

# МОСКОВСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ журнал 5/2018



УДК 339.9

DOI 10.24411/2413-046X-2018-15029

**Мезинова Инга Александровна**, к.э.н., доцент кафедры «Мировая экономика» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), г. Ростов-на-Дону

**Mezinova Inga Aleksandrovna**, Cand. of Science, Assoc. Professor, Department World Economy, Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don

## **Неоднозначность теоретических и концептуальных подходов к рассмотрению национальной конкурентоспособности**

### **Ambiguity of Theoretical and Conceptual Approaches Towards National Competitiveness**

**Аннотация.** Вопросы, связанные с национальной конкурентоспособностью, являются предметом исследований большинства экономических теорий еще со времен А. Смита, при этом в научном и политическом сообществе до сих пор присутствует крайняя неоднозначность мнений относительно вопросов, связанных с созданием и поддержанием конкурентоспособности государств. Цель данной статьи – рассмотреть различные подходы к определению концепта национальной конкурентоспособности и проследить их взаимосвязь с основными теоретическими школами в области мировой/международной торговли, макроэкономического развития и экономического роста.

**Abstract.** Issues related to national competitiveness have been the subject of research in most economic theories since A. Smith, and there is still an extreme ambiguity of opinions in the scientific and political community on issues related to the creation and maintenance of the competitiveness of states. The purpose of this paper is to consider different approaches to the definition of the national competitiveness concept and to trace their relationship with the main theoretical schools in the field of World / International Trade, Macroeconomic Development and Economic Growth.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность страны, бриллиантовая модель национальной конкурентоспособности, государственная политика < устойчивое развитие.

**Keywords:** country competitiveness, Diamond Model of National Competitiveness, state policy, sustainable development.

**Введение.** Концепт национальной конкурентоспособности, не смотря на отсутствие единогласно разделяемого подхода к его определению, тем не менее, является одной из самых дискуссионных тем политической и экономической доктрины подавляющего числа стран мира. Только в русскоязычном поиске поисковая платформа Google выдает 711 тысяч результатов по словосочетанию «национальная конкурентоспособность», 13,7 миллионов результатов по словосочетанию «конкурентоспособность страны» и 16,1 млн – по «конкурентоспособность России». Аналогичные запросы на английском дают еще более впечатляющую статистику: «national competitiveness» – 48,8 миллионов результатов, «country competitiveness» – 513 миллионов, «competitiveness of Russia» – 16,7 миллионов<sup>[1]</sup>.

Несмотря на столь высокую популярность в Интернет-запросах, в академической экономической литературе, как англоязычной, так и русскоязычной, термин «национальная конкурентоспособность» является одним из самых неисследованных и дискуссионных, даже со стороны исследователей, непосредственно развивающих и иницирующих данное направление теоретических и эмпирических изысканий (например, М. Портер и П. Кругман). Ряд работ, посвященных исследованию феномена концепта «национальной конкурентоспособности, указывает на несколько

причин такого положения дел [5, 16, 17, 19]. Их анализ позволяет предложить следующие объяснения: во-первых, различия в подходах к пониманию сути конкурентоспособности на микро- и макроуровнях, что приводит и к широкой дискуссии насчет содержательного наполнения термина как такового; во-вторых,

**Микро- и макро-экономические подходы к пониманию страновой конкурентоспособности.** Конкурентоспособность может находить свое выражение на совершенно разных уровнях: от товарной конкурентоспособности до конкурентоспособности интеграционных объединений (например, Европейского Союза) и макрорегионов (например, Юго-Восточной Азии). С этим же связан и скептицизм по поводу термина как такового применительно к национальным экономикам [9, 14, 16].

На микроуровне понимание конкурентоспособности сводится к способности фирмы конкурировать, расти и быть прибыльной. Конкурентная борьба между хозяйствующими субъектами за ресурсы, долю на рынке, внимание и деньги покупателей происходит постоянно, при этом проигравшие, как правило, исчезают с экономического ландшафта, становясь банкротами. Однако такое видение конкуренции невозможно эксплицировать на страны: имеющиеся ресурсы в глобальном масштабе всегда ограничены (во времени и пространстве), а банкротство национальной экономики – явление несуществующее (П. Кругман [13, 14]). Более того, «успешность» страны в реализации своих товаров и услуг на международном рынке по общему убеждению зависит от структуры затрат на их производство, производительности труда и обменного курса национальной валюты. В этой связи непонятно, как определить положительность или отрицательность вектора конкурентоспособности, если рост экспорта страны связан, например, с существенным падением (и/или искусственным занижением) курса национальной валюты (как, например, происходит в России, Китае и многих других странах).

На макроуровне понятие конкурентоспособности определяется расплывчато и неоднозначно. Несмотря на то, что повышение конкурентоспособности стран и/или регионов на протяжении последних двух десятилетий является центральной темой экономической политики практически всех стран мира, отсутствие четкого и единогласно

принятого определения представляет собой источник постоянных споров и дискуссий, главным аргументом которых является широко известная статья П. Кругмана о том, что опасно строить экономическую политику государства вокруг столь аморфного понятия. Национальная конкурентоспособность при данном подходе рассматривается как «опасная одержимость», так как посыл о возможности проведения аналогии между фирмой и нацией ошибочен [14].

В одном из самых первых докладов высших органов государственной власти, посвященных вопросам национальной конкурентоспособности – «Докладе Президентской комиссии США по вопросам конкурентоспособности 1984г.», который, по сути, и стал стартовой точкой исследований в данной сфере, отмечалось: «конкурентоспособность страны определяется степенью, с которой в свободной рыночной экономике могут производиться товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, одновременно стимулирующие реальный рост доходов граждан. На национальном уровне конкурентоспособность основана на экономических показателях и способности экономики трансформировать результаты производственной деятельности в повышение доходов населения. Конкурентоспособность часто связана с повышением уровня жизни и возможностей трудоустройства, а также способностью страны поддерживать свои обязательства на международном уровне. Это не просто степень способности нации реализовывать свои товары на международном рынке и поддерживать равновесие в торговле» [23].<sup>[2]</sup>

Л. Тайсон, американский экономист и председатель Президентского комитета экономических советников при администрации Б. Клинтона, определила национальную конкурентоспособность (применительно к экономике США) как способность производить товары и услуги, отвечающие требованиям международной конкуренции, при одновременном устойчивом росте стандартов жизни американского населения [24].

Несколькими годами позже ОЭСР схожим образом трактовал национальную конкурентоспособность: «это степень, с которой государство может производить товары и услуги, способные пройти

испытание международной конкуренцией, и в то же время поддерживать и развивать свои доходы на национальном уровне в условиях либерализации рынков [18].

В Европейском докладе о конкурентоспособности 2000 года конкурентоспособной признается такая национальная экономика, в которой население страны достигает более высокого уровня жизни и лучшего уровня занятости в устойчивой (прим. авт. – долгосрочной) перспективе [12].

Одним из последних широко-цитируемых определений национальной конкурентоспособности является определение К. Айгингера и Й. Вогель: «способность страны (региона, местоположения) достигать цели для своих граждан, выходящие за пределы только лишь ВВП» [4]. Это определение отражает всеобъемлющий характер концепции конкурентоспособности, которая относится уже не только к уровням дохода, но и к другим экономическим категориям, в частности, в сфере торговли и инвестиций.

Научно-исследовательский институт мировой экономики Варшавской школы экономики (World Economy Research Institute at the Warsaw School of Economics) в своих публикациях трактует национальную конкурентоспособность как способность экономики достичь:

- устойчивое повышение уровня жизни населения (конкурентоспособность по уровню доходов);
- улучшение положения страны на мировом рынке (конкурентоспособность в торговле);
- повышение инвестиционной привлекательности, преимущественно для иностранного капитала (инвестиционная конкурентоспособность) [25].

Приводимые определения позволяют сделать вывод о том, что с течением времени понимание конкурентоспособности на макроуровне стало в большей степени ассоциироваться с устойчивым повышением благосостояния населения, нежели с долей страны на отдельных международных рынках товаров и услуг. Тем не менее, изначальный посыл остается прежним – в основе национальной конкурентоспособности

лежит способность экономики наиболее оптимально использовать имеющиеся у нее ресурсы и быстро и успешно адаптироваться под изменяющиеся условия мировых рынков.

**Ретроспектива теоретических исследований, затрагивавших вопросы национальной конкурентоспособности.** Еще одним источником, подпитывающим неоднозначность понимания сути национальной конкурентоспособности, является отсутствие общей теории, объясняющей причины и факторы конкурентоспособности страны. Даже в англоязычных академических изданиях можно найти крайне ограниченный перечень работ, посвященных анализу теоретического бэкграунда концепта конкурентоспособности на макроуровне [6, 7, 17, 19].

Согласно классической экономической теории, (международное) разделение труда, описанное А. Смитом, генерирует экономию масштабов и различия в производительности между странами. Страны получают выгоды от торговли при переходе от автаркии к режиму свободной торговли и одновременном наличии абсолютных преимуществ в производстве некоторых товаров. Таким образом, торговля впервые связывается с концептом производительности. Д. Рикардо продемонстрировал, что выгоды от торговли достигаются, когда страны специализируются на торговле теми товарами, в производстве которых у них имеются сравнительные преимущества. В модели, разработанной Д. Рикардо, существующая разница в «технологиях» производства между отраслями и/или нациями приводит к различиям в производительности труда.

Вклад классических экономических теорий в понимание понятия конкурентоспособности преимущественно состоит в следующем:

- сравнительные преимущества стран по отношению друг к другу выступают основой процесса международного разделения труда и международной торговли;
- однако даже если производительность основных факторов производства применительно к определенному товару в одной стране выше, чем в других, при свободной рыночной торговле у государства может наблюдаться спад в данной отрасли [1, 2, 3].

Неоклассические теории, со времен исследований Э. Хекшера и Б. Олина, продолжая исследования заложенные в трудах, прежде всего, Д. Рикардо, исходят из наличия условий свободной конкуренции, идентичности используемых в производстве технологий и относительных преимуществ, связанных с избыточностью некоторых факторов производства в той или иной стране. Применительно к пониманию конкурентоспособности неоклассический подход важен с точки зрения понимания следующего:

- каждая страна играет свою роль в (международном) разделении труда в зависимости от пропорционального отношения имеющихся у нее факторов производства. При одинаковой наделенности стран факторами производства международная торговля была бы бессмысленна;
- выравнивание цен факторов производства предполагает определенную степень конвергенции доходов, полученных от таких факторов как капитал и рабочая сила;
- в условиях совершенной конкуренции конкурентоспособность не может быть устойчивой в долгосрочной перспективе [1, 3].

Кейнсианская теоретическая школа, в отличие от классиков, которые рассматривали труд и капитал в качестве двух независимых друг от друга факторов производства, считают их взаимодополняющими. Основное внимание в исследованиях уделяется анализу динамики спроса и степени занятости, а также временному фактору, влияющему на инвестиционный и потребительский спрос и поведение. Основными выводами кейнсианской теории в разрезе понимания концепта конкурентоспособности являются:

- важность и необходимость государственного вмешательства в экономику;
- в основе региональных различий лежит несовершенство рынков;
- накопление капитала ведет к росту экономики и производительности.

Теории экономики развития (development economics) в качестве основных сфер исследования выделяли вопросы эффективности государственной помощи, либерализации торговли и прямых иностранных инвестиций. Их вклад в понимание конкурентоспособности состоит в

следующем:

- экономическая политика государства должна способствовать «мультипликативному эффекту» ПЗИ;
- экономическая политика также должна учитывать состояние развития каждого региона страны.

Основным аспектом теорий роста является понимание сущности знаний и их роли в увеличении доходов населения и страны в целом. Роль теорий эндогенного роста для понимания концепции конкурентоспособности заключаются в следующем:

- технологические улучшения, вклад в НИОКР и инвестиции в человеческий капитал являются основными условиями непрерывного повышения уровня жизни населения;
- свободная торговля является определяющим фактором роста и технологического развития [1, 3].

Работы Й. Шумпетера во многом являются комплиментарными к теориям роста и связывают «качество» динамики развития экономики с предпринимательской деятельностью.

Новые теории торговли и новая экономическая география объясняют торговые отношения между странами (прежде всего торговлю однородной продукцией) наличием эффекта масштаба и дифференциации товаров. Для понимания концепции конкурентоспособности их вклад заключается в следующем:

- необходимы трудовая специализация и внутриотраслевой эффект масштаба;
- инвестиции усиливают эффект масштаба [1, 3, 15].

Теории промышленных кластеров, берущие свои корни от работы А. Смита и, позже, от других представителей классической и неоклассической экономической школы (А. Вебер, А. Маршалл, К. Гувер), лежали в области интересов преимущественно геополитических аспектов экономики. Тем не менее, последние исследования в данной области во многом пересекаются с новой экономической географией и вносят существенный вклад в современное понимание источников национальной



конкурентоспособности, в частности:

- внутренние и внешние экономии от масштаба комплиментарны по отношению друг к другу;
- совместная инновационная среда является неотъемлемой частью любой успешной промышленной агломерации и необходимой предпосылкой максимизации эффекта от внешней экономии от масштаба производства;
- торговые барьеры между отраслями / регионами/ странами могут менять структуру распределения производства, что актуализирует значение и влияние производственной политики государства [1, 3].

Все вышеописанные теории, в том числе те их направления, которые рассматривали вопросы эффективности монополистической и олигополистической конкуренции, не дают понимания, где должны располагаться те или иные производства [22]. В этой связи теория, предложенная М. Портером в 1990 году, заполнила данный пробел, объяснив преимущества местоположения и, таким образом, источники конкурентных преимуществ стран. М. Портер выделяет четыре группы факторов, определяющих национальные конкурентные преимущества: 1) факторные условия; 2) условия спроса; 3) родственные и поддерживающие отрасли; 4) стратегия, структура и соперничество фирм. Несколько позже были введены два дополнительных фактора – государство (государственная политика) и случай (экзогенные шоки) – которые поддерживают систему национальной конкурентоспособности, но не создают ее [20, 21]. Во многом, популярность подхода М. Портера основывается на том, что он первый и, по сути, единственный предпринял попытку интегрировать элементы различных теорий в единую концепцию («факторные условия» – классическая и неоклассическая экономика; «условия спроса» – теория жизненного цикла продукта и теория экономического роста У. Ростоу; «родственные и поддерживающие отрасли» – теория промышленных районов Маршалла; «стратегия, структура и соперничество фирм» – работы Й. Шумпетера).

Основные претензии к бриллиантовой модели М. Портера сводятся к тому, что она либо игнорирует нескольких важных источников/факторов страновой конкурентоспособности (например, деятельность транснационального бизнеса (Дж. Даннинг, 1993), человеческий капитал

(Чо, Мун, Ким, 2008), либо в основе своей базируется на элементах микроэкономических теорий, объясняющих конкурентоспособность фирм, но не учитывающих выводы и постулаты теорий международной торговли [8, 11].

#### Литература:

1. Дюмулен И.И. Международная торговля. Экономика, политика, практика. -М.: ВАВТ Минэкономразвития России, 2015. - 464с.
2. Маккреди К. Богатство народов Адама Смита. - Попурри, 2010. - 160 с.
3. Шимко П. Д. Международная экономика : учебник для академического бакалавриата / П. Д. Шимко, Н. И. Диденко ; под ред. П. Д. Шимко. — М. : Юрайт, 2014. — 752 с.
4. Aiginger K., & Vogel J. 2015. Competitiveness: From a misleading concept to a strategy supporting Beyond GDP goals // *Competitiveness Review*, 25(5): P. 502.
5. Anca H. Literature review of the evolution of competitiveness concept. 2008. URL: <<http://steconomiceuoradea.ro/anale/volume/2012/n1/004.pdf>> (доступ: 18/10/2018)
6. Bhawsar P., Chattopadhyay U. Competitiveness: Review, Reflections and Directions // *Global Business Review*, Vol. 16, Issue 4. PP. 665-679.
7. Chaudhuri S., Ray S. The Competitiveness Conundrum: Literature Review and Reflections // *Economic and Political Weekly*, 32, Issue No. 48, 29 Nov, 1997. PP. M83-M91.
8. Cho D. S., Moon H. C., Kim M. J. Characterizing international competitiveness in international business research: A MASI approach to national competitiveness // *Research in International Business and Finance*, 22, 2008. PP. 175-192.
9. De Grauwe P. Introduction. In P. De Grauwe (Ed.), *Dimensions of competitiveness*. Cambridge: MIT Press, 2010.
10. Delgado, Ketels C., Porter M. E., Stern S. The Determinants of National Competitiveness // NBER Working Paper No. 18249, July 2012.
11. Dunning J. H. Internationalizing Porter's Diamond // *Management International Review*, 33, 1993. PP. 7-15.
12. European Competitiveness Report, 2000

13. Krugman P. Pop Internationalism. MIT Press, Cambridge, MA, 1996. 89 p.
14. Krugman P., Competitiveness: A Dangerous Obsession // Foreign Affairs, 1994, Vol. 73(2), PP. 28-44.
15. Krugman P., Obstfeld, M.. International economics: Theory and policy (4th ed.). New York: Harper Collins, 2003.
16. Lachmann W. Improving the international competitiveness of nations. WEP Working Paper, 6, 2001. 1-21.
17. Mulatu A. On the concept of «competitiveness» and its usefulness for policy // Structural Change and Economic Dynamics 36, 2016. PP. 50-62.
18. OECD Programme on technology and the Economy, 1992.
19. Olczyk M. A systematic retrieval of international competitiveness literature: a bibliometric study. Eurasian Economic Review, 6, 2016. 429-457.
20. Porter M. E. The competitive advantage of nations. London: MacMillan, 1990.
21. Porter M. E., Van der Linde, C. Toward a new conception of the environment - Competitiveness relationship // Journal of Economic Perspectives, 9, 1995. PP. 97-118.
22. Smit A.J. The competitive advantage of nations: is Porter's Diamond Framework a new theory that explains the international competitiveness of countries? //Southern African Business Review, Vol. 14, Number 1, 2010. 105-130.
23. The Report of the President's Commission on Competitiveness, 1984.
24. Tyson L.. Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High-Technology Industries. Institute of International Economics, Washington, DC, 1992.
25. Weresa M. A. Preface. In M. A. Weresa (Ed.), Poland: Competitiveness Report 2015. The role of economic policy and institutions: 7-8. Warsaw: Warsaw School of Economics Press, 2016.

<sup>[1]</sup>  
\_ по состоянию на сентябрь 2018 года

<sup>[2]</sup>  
\_ перевод термина на русский язык – авторский