособности, подвергаясь взаимному влиянию и воздействию внешней среды. Каждый уровень играет в этом процессе особую роль, но при этом совокупный результат может быть достигнут лишь при согласованности и гармоничности их действий. Недостаточное развитие или замкнутость одного из них ведет к дисбалансу и сдерживанию общего положительного эффекта. Согласованность, в свою очередь, во многом зависит от развитости институциональных основ в экономике и обществе, эффективности бизнеса в стране и возможности стратегического взаимодействия субъектов различного уровня. Стратегическая составляющая приобретает большее значение по мере увеличения масштаба субъекта и длительности горизонта планирования и дает оптимальный результат при условии взаимной скоординированности и увязанности стратегий различного уровня.

Основная цель теории международной конкурентоспособности заключается в попытке дать наиболее полное обоснование причин процветания наций и объяснить изменения относительных позиций стран, то есть ответить на один из ключевых вопросов экономической теории. Комплексность поставленной задачи, как и самого исследуемого понятия, во многом объясняет отсутствие единой концепции и определения в современной теории международной конкурентоспособности, несмотря на ее бурное развитие в последние 35-40 лет. На текущем этапе теория международной конкурентоспособности не обнаруживает единого механизма, ведущего к процветанию нации, ограничиваясь выявлением множества факторов, на него влияющих, и определением степени их значения. Тем не менее, современный уровень развития данной теории, характеризующийся многофакторным подходом и возможностью количественного измерения, представляет собой качественный скачок по сравнению с моделями, выводящими благосостояние страны из одного или нескольких отдельно взятых факторов, будь то внешняя торговля, управление валютным курсом или накопление капитала.

Теоретические истоки концепции международной конкурентоспособности прослеживаются из двух широких разделов экономической теории. Анализ положения стран на мировых рынках, исследование факторов, объясняющих изменения позиций субъектов мировой экономики, логическая преемственность теорий по линии абсолютные преимущества – относительные преимущества – факторные преимущества – конкурентные преимущества, обуславливают связь международной конкурентоспособности с теорией международной торговли и разделения труда. Попытки раскрыть ключевые движущие силы экономического роста и развития в долгосрочном периоде роднят ее с теориями экономического роста. Методологические основы концепции связаны с институциональным и эволюционным подходом в экономической теории. Более узкие практические аспекты взаимоотношений стран на мировых рынках отсылают к теориям конкуренции и кооперации.

Рассмотрение современных трактовок термина «международная конкурентоспособность» дает возможность, несмотря на отсутствие единой точки зрения, выделить ряд ключевых характеристик, которые позволяют достоверно описать данное понятие. Конкурентоспособность страны можно рассматривать в координатах относительная - абсолютная, внешняя – внутренняя, процесс-результат. Теоретические подходы можно подразделить на факторные и комплексные, описательные и объяснительные, статические и динамические. Для интерпретации конкурентоспособности как инструмента повышения благосостояния страны в определениях подчеркивается роль стратегий и отражается нацеленность на долгосрочную перспективу, акцентируется связь с уровнем жизни населения и устойчивым ростом.

Проведенный анализ существующих определений дал возможность автору сформулировать собственный подход, согласно которому международная конкурентоспособность – обобщающее понятие для обозначения факторов, содействующих, согласно той или иной теоретической концепции, росту благосостояния и уровня жизни в стране, а также способность страны создавать соответствующие условия в долгосрочной перспективе. При этом отметим, что международная конкурентоспособность, скорее, не реально наблюдаемое явление, а синтезированное понятие, объединяющее возможные векторы движения к процветанию наций.

Сложная многоуровневая структура международной конкурентоспособности обуславливает целесообразность применения при ее анализе системного подхода. В этом ракурсе международная конкурентоспособность предстает как целостная система формирования национальных приоритетов и механизмов их реализации, направленная на достижение долгосрочного экономического развития и повышение национального благосостояния, где отдельные экономические субъекты, индивиды, предприятия, общественные организации, государство, политические и культурные институты выступают как единый и цельный организм. Иерархическая структура данной системы формируется на основе трех уровней. Интегрирующим и, одновременно, базовым является макроуровень, где, с одной стороны, создаются фундаментальные предпосылки эффективности экономической системы (институты, образование, природные ресурсы и т.д.), а, с другой стороны, формируются результирующие совокупные параметры функционирования национальной экономики. На микроуровне, где функционируют компании, создающие стоимость и определяющие национальную производительность, реализуются данные предпосылки. Мезоуровень играет промежуточную роль, создавая для предприятий более или менее благоприятную конкурентную среду в рамках отраслей и кластеров. Внутренние взаимосвязи данных элементов и их взаимоотношения с внешней средой формируют целостность международной конкурентоспособности как системы, направленной на достижение устойчивого роста экономических показателей и повышения уровня жизни в стране.

Особая роль микроуровня, субъекты которого непосредственно участвуют в процессах производства, сбыта и конкуренции, приводит к выделению микроэкономического подхода, акцентирующего внимание на роли компаний и эффективности их деятельности в повышении уровня благосостояния национальной экономики, как неотъемлемой части современной теории международной конкурентоспособности и методик ее оценки. Дополняя традиционный взгляд, подчеркивающий роль макроэкономических факторов, микроэкономический подход, акцентирует роль компаний и бизнеса в повышении международной конкурентоспособности, демонстрируя всю цепочку формирования стоимости от отдельной фирмы к экономике в целом, показывая связь эффективности компаний и национального благосостояния, раскрывая системные взаимосвязи среды бизнеса и его субъектов.

Теоретическая значимость микроэкономического подхода, главным теоретиком которого является М. Портер, подтверждается его широким применением в практических исследованиях. Методология двух наиболее авторитетных оценок конкурентоспособности стран базируется на ключевых элементах модели ромба конкурентных преимуществ (МИРМ) и теории стадий экономического развития (ВЭФ). В практических исследованиях микроэкономические основы, выявляющие роль эффективности компаний и бизнеса в формировании национального благосостояния, являются, наряду с факторами макроэкономическими, составной частью итоговой оценки конкурентоспособности стран. Конкурентоспособность бизнеса в стране, очевидно, тесно связана с макроэкономической составляющей, но, в то же время, развитие микроэкономических факторов может существенно отставать, сдерживая, тем самым, рост производительности и благосостояния даже при благоприятных условиях на макроуровне.

Применение данного подхода к анализу международной конкурентоспособности России показывает отставание ее микроэкономических основ, являющихся залогом роста национальной производительности. Согласно исследованиям ВЭФ, эффективность бизнеса относится к одной из самых слабых сторон российской конкурентоспособности. Развитость стратегий и умение конкурировать российских компаний как один из факторов оказывает негативное влияние на общий уровень конкурентоспособности бизнеса в стране. Данная ситуация не была исправлена за годы ускоренного экономического роста и тем более усугубилась во время кризиса. Решение проблемы, вероятно, лежит в сфере стратегического управления на уровне государства, нацеленного на создание эффективной национальной среды бизнеса и оздоровление соответствующих институтов.

Исследование опыта успешных компаний и стран показывает, что одним из ключевых конкурентных преимуществ является стратегия. Если в теории и практике управления предприятий эта концепция давно занимает одно из центральных мест, то ее значение на макроуровне, по-видимому, пока еще не раскрыто в полной мере. В то же время следует заметить, что по мере увеличения масштаба субъекта роль стратегических факторов конкурентоспособности только возрастает. Тогда как стратегии компаний нацелены на завоевание и удержание собственных конкурентных позиций, государственная экономическая стратегия затрагивает более широкий круг вопросов и связана с интересами большого числа индивидов.

Отдельные компании, движимые конкуренцией, развиваются независимо, ориентируясь на собственные тактические и стратегические цели, именно они, а не государство, создают стоимость и обеспечивают рост производительности, поддерживающие экономическую стабильность страны. В то же время, создание наиболее благоприятных условий для бизнеса, формирование атмосферы доверия между бизнесом и властью, стимулирование частного сектора к повышению конкурентоспособности его продукции и выходу на международные рынки – задачи экономической политики государства. Экономическая стратегия государства служит ориентиром для субъектов различного уровня, обеспечивая повышение международной конкурентоспособности в долгосрочном периоде за счет формирования четких и ясных приоритетов, консолидации и координации экономической деятельности на микро-, мезо- и макроуровне, повышения стабильности и надежности экономической системы в целом и, соответственно, роста доверия к ней. Стратегическое управление на уровне страны, таким образом, дает взаимную выгоду: компании получают четкие ориентиры и стабильную конкурентную среду, а государство решает долгосрочные экономические задачи.

Сформированные и управляемые независимо, стратегии различных уровней взаимосвязаны и влияют друг на друга. Стратегическая составляющая конкурентоспособности присутствует на каждом уровне, однако ее действие распространяется шире и выходит за рамки управления одного элемента. Опираясь на микроэкономический подход, можно говорить о замкнутом круге взаимного влияния стратегического управления и конкурентоспособности на различных уровнях. Успешные стратегии отечественных компаний позволяют им занять позиции на международных рынках, поддерживая тем самым конкурентоспособность кластера и отрасли, что положительно сказывается на национальной конкурентоспособности в целом. Государственная стратегия, в свою очередь, определяет условия функционирования бизнеса, которые могут как развивать, так и разрушать стратегические преимущества компании.

Ключевым элементом стратегического управления в России на сегодня является Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (Стратегия 2020), в которой сформулированы основные направления развития страны с учетом вызовов предстоящего периода, а также стратегии и механизмы достижения поставленных целей. Своевременность разработки такой программы не вызывает сомнений, однако результативность стратегии несомненно будет зависеть как от соответствия прогнозируемых реалий фактическим, так и от четкости исполнения поставленных задач на всех уровнях экономики и эффективности системы стратегического управления в стране в целом.

Анализ международной конкурентоспособности российского авиастроения, проведенный автором, демонстрирует практическую значимость изложенных в работе аспектов. Взаимосвязь и взаимовлияние конкурентоспособности субъектов различных уровней для данной отрасли вырисовываются особенно отчетливо из-за ее стратегического характера, высокой наукоемкости и системообразующей роли в экономике. Не только в российской, но и в мировой практике государство открыто или неявно играет важную роль в развитии и продвижении национального авиапрома, чувствительного к изменениям условий национальной среды бизнеса. В то же время, высокая конкурентоспособность отечественных авиапроизводителей дает существенный позитивный импульс развития экономики страны благодаря масштабности и высокой технологичности производства, значительному инновационному влиянию на смежные отрасли, укреплению международных торговых и научно-технических связей, притоку интеллектуального капитала, внедрению передовых разработок.

Международный рынок авиастроения характеризуется небольшим числом участников, высокой концентрацией и наличием серьезных входных барьеров. Конкуренция в авиастроении ощутимо усиливается и в ближайшие годы обострится еще сильнее в связи с появлением на данном рынке новых стран (Япония, Китай) и возможным восстановлением российских позиций. В такой ситуации значительно возрастет роль маркетинговых стратегии и рыночной ниши, избранных той или иной компанией. Немалое значение будут также иметь сопутствующие стратегии, связанные с финансированием, продвижением и послепродажным обслуживанием летательных аппаратов.

Исследование авиапроизводства в России, проведенное на основе модели ромба конкурентоспособности М. Портера, показывает всю неоднозначность и неопределенность текущего положения отрасли. Изученные параметры развиты достаточно равномерно и характеризуются наличием существенного накопленного потенциала и отсутствием современных рыночных подходов к его использованию, что не позволяет говорить о системном взаимодействии и взаимном усилении факторов ромба. Технологический рывок, осуществленный в 1970-80-х гг. в условиях социалистической системы производства, не может обеспечивать конкурентоспособность современного российского авиастроения на мировом рынке. Достижение поставленных амбициозных целей по завоеванию доли мирового рынка авиастроения в ближайшие 10-15 лет возможно лишь в результате серьезной работы по созданию и совершенствованию уникальных технологических, управленческих и стратегических конкурентных преимуществ на уровне компаний, и продуманной долгосрочной политики создания и поддержания национальной среды бизнеса, стимулирующей инновации и инвестиции в авиапроизводстве, со стороны государства.

Повышение международной конкурентоспособности страны является не конечной целью, а, скорее способом решения всей совокупности задач, связанных с экономическим и социальным развитием и ростом уровня жизни. На практике страны, лидирующие в рейтингах конкурентоспособности, характеризуются высоким уровнем жизни, инновационностью, развитостью основ экономики знаний. Значительные перемены относительных позиций стран, происходящие постоянно, показывают как необходимость непрерывного совершенствования в экономике так и возможность за относительно короткий период достичь существенных результатов в повышении национальной конкурентоспособности, в частности за счет развития микроэкономических основ.

# Библиография

1. Акофф Р. Л. Планирование будущего корпорации / Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1985
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер Ком, 1999.
3. Беленов О.Н., Анучин А.А. Конкурентоспособность стран и регионов: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2011.
4. Быков В.А., Комаров Е.И. Управление конкурентоспособностью. / М.: Инфра-М. 2013.
5. Вальтер Ж. Конкурентоспособность: Общий подход. Российско-Европейский Центр Экономической Политики. Москва. 2005.
6. Век авиастроения России. М.: ОАО «Авиапром». 2011.
7. Виноградова З.И., Щербакова В.Е. Стратегический менеджмент: Матрица модулей, «дерево» целей: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Под ред. З.И. Виноградовой. — М.: Академический Проект: Фонд «Мир», 2004.
8. Винокурова М.В. Повышение конкурентоспособности региона: кластерный подход. Иркутск: Издательство БГУЭП, 2009.
9. Воробьев А.К. Управление маркетингом на международных рынках авиационной техники в условиях глобализации. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва. 2002.
10. Гельвановский М.И. Глобализация и национальная конкурентоспособность // Экономическая теория на пороге XXI века - 7; Глобальная экономика / Под ред. Ю.М.Осипова и др. - М.: Юристь. 2003.
11. Гельвановский М.И., Рожков К.Л., Скрябина Н.И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности / Учебное пособие под общей ред. Гельвановского М.И. М.: НИЦ «Статистика России». 2009.
12. Годовой отчет ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» за 2010 год. Москва, 2011.
13. Годовой отчет ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» за 2012 год. Москва, 2013.
14. Годовой отчет ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» за 2013 год. Москва, 2014.
15. Государственная программа Российской Федерации «Развитие авиационной промышленности на 2013-2025 годы». Москва, 2012.
16. Горбунов А.Р. Национальная конкурентоспособность. М.: Анкил, 2010.
17. Даймонд Дж. Ружья, микробы и сталь: Судьбы человеческих обществ. Пер. с англ. М. Колопотина. М.: АСТ: АСТ Москва: CORPUS. 2010
18. Девяткин Е.А. Теория и практика конкуренции: учебно-методический комплекс. М.: ЕАОИ, 2008.
19. Доклад Рабочей группы по присоединению Российской Федерации к Всемирной торговой организации. WT/ACC/ RUS/70. WT/MIN(11)/2. 16 ноября 2011 года.
20. Дятлов С.А. Теория человеческого капитала: Учебное пособие. СПб.: СПбУЭФ, 1996.
21. Еженедельный обзор российской и зарубежной прессы / Агентство ИТАР-ТАСС/ Торговля вооружениями. 2005 г. № 12.
22. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник/ Под общей ред. д.э.н, проф. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2005.
23. История мировой экономики, под ред. Поляка Г.Б., Марковой А.Н. М.: ЮНИТИ. 2004.
24. История экономических учений: Учеб. пособие / Под ред. В.Автономова, О.Ананьина, Н.Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2010.
25. Ишханов А.В. Национальная конкурентоспособность в условиях глобализации мировой экономики: методология, теория, практика. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Краснодар, 2005.
26. Касаткина Е.А. Теоретические аспекты маркетинговой политики зарубежных компаний. М. : МАКС Пресс, 2001.
27. Касаткина Е.А. Свойства, структура и функции маркетинговой политики зарубежных компаний. М. : МАКС Пресс, 2004.
28. Касаткина Е.А. Сущность маркетинговой политики зарубежных компаний и её теоретическое обоснование. М. : МАКС Пресс. 2004.
29. Касаткина Е.А. Моделирование маркетинговой политики зарубежных компаний. М. : МАКС Пресс, 2004.
30. Ким У.Ч, Моборн Р. Стратегия голубого океана. Как создать свободную нишу и перестать бояться конкурентов. Изд.: [Hippo](http://www.ozon.ru/context/detail/id/1538692/). 2005 г.
31. Киреев А. П. Международная экономика. Часть первая. Международная микроэкономика: Движение товаров и факторов производства. М.: Международные отношения. 1997.
32. Клейнер Г.Б. Почему Стратегия–2020 не является стратегией /Стратегия России 2020. Особое мнение. Материалы круглого стола. — М.: Научный эксперт, 2011.
33. Колесов В.П., Кулаков М.В. Международная экономика: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2004.
34. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: избранные труды. / Москва. Экономика. 2002.
35. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. / М.: Экономика. 1989.
36. Конкуренция и конфликтность в мировой экономике и политике. / М.: ИМЭМО РАН. 2013.
37. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Минэкономразвития России. Москва. Август 2008 г.
38. Кропоткин П.А. Взаимопомощь среди животных и людей. Минск: Беларуская Энцыклапедыя. 2006 г.
39. Кругман П.Р., Обстфельд М., Международная экономика: теория и политика, перевод с английского под редакцией В.П. Колесова, М.В. Кулакова, М.: Юнити, 1993.
40. Кузьмин Д.В. Национальная конкурентоспособность, глобальная нестабильность и макроэкономическое равновесие. М.: Восток – Запад. 2010.
41. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2003.
42. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Управление конкурентоспособностью: учебное пособие.  М.: [Омега-Л](http://www.labirint.ru/pubhouse/600/), 2008.
43. Максимов Ю.Н. Качество продукции в стратегии повышения конкурентоспособности товаров на внешнем рынке. М.: ООО «ИПП «Инсофт», 2012.
44. Махитько В. П. Государственное регулирование и рынок в авиастроении: учебное пособие. Ульяновск : УлГТУ, 2008.
45. Миклашевская Н.А, Холопов А.В., Международная экономика: Учебник. М.: Дело и Сервис. 2004.
46. Минцберг Г., Альстрэн Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. / Пер. с англ. – СПб.: Питер. 2003.
47. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. / Под ред. И.С. Королева. М.: Юристъ, 2003.
48. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. Акад. А.А. Дынкина / ИМЭМО РАН. М.: Магистр, 2007.
49. Научная и инновационная политика. Россия и Мир. 2011-2012 / под ред. Н.И. Ивановой, В.В. Иванова. – М.: Наука, 2013.
50. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики, М.: Начала. 1997.
51. Нуреев Р.М. Очерки по истории институционализма. Ростов н/Д: Содействие XXI век; Гуманитарные перспективы, 2010.
52. Основные положения стратегии развития Открытого акционерного общества «Объединенная авиастроительная корпорация» до 2025 года. Москва. 2008.
53. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. – Москва-Смоленск: Ойкумена, 2005.
54. Пилипенко И.В. Повышение конкурентоспособности с помощью развития кластеров и промышленных районов // Гуманитарный стратегический маневр / Под. ред. В.Н. Кузнецова. М.: Книга и бизнес, 2004.
55. Пилипенко И.В. Факторы конкурентоспособности малых стран Западной Европы в мировом хозяйстве. Диссертация на соискание ученой степени кандидата географических наук. М. 2004.
56. Платонова И.Н. Внешнеэкономические аспекты модернизации и конкурентоспособности в мировой экономике./ М.: МГИМО-Университет. 2012.
57. Портер М. Как конкурентные силы формируют стратегию. В сборнике: Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом. Вильямс. 2006.
58. Портер М. Кластеры и конкуренция: новые программы для компаний, правительств и организаций. В сборнике: Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом Вильямс. 2006.
59. Портер М. Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс». 2006.
60. Портер М. Национальное конкурентное преимущество. В сборнике: Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом .Вильямс. 2006.
61. Портер М. От конкурентных преимуществ к корпоративной стратегии. В сборнике: Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом Вильямс. 2006.
62. Портер М. Что такое стратегия? В сборнике: Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом Вильямс. 2006.
63. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007.
64. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов/ Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. — М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
65. Рогов С.М. Государство и общественное благо: мировые тенденции и российский путь. – М.: Институт США и Канады РАН, 2005.
66. Рязанцев Ю.В. Стратегии в деятельности зарубежных компаний./ М.: МАКС Пресс, 2005.
67. Свищев А.В. Интегрированная логистическая поддержка как фактор международной конкурентоспособности авиационной техники. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва, 2006.
68. Семенов А.Л. Стратегическое управление: Принципы и инструментарий: Учебно-методическое пособие. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2005.
69. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Антология экономической классики: Петти, Смит, Рикардо. М.: Эконов-Ключ, 1993.
70. Справка Минэкономразвития РФ по обязательствам России в качестве члена ВТО. Москва. 2011.
71. Стиглиц Дж. Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / пер. с англ. В. Лопатка. М.: Эксмо, 2011.
72. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Москва. Декабрь 2011.
73. Стратегия развития авиационной промышленности на период 2012-2025 годов. Москва. 2012.
74. Стратегия развития авиационной промышленности на период до 2015 года. Москва. 2005.
75. Стратегия России 2020. Особое мнение. Материалы круглого стола. — М.: Научный эксперт, 2011.
76. Сулакшин С.С. О новой модели экономического роста России (в связи с поручением В.В. Путина) /Стратегия России 2020. Особое мнение. Материалы круглого стола. — М.: Научный эксперт, 2011.
77. Супрун В.А. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010.
78. Сухолинский П.Р. На пути к праву и государству. Становление политических и правовых явлений в догосударственный период социального развития. М.: Макс Пресс. 2010.
79. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов/ Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. — М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
80. [Указ Президента РФ В. В. Путина «О национальном центре авиастроения» от 20 февраля 2008 года](http://document.kremlin.ru/doc.asp?ID=044258).
81. Фатхутдинов Р.А. Глобальная конкурентоспособность. На стол современному руководителю. М.: РИА «Стандарты и качество». 2009.
82. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: Россия и мир 1992-2015. М.: Экономика. 2005.
83. Философский словарь / под ред. Фролова И.Т. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Политиздат, 1991.
84. Фролов С.В. Международная конкурентоспособность национальной экономики: актуальные вопросы теории и практики. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М.: 2003.
85. Хамел Г., Прахалад К. К. Конкурируя за будущее. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». 2002.
86. Харрод Р. К теории экономической динамики. // Классики кейнсианства. В 2-х томах. Р. Харрод. Э. Хансен. М.: Экономика, 1997.
87. Худокормов А.Г. Неокейнсианство. // Классики кейнсианства. В 2-х томах. Р. Харрод. Э. Хансен. М.: Экономика, 1997.
88. Человеческое измерение мировой экономики и политики. // М.: ИМЭМО РАН. 2013.
89. Чуйко В.А. Российское авиастроение скорее спасут собственные мозги, чем чужие инвестиции// Аэрокосмос, ИТАР-ТАСС, 2003. №45
90. Шараев Ю.В. Теория экономического роста. М.: ГУ-ВШЭ. 2006 г.
91. Швандар К.В. Международная конкурентоспособность стран-экспортеров нефти: состояние, динамика, перспективы. М.: МАКС Пресс, 2009.
92. Швандар К.В. Международная конкурентоспособность: современный взгляд на концепцию. М.: МАКС Пресс, 2006.
93. Швандар К.В. Современные тенденции формирования международной конкурентоспособности национальной экономики. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. М. 2011.
94. Швандар К.В. Современные тенденции формирования международной конкурентоспособности национальной экономики. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. М. 2011.
95. Экономика знаний: Коллективная монография / Отв. ред. В.П. Колесов. – М.: ИНФРА-М, 2008.
96. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. М.: Гном и Д. 2001.
97. «[Авиационная столица России](http://www.ul-avia.com/)»: реальные решения актуальных проблем. // «[Авиационная столица России](http://www.ul-avia.com/)». [16.11.2011](http://www.aviaport.ru/digest/2011/11/16/)
98. Андреева Л. Взгляд на системную конкурентоспособность как доминанту устойчивого развития экономики. // Экономист. 2004. №1.
99. Бажина А. Российские самолеты продолжают терять позиции на мировом рынке. // Маркер. 24.08.2010.
100. Баширова Я. Правительство нашло способ помочь отечественным авиастроителям после вступления в ВТО. // Маркер. 13.07.2011.
101. Богомолова И.П., Хохлов Е.В. Анализ формирования категории конкурентоспособность, как фактора рыночного превосходства экономических объектов. // Маркетинг в России и за рубежом. 2005. №1.
102. Бражник М.В. Эволюция теории и практики стратегического менеджмента: объективный и парадигмальный подходы. // Проблемы современной экономики, N 3 (35), 2010.
103. Васильева З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности объектов рынка // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2(52).
104. Век авиастроения в России. Опыт великих авиастроителей России вдохновляет и вселяет оптимизм // АвиаСоюз. Октябрь-декабрь (№5-6) 2010.
105. Век авиастроения в России. Первая мировая война (1914–1917 годы). // АвиаСоюз. Январь 2011 (№1).
106. [Век авиастроения в России. Авиационная промышленность СССР (1918–1940 годы).](http://www.aviasouz.com/vek_aviastr_2_2011.html) // АвиаСоюз. Апрель-май (№2) 2011.
107. Век авиастроения России. Авиационная промышленность России: деятельность в условиях рыночной экономики (1991-2010 годы). // АвиаСоюз. Ноябрь-декабрь (№6) 2011.
108. Гельвановский М.И. Что такое конкурентоспособность? // Экономическая и философская газета. 2007 №2.
109. Гельвановский М.И. Конкурентоспособность национальной экономики и задачи государственной статистики. // Вопросы статистики. 2006. №3.
110. Гельвановский М.И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. // Вопросы статистики. 2004. №7.
111. Гельвановский М.И. и др. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Российский экономический журнал. 1998. №3.
112. Гречко Е.А. Бренд стран как фактор развития конкурентоспособности.// Мировое развитие. Вып. 10. ИМЭМО РАН. 2013.
113. Дементьев В.Е. ОАК и развитие российского авиастроения // Вестник университета (ГУУ), 2009, №3.
114. Достаточно сильны для ВТО. // [Эксперт №46 (779)](http://expert.ru/expert/2011/46/), 21.11.2011.
115. Емельянов С.В. Международная конкурентоспособность производителей: факторы, определяющие положение на рынках и конкурентные преимущества (на примере США). // Маркетинг в России и за рубежом. 2002. № 1.
116. Жохова А. Пограничное пространство. // Forbes, 2012 №1.
117. Кабалинский Д. [Предполётный разговор](http://www.expert.ru/printissues/expert/2007/21/shans_rossiyskogo_aviaproma/). // Эксперт, № 21 (562), 4 июня 2007 года.
118. Карасюк Е. Мы на мир. // Секрет Фирмы.   19.01.2004. № 2(41).
119. Катькало В.С. Исходные концепции стратегического управления и их современная оценка. // Российский журнал менеджмента. 2001. №3
120. Квитко Е. «Россия не Дания, чтобы спокойно жить без собственного авиапрома». // Большой бизнес. №12 (67) 2009.
121. Кокорина Е.В. Экономический имидж государства как фактор его национальной конкурентоспособности. // Мировое развитие. Вып. 9. ИМЭМО РАН. 2013.
122. Мантуров Д.В. Российское авиастроение – вчера, сегодня завтра. Доклад. // Москва. 27 февраля 2013 года.
123. Мироненко П., Екимовский А. [МС-21 полетит на Pratt&Whitney](http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1290071&ThemesID=1128). // Коммерсантъ, № 232 (4287), 11 декабря 2009 года.
124. Намазбеков М. Кластерное развитие в условиях глобализации: опыт зарубежных стран // Analitic. 2005. №3.
125. Не хватает класса. [«Эксперт» №34 (767)](http://expert.ru/expert/2011/34/), 29.08.2011.
126. Олейников В. А. Доклад «О стратегии развития национального авиастроения». «ИнтерАэроКом Санкт-Петербург-2010». 12 августа 2010 года
127. Перспективы развития мировой экономики.// Международный Валютный Фонд. Апрель 2014.
128. Панченко А. «Трансаэро» вернется на родину. // «[Коммерсантъ](http://www.kommersant.ru/)». [17.02.2012](http://www.aviaport.ru/digest/2012/02/17/)
129. Панченко А. Авиапром подсадят на триллион. // Коммерсантъ. Декабрь 2011.
130. Приворотская С.Г. Международная конкурентоспособность бизнеса как фактор экономического благосостояния страны. // Мировая экономика: некоторые аспекты кризиса: Сборник научных работ / Под ред. Касаткиной Е.А., Градобоева В.В. – М.: МАКС Пресс, 2009.
131. Приворотская С.Г. Международная конкурентоспособность и человеческий капитал. // Человек и труд. 2011. №6.
132. Приворотская С.Г. Международная конкурентоспособность экономики и стратегическое планирование на уровне государства: опыт России. // Мировая экономика в условиях кризиса: Сборник научных работ / Под ред. Касаткиной Е.А., Градобоева В.В. – М.: МАКС Пресс, 2010.
133. Приворотская С.Г. Международная конкурентоспособность: система элементов и иерархия уровней. Мировая экономика в современных условиях / Под ред. Касаткиной Е.А., Градобоева В.В. – М.: МАКС Пресс, 2012.
134. Приворотская С.Г. Факторы конкурентоспособности на международном рынке авиастроения. // Транспортное дело России. 2011. №9.
135. [Решение о запрете с 1 апреля на полеты российских самолетов в страны ЕС вряд ли будет пересмотрено](http://old.strana.ru/stories/02/01/30/2436/115255.html). // Страна.ru, 22 февраля 2002 года.
136. Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными. Доклад ГУ—ВШЭ под руководством Е.Ясина. // Вопросы Экономики. 2007. №3.
137. Салми Д., Фрумин И.Д. Как государства добиваются международной конкурентоспособности университетов: уроки для России. // Вопросы образования. 2013. №1
138. Субботина Т. Россия на распутье: два пути к международной конкурентоспособности. // Вопросы экономики. 2006. №2.
139. Толкачев С.А. Деревянко И.Б. Мировой рынок гражданского авиастроения: конец дуополии. 2011. // Капитал страны. 2011.
140. Чен Я. Большие цели // Стратегия России. Октябрь 2005. №10.
141. Шевченко С.А., Шевченко О.О. Основные направления совершенствования управления конкурентоспособностью хозяйственных организаций в условиях инновационной экономики России. // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. Вып.40. 2013. № 8 (299).
142. Юдаева К. Конкурентоспособность? Спасибо, не надо. // [Россия в глобальной политике. № 4, Июль - Август 2004](http://www.globalaffairs.ru/numbers/9/)
143. Ясин Е.Е., Яковлев А. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики. // Вопросы экономики. 2004. №7.
144. Владимирова Л.П. Стратегическое планирование бизнеса: с чего начать. - <http://www.elitarium.ru/2007/07/16/strategicheskoe\_planirovanie\_biznesa.html>
145. Гражданская авиация. ОАО «ОАК». <<http://www.uacrussia.ru/ru/models/civil/>>
146. Мировой авиапром: в зоне высокой турбулентности. <<http://www.k2kapital.ru/articles/17/27610/?phrase_id=685548>>
147. Основные показатели работы гражданской авиации России за январь 2011-2012 годы. Федеральное агентство воздушного транспорта. Росавиация. <<http://www.favt.ru/favt_new/?q=dejatelnost/vozdushnye_perevozki/osnovnye_proizvodstvennye_pokazateli_ga>>
148. Основные показатели работы гражданской авиации России за январь-октябрь 2012-2013 гг. Федеральное агентство воздушного транспорта. Росавиация. <http://www.favt.ru/favt\_new/?q=dejatelnost/vozdushnye\_perevozki/osnovnye\_proizvodstvennye\_pokazateli\_ga>
149. Основные показатели работы гражданской авиации России за январь-сентябрь 2013-2014 гг. Федеральное агентство воздушного транспорта. Росавиация. <http://www.favt.ru/favt\_new/?q=dejatelnost/vozdushnye\_perevozki/osnovnye\_proizvodstvennye\_pokazateli\_ga>
150. Особенности формирования российского рынка авиаперевозок. Рейтинговое агентство Эксперт РА. <<http://www.raexpert.ru/researches/avia/part1/>>
151. Перевозки пассажиров и пассажирооборот за январь 2011-2012 гг. Федеральное агентство воздушного транспорта. Росавиация. <<http://www.favt.ru/favt_new/?q=dejatelnost/vozdushnye_perevozki/perevozki_passazhirov>>
152. Перевозки пассажиров и пассажирооборот за январь-октябрь 2012-2013 гг. Федеральное агентство воздушного транспорта. Росавиация. http://www.favt.ru/favt\_new/?q=dejatelnost/vozdushnye\_perevozki/perevozki\_passazhirov
153. Перевозки пассажиров и пассажирооборот за январь-сентябрь 2013-2014 гг. Федеральное агентство воздушного транспорта. Росавиация. <http://www.favt.ru/favt\_new/?q=dejatelnost/vozdushnye\_perevozki/perevozki\_passazhirov>
154. Семейство ближне-среднемагистральных пассажирских самолётов МС-21. <<http://uacrussia.ru/ru/models/civil/ms_21/>>
155. Стратегическое планирование. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. <<http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicplanning/indexdocs>>
156. [Технические сложности](http://expert.ru/news/2009/11/12/suhogo_net/). Эксперт Online, 12 ноября 2009 года. <<http://www.memoid.ru/node/Perspektivy_grazhdanskogo_aviastroeniya_Rossii#cite_note-.D0.B52000-11>>
157. Ущерб от землетрясения в Японии оценили в 309 миллиардов долларов. 23.03.2011. [Электронный ресурс] URL: <http://lenta.ru/news/2011/03/23/cost/> (дата обращения 11 ноября 2011).
158. Фридлянд А.А., Дунаев О.Н., Борисов Ф.А. Проблемы авиационного транспорта. Заседание экспертной группы № 19 . 10.06.2011.
159. < <http://2020strategy.ru/g19/news/31271262.html>>
160. Шестопалов А.Г. Об уроках формирования и развития регионального кластера. 2010. www.naco.ru/news/Ob\_urokah\_klastera.doc
161. Экономика: ЕС-США-ВТО-АВИА. ИТАР-ТАСС. 31.01.2011
162. Яковлев А.А. Новая модель экономического роста – взгляд с микроуровня. Презентация для диспута АНЦЭА. 15 декабря 2011 года. - <<http://2020strategy.ru/data/2011/12/16/1214539673/A.Yakovlev_presentation_ANTZEA_15-12-11.pdf>>
163. Ярченко В.М. Особенности стратегического менеджмента в России. Стратегический менеджмент. Корпоративная культура. - <<http://www.elitarium.ru/2008/11/01/strategicheskij_menedzhment_rossii.html>>
164. Aaker David A., Myers John G. Advertising Management. Prentice-Hall International, Inc. 1987.
165. ACAS / World Airliner Census.
166. [Acemoğlu](http://economics.mit.edu/faculty/acemoglu) D., Robinson J. A. Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty. Crown Business, New York, 2012
167. Ackoff Russell L. Re-Creating the Corporation: a design of organizations for the 21st century. Oxford Univ. Press: New York. 1999.
168. Alchian A. Uncertainty, Evolution and Economic Theory // Journal of Political Economy. 1950. №3
169. America's competitive crisis: confronting the new reality. Council of competitiveness. Wash. 1987.
170. Ansoff H. I. Corporate Strategy: An Analytical Approach to Business Policy for Growth and Expansion. McGraw Hill Book Co.: N. Y. 1965.
171. Balass B. An Empirical Demonstration of Classical Comparative Cost Theory. // Review of Economics and Statistics, 4, August 1963
172. Baumol W.J. The Free-Market Innovation Machine: Analysing the Growth Miracle of Capitalism, Princeton University Press: Princeton. 2002.
173. Bowen С, Learner Е. and Sveikauskas L. Multicountry, Multifactor Tests of the Factor Abundance Theory//American Economic Review. Dec. 1987.
174. Building A Competitive America, First Report to the President and Congress, Competitiveness Policy Council, March 1992
175. Carroll P.B., Mui C. 7 Ways to Fall Big: Lessons from the Most Inexcusable Business Failure of the Past 25 Years. // Harvard Business Review. September 2008
176. Cartwright W. Canada at the Crossroads Dialogue // Business Quarterly, vol. 57, 1992: 2.
177. Chandler A. D., Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of American Enterprise. MIT Press: Cambridge, MA. 1962.
178. Competing Through Innovation and Learning: Industrial Development Report 2002/ 2003 / UNIDO (United Nations Industrial Development Organization). Vienna. 2002.
179. Debonneuil-Fontagné. Compétitivité, Rapport du Conseil d’Analyse Economique. 2003.
180. Delivering the Future. Global Market Forecast 2011-2030. Airbus. June 2011.
181. Delivering the Future. Global Market Forecast 2011-2030. Pocket Guide. Airbus. June 2011.
182. Department of Trade and Industry. Our Competitive Future: Building the Knowledge Driven Economy. Cm 4176. London: The Stationery Office.1998.
183. Drucker P.F. Planning for Uncertainty // The Wall Street Journal. 1992, June 22. Drucker P.F. Managing in the Next Society. 2006.
184. Drzeniek Hanouz М., Prazdnichnykh A. The Russia Competitiveness Report 2011: Laying the Foundation for Sustainable Prosperity.World Economic Forum. Geneva. 2011.
185. Dunning J.H. The Globalization of Business: the Challenge of the 1990s. N.Y.: Routledge, 1993.
186. Enhancing European Competitiveness, Competitiveness Advisory Group, First Report to the President of the Commission, Prime Ministers and Heads of State, Rome, June 1995.
187. Enright M. The Geographic Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Regional Changing Scales of Regional Identity / Edited by E. Dirven, J. Groenewegen and S. van Hoof. Utrecht: Netherland Geographical Studies 155, 1993
188. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Brussels, 2010.
189. Feurer R., Chaharbaghi K. Defining competitiveness: a holistic approach // Management Decision, 1994. Vol. 32, № 2
190. Frankel, Jefferey. Regional Trading Blocs in the World Economic System. Washington, DC: Institute for International Economics. 1997
191. Future Journeys. Global Market Forecast 2013-2032. Airbus. September 2013.
192. Garelli S. Competitiveness of Nations: The Fundamentals. International Institute for Management Development IMD, 2002.
193. Garelli S. The Fundamentals and History of Competitiveness. IMD World Competitiveness Yearbook, 2011.
194. Garelli S. The Fundamentals and History of Competitiveness. IMD World Competitiveness Yearbook, 2013.
195. Gorst I. [Russia: Superjet aims to blaze a trail](http://www.ft.com/cms/s/0/5ef96a62-cfe9-11de-a36d-00144feabdc0.html) // The Financial Times. 16.11.2009
196. Helpman E. The Mystery of Economic Growth, Harvard University Press: Cambridge, MA. 2004.
197. Hernesniemi, Lammi, Yla-Anttila. Advantage Finland: The Future of Finnish
198. IMD World Competitiveness Yearbook. 2011.
199. Industries. Helsinki: Taloustieto. 1996
200. Johnson L. K. Execute Your Strategy—Without Killing It. // Harvard Management Update. February 27, 2008.
201. Keefer, Philip and Shirley, Mary M. 1998, From the Ivory Tower to the Corridors of Power: Mak­ing Institutions Matter for Development Policy, World Bank (mimeo).
202. Kim W. C., Mauborgne R. Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant. / Harvard Business Press. 2005.
203. Krugman P.R. Competitiveness: A Dangerous Obsession // Foreign Affairs. 1994. March/April. Vol. 73. №2.
204. Krugman P.R. [Increasing returns, monopolistic competition, and international trade](http://www.princeton.edu/pr/pictures/g-k/krugman/krugman-increasing_returns_1978.pdf). Journal of International Economics 9, 1979
205. Krugman P.R. Proving my Point // Foreign Affairs. 1994. July/August. Vol. 73. №4.
206. Krugman P.R. Pop Internationalism. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1996
207. Krugman P.R.. [Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade](http://www.princeton.edu/~pkrugman/scale_econ.pdf). 1980,
208. Learned E. A., Christensen C. R., Andrews K. R., Guth W. D. (eds). Business Policy: Texts and Cases. Richard D. Irwin: Homewood, IL. 1965.
209. Linder S. B. An Essay in Trade and Transformation, New York: Wiley. 1961.
210. Lucas R. On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. 1988. N 22.
211. Lundvall B.-A. [The Danish Model and the Globalizing Learning Economy: Lessons for Developing Countries](http://ideas.repec.org/p/unu/wpaper/rp2009-18.html), [Working Papers](http://ideas.repec.org/s/unu/wpaper.html) UNU-WIDER Research Paper , World Institute for Development Economic Research (UNU-WIDER). 2009.
212. Lundvall B.-A. [The Social Dimension of the Learning Economy](http://ideas.repec.org/p/aal/abbswp/96-1.html), [DRUID Working Papers](http://ideas.repec.org/s/aal/abbswp.html) 96-1, DRUID, Copenhagen Business School, Department of Industrial Economics and Strategy/Aalborg University, Department of Business Studies. 1996.
213. Lundvall B.-A., Johnson B. The Learning Economy // Journal of Industry Studies, Vol.1, 1994.
214. MacDougall G.D.A., British and American Exports: A Study Suggested by the Theory of Comparative Costs. // Economic Journal, 61, December 1951, 62 (September 1952),
215. Martin R., Sunley P. Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea? // Journal of Economic Geography, Vol.3, 2003.
216. OECD. Understanding Economic Growth: Macro Level, Industry Level, Firm Level, Palgrave Macmillan: Basingstoke. 2004.
217. Ohlin B. Interregional and International Trade. Cambridge: Harvard University Press, 1933
218. Parris В. Risky Development: Export concentration, Foreign Investment and Policy Conditionality // World Vision Australia/World Vision International. 2003.
219. Pearce B. The Outlook for Air Transport Markets and the Indusrty. IATA Global Media Day. 2010.
220. Porter M. E. Clusters and the New Economics of Competition, Harvard Business Review, November December 1998.
221. Porter M. E., Ketels C., Delgado M., Bryden R. Competitiveness at the crossroads: choosing the future direction of the Russian economy. 2007.
222. Porter M. E., Ketels C., Delgado M.. The Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index. The Global Competitiveness Report 2007-2008. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2007.
223. Porter M.E. Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press. 1990.
224. Porter M.E. [How Competitive Forces Shape Strategy](http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=How_Competitive_Forces_Shape_Strategy&action=edit&redlink=1) // Harvard Business Review, March/April 1979. Porter M.E. [Competitive Advantage](http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Competitive_Advantage_(book)&action=edit&redlink=1), Free Press, New York, 1985.
225. Porter M.E. [The Competitive Advantage of Nations](http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=The_Competitive_Advantage_of_Nations&action=edit&redlink=1), Free Press, New York, 1990
226. Porter M.E. [What is Strategy](http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=What_is_Strategy&action=edit&redlink=1) // [Harvard Business Review](http://en.wikipedia.org/wiki/Harvard_Business_Review), Nov/Dec 1996.
227. Porter M.E. Competitive Advantage of Nations, New York: Free Press, 1990
228. Reinert E.S. Competitiveness and its Predecesors – a 500-year Cross-national Perspective STEP GROUP, Report №03-94, Oslo, 1994b.
229. Report of President’s Commission on Industial Competitiveness, 99th Congress, 1st session, Wash., March 5, 1985.
230. Romer P. Idea gaps and object gaps in economic development // Journal of Monetary Economics 32. 1993.
231. Romer P. Increasing Returns and Long-Run Growth // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94. N 5
232. Rosselet-McCauley S. Methodology and Principles of Analysis. IMD, World Competitiveness Yearbook, 2011.
233. Shrivastava S. [Impact on Economy after Japanese Earthquake, Tsunami // The World Reporter: News Opinion and Analysis](file:///C:\Users\sprivorotskaya\Documents\домашние\моя%20диссертация\Impact%20on%20Economy%20after%20Japanese%20Earthquake,%20Tsunami%20\%20The%20World%20Reporter:%20News%20Opinion%20and%20Analysis). 11.03.2011.
234. Snowdon B., Stonehouse G. Competitiveness in a Globalised World: Michael Porter on the Microeconomic Foundations of the Competitiveness of Nations, Regions, and Firms. // Journal of International Business Studies, Vol. 37, No. 2. Mar., 2006
235. Strategic Global Forecast to 2030 / Ed. By Academician A.A. Dynkin/ IMEMO RAS. – Moscow: Magistr, 2013.
236. Strauss-Kahn D. The Right Kind of Global Recovery. International Monetary Fund. Monetary Authority of Singapore. February 1, 2011.
237. The Boeing Company Annual Report. Boeing. 2006.
238. The Global Competitiveness Report 2007-2008. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2007.
239. The Global Competitiveness Report 2008-2009. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2008.
240. The Global Competitiveness Report 2009-2010. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2009.
241. The Global Competitiveness Report 2010-2011. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2010.
242. The Global Competitiveness Report 2011-2012. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2011.
243. The Global Competitiveness Report 2012-2013. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2012.
244. The Global Competitiveness Report 2013-2014. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2013.
245. The Global Competitiveness Report 2014-2015. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2014.
246. The Global Competitiveness Index Historical Dataset 2005-2014. World Economic Forum. 2014.
247. The Global Competitiveness Report, IMD World Competitiveness Yearbook 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014.
248. Токуо Round Agreements. Agreement on Trade in Civil Aircraft. (BISD 26S/162). Geneva. 12 April 1979.
249. Trade and Development Report / UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). New York, Geneva, 2003.
250. Van den Bosch F., van Prooijen A. The Competitive Advantage of European Nations: The Impact of Nation Culture – a Missing Element in Porter’s Analysis? // European Management Journal, vol.10, 1992:2.
251. Vernon R. [International Investment and International Trade in the Product Cycle. Quarterly Journal of Economics.](http://dispatch.opac.d-nb.de/DB=1.1/CMD?ACT=SRCHA&IKT=8&TRM=0033-5533) Cambridge. 1966.
252. Wynne R. Aviation Policy and Geopolitics. Boeing Commercial Airplanes. 2012.
253. <http://www.weforum.org/> – Сайт Всемирного экономического форума
254. [http://www.imd.org](http://www.imd.org/)/ – Сайт Международного института развития менеджмента
255. <http://www.worldbank.org>/ – Сайт Всемирного банка
256. <http://www.imf.org/> – Сайт Международного валютного фонда
257. http://[www.oecd.org](http://www.google.ru/search?q=www.oecd.org&start=0&spell=1)/ – Сайт Организации экономического сотрудничества и развития
258. [http://www.naco.ru/](http://www.naco.ru/about.htm) – Сайт Совета по национальной конкурентоспособности РФ

1. См. например Швандар К.В. Современные тенденции формирования международной конкурентоспособности национальной экономики. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. М. 2011. С. 4. Гельвановский М.И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. // Вопросы статистики. 2004. №7. Вальтер Ж. Конкурентоспособность: Общий подход. Москва. 2005. С.3 [↑](#footnote-ref-1)
2. История экономических учений: Учеб. пособие / Под ред. В.Автономова, О.Ананьина, Н.Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2010. С.33 [↑](#footnote-ref-2)
3. Колесов В.П., Кулаков М.В. Международная экономика: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2004. С. 20 [↑](#footnote-ref-3)
4. Речь идет о так называемом «нижнем пути к конкурентоспособности», основанном на удержании торговых позиций за счет низких цен, базирующихся на крайне низкой оплате труда и, соответственно уровне жизни населения. Большинство современных экономистов подтверждают, что данный путь ведет к падению благосостояния страны в долгосрочном периоде. (см. например Trade and Development Report / UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). New York, Geneva, 2003. P. Viii; Субботина Т., Россия на распутье: два пути к международной конкурентоспособности // Вопросы экономики, 2006. №2) [↑](#footnote-ref-4)
5. Цит. по История экономических учений: Учеб. пособие / Под ред. В.Автономова, О.Ананьина, Н.Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2010. С.36-37 [↑](#footnote-ref-5)
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики: Петти, Смит, Рикардо. М.: Эконов-Ключ, 1993. С.81. [↑](#footnote-ref-6)
7. См. например, Porter M.E. Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press. 1990. [↑](#footnote-ref-7)
8. См. например, Миклашевская Н.А, Холопов А.В., Международная экономика: Учебник. М.: Дело и Сервис. 2004. С.14 [↑](#footnote-ref-8)
9. См. П.Р. Кругман, М. Обстфельд, Международная экономика: теория и политика, перевод с английского под редакцией В.П. Колесова, М.В. Кулакова, М.: Юнити, 1993. С. 28 [↑](#footnote-ref-9)
10. См. G.D.A. MacDougall, British and American Exports: A Study Suggested by the Theory of Comparative Costs. // Economic Journal, 61 (December 1951), pp.697-724, 62 (September 1952), pp. 487-521. См. также B. Balass. An Empirical Demonstration of Classical Comparative Cost Theory. // Review of Economics and Statistics, 4 (August 1963), pp. 231-238 [↑](#footnote-ref-10)
11. См. Миклашевская Н.А, Холопов А.В., Международная экономика: Учебник. М.: Дело и Сервис. 2004. С.17-18 [↑](#footnote-ref-11)
12. См. B. Ohlin. Interregional and International Trade. Cambridge: Harvard University Press, 1933 [↑](#footnote-ref-12)
13. См. Bowen С, Learner Е. and Sveikauskas L. Multicountry, Multifactor Tests of the Factor Abundance Theory//American Economic Review. Dec. 1987. P. 791-809. [↑](#footnote-ref-13)
14. См. Киреев А. П. Международная экономика. Часть первая. Международная микроэкономика: Движение товаров и факторов производства. М.: Международные отношения. 1997. С. 191-193 [↑](#footnote-ref-14)
15. Там же с.181 [↑](#footnote-ref-15)
16. См. например Krugman P.R., [Increasing returns, monopolistic competition, and international trade](http://www.princeton.edu/pr/pictures/g-k/krugman/krugman-increasing_returns_1978.pdf). Journal of International Economics 9, (1979), pp. 469–79. Krugman P.R.. [Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade](http://www.princeton.edu/~pkrugman/scale_econ.pdf).`1980), pp. 950–59. Миклашевская Н.А, Холопов А.В., Международная экономика: Учебник. М.: Дело и Сервис. 2004. С. 20 [↑](#footnote-ref-16)
17. См. Linder S. B. An Essay in Trade and Transformation, New York: Wiley. 1961. Frankel, Jefferey (1997). Regional Trading Blocs in the World Economic System. Washington, DC: Institute for International Economics. P. 60, 133–134. [↑](#footnote-ref-17)
18. См. Vernon R. [International Investment and International Trade in the Product Cycle. Quarterly Journal of Economics.](http://dispatch.opac.d-nb.de/DB=1.1/CMD?ACT=SRCHA&IKT=8&TRM=0033-5533) Cambridge. 1966. P. 191. [↑](#footnote-ref-18)
19. Porter M.E. Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press. 1990 [↑](#footnote-ref-19)
20. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. / Под ред. И.С. Королева. М.: Юристъ, 2003. С.13 [↑](#footnote-ref-20)
21. См. История экономических учений: Учеб. пособие / Под ред. В.Автономова, О.Ананьина, Н.Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2010. С. 540-541 [↑](#footnote-ref-21)
22. См. например, Худокормов А.Г. Неокейнсианство. // Классики кейнсианства. В 2-х томах. Р. Харрод. Э. Хансен. М.: Экономика, 1997. С. 5-21. Харрод Р. К теории экономической динамики. // Классики кейнсианства. В 2-х томах. Р. Харрод. Э. Хансен. М.: Экономика, 1997. [↑](#footnote-ref-22)
23. Подробнее см. Шараев Ю.В. Теория экономического роста. М.: ГУ-ВШЭ. 2006 г. С. 9-10 [↑](#footnote-ref-23)
24. Составлено на основе Шараев Ю.В. Теория экономического роста. М.: ГУ-ВШЭ. 2006 г. С. 24-37 [↑](#footnote-ref-24)
25. Romer P. Increasing Returns and Long-Run Growth // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94. N 5 [↑](#footnote-ref-25)
26. Romer P. Idea gaps and object gaps in economic development // Journal of Monetary Economics 32 (1993). P. 543-573 [↑](#footnote-ref-26)
27. Lucas R. On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. 1988. N 22. [↑](#footnote-ref-27)
28. Подробнее см. Шараев Ю.В. Теория экономического роста. М.: ГУ-ВШЭ. 2006 г. С. 104-116. [↑](#footnote-ref-28)
29. Нуреев Р.М. Очерки по истории институционализма. Ростов н/Д: Содействие XXI век; Гуманитарные перспективы, 2010. С.33 [↑](#footnote-ref-29)
30. См. например Keefer, Philip and Shirley, Mary M. (1998), From the Ivory Tower to the Corridors of Power: Mak­ing Institutions Matter for Development Policy, World Bank (mimeo). [↑](#footnote-ref-30)
31. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник/ Под общей ред. д.э.н, проф. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2005. С.28. [↑](#footnote-ref-31)
32. Подробнее см. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики, М.: Начала. 1997. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник/ Под общей ред. д.э.н, проф. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2005. С. 27 [↑](#footnote-ref-32)
33. История экономических учений: Учеб. пособие / Под ред. В.Автономова, О.Ананьина, Н.Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2010. С. 621 [↑](#footnote-ref-33)
34. Подробнее см. Alchian A. Uncertainty, Evolution and Economic Theory // Journal of Political Economy. 1950. №3 [↑](#footnote-ref-34)
35. Ишханов А.В. Национальная конкурентоспособность в условиях глобализации мировой экономики: методология, теория, практика. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Краснодар, 2005. С. 29 [↑](#footnote-ref-35)
36. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. М.: Гном и Д. 2001. С. 5 [↑](#footnote-ref-36)
37. Беленов О.Н., Анучин А.А. Конкурентоспособность стран и регионов: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2011. С. 8-9 [↑](#footnote-ref-37)
38. Подробнее см. История экономических учений: Учеб. пособие / Под ред. В.Автономова, О.Ананьина, Н.Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2010. С. 628-629 [↑](#footnote-ref-38)
39. см. Кропоткин П.А. Взаимопомощь среди животных и людей. Минск: Беларуская Энцыклапедыя. 2006 г. [↑](#footnote-ref-39)
40. См. Сухолинский П.Р. На пути к праву и государству. Становление политических и правовых явлений в догосударственный период социального развития. М.: Макс Пресс. 2010. С. 92-100 [↑](#footnote-ref-40)
41. См. Беленов О.Н., Анучин А.А. Конкурентоспособность стран и регионов: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2011. С. 30-33 [↑](#footnote-ref-41)
42. Небезынтересно отметить, что автором Индекса Глобальной конкурентоспособности, ежегодно публикуемого Всемирным экономическим форумом, является признанный специалист в сфере экономического роста Ксавье Сала-и-Мартин. [↑](#footnote-ref-42)
43. Беленов О.Н., Анучин А.А. Конкурентоспособность стран и регионов: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2011. С.20 [↑](#footnote-ref-43)
44. Девяткин Е.А. Теория и практика конкуренции: учебно-методический комплекс. М.: ЕАОИ, 2008. С. 134 [↑](#footnote-ref-44)
45. Garelli S. The Fundamentals and History of Competitiveness. IMD World Competitiveness Yearbook, 2013. P. 491 [↑](#footnote-ref-45)
46. Швандар К.В. Международная конкурентоспособность стран-экспортеров нефти: состояние, динамика, перспективы. М.: МАКС Пресс, 2009. С. 13 [↑](#footnote-ref-46)
47. История мировой экономики, под ред. Поляка Г.Б., Марковой А.Н. М.: ЮНИТИ. 2004. С. 528-529. [↑](#footnote-ref-47)
48. См. Швандар К.В. Международная конкурентоспособность: современный взгляд на концепцию. М.: МАКС Пресс, 2006. С. 37 [↑](#footnote-ref-48)
49. История мировой экономики, под ред. Поляка Г.Б., Марковой А.Н. М.: ЮНИТИ. 2004. С. 541. [↑](#footnote-ref-49)
50. Пилипенко И.В. Факторы конкурентоспособности малых стран Западной Европы в мировом хозяйстве. Диссертация на соискание ученой степени кандидата географических наук. М. 2004. С.12 [↑](#footnote-ref-50)
51. На основе данных <http://www.weforum.org/>, [http://www.imd.org](http://www.imd.org/), wwwr.worldbank.org, <http://www.imf.org/>, [www.oecd.org](http://www.google.ru/search?q=www.oecd.org&start=0&spell=1), [http://www.ert.be](http://www.ert.be/). [↑](#footnote-ref-51)
52. См. <http://www.reagan.utexas.edu/archives/speeches/1984/10384e.htm> [↑](#footnote-ref-52)
53. Report of President’s Commission on Industial Competitiveness, 99th Congress, 1st session, Wash., March 5, 1985, p.81. см. Швандар К.В. Международная конкурентоспособность стран-экспортеров нефти: состояние, динамика, перспективы. М.: МАКС Пресс, 2009. С. [↑](#footnote-ref-53)
54. См. <http://en.wikipedia.org/wiki/Competitiveness_Policy_Council> [↑](#footnote-ref-54)
55. Building A Competitive America, First Report to the President and Congress, Competitiveness Policy Council, March 1992 [↑](#footnote-ref-55)
56. Department of Trade and Industry. Our Competitive Future: Building the Knowledge

    Driven Economy. Cm 4176. London: The Stationery Office.1998. [↑](#footnote-ref-56)
57. Debonneuil-Fontagné. Compétitivité, Rapport du Conseil d’Analyse Economique. 2003. [↑](#footnote-ref-57)
58. См. Вальтер Ж.., Конкурентоспособность: Общий подход. Российско-Европейский Центр Экономической Политики. Москва. 2005. [↑](#footnote-ref-58)
59. Enhancing European Competitiveness, Competitiveness Advisory Group, First Report to the President of the Commission, Prime Ministers and Heads of State, Rome, June 1995. [↑](#footnote-ref-59)
60. Ibid., p.1 [↑](#footnote-ref-60)
61. См. <http://www.naco.ru/about.htm> [↑](#footnote-ref-61)
62. Перспективы развития мировой экономики.// Международный Валютный Фонд. Апрель 2014. С.2 [↑](#footnote-ref-62)
63. В литературе широко используется ряд терминов, имеющих схожее значение: международная конкурентоспособность, национальная конкурентоспособность, конкурентоспособность страны, макроэкономическая конкурентоспособность. В работе данные термины используются как синонимы. [↑](#footnote-ref-63)
64. Feurer R., Chaharbaghi K. Defining competitiveness: a holistic approach // Management Decision, 1994. Vol. 32, № 2, p.49 [↑](#footnote-ref-64)
65. См. Ясин Е.Е., Яковлев А. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики. // Вопросы экономики. 2004. №7. сс. 7-13 [↑](#footnote-ref-65)
66. Фролов С.В. Международная конкурентоспособность национальной экономики: актуальные вопросы теории и практики. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М.: 2003. С. 9-12 [↑](#footnote-ref-66)
67. См. Беленов О.Н., Анучин А.А. Конкурентоспособность стран и регионов: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2011. С.14-15 [↑](#footnote-ref-67)
68. The Global Competitiveness Report 2014-2015. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2014. P.4. [↑](#footnote-ref-68)
69. Фатхутдинов Р.А. Глобальная конкурентоспособность. На стол современному руководителю. М.: РИА «Стандарты и качество». 2009. С. 385 [↑](#footnote-ref-69)
70. Гельвановский М.И. Конкурентоспособность национальной экономики и задачи государственной статистики. // Вопросы статистики. 2006. №3. С.11 [↑](#footnote-ref-70)
71. Competing Through Innovation and Learning: Industrial Development Report 2002/ 2003 / UNIDO (United Nations Industrial Development Organization). Vienna. 2002. [↑](#footnote-ref-71)
72. Субботина Т. Россия на распутье: два пути к международной конкурентоспособности. // Вопросы экономики. 2006. №2. С.48 [↑](#footnote-ref-72)
73. Enhancing European Competitiveness, Competitiveness Advisory Group, First Report to the President of the Commission, Prime Ministers and Heads of State, Rome, June 1995. P. 2-3 [↑](#footnote-ref-73)
74. IMD, World Competitiveness Yearbook, 2011. P. 489 [↑](#footnote-ref-74)
75. Krugman P.R. Pop Internationalism. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1996 [↑](#footnote-ref-75)
76. Krugman P.R. Competitiveness: A Dangerous Obsession // Foreign Affairs. 1994. March/April. Vol. 73. №2. Krugman P.R. Proving my Point // Foreign Affairs. 1994. July/August. Vol. 73. №4. [↑](#footnote-ref-76)
77. Юдаева К. Конкурентоспособность? Спасибо, не надо. // [Россия в глобальной политике". № 4, Июль - Август 2004](http://www.globalaffairs.ru/numbers/9/) // [http://www.globalaffairs.ru/number/n\_3533#](http://www.globalaffairs.ru/number/n_3533) [↑](#footnote-ref-77)
78. Пилипенко И.В. Факторы конкурентоспособности малых стран Западной Европы в мировом хозяйстве. Диссертация на соискание ученой степени кандидата географических наук. М. 2004. С.14-18. [↑](#footnote-ref-78)
79. Например см. Enhancing European Competitiveness, Competitiveness Advisory Group, First Report to the President of the Commission, Prime Ministers and Heads of State, Rome, June 1995. Pp. 20-25 [↑](#footnote-ref-79)
80. См. Lundvall B.-A. [The Social Dimension of the Learning Economy](http://ideas.repec.org/p/aal/abbswp/96-1.html), [DRUID Working Papers](http://ideas.repec.org/s/aal/abbswp.html) 96-1, DRUID, Copenhagen Business School, Department of Industrial Economics and Strategy/Aalborg University, Department of Business Studies. 1996. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. – Москва-Смоленск: Ойкумена, 2005. C. 114-124 [↑](#footnote-ref-80)
81. См. Lundvall B.-A. [The Danish Model and the Globalizing Learning Economy: Lessons for Developing Countries](http://ideas.repec.org/p/unu/wpaper/rp2009-18.html), [Working Papers](http://ideas.repec.org/s/unu/wpaper.html) UNU-WIDER Research Paper , World Institute for Development Economic Research (UNU-WIDER). 2009. [↑](#footnote-ref-81)
82. Garelli S. Competitiveness of Nations: The Fundamentals. International Institute for Management Development IMD, 2002. [↑](#footnote-ref-82)
83. Швандар К.В. Современные тенденции формирования международной конкурентоспособности национальной экономики. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. М. 2011. С. 9 [↑](#footnote-ref-83)
84. Отметим, что методология подсчета конкурентоспособности в обоих случаях опирается на теории М. Портера. Индекс глобальной конкурентоспособности ВЭФ построен на теории стадий развития конкурентных преимуществ. Индекс МИРМ основан на теории «ромба конкурентоспособности». [↑](#footnote-ref-84)
85. The Global Competitiveness Report 2010-2011. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2010. P. 4-11 [↑](#footnote-ref-85)
86. The Global Competitiveness Report 2011-2012. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2011. P. 51 [↑](#footnote-ref-86)
87. The Global Competitiveness Report 2013-2014. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2013. P. 62-63 [↑](#footnote-ref-87)
88. The Global Competitiveness Report 2014-2015. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2014. P.67-69 [↑](#footnote-ref-88)
89. Ibid. P.68 [↑](#footnote-ref-89)
90. IMD World Competitiveness Yearbook. 2013. P.490 [↑](#footnote-ref-90)
91. Ibid. Figure 5 The Golden Rules of Competitiveness. P. 499 [↑](#footnote-ref-91)
92. The Global Competitiveness Report 2008-2009. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2008. P. 52 [↑](#footnote-ref-92)
93. Системный подход // Философский словарь / под ред. Фролова И.Т. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Политиздат, 1991. С. 410 [↑](#footnote-ref-93)
94. Андреева Л. Взгляд на системную конкурентоспособность как доминанту устойчивого развития экономики. // Экономист. 2004. №1. С. 84. [↑](#footnote-ref-94)
95. Гельвановский М.И. Глобализация и национальная конкурентоспособность // Экономическая теория на пороге XXI века - 7; Глобальная экономика / Под ред. Ю.М.Осипова и др. - М.: Юристь. 2003. С.224. [↑](#footnote-ref-95)
96. См. Андреева Л. Взгляд на системную конкурентоспособность как доминанту устойчивого развития экономики. // Экономист. 2004. №1. С. 86. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Управление конкурентоспособностью: учебное пособие.  М.: [Омега-Л](http://www.labirint.ru/pubhouse/600/), 2008. С. 25-27. [↑](#footnote-ref-96)
97. Система // Философский словарь / под ред. Фролова И.Т. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Политиздат, 1991. С. 408-409 [↑](#footnote-ref-97)
98. Гельвановский М.И. Что такое конкурентоспособность? // Экономическая и философская газета. 2007 №2. [↑](#footnote-ref-98)
99. Богомолова И.П., Хохлов Е.В. Анализ формирования категории конкурентоспособность, как фактора рыночного превосходства экономических объектов. // Маркетинг в России и за рубежом. 2005. №1. с.27 [↑](#footnote-ref-99)
100. См. Гельвановский М.И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. // Вопросы статистики. 2004. №7. [↑](#footnote-ref-100)
101. Гельвановский М.И., Рожков К.Л., Скрябина Н.И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности / Учебное пособие под общей ред. Гельвановского М.И. М.: НИЦ «Статистика России». 2009. С.36. [↑](#footnote-ref-101)
102. Конкурентоспособность товаропроизводителей. / Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. с.286 [↑](#footnote-ref-102)
103. Васильева З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности объектов рынка // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2(52). С. 89. [↑](#footnote-ref-103)
104. Портер М. Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс». 2006. с. 256 [↑](#footnote-ref-104)
105. Емельянов С.В. Международная конкурентоспособность производителей: факторы, определяющие положение на рынках и конкурентные преимущества (на примере США). // Маркетинг в России и за рубежом. 2002. № 1. с.11 [↑](#footnote-ref-105)
106. America's competitive crisis: confronting the new reality. Council of competitiveness. Wash. 1987. [↑](#footnote-ref-106)
107. См. Гельвановский М.И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. // Вопросы статистики. 2004. №7. [↑](#footnote-ref-107)
108. См. Гельвановский М.И. Что такое конкурентоспособность? // Экономическая и философская газета. 2007 №2. <http://www.eifg.narod.ru/gelvanovsky.htm> [↑](#footnote-ref-108)
109. IMD World Competitiveness Yearbook. 2011. P.493 [↑](#footnote-ref-109)
110. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Москва. Декабрь 2011. С. 16 [↑](#footnote-ref-110)
111. См. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Brussels, 2010. [↑](#footnote-ref-111)
112. Ишханов А.В. Национальная конкурентоспособность в условиях глобализации мировой экономики: методология, теория, практика. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Краснодар, 2005. С. 40. [↑](#footnote-ref-112)
113. См. Пилипенко И.В. Повышение конкурентоспособности с помощью развития кластеров и промышленных районов // Гуманитарный стратегический маневр / Под. ред. В.Н. Кузнецова. М.: Книга и бизнес, 2004. С. 130-155 [↑](#footnote-ref-113)
114. См. Ишханов А.В. Национальная конкурентоспособность в условиях глобализации мировой экономики: методология, теория, практика. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Краснодар, 2005. С. 44. [↑](#footnote-ref-114)
115. Гельвановский М.И. Конкурентоспособность национальной экономики и задачи государственной статистики. // Вопросы статистики. 2006. №3. С.7 [↑](#footnote-ref-115)
116. The Global Competitiveness Index Historical Dataset 2005-2014. World Economic Forum. 2014. [↑](#footnote-ref-116)
117. Швандар К.В. Современные тенденции формирования международной конкурентоспособности национальной экономики. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. М. 2011. С. 10 [↑](#footnote-ref-117)
118. См. Porter M.E. [How Competitive Forces Shape Strategy](http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=How_Competitive_Forces_Shape_Strategy&action=edit&redlink=1) // Harvard Business Review, March/April 1979. Porter M.E. [Competitive Advantage](http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Competitive_Advantage_(book)&action=edit&redlink=1), Free Press, New York, 1985. Porter M.E. [What is Strategy](http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=What_is_Strategy&action=edit&redlink=1) // [Harvard Business Review](http://en.wikipedia.org/wiki/Harvard_Business_Review), Nov/Dec 1996. [↑](#footnote-ref-118)
119. См. Porter, M.E. [The Competitive Advantage of Nations](http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=The_Competitive_Advantage_of_Nations&action=edit&redlink=1), Free Press, New York, 1990. [↑](#footnote-ref-119)
120. Snowdon B., Stonehouse G. Competitiveness in a Globalised World: Michael Porter on the Microeconomic Foundations of the Competitiveness of Nations, Regions, and Firms. // Journal of International Business Studies, Vol. 37, No. 2. Mar., 2006, p. 164 [↑](#footnote-ref-120)
121. См. например Baumol W.J. The Free-Market Innovation Machine: Analysing the Growth Miracle of Capitalism, Princeton University Press: Princeton. 2002. Helpman E. The Mystery of Economic Growth, Harvard University Press: Cambridge, MA. 2004. OECD. Understanding Economic Growth: Macro Level, Industry Level, Firm Level, Palgrave Macmillan: Basingstoke. 2004. [↑](#footnote-ref-121)
122. Портер М. Национальное конкурентное преимущество. В сборнике: Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом .Вильямс. 2006. С.212 [↑](#footnote-ref-122)
123. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. / Под ред. И.С. Королева. М.: Юристъ, 2003. С.12. [↑](#footnote-ref-123)
124. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. Акад. А.А. Дынкина / ИМЭМО РАН. М.: Магистр, 2007. [↑](#footnote-ref-124)
125. Портер М. Национальное конкурентное преимущество. В сборнике: Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом .Вильямс. 2006. С.220 [↑](#footnote-ref-125)
126. Влияние структуры внутреннего спроса на международную торговлю, как говорилось выше, описывается также в гипотезе преобладающего спроса Линдера, согласно которой, страна экспортирует те товары, удельный вес которых велик в ее собственном потреблении. [↑](#footnote-ref-126)
127. Даймонд Дж. Ружья, микробы и сталь: Судьбы человеческих обществ. Пер. с англ. М. Колопотина. М.: АСТ: АСТ Москва: CORPUS. 2010. C. 656-657. [↑](#footnote-ref-127)
128. Карасюк Е. Мы на мир. // **Секрет Фирмы.**   19.01.2004. № 2(41). с.19 [↑](#footnote-ref-128)
129. Даймонд Дж. Ружья, микробы и сталь: Судьбы человеческих обществ. Пер. с англ. М. Колопотина. М.: АСТ: АСТ Москва: CORPUS. 2010. C. 656-657. [↑](#footnote-ref-129)
130. Подробнее см. Портер М. Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. С. 244-249 [↑](#footnote-ref-130)
131. Ущерб от землетрясения в Японии оценили в 309 миллиардов долларов. 23.03.2011. [Электронный ресурс] URL: <http://lenta.ru/news/2011/03/23/cost/> (дата обращения 11 ноября 2011). [↑](#footnote-ref-131)
132. Shrivastava S. [Impact on Economy after Japanese Earthquake, Tsunami // The World Reporter: News Opinion and Analysis](file:///C:\Users\sprivorotskaya\Documents\домашние\моя%20диссертация\Impact%20on%20Economy%20after%20Japanese%20Earthquake,%20Tsunami%20\%20The%20World%20Reporter:%20News%20Opinion%20and%20Analysis). 11.03.2011. [Электронный ресурс] URL: <http://www.theworldreporter.com/2011/03/impact-on-economy-after-japanese.html#ixzz1dPRR7zn8> (дата обращения 11 ноября 2011). [↑](#footnote-ref-132)
133. The Global Competitiveness Report 2011-2012. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2011. Pp. 3, 24, 218. [↑](#footnote-ref-133)
134. Портер М. Как конкурентные силы формируют стратегию. В сборнике: Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом .Вильямс. 2006. С.43-56 [↑](#footnote-ref-134)
135. Вальтер Ж. Конкурентоспособность: Общий подход. Москва. 2005. С. 11 [↑](#footnote-ref-135)
136. см. Porter M.E., Competitive Advantage of Nations, New York: Free Press, 1990 [↑](#footnote-ref-136)
137. Cartwright W. Canada at the Crossroads Dialogue // Business Quarterly, vol. 57, 1992: 2. pp. 10-12 [↑](#footnote-ref-137)
138. Портер М. Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом .Вильямс. 2002. С.214 [↑](#footnote-ref-138)
139. См. Пилипенко И.В. Факторы конкурентоспособности малых стран Западной Европы в мировом хозяйстве. Диссертация на соискание ученой степени кандидата географических наук. М. 2004. С.42 [↑](#footnote-ref-139)
140. См. Беленов О.Н., Анучин А.А. Конкурентоспособность стран и регионов: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2011. С. 26 [↑](#footnote-ref-140)
141. Martin R., Sunley P. Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea? // Journal of Economic Geography, Vol.3, 2003. pp.5-35 [↑](#footnote-ref-141)
142. Подробнее о данном исследовании см. Портер М. Национальное конкурентное преимущество. В сборнике: Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом .Вильямс. 2006. С.206-209 [↑](#footnote-ref-142)
143. Snowdon B., Stonehouse G. Competitiveness in a Globalised World: Michael Porter on the Microeconomic Foundations of the Competitiveness of Nations, Regions, and Firms. // Journal of International Business Studies, Vol. 37, No. 2. Mar. 2006. P. 164 [↑](#footnote-ref-143)
144. Ibid. P.173 [↑](#footnote-ref-144)
145. Подробнее см. Пилипенко И.В. Факторы конкурентоспособности малых стран Западной Европы в мировом хозяйстве. Диссертация на соискание ученой степени кандидата географических наук. М. 2004. С.42-43. Reinert E.S. Competitiveness and its Predecesors – a 500-year Cross-national Perspective STEP GROUP, Report №03-94, Oslo, 1994b. Dunning J.H. The Globalization of Business: the Challenge of the 1990s. N.Y.: Routledge, 1993. Van den Bosch F., van Prooijen A. The Competitive Advantage of European Nations: The Impact of Nation Culture – a Missing Element in Porter’s Analysis? // European Management Journal, vol.10, 1992:2. [↑](#footnote-ref-145)
146. [Acemoğlu](http://economics.mit.edu/faculty/acemoglu) D., Robinson J. A. Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty. Crown Business, New York, 2012 [↑](#footnote-ref-146)
147. Гельвановский М.И. и др. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Российский экономический журнал. 1998. №3. С.70 [↑](#footnote-ref-147)
148. Krugman P.R. Competitiveness - A Dangerous Obsession //Foreign Affairs. 1994. March/April.Volume 73. № 2. [↑](#footnote-ref-148)
149. Подробная полемика с авторами ошибочных, по мнению Кругмана, исследований, продолжается в его статье Krugman P.R. Proving my Point // Foreign Affairs. 1994. July/August. Vol. 73. №4. [↑](#footnote-ref-149)
150. Snowdon B., Stonehouse G. Competitiveness in a Globalised World: Michael Porter on the Microeconomic Foundations of the Competitiveness of Nations, Regions, and Firms. // Journal of International Business Studies, Vol. 37, No. 2. Mar. 2006. P. 164 [↑](#footnote-ref-150)
151. Портер М. Национальное конкурентное преимущество. В сборнике: Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом .Вильямс. 2006. С.213 [↑](#footnote-ref-151)
152. Krugman P.R. Competitiveness - A Dangerous Obsession // Foreign Affairs. 1994. March/April. Vol. 73. № 2. P.21 [↑](#footnote-ref-152)
153. Ibid. P.25 [↑](#footnote-ref-153)
154. Dunning J.H. The Globalization of Business: the Challenge of the 1990s. N.Y.: Routledge, 1993. [↑](#footnote-ref-154)
155. Enright M. The Geographic Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Regional Changing Scales of Regional Identity / Edited by E. Dirven, J. Groenewegen and S. van Hoof, 87-102. Utrecht: Netherland Geographical Studies 155, 1993 [↑](#footnote-ref-155)
156. Портер М. Кластеры и конкуренция: новые программы для компаний, правительств и организаций. В сборнике: Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом Вильямс. 2006. С.256 [↑](#footnote-ref-156)
157. Пилипенко И.В. Факторы конкурентоспособности малых стран Западной Европы в мировом хозяйстве. Диссертация на соискание ученой степени кандидата географических наук. М. 2004. С.45 [↑](#footnote-ref-157)
158. Примеры, иллюстрирующие различные географические масштабы кластеров, можно найти в работе Enright M. The Geographic Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Regional Changing Scales of Regional Identity / Edited by E. Dirven, J. Groenewegen and S. van Hoof, 87-102. Utrecht: Netherland Geographical Studies 155, 1993. [↑](#footnote-ref-158)
159. Портер М. Кластеры и конкуренция: новые программы для компаний, правительств и организаций. В сборнике: Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом Вильямс. 2006. С.258-259 [↑](#footnote-ref-159)
160. Snowdon B., Stonehouse G. Competitiveness in a Globalised World: Michael Porter on the Microeconomic Foundations of the Competitiveness of Nations, Regions, and Firms. // Journal of International Business Studies, Vol. 37, No. 2. Mar., 2006, p. 168 [↑](#footnote-ref-160)
161. Винокурова М.В. Повышение конкурентоспособности региона: кластерный подход. Иркутск: Издательство БГУЭП, 2009. С.44 [↑](#footnote-ref-161)
162. Намазбеков М. Кластерное развитие в условиях глобализации: опыт зарубежных стран // Analitic. 2005. №3. С. 5-11 [↑](#footnote-ref-162)
163. Вальтер Ж. Конкурентоспособность: Общий подход. Москва. 2005. С. 13-14 [↑](#footnote-ref-163)
164. Даймонд Дж. Ружья, микробы и сталь: Судьбы человеческих обществ. Пер. с англ. М. Колопотина. М.: АСТ: АСТ Москва: CORPUS. 2010. C. 652. [↑](#footnote-ref-164)
165. Porter M. E. Clusters and the New Economics of Competition, Harvard Business Review, November December 1998. p.89 [↑](#footnote-ref-165)
166. Портер М. Кластеры и конкуренция: новые программы для компаний, правительств и организаций. В сборнике: Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом Вильямс. 2006. С.298 [↑](#footnote-ref-166)
167. Винокурова М.В. Повышение конкурентоспособности региона: кластерный подход. Иркутск: Издательство БГУЭП, 2009. С.44 [↑](#footnote-ref-167)
168. Drzeniek Hanouz М., Prazdnichnykh A. The Russia Competitiveness Report 2011: Laying the Foundation for Sustainable Prosperity.World Economic Forum. Geneva. 2011. P. 81 [↑](#footnote-ref-168)
169. Ibid. P. 82. [↑](#footnote-ref-169)
170. Аналогичный подход применяется при описании стран, движущихся по «нижнему пути» конкурентоспособности. См. Субботина Т. Россия на распутье: два пути к международной конкурентоспособности. // Вопросы экономики. 2006. №2. Competing Through Innovation and Learning: Industrial Development Report 2002/ 2003 / UNIDO (United Nations Industrial Development Organization). Vienna. 2002. [↑](#footnote-ref-170)
171. M. E. Porter, C. Ketels, M. Delgado. The Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index. The Global Competitiveness Report 2007-2008. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2007. P. 57 [↑](#footnote-ref-171)
172. Кузьмин Д.В. Национальная конкурентоспособность, глобальная нестабильность и макроэкономическое равновесие. М.: Восток – Запад. 2010. С. 23 [↑](#footnote-ref-172)
173. Швандар К.В. Международная конкурентоспособность: современный взгляд на концепцию. М.: МАКС Пресс, 2006. С. 94 [↑](#footnote-ref-173)
174. Кузьмин Д.В. Национальная конкурентоспособность, глобальная нестабильность и макроэкономическое равновесие. М.: Восток – Запад. 2010. С. 22 [↑](#footnote-ref-174)
175. Согласно данным The Global Competitiveness Report 2011-2012. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2011. P.11 [↑](#footnote-ref-175)
176. Rosselet-McCauley S. Methodology and Principles of Analysis. IMD, World Competitiveness Yearbook, 2011. Pp. 480-482 [↑](#footnote-ref-176)
177. Швандар К.В. Международная конкурентоспособность стран-экспортеров нефти: состояние, динамика, перспективы. М.: МАКС Пресс, 2009. С. 24-25, 31-33. [↑](#footnote-ref-177)
178. The Global Competitiveness Report 2008-2009. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2008. Pp.43-46 [↑](#footnote-ref-178)
179. На основе M. E. Porter, C. Ketels, M. Delgado. The Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index. The Global Competitiveness Report 2007-2008. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2007. pp. 51-55 [↑](#footnote-ref-179)
180. На основе Global Competitiveness Report 2008/2009. Chapter 1.2. Moving to a New Global Competitiveness Index, pp.43-51 [↑](#footnote-ref-180)
181. The Global Competitiveness Report 2007-2008. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2007. P.51 [↑](#footnote-ref-181)
182. Drzeniek Hanouz М., Prazdnichnykh A. The Russia Competitiveness Report 2011: Laying the Foundation for Sustainable Prosperity.World Economic Forum. Geneva. 2011. P. 58 [↑](#footnote-ref-182)
183. The Global Competitiveness Report 2013-2014. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2013. P. 326 [↑](#footnote-ref-183)
184. Drzeniek Hanouz М., Prazdnichnykh A. The Russia Competitiveness Report 2011: Laying the Foundation for Sustainable Prosperity.World Economic Forum. Geneva. 2011. P. 55 [↑](#footnote-ref-184)
185. Porter M. E., Ketels C., Delgado M., Bryden R. Competitiveness at the crossroads: choosing the future direction of the Russian economy. 2007. p.100 - <http://www.csr.ru/\_upload/editor\_files/file0034.pdf > [↑](#footnote-ref-185)
186. Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными. Доклад ГУ—ВШЭ под руководством Е.Ясина. // Вопросы Экономики. 2007. №3. с. 19-21. [↑](#footnote-ref-186)
187. Там же с. 19. [↑](#footnote-ref-187)
188. Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными. Доклад ГУ—ВШЭ под руководством Е.Ясина. // Вопросы Экономики. 2007. №3, с. 27. [↑](#footnote-ref-188)
189. см. Porter M.E., Competitive Advantage of Nations, New York: Free Press, 1990 [↑](#footnote-ref-189)
190. Гельвановский М.И., Рожков К.Л., Скрябина Н.И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности / Учебное пособие под общей ред. Гельвановского М.И. М.: НИЦ «Статистика России». 2009. С. 39 [↑](#footnote-ref-190)
191. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов/ Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. — М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. С. 19 [↑](#footnote-ref-191)
192. Стратегическое планирование. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. 26.12.2011. <<http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicplanning/indexdocs>> [↑](#footnote-ref-192)
193. Гельвановский М.И. Конкурентоспособность национальной экономики и задачи государственной статистики. // Вопросы статистики. 2006. №3. С.5 [↑](#footnote-ref-193)
194. Стратегическое планирование. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. 26.12.2011. <<http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicplanning/indexdocs>> [↑](#footnote-ref-194)
195. Стратегия. // Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2003. с.427 [↑](#footnote-ref-195)
196. Владимирова Л.П. Стратегическое планирование бизнеса: с чего начать. 2007 г. с.1 - <http://www.elitarium.ru/2007/07/16/strategicheskoe\_planirovanie\_biznesa.html> [↑](#footnote-ref-196)
197. подробнее см. Kim W. C., Mauborgne R. Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant. / Harvard Business Press. 2005. p. 6 [↑](#footnote-ref-197)
198. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: Россия и мир 1992-2015. М.: Экономика. 2005. С. 488-489 [↑](#footnote-ref-198)
199. Aaker David A., Myers John G. Advertising Management. Prentice-Hall International, Inc. 1987. Рязанцев Ю.В. Стратегии в деятельности зарубежных компаний./ М.: МАКС Пресс, 2005. с.15 [↑](#footnote-ref-199)
200. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: Россия и мир 1992-2015. М.: Экономика. 2005. C. 385. [↑](#footnote-ref-200)
201. Минцберг Г., Альстрэн Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. / Пер. с англ. – СПб.: Питер. 2003. с.16 [↑](#footnote-ref-201)
202. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: избранные труды. / Москва. Экономика. 2002. с. 511 [↑](#footnote-ref-202)
203. подробнее см. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. / М.: Экономика. 1989. сс.97-102 [↑](#footnote-ref-203)
204. Гельвановский М.И., Рожков К.Л., Скрябина Н.И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности / Учебное пособие под общей ред. Гельвановского М.И. М.: НИЦ «Статистика России». 2009. С. 39 [↑](#footnote-ref-204)
205. подробнее см. Johnson L. K. Execute Your Strategy—Without Killing It. // Harvard Management Update. February 27, 2008. - <http://blogs.harvardbusiness.org/hmu/2008/02/execute-your-strategy-without-1.php> [↑](#footnote-ref-205)
206. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и

     реализации стратегии: Учебник для вузов/ Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. — М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. С. 20 [↑](#footnote-ref-206)
207. Минцберг Г., Альстрэн Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. / Пер. с англ. – СПб.: Питер. 2003. с. 16-19 [↑](#footnote-ref-207)
208. Гельвановский М.И., Рожков К.Л., Скрябина Н.И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности / Учебное пособие под общей ред. Гельвановского М.И. М.: НИЦ «Статистика России». 2009. С. 41 [↑](#footnote-ref-208)
209. Портер М. Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. с. 33 [↑](#footnote-ref-209)
210. Гельвановский М.И., Рожков К.Л., Скрябина Н.И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности / Учебное пособие под общей ред. Гельвановского М.И. М.: НИЦ «Статистика России». 2009. С.48 [↑](#footnote-ref-210)
211. Ansoff H. I. 1965. Corporate Strategy: An Analytical Approach to Business Policy for Growth and Expansion. McGraw Hill Book Co.: N. Y.  [↑](#footnote-ref-211)
212. Chandler A. D., Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of American Enterprise. MIT Press: Cambridge, MA. 1962. [↑](#footnote-ref-212)
213. Learned E. A., Christensen C. R., Andrews K. R., Guth W. D. (eds). Business Policy: Texts and Cases. Richard D. Irwin: Homewood, IL. 1965. [↑](#footnote-ref-213)
214. Подробнее см. Катькало В.С. Исходные концепции стратегического управления и их современная оценка. // Российский журнал менеджмента. 2001. №3. С. 8-23 [↑](#footnote-ref-214)
215. См. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер Ком, 1999. С. 199. [↑](#footnote-ref-215)
216. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер Ком, 1999. С. 414-415 [↑](#footnote-ref-216)
217. Катькало В.С. Исходные концепции стратегического управления и их современная оценка. // Российский журнал менеджмента. 2001. №3. С. 28. Хамел Г., Прахалад К. К. Конкурируя за будущее. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». 2002. [↑](#footnote-ref-217)
218. Ackoff Russell L. Re-Creating the Corporation: a design of organizations for the 21st century. Oxford Univ. Press: New York. 1999. Акофф Р. Л. Планирование будущего корпорации / Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1985 [↑](#footnote-ref-218)
219. См. Ярченко В.М. Особенности стратегического менеджмента в России. Стратегический менеджмент. Корпоративная культура. 2008. - <<http://www.elitarium.ru/2008/11/01/strategicheskij_menedzhment_rossii.html>> [↑](#footnote-ref-219)
220. Виноградова З.И., Щербакова В.Е. Стратегический менеджмент: Матрица модулей, «дерево» целей: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Под ред. З.И. Виноградовой. — М.: Академический Проект: Фонд «Мир», 2004. С. 20 [↑](#footnote-ref-220)
221. Минцберг Г., Альстрэн Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. / Пер. с англ. – СПб.: Питер. 2003. С.13. Семенов А.Л. Стратегическое управление: Принципы и инструментарий: Учебно-методическое пособие. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2005. С.4-8. [↑](#footnote-ref-221)
222. Портер М. От конкурентных преимуществ к корпоративной стратегии. В сборнике: Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом Вильямс. 2006. С. 157 [↑](#footnote-ref-222)
223. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и

     реализации стратегии: Учебник для вузов/ Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. — М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. С. 206 [↑](#footnote-ref-223)
224. там же с. 206-207 [↑](#footnote-ref-224)
225. Портер М. Что такое стратегия? В сборнике: Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом Вильямс. 2006. С. 103 [↑](#footnote-ref-225)
226. Подробнее см. Carroll P.B., Mui C. 7 Ways to Fall Big: Lessons from the Most Inexcusable Business Failure of the Past 25 Years. // Harvard Business Review. September 2008, pp.82-91 [↑](#footnote-ref-226)
227. Ibid. p. 89 [↑](#footnote-ref-227)
228. К таким выводам исследователи пришли, изучив в начале 1990-х годов опыт более 100 компаний в 30 отраслях. Основные результаты изложены в книге Kim W. C., Mauborgne R. Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant. / Harvard Business Press. 2005. Ким У.Ч, Моборн Р. Стратегия голубого океана. Как создать свободную нишу и перестать бояться конкурентов. Изд.: [Hippo](http://www.ozon.ru/context/detail/id/1538692/). 2005 г. [↑](#footnote-ref-228)
229. Жохова А. Пограничное пространство. // Forbes, 2012 №1. С. 78-79 [↑](#footnote-ref-229)
230. Портер М. Что такое стратегия? В сборнике: Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом Вильямс. 2006. С. 72 [↑](#footnote-ref-230)
231. Яковлев А.А. Новая модель экономического роста – взгляд с микроуровня. Презентация для диспута АНЦЭА. 15 декабря 2011 года. - <<http://2020strategy.ru/data/2011/12/16/1214539673/A.Yakovlev_presentation_ANTZEA_15-12-11.pdf>> [↑](#footnote-ref-231)
232. Горбунов А.Р. Национальная конкурентоспособность. М.: Анкил, 2010. С.7 [↑](#footnote-ref-232)
233. Экономика знаний: Коллективная монография / Отв. ред. В.П. Колесов. – М.: ИНФРА-М, 2008. С.363-364 [↑](#footnote-ref-233)
234. Рогов С.М. Государство и общественное благо: мировые тенденции и российский путь. – М.: Институт США и Канады РАН, 2005. С.106 [↑](#footnote-ref-234)
235. Яковлев А.А. Новая модель экономического роста – взгляд с микроуровня. Презентация для диспута АНЦЭА. 15 декабря 2011 года. - <<http://2020strategy.ru/data/2011/12/16/1214539673/A.Yakovlev_presentation_ANTZEA_15-12-11.pdf>> [↑](#footnote-ref-235)
236. см. Parris В. Risky Development: Export concentration, Foreign Investment and Policy Conditionality // World Vision Australia/World Vision International. 2003. P. 28-32 [↑](#footnote-ref-236)
237. Субботина Т. Россия на распутье: два пути к международной конкурентоспособности. // Вопросы экономики. 2006. №2. с.63 [↑](#footnote-ref-237)
238. Супрун В.А. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. С.6 [↑](#footnote-ref-238)
239. Drucker P.F. Planning for Uncertainty // The Wall Street Journal. 1992, June 22. Drucker P.F. Managing in the Next Society. 2006. [↑](#footnote-ref-239)
240. Гельвановский М.И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. // Вопросы статистики. 2004. №7. С.14 [↑](#footnote-ref-240)
241. Дятлов С.А. Теория человеческого капитала: Учебное пособие. СПб.: СПбУЭФ, 1996. С.13. [↑](#footnote-ref-241)
242. Lundvall B.-A., Johnson B. The Learning Economy // Journal of Industry Studies, Vol.1, 1994. Pp. 23-42. [↑](#footnote-ref-242)
243. Портер М. Конкуренция. / Пер. с англ. М.: Издательский дом Вильямс, 2006. С.227. [↑](#footnote-ref-243)
244. Подробнее см. Приворотская С.Г. Международная конкурентоспособность и человеческий капитал. // Человек и труд. 2011. №6. – С. 49-52. [↑](#footnote-ref-244)
245. The Global Competitiveness Report 2014-2015. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2014. P. 14 [↑](#footnote-ref-245)
246. The Global Competitiveness Report 2014-2015. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2014. p.320 [↑](#footnote-ref-246)
247. Ibid. p.321 [↑](#footnote-ref-247)
248. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Минэкономразвития России. Москва. Август 2008 г. сс. 92-97 [↑](#footnote-ref-248)
249. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Москва. Декабрь 2011. С. 2 [↑](#footnote-ref-249)
250. См. там же с. 18 [↑](#footnote-ref-250)
251. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Brussels, 2010. Preface. [↑](#footnote-ref-251)
252. Ibid. Pp. 8-16. [↑](#footnote-ref-252)
253. См. например, Стратегия России 2020. Особое мнение. Материалы круглого стола. — М.: Научный эксперт, 2011. Не хватает класса. [«Эксперт» №34 (767)](http://expert.ru/expert/2011/34/), 29 авг 2011. < <http://expert.ru/expert/2011/34/ne-hvataet-klassa/>> [↑](#footnote-ref-253)
254. Гельвановский М.И. Конкурентоспособность национальной экономики и задачи государственной статистики // Вопросы статистики. 2006. №3. С.6 [↑](#footnote-ref-254)
255. Сулакшин С.С. О новой модели экономического роста России (в связи с поручением В.В. Путина) /Стратегия России 2020. Особое мнение. Материалы круглого стола. — М.: Научный эксперт, 2011. С.6 [↑](#footnote-ref-255)
256. Чен Я. Большие цели // Стратегия России. Октябрь 2005. №10. <<http://sr.fondedin.ru/new/fullnews_arch_to.php?subaction=showfull&id=1130136583&archive=1130138106&start_from=&ucat=14&>> [↑](#footnote-ref-256)
257. Горбунов А.Р. Национальная конкурентоспособность. М.: Анкил, 2010. С.144 [↑](#footnote-ref-257)
258. Там же с.136-137 [↑](#footnote-ref-258)
259. Стиглиц Дж. Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / пер. с англ. В. Лопатка. М.: Эксмо, 2011. С.96 [↑](#footnote-ref-259)
260. Г.Б. Клейнер. Почему Стратегия–2020 не является стратегией /Стратегия России 2020. Особое мнение. Материалы круглого стола. — М.: Научный эксперт, 2011. С.64 [↑](#footnote-ref-260)
261. Портер М. Что такое стратегия? В сборнике: Конкуренция. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом Вильямс. 2006. С. 72 [↑](#footnote-ref-261)
262. См. также Приворотская С.Г. Факторы конкурентоспособности на международном рынке авиастроения. // Транспортное дело России. 2011. №9. – С. 112-114 [↑](#footnote-ref-262)
263. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. / Под ред. И.С. Королева. М.: Юристъ, 2003. С.333 [↑](#footnote-ref-263)
264. Что касается военного сектора авиастроения, его развитие во многом зависит от политической ситуации и стабильности в мире. [↑](#footnote-ref-264)
265. Pearce B. The Outlook for Air Transport Markets and the Industry. IATA Global Media Day. 2010. P.9 [↑](#footnote-ref-265)
266. Согласно данным компании Эйрбас, на сегодняшний день самым эффективным самолетом по затратам топлива на одного пассажира и, таким образом, самым экологически чистым является А380. См. Future Journeys. Global Market Forecast 2013-2032. Airbus. September 2013. [↑](#footnote-ref-266)
267. [Решение о запрете с 1 апреля на полеты российских самолетов в страны ЕС вряд ли будет пересмотрено](http://old.strana.ru/stories/02/01/30/2436/115255.html). // Страна.ru, 22 февраля 2002 года. <<http://old.strana.ru/stories/02/01/30/2436/115255.html>> [↑](#footnote-ref-267)
268. Wynne R. Aviation Policy and Geopolitics. Boeing Commercial Airplanes. 2012. P.9 [↑](#footnote-ref-268)
269. Дементьев В.Е. ОАК и развитие российского авиастроения // Вестник университета (ГУУ), 2009, №3. С.323 [↑](#footnote-ref-269)
270. Мировой авиапром: в зоне высокой турбулентности. 2006. <<http://www.k2kapital.ru/articles/17/27610/?phrase_id=685548>> [↑](#footnote-ref-270)
271. Дементьев В.Е. ОАК и развитие российского авиастроения // Вестник университета (ГУУ), 2009, №3. С.317 [↑](#footnote-ref-271)
272. Delivering the Future. Global Market Forecast 2011-2030. Airbus. June 2011.P.5. Future Journeys. Global Market Forecast 2013-2032. Airbus. September 2013. [↑](#footnote-ref-272)
273. Фатхутдинов Р.А. Глобальная конкурентоспособность. На стол современному руководителю. М.: РИА «Стандарты и качество», 2009. С. 119 [↑](#footnote-ref-273)
274. Чуйко В.А. Российское авиастроение скорее спасут собственные мозги, чем чужие инвестиции// Аэрокосмос, ИТАР-ТАСС, 2003. №45, с. 69. [↑](#footnote-ref-274)
275. Дементьев В.Е. ОАК и развитие российского авиастроения // Вестник университета (ГУУ). 2009, №3. С.329 [↑](#footnote-ref-275)
276. Delivering the Future. Global Market Forecast 2011-2030. Airbus. June 2011. P.60 [↑](#footnote-ref-276)
277. Свищев А.В. Интегрированная логистическая поддержка как фактор международной конкурентоспособности авиационной техники. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва, 2006. С.21. Еженедельный обзор российской и зарубежной прессы / Агентство ИТАР-ТАСС/ Торговля вооружениями. 2005 г. № 12. С.23. [↑](#footnote-ref-277)
278. The Boeing Company Annual Report. Boeing. 2006. Дементьев В.Е. ОАК и развитие российского авиастроения // Вестник университета (ГУУ). 2009, №3. С.325 [↑](#footnote-ref-278)
279. [Технические сложности](http://expert.ru/news/2009/11/12/suhogo_net/). Эксперт Online, 12 ноября 2009 года. <<http://www.memoid.ru/node/Perspektivy_grazhdanskogo_aviastroeniya_Rossii#cite_note-.D0.B52000-11>> [↑](#footnote-ref-279)
280. Годовой отчет ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» за 2013 год. Москва 2014. С.26. [↑](#footnote-ref-280)
281. Воробьев А.К. Управление маркетингом на международных рынках авиационной техники в условиях глобализации. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва. 2002. [↑](#footnote-ref-281)
282. Мироненко П., Екимовский А. [МС-21 полетит на Pratt&Whitney](http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1290071&ThemesID=1128). // Коммерсантъ, № 232 (4287), 11 декабря 2009 года. [↑](#footnote-ref-282)
283. Delivering the Future. Global Market Forecast 2011-2030. Airbus. June 2011. P.60 [↑](#footnote-ref-283)
284. Delivering the Future. Global Market Forecast 2011-2030. Airbus. June 2011. P.7 Future Journeys. Global Market Forecast 2013-2032. Airbus. September 2013. P.20 [↑](#footnote-ref-284)
285. Future Journeys. Global Market Forecast 2013-2032. Airbus. September 2013. P. 38 [↑](#footnote-ref-285)
286. Толкачев С.А. Деревянко И.Б. Мировой рынок гражданского авиастроения: конец дуополии. 2011. // Капитал страны. 2011. <<http://79.174.78.53/articles/article/190443>> [↑](#footnote-ref-286)
287. Future Journeys. Global Market Forecast 2013-2032. Pocket Guide. Airbus. June 2013. P.17 [↑](#footnote-ref-287)
288. Мировой авиапром: в зоне высокой турбулентности. <<http://www.k2kapital.ru/articles/17/27610/?phrase_id=685548>> [↑](#footnote-ref-288)
289. Век авиастроения России. М.: ОАО «Авиапром».2011. С. 6-8 [↑](#footnote-ref-289)
290. Век авиастроения в России. Опыт великих авиастроителей России   
     вдохновляет и вселяет оптимизм // АвиаСоюз. Октябрь-декабрь (№5-6) 2010. С.7 [↑](#footnote-ref-290)
291. Подробнее см. [Век авиастроения в России. Авиационная промышленность СССР (1918–1940 годы).](http://www.aviasouz.com/vek_aviastr_2_2011.html) // АвиаСоюз. Апрель-май (№2) 2011. с.62 [↑](#footnote-ref-291)
292. Gorst I. [Russia: Superjet aims to blaze a trail](http://www.ft.com/cms/s/0/5ef96a62-cfe9-11de-a36d-00144feabdc0.html) // The Financial Times. 16.11.2009 [↑](#footnote-ref-292)
293. Мировой авиапром: в зоне высокой турбулентности. <<http://www.k2kapital.ru/articles/17/27610/?phrase_id=685548>> [↑](#footnote-ref-293)
294. Дементьев В.Е. ОАК и развитие российского авиастроения // Вестник университета (ГУУ), 2009, №3. С.325 [↑](#footnote-ref-294)
295. Квитко Е. «Россия не Дания, чтобы спокойно жить без собственного авиапрома». // Большой бизнес. №12 (67) 2009. [↑](#footnote-ref-295)
296. Кабалинский Д. [Предполётный разговор](http://www.expert.ru/printissues/expert/2007/21/shans_rossiyskogo_aviaproma/). // Эксперт, № 21 (562), 4 июня 2007 года. [↑](#footnote-ref-296)
297. Семейство ближне-среднемагистральных пассажирских самолётов МС-21. <<http://uacrussia.ru/ru/models/civil/ms_21/>> [↑](#footnote-ref-297)
298. Фридлянд А.А., Дунаев О.Н., Борисов Ф.А. Проблемы авиационного транспорта. Заседание экспертной группы № 19 . 10.06.2011. < <http://2020strategy.ru/g19/news/31271262.html>> [↑](#footnote-ref-298)
299. Перевозки пассажиров и пассажирооборот за январь-сентябрь 2013-2014 гг. Федеральное агентство воздушного транспорта. Росавиация. <http://www.favt.ru/favt\_new/?q=dejatelnost/vozdushnye\_perevozki/perevozki\_passazhirov> [↑](#footnote-ref-299)
300. Особенности формирования российского рынка авиаперевозок. Рейтинговое агентство Эксперт РА. <<http://www.raexpert.ru/researches/avia/part1/>> [↑](#footnote-ref-300)
301. Основные показатели работы гражданской авиации России за январь-сентябрь 2013-2014 гг. Федеральное агентство воздушного транспорта. Росавиация. <http://www.favt.ru/favt\_new/?q=dejatelnost/vozdushnye\_perevozki/osnovnye\_proizvodstvennye\_pokazateli\_ga> [↑](#footnote-ref-301)
302. Гражданская авиация. ОАО «ОАК». <<http://www.uacrussia.ru/ru/models/civil/>> [↑](#footnote-ref-302)
303. Реестр самолётов типа Сухой SuperJet-100. < http://russianplanes.net/planelist/Sukhoi/SuperJet-100> [↑](#footnote-ref-303)
304. МАКС-2013: ЮТэйр возьмет в лизинг SSJ-100 и МС-21. Вести Экономика. 27.08.2013. [↑](#footnote-ref-304)
305. Век авиастроения России. М.: ОАО «Авиапром».2011. С. 203-288 [↑](#footnote-ref-305)
306. Шестопалов А.Г. Об уроках формирования и развития регионального кластера. 2010. <www.naco.ru/news/Ob\_urokah\_klastera.doc> [↑](#footnote-ref-306)
307. «[Авиационная столица России](http://www.ul-avia.com/)»: реальные решения актуальных проблем. // «[Авиационная столица России](http://www.ul-avia.com/)». [16.11.2011](http://www.aviaport.ru/digest/2011/11/16/) < <http://www.aviaport.ru/digest/2011/11/16/225004.html>> [↑](#footnote-ref-307)
308. [Указ Президента РФ В. В. Путина «О национальном центре авиастроения» от 20 февраля 2008 года](http://document.kremlin.ru/doc.asp?ID=044258) [↑](#footnote-ref-308)
309. Основные положения стратегии развития Открытого акционерного общества «Объединенная авиастроительная корпорация» до 2025 года. Москва. 2008. С.4 [↑](#footnote-ref-309)
310. Дементьев В.Е. ОАК и развитие российского авиастроения // Вестник университета (ГУУ), 2009, №3. С.319 [↑](#footnote-ref-310)
311. Панченко А. Авиапром подсадят на триллион. // Коммерсантъ. Декабрь 2011. <<http://www.kommersant.ru/doc/1872985>> [↑](#footnote-ref-311)
312. Государственная программа Российской Федерации «Развитие авиационной промышленности на 2013-2025 годы». Москва, 2012. С.16. [↑](#footnote-ref-312)
313. Годовой отчет ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» за 2012 год. Москва 2013. С.43-44. [↑](#footnote-ref-313)
314. Олейников В. А. Доклад «О стратегии развития национального авиастроения». «ИнтерАэроКом Санкт-Петербург-2010». 12 августа 2010 года [↑](#footnote-ref-314)
315. Махитько В. П. Государственное регулирование и рынок в авиастроении: учебное пособие. Ульяновск : УлГТУ, 2008. С. 14-15 [↑](#footnote-ref-315)
316. Стратегия развития авиационной промышленности на период до 2015 года. Москва. 2005. С. 30 [↑](#footnote-ref-316)
317. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Минэкономразвития России. Москва. Август 2008 г. с.114 [↑](#footnote-ref-317)
318. Основные положения стратегии развития ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» до 2025 года. Москва. 2008 г. С.3 [↑](#footnote-ref-318)
319. Стратегия развития авиационной промышленности на период 2012-2025 годов. Москва. 2012. Панченко А. Авиапром подсадят на триллион. // Коммерсантъ. Декабрь 2011. <<http://www.kommersant.ru/doc/1872985> [↑](#footnote-ref-319)
320. Токуо Round Agreements. Agreement on Trade in Civil Aircraft. (BISD 26S/162). Geneva. 12 April 1979. P.181-190 [↑](#footnote-ref-320)
321. Достаточно сильны для ВТО. // [Эксперт №46 (779)](http://expert.ru/expert/2011/46/), 21.11.2011. <http://expert.ru/expert/2011/46/dostatochno-silnyi-dlya-vto/> [↑](#footnote-ref-321)
322. Справка Минэкономразвития РФ по обязательствам России в качестве члена ВТО. Москва. 2011. [↑](#footnote-ref-322)
323. Доклад Рабочей группы по присоединению Российской Федерации к Всемирной торговой организации. WT/ACC/ RUS/70. WT/MIN(11)/2. 16 ноября 2011 года [↑](#footnote-ref-323)
324. Экономика: ЕС-США-ВТО-АВИА. ИТАР-ТАСС. 31.01.2011 [↑](#footnote-ref-324)
325. Delivering the Future. Global Market Forecast 2011-2030. Airbus. June 2011. P.7 [↑](#footnote-ref-325)
326. Годовой отчет ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» за 2010 год. Москва 2011. С.40. [↑](#footnote-ref-326)