

9.6. МУЛЬТИФАКТОРНАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ КАК ЦЕЛЕВОЙ КРИТЕРИЙ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА МЕЗОУРОВНЕ

Сафиуллин А.Р., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Казанский государственный финансово-экономический институт»

Статья посвящена проблеме анализа конкурентных преимуществ на мезоуровне. Рассмотрены методологические особенности анализа конкурентоспособности на примере существующих методик. В качестве ключевого целевого критерия конкурентоспособности на мезоуровне предлагается использовать мультифакторную производительность. Особое внимание в статье уделяется количественному обоснованию данного целевого критерия через динамическую модель производственной функции.

Обоснование стратегических приоритетов развития на основе эффективного управления конкурентными преимуществами должна подкрепляться соответствующим методическим инструментарием. Важнейшей проблемой при выборе факторов конкурентоспособности является определение основных индикаторов, объективно отражающих конкурентные преимущества, и инструментов их анализа.

В экономической литературе представлены разнообразные методики анализа конкурентоспособности и различные критерии ее оценки. В процессе сравнительного анализа инструментария целесообразно обратить внимание на такие категории, как «инвестиционная привлекательность», «инвестиционный климат», «инвестиционная активность», «деловая активность». Поскольку они в целом соответствуют содержательным характеристикам категорий конкурентоспособности, выражая по существу целевые ее критерии, показатели их оценки могут быть использованы для анализа конкурентных преимуществ (рис. 1). Это позволит, на наш взгляд, более точно сформировать методологию их исследования, отразив особенности управления конкурентными преимуществами на мезоуровне.

Рассмотрим основные методики оценки конкурентоспособности и конкурентных преимуществ на мезоуровне.

Методики оценки конкурентоспособности как инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата стран мира впервые стали применяться западными специалистами в середине 1960-х гг. Одной из первых в этом направлении являлось исследование Гарвардской школы бизнеса, проведенное в 1969 г. [8]. В основу сопоставления была положена экспертная шкала, включавшая следующие характеристики каждой страны:

- законодательные условия для иностранных и национальных инвесторов;
- возможность вывоза капитала;
- состояние национальной валюты;
- политическая ситуация в стране;
- уровень инфляции;
- возможность использования национального капитала.

Поскольку такой набор показателей был недостаточно детален для адекватного отражения всего комплекса объективных факторов, принимаемых во внимание в инвестиционных решениях, дальнейшее развитие методического аппарата сравнительной оценки инвестиционной

привлекательности стран пошло по пути расширения и усложнения системы оцениваемых экспертами параметров и введения количественных (статистических) показателей. Широкое распространение при этом получили следующие параметры и показатели [6, 7]:

- тип экономической системы, макроэкономические показатели (объем валового национального продукта, структура экономики и др.);
- обеспеченность природными ресурсами;
- состояние инфраструктуры;
- условия развития внешней торговли;
- участие государства в экономике.



Рис. 1. Содержание категорий «конкурентоспособность» и «конкурентные преимущества» на мезоуровне

Появление достаточно представительной категории стран с переходной экономикой и специфическими условиями инвестирования в конце 1980-х гг. потребовало разработки особых методических подходов. Применительно к этим странам в начале 1990-х гг. рядом экспертных групп (консультационная фирма Plan Econ – журнал Fortune и Multinational Business – журнал The Economist и др.) независимо друг от друга были разработаны упрощенные методики сравнительной оценки инвестиционной привлекательности. Они учитывали не только условия, но и результаты инвестирования, близость страны к мировым экономическим центрам, масштабы институциональных преобразований, «демократические традиции», состояние и перспективы проводимых реформ, качество трудовых ресурсов.

В настоящее время комплексные рейтинги инвестиционной привлекательности стран мира периодически публикуются ведущими экономическими журналами мира:

- Euromoney;
- Fortune;
- The Economist.

При принятии решений портфельные инвесторы ориентируются на специальные финансовые или кредитные рейтинги стран (экспертные агентства: Moody's, Standard & Poor's, Fitch, Ernst&Young, IBCA и др.). Однако подобные рейтинги включают, как правило, показатели, характеризующие состояние финансовой системы, государственных резервов и государственного долга, корпоративного менеджмента. Показатели эффективности деятельности и условий хозяйствования национальных производителей, отраслевая и региональная политика, налоговая и таможенная система, нормативно-правовое регулирование при этом не рассматриваются. Рейтинги, ориентированные только на макрофинансовые показатели, не позволяют, на наш взгляд, определить источники конкурентных преимуществ и обозначить целевые критерии конкурентоспособности. Более того, учитывая специфику российской финансовой системы, особенно развития фондового рынка и корпоративных отношений, возможности использования подобных рейтингов ограничиваются преимущественно оценкой бюджетной политики государства и инвестиционной привлекательности отдельных корпоративных структур.

Близкими по целям исследования являются оценки конкурентоспособности стран мира, разрабатываемые в течение 20 лет группой экспертов Всемирного экономического форума (ВЭФ), Международного института менеджмента, а также ежегодные доклады Всемирного банка.

Результаты оценок в той или иной степени отражают относительный уровень риска инвестирования в различных странах, регионах и являются важнейшими ориентирами для зарубежных инвесторов.

По методике Всемирного банка благополучие региона может быть оценено по четырем основным показателям в расчете на душу населения [5]:

- размер валового регионального продукта (ВРП);
- величина производственных ресурсов (основные фонды и т.д.);
- величина природных ресурсов;
- величина человеческих ресурсов (уровень образованности).

Производительность экономики (характеризует ее агрессивность-привлекательность) оценивается по трем уровням:

- конкурентоспособность компаний (рассматривается распределение 100 ведущих интернационализирующихся компаний по секторам и по странам);
- экспорт (сравнительный анализ отраслевой структуры стран по экспортному портфелю проводится по двум показателям: доля в мировом экспорте, 2005 г. – изменение доли в мировом экспорте, 1997-2005 гг.);
- объем и качество прямых и иностранных инвестиций (позиционирование стран проводится по показателям: накопленные прямые иностранные инвестиции как доля от валового внутреннего продукта, среднее за 2004-2006 гг. – приток как доля от инвестиций в основной капитал, в среднем за 2004-2006 гг.).

Методика ВЭФ предполагает оценку сводного индекса конкурентоспособного экономического роста стран в разных лигах (Growth competitiveness index) [9]. Индекс, рассчитанный на основе порядка 400 показате-

лей, отражает синтетическое влияние на сравнительное положение страны в мировом экономическом сообществе следующих 13 агрегированных факторов (уровней конкурентоспособности):

- институты;
- инфраструктура;
- макроэкономическая стабильность;
- здравоохранение и начальное образование;
- среднее и высшее образование, повышение квалификации;
- эффективность рынка товаров;
- эффективность рынка труда;
- развитие финансового рынка;
- готовность к технологическому прогрессу;
- размер рынка;
- развитие бизнеса;
- инновации.

В методике ВЭФ статистические показатели дополняются экспертными оценками аналитиков, представителей государства и бизнеса, ведущих экономистов. Каждая страна ранжируется по количеству набранных баллов, которые определяют ее место по уровню конкурентоспособности. Тем самым более высокое место свидетельствует о степени развития производительных сил, гибкости экономической системы, способной к перестройке в соответствии с изменениями на мировом рынке.

Сходство по группам показателей с методикой ВЭФ наблюдается также в национальных программах оценки конкурентоспособности. Интересы в этом отношении заслуживает, на наш взгляд, методика оценки инвестиционного климата территорий по индексу BERI (Business environment risk index), который периодически публикуется в ФРГ соответствующей информационной службой. Индекс BERI рассчитывается по 15 показателям, каждому из которых присваивается балльная оценка и удельный вес. Интегральная оценка вычисляется по средневзвешенной балльных экспертных оценок. Специфика методики состоит в том, что наряду с традиционными (политическая стабильность, отношение к иностранным инвестициям, темпы экономического роста, особенности национальной валюты, состояние платежеспособного баланса, бюрократические вопросы), учитываются такие специфические факторы, как выполнение договорных обязательств, расходы на заработную плату и уровень производительности труда, взаимоотношения с государственными и общественными организациями, условия получения собственного и заемного финансирования.

Среди отечественных рейтинговых компаний наиболее известна методика составления комплексного рейтинга инвестиционной привлекательности российских регионов Рейтингового агентства (РА) «Эксперт».

Оценка инвестиционной привлекательности проводится РА «Эксперт» ежегодно для каждого субъекта Федерации. Инвестиционный климат рассматривается как комплексная характеристика, состоящая из двух ключевых подсистем:

- инвестиционного потенциала – совокупности имеющихся в регионе факторов производства и сфер приложения капитала;
- инвестиционного риска – совокупности переменных факторов риска инвестирования.

Для составления рейтинга инвестиционной привлекательности регионов используются более сотни статистических показателей регионального развития в статике и динамике, а также расчетные показатели, такие,

например, как индекс реальных доходов населения, индекс Джини и другие. Для оценки законодательных условий инвестирования (законодательного риска) изучаются тексты около 1 000 законодательных актов Российской Федерации и ее субъектов, относящихся к сфере регулирования инвестиционной деятельности и налогового режима. Привлекаются также другие источники, содержащие дополнительную информацию: доклады различных исследовательских центров, статьи, монографии, картографические материалы.

В последнее время можно отметить возрастающий интерес к оценке конкурентоспособности территорий со стороны российских консалтинговых компаний. Появляются методики оценки конкурентных преимуществ с новым составом показателей и используемыми инструментами с акцентом на стратегический или оперативный факторы. Так, например, Международной лигой стратегического управления, оценки и учета (МЛСУ), Международной академией исследований будущего (МАИБ), Институтом экономических стратегий (ИНЭС) предложена методика исследования инвестиционной привлекательности, ориентированная на оценку стратегического потенциала регионов («Стратегическая матрица») [1].

В отличие от методики РА «Эксперт», которая до недавнего времени была практически единственной отечественной разработкой, традиционно применяемой при анализе территорий, методология «Стратегическая матрица региона» является достаточно новаторской, позволяя оценить реализованную часть потенциала региона и провести анализ в динамике.

Модель «Стратегическая матрица региона» МЛСУ-МАИБ-ИНЭС позволяет оценить инвестиционный потенциал по шести факторам:

- население (численность, плотность населений территории);
- территория и природно-географические условия проживания;
- экономика региона (абсолютное значение ВРП и на душу населения);
- обобщенная оценка инфраструктуры территории (густота автомобильных дорог с твердым покрытием, протяженность железнодорожных путей, развитость аэродромной сети и др.);
- оценка инновационности территории (исследовательский потенциал, патентная активность, инновационная деятельность предприятий и включенности в федеральные научно-технические программы);
- оценка уровня управления (достигнутый уровень управления оценивается экспертным путем с поправочным коэффициентом масштаба решаемых задач, который позволяет отразить взаимосвязь с другими основными параметрами развития региона).

Итоговая оценка представляет собой оценку текущего и прогнозного стратегического потенциала территории. Чем выше относительный статус территории в рейтинге, тем выше его способность улучшать качество жизни населения и управлять рисками развития. Программный комплекс «Стратегическая матрица региона» позволяет адаптировать состав и содержание основных факторов развития территории с учетом особенностей развития, стратегических приоритетов и специфики управленческих задач.

Таким образом, анализ методических подходов к оценке конкурентоспособности и конкурентных преимуществ позволил выявить следующие особенности:

- формирование системы разноплановых показателей, все стороны отражающих конкурентные преимущества, объединяемых в общий итоговый индекс конкурентоспособности путем ранжирования на основе балльных оценок;

- выделение ключевых показателей конкурентоспособности (качества и цены продукции, инвестиционной привлекательности и уровня жизни населения) и расчет комплексного индекса на основе логического их объединения по степени влияния на конкурентоспособность;
- выявление характерных позиций отраслей и территорий в зависимости от состояния конкурентных преимуществ, выраженных интегральными показателями по основным факторам.

Основное различие существующих сегодня методик оценки конкурентных преимуществ состоит в составе показателей и методике расчета интегральных индексов конкурентоспособности. Недостаточная методологическая проработанность вопросов оценки конкурентоспособности и конкурентных преимуществ не позволяет осуществить переход от мониторинга текущего состояния к прогнозированию и принятию управленческих решений.

Исследование конкурентоспособности и конкурентных преимуществ должно постоянно совершенствоваться как в методическом, так и в содержательном отношении. Ключевой методологической проблемой, как показал анализ существующих методик, является определение целевого индикатора, которым в большинстве методик выступает интегральный показатель по различным элементам конкурентоспособности. При этом с целью постоянного мониторинга требуется учитывать такие критерии, как доступность и достоверность исходной информации, оперативность ее получения, точность расчетов и результатов. Наиболее репрезентативным показателем, соответствующим данным критериям и отражающим сущностные характеристики категорий «конкурентоспособность» и «конкурентные преимущества», является производительность. Более эффективное использование ресурсов (факторов производства) в процессе создания новой стоимости позволяет снижать уровень затрат на производство товаров и услуг по отношению к доходам внутренних потребителей и завоевывать место на международных рынках [3]. При наличии равных условий конкуренции рост производительности является, на наш взгляд, наиболее значимым фактором, обеспечивающим повышение конкурентоспособности территории.

Учитывая тенденции постоянного снижения в продукте доли живого труда (которые обусловлены естественными причинами совершенствования технологических процессов с ростом инвестиционной активности) и возрастанием доли овеществленного труда, представляется целесообразным при выборе ключевого критерия конкурентоспособности ориентироваться не столько на производительность труда, сколько на совокупную эффективность факторов производства. В этой связи особую значимость для повышения конкурентоспособности как на микро-, так и на мезоуровне приобретают задачи разработки научно-методологических подходов к обеспечению конкурентоспособности на основе повышения совокупной (мультифакторной) производительности, учитывающие современные достижения экономической науки в этой области, особенности развития промышленности, накопленный отечественный и зарубежный опыт. Из представленных в фундаментальной и прикладной науке инструментов анализа производительности широко применяется моделирование производственных функций. Наилучшим образом для расчета мультифакторной производительности подходят, на наш взгляд, динамические модели производственной

функции. Преимущество таких моделей состоит в том, что они позволяют проанализировать прирост производительности, оценить динамику объема произведенной продукции и соотношение факторов производства.

В общем виде модель мультифакторной производительности (Multi-factor productivity, *MFP*) представляет собой формализованное описание взаимосвязей между факторами производства и его результатом и в самом общем случае имеет вид [4]:

$$MFP_t = f(\bar{Y}_t, \bar{L}_t, \bar{K}_t, \bar{T}_t, \bar{U}_t, \dots), \quad (1)$$

где

\bar{Y}_t – вектор благ-результатов, производимых в определенный период t (как правило, равный году);

\bar{L}_t – вектор затрат труда разнообразных профессий в тот же период, измеряемый в единицах времени (человеко-часах, человеко-днях) или количестве занятых;

\bar{K}_t – вектор запасов основных и оборотных капитальных благ различных видов;

\bar{T}_t – имеющиеся в обществе запасы технологических знаний;

\bar{U}_t – социокультурная среда, в которой осуществляется экономическая деятельность.

В логарифмическом виде модели может быть выражена следующей зависимостью:

$$MFP' = d \ln f / dt = d \ln Y / dt - w_L d \ln L / dt - w_K d \ln K / dt - w_V d \ln V / dt + \varepsilon, \quad (2)$$

где

$MFP' = d \ln f / dt$ – прирост мультифакторной производительности;

$d \ln Y / dt, d \ln L / dt, d \ln K / dt, d \ln V / dt$ – прирост объема производства, труда, капитала и прочих факторов (такие факторы относятся к промежуточному потреблению: материальные затраты, энергопотребление, услуги и т.д.) в t периоде;

w_L, w_K, w_V – доли труда, капитала и прочих факторов в совокупных издержках соответственно;

ε – случайная компонента.

В структурном виде агрегированную модель по промышленности можно представить следующим образом:

$$MFP_t = \sum_{j=1}^J w_{jt} \sum_{e=1}^E w_{ejt} MFP_{ejt}, \quad (3)$$

где

w_{jt} – доля j -го вида экономической деятельности (ВЭД) в объеме отгруженной продукции по промышленности территории за период t ;

w_{ejt} – доля e -го предприятия в объеме отгруженной продукции j -го ВЭД территории;

MFP_{ejt} – мультифакторная производительность e -го предприятия.

На основе функции *MFP* для каждого вида экономической деятельности могут быть предложены оптимизационные модели, критерием оптимальности которых будет выступать максимальная производительность, а системой ограничений – ресурсное и кадровое обеспечение технологический уровень производства. При этом целевые коэффициенты критерия оптимальности (регрессионной модели) могут быть получены как на основе временных рядов, так и с использованием вы-

борочной совокупности объектов (территорий), в которых представлен данный вид экономической деятельности. Правая же часть системы ограничений будет определяться производственными возможностями и территориальными условиями объекта исследования.

После определения критериев, выбора набора параметров и расчета показателей конкурентоспособности, важным этапом исследования является сравнительный анализ конкурентов территории по выделенным позициям. На этапе позиционирования появляется возможность идентификации конкурентного положения территории и оценки степени ее конкурентоспособности на отраслевом рынке. Позиционирование позволяет определить привлекательность отраслевых рынков (по динамике развития, интенсивности конкуренции, степени концентрации и локализации, наличию административных барьеров и т.д.) и обозначить основных конкурентов. Целесообразность его проведения состоит в том, в процессе сравнительного анализа оцениваются значимость различных конкурентных преимуществ для каждого отраслевого рынка, возможность и способность управлять ими, а также эффективность управленческих воздействий по развитию конкурентных преимуществ и их влиянию на конкурентное положение территории.

В целом необходимость конкурентного позиционирования обусловлена следующими факторами:

- адекватная оценка эффективности конкурентного взаимодействия и существующего положения по каждому отраслевому рынку;
- сравнительный анализ текущего конкурентного положения с положением конкурентов, выделение потенциальных и реальных конкурентов;
- выявление объективных – субъективных, устойчивых – неустойчивых, краткосрочных – долгосрочных конкурентных преимуществ;
- определение стратегических и оперативных задач повышения конкурентоспособности и наращивания конкурентных преимуществ;
- адресный и направленный характер управленческого воздействия, включая развитие конкурентных преимуществ и возможностей, противодействие внешним угрозам.

В специальной литературе можно встретить различные подходы к определению конкурентных позиций. Общим положением многих концепций является представление конкурентной позиции как относительной категории, отражающей уровень конкурентоспособности субъектов в отрасли. С точки зрения рассматриваемого в статье подхода конкурентную позицию предлагается определять как фиксированное на определенный момент времени положение территории на отраслевом рынке относительно конкурентов, оцениваемое ограниченным набором количественных и качественных параметров. Соответственно позиционирование представляет собой процесс идентификации конкурентного положения территории и ее конкурентов на отраслевом рынке. Активная конкурентная позиция формируется в процессе реализации структурной политики, в ходе которой происходит эффективное управление конкурентными преимуществами территории. Последнее влияет на изменение уровня конкурентоспособности на отраслевом рынке и определяет последующие конкурентные действия.

Одним из наиболее распространенных методов конкурентного позиционирования являются матричные модели. Исторически первой моделью стратегического планирования (выделенной в том числе в школе позиционирования по Г. Минцбергу) считается матрица «рост – доли» Boston consulting group (BCG) [2]. Мо-

дель **BCG** позволяет оценивать не только позиции конкурентов, но и проводить сравнительный анализ между отраслевыми рынками. Конкурентная позиция в данной модели оценивается по двум параметрам, вынесенным в оси координат: относительная доля рынка (ось абсцисс) и темп роста рынка (ось ординат). В результате расчетов может быть составлена матрица типовых стратегий, состоящая из четырех квадрантов.

В настоящее время имеются различные модификации матричных моделей: модели GE / McKinsey, Arthur DLittle, Shell, Абеля-Хаммонда, Хоффера-Шендела и др. В качестве критериев конкурентных позиций в таких моделях применяются конкурентоспособность – привлекательность рынка или отрасли (модели GE / McKinsey, Shell, Абеля-Хаммонда), относительная конкурентная позиция – стадия развития рынка (модель Хоффера-Шендела), относительное положение на рынке – стадии жизненного цикла (модель Arthur DLittle).

При отраслевом анализе конкурентоспособности на мезоуровне представляется целесообразным использовать подобные матричные модели для оценки конкурентных преимуществ территорий по факторам производства. Поскольку в качестве целевого критерия конкурентоспособности была предложена производительность факторов, показатели, выбранные для позиционирования, должны отражать уровень использования таких факторов производства. В соответствии с представленной концепцией было выделено три фактора (труд, капитал и управление), которые должны быть выражены системой показателей. Основной методологической задачей при этом является выбор такого набора показателей, который наиболее объективно отражал бы степень использования каждого фактора.

Количество показателей по факторам производства может корректироваться в зависимости от поставленных задач и требуемой степени детализации конечных результатов. Определенное влияние на состав показателей оказывает также возможность количественной и качественной оценки факторов. Такие оценки могут быть сведены в интегральные показатели по каждому фактору, которые позволят составить матричную модель.

Интегральный показатель конкурентоспособности по каждому фактору производства может быть рассчитан методом ранжирования. Процесс ранжирования состоит из следующих этапов:

Классификация показателей конкурентоспособности, выражающих конкурентные преимущества территории, на положительные, отрицательные и нейтральные.

1. Определение шага интервала рейтингового балла. Для 10-балльной шкалы он будет вычисляться по формуле:

$$\bar{x}_r = \frac{x_{r,max} - x_{r,min}}{10}, \tag{4}$$

где $x_{r,max}$ и $x_{r,min}$ – максимальное и минимальное значение r -го показателя конкурентоспособности по территориям, $r = 1; n$.

2. Разбивка территорий на интервалы и присвоение значениям показателей рейтингового балла. К примеру, рейтинговый балл единица будет присвоен значению в интервале $(x_{r,min}; x_{r,min} + \bar{x}_r)$, рейтинговый балл два – значению в интервале $(x_{r,min} + \bar{x}_r; x_{r,min} + 2\bar{x}_r)$ и т.д. При этом положительным и отрицательным показателям рейтинговый балл присваивается с соответ-

ствующим знаком. Рейтинговые баллы нейтральных показателей будут обнуляться.

3. Определение интегральных оценок по каждой территории путем суммирования рейтинговых баллов и их ранжирование с оценкой места территорий.

Перед ранжированием необходимо провести стандартизацию (или нормирование) заданных значений переменных (z -преобразование) по одной из формул:

$$Z_1 = \frac{x_n - \bar{x}}{\sigma}; \tag{5}$$

$$Z_2 = \frac{x_n}{\bar{x}}; \tag{6}$$

$$Z_3 = \frac{x_n}{x_{max}}; \tag{7}$$

$$Z_4 = 1 - \frac{x_{max} - x_n}{x_{max} - x_{min}}; \tag{8}$$

$$Z_5 = \frac{x_n - x_{min}}{x_{max} - x_{min}}, \tag{9}$$

где

x_n – фактическое значение показателя по n -му объекту;

\bar{x} – среднее арифметическое значение показателя;

x_{max} и x_{min} – максимальное и минимальное значение показателя соответственно;

σ – стандартное отклонение.

При анализе конкурентных преимуществ на мезоуровне количественные и качественные показатели конкурентоспособности можно объединить в два интегральных показателя, которые будут выступать осями координат матричной модели:

- первый – конкурентные преимущества по фактору производства;
- второй – особенности отраслевого рынка.

Привлекательность отраслевого рынка можно выразить небольшой группой показателей, который отражают его динамику (темпы роста объема отгруженной продукции), финансово-экономические (прибыль, рентабельность, инвестиции в основной капитал, амортизационный фонд, фонд заработной платы) и социальные характеристики (среднесписочная численность персонала, среднемесячная заработная плата). Позиционирование в этом случае предлагается проводить по четырем квадрантам (рис. 2).

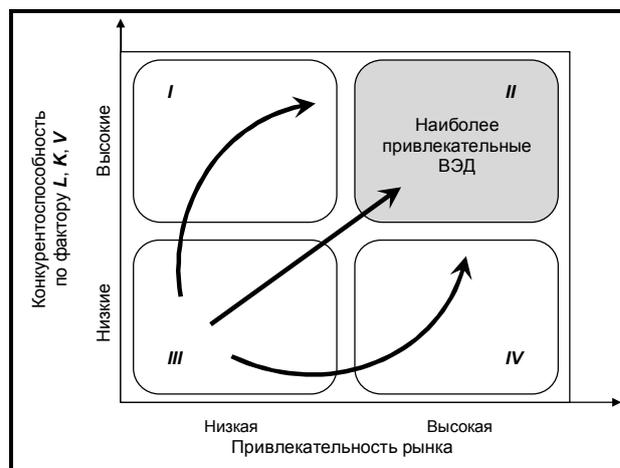


Рис. 2. Матрица позиционирования ВЭД территорий

Как показано на рис. 2, наиболее привлекательные отраслевые рынки попадут во II квадрант, поскольку он характеризуется высокой привлекательностью и конкурентоспособностью. Сильными конкурентными преимуществами в этом случае будут обладать профильные для территории ВЭД (полученные по коэффициентам концентрации, локализации и специализации). Сопоставив профильные виды деятельности по каждому фактору производства с позицией ВЭД на матрице, можно определить, какой фактор оказывает наибольшее влияние на конкурентную позицию отраслевого рынка. Если наращивание конкурентных преимуществ по фактору производства сопровождается ростом коэффициентов локализации и специализации, данный фактор будет значимым для конкурентной позиции ВЭД.

Анализ матрицы по нескольким периодам позволяет предположить типовые стратегии развития для каждого фактора производства. Так, для ВЭД, находящихся в IV квадранте (высокая привлекательность рынка и низкая конкурентоспособность), может быть предварительно рекомендована наступательная стратегия – наращивание конкурентных преимуществ (если фактор является значимым для конкурентной позиции). При этом следует учитывать технологические особенности таких ВЭД, наличие соответствующих факторов производства в достаточном объеме и инфраструктуры, возможности кооперации с имеющимися на территории производствами, а также потенциальные риски, связанные с развитием данных видов деятельности.

При сохранении низкой привлекательности рынка в долгосрочном периоде (если это связано с затяжными кризисными явлениями) и высокой конкурентоспособности по фактору (I квадрант), следует рассмотреть возможность диверсификации факторов производства по смежным рынкам с лучшими показателями. Однако следует учитывать, что в I квадрант могут попасть социально значимые ВЭД (например, производство продуктов питания), которые ориентированы, как правило, на внутренний (территориальный) рынок и не всегда выступают конкурентами национальных производителей. Также данный квадрант может включать такие ВЭД, которые являются прямыми поставщиками профильных производителей территории (например, выступают элементом отраслевого кластера, обеспечивая конкурентные преимущества за счет транзакционных издержек) и сокращение производства по ним, окажет влияние на конкурентные позиции последних. Соответственно, ВЭД, находящиеся в III квадранте (если это не новые рынки с инновационными продуктами) могут быть исключены из рассмотрения (выжидательная стратегия).

Данная матричная модель дает возможность позиционирования и оценки конкурентных преимуществ по факторам производства профильных отраслевых рынков территории. Аналогичным образом в рамках каждого ВЭД может быть предложена матрица позиционирования конкурентов с целью сравнительного анализа конкурентоспособности территорий (рис. 3).

При анализе конкурентных преимуществ по каждому отраслевому рынку может быть составлена трехмерная матрица, осями координат которой будут выступать интегральные оценки трех факторов производства (труд, капитал и управление).

Трехмерная матрица на рис. 3 позволяет получить восемь квадрантов с различным сочетанием факторов

производства. В соответствии с квадрантами можно рассмотреть возможные типовые стратегии развития конкурентных преимуществ.

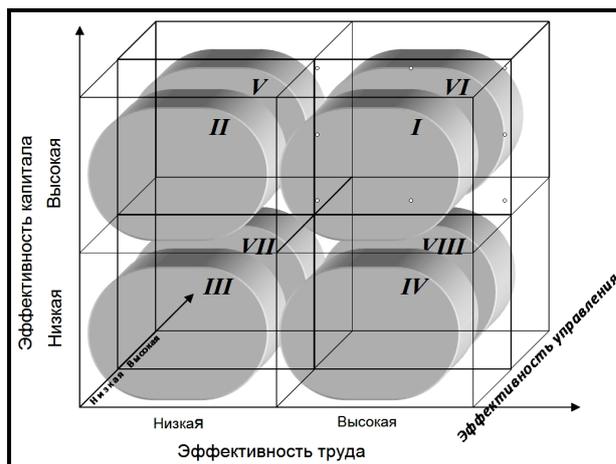


Рис. 3. Матрица позиционирования территорий по отраслевым рынкам

Наиболее сильные конкурентные позиции будут занимать территории, попавшие в VI квадрант с максимальной эффективностью использования всех трех факторов производства (наиболее слабые позиции – попавшие в III квадрант, соответственно). Высока вероятность, что в VI квадрант попадут территории, для которых данный ВЭД является профильным (с наибольшими показателями локализации и специализации). Зависимость конкурентной позиции территории на отраслевом рынке от конкурентных преимуществ по факторам производства может быть подтверждена корреляционно-регрессионным анализом. Результирующим показателем в этом случае может выступать удельный вес по объему отгруженной продукции или коэффициенты локализации-специализации, а независимыми переменными – показатели конкурентоспособности по факторам производства (процедура рассмотрена подробнее выше). Расчеты могут сопровождаться построением дополнительной трехмерной матрицы, в которой одной из осей координат будет результирующий показатель, а двумя остальными – интегральные показатели конкурентоспособности по факторам производства.

Представленные матрицы позволяют провести анализ особенностей развития отраслевых рынков по эффективности использования факторов производства. Усиление или сохранение позиций лидеров на отраслевом рынке, сопровождаемое движением по трехмерной матрице, дает возможность составить такое сочетание факторов с учетом специфики территории, которое обеспечит устойчивость ее конкурентного положения на отраслевом рынке. Способность получения долгосрочного эффекта (в научной среде – эффекта синергии) за счет уникальной комбинации факторов производства, оказывающих положительное влияние на конкурентную позицию территории на отраслевом рынке, будет составлять ее стратегическое конкурентное преимущество. При этом существует возможность выбора целевой конкурентной группы, участниками которой будет выступать стратегическими ориентирами для разработки управленческих решений по развитию конкурентных преимуществ.

Литература

1. Агеев А. и др. Стратегическая матрица и рейтинг регионов России [Текст] / А. Агеев, Б. Куроедов, С. Сандаров // Экономические стратегии. – 2008. – №7. – С. 116-121.
2. Минцберг Г. и др. Школы стратегий [Текст] / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Д. Лэмпел. – СПб.: Питер, 2000. – 450 с.
3. Brown D.J., Earle J.S. Employment Reallocation and Productivity Growth in Transition: an International; Comparative Analysis. UK, Edinburgh: Upjohn University for Employment Research, February, 2008. – 41 p.
4. Dean E. R., Harper M. J. The BLS Productivity Measurement Program. BLS, 1998, February. – 50 p
5. Expanding the Measure of Wealth. – The World Bank, 2008. // www.worldbank.org
6. Hensler H. Shaping an International Investment Strategy. - The McKinsey Quarterly, Spring 1981.
7. Kottler Ph. Marketing Management: Analysis, Planning and Control. 5-th edition, 1984.
8. Robert B. Stobaugh. How to Analyze Foreign Investment Climates // Harvard Business Review, September - October 1969.
9. The Global Competitiveness Report. – World Economic Forum, Geneva, 2008-2009 // www.weforum.org.

Сафиуллин Азам Рашитович

Ключевые слова

Конкурентоспособность; конкурентные преимущества; анализ; производительность; производственная функция; мультифакторная производительность; мезоуровень; отрасль; территория.

РЕЦЕНЗИЯ

В задаче укрепления и наращивания конкурентного потенциала отраслей промышленности как основы роста конкурентоспособности территорий в стратегической перспективе важнейшее значение приобретает эффективность управления факторами производства. Если в дореформенный период при оценке экономического потенциала отрасли или предприятия в качестве важнейшего его элемента рассматривалось материально-техническое обеспечение производства, то в новых экономических условиях на первый план выдвигается способность наращивать конкурентные преимущества за счет качества процессов. Следовательно, ключевой для российских предприятий становится проблема адаптации производства к новым условиям деятельности с учетом состояния и динамики платежеспособного спроса. Принимая во внимание неблагоприятные процессы в мировой и отечественной экономике, сопровождающиеся сокращением источников экстенсивного роста, поиск внутренних резервов производства за счет повышения эффективности процессов становится базовым фактором стратегической конкурентоспособности.

В представленной на рецензирование статье предложен авторский подход к анализу производительности на основе динамической модели производственной функции. Производственная функция является одной из наиболее распространенных моделей исследования экономических процессов. Автором сделана попытка методологического обоснования динамической модели с выделением труда, капитала и прочих факторов, относящихся к промежуточному потреблению для анализа конкурентоспособности территорий. Объектами анализа при этом выступают предприятия и виды экономической деятельности. Важной задачей при построении таких производственных функций является методика интегральной оценки каждого фактора и состав показателей, принимаемых к расчету. Такая оценка может быть выполнена на основе экспертных или статистических данных по предприятиям и видам экономической деятельности, позволяя исследовать реальный и потенциальный конкурентный промышленный профиль территории.

В целом предлагаемый автором подход к исследованию конкурентных преимуществ на основе модели мультифакторной производительности представляет научно-практический интерес и может быть использован при подготовке отраслевых программ развития и стратегий повышения эффективности производств. С учетом вышеизложенного, статья Сафиуллина А.Р. «Мультифакторная производительность как целевой критерий развития конкурентных преимуществ на мезоуровне» может быть рекомендована к публикации

Рахманкулов И.Ш., д.э.н., профессор ГОУ ВПО «Казанский Государственный Финансово-Экономический Институт»

9.6. MULTIFACTOR PRODUCTIVITY AS THE TARGET CRITERIA OF COMPETITIVE ADVANTAGES DEVELOPMENT AT MESOLEVEL

A.R. Safiullin, Candidate of Science (Economy)

Kazan State Institute of Finance and Economy

The article is devoted to the problem of the analysis of competitive advantages at mesolevel. There are considered methodological features of the analysis of competitiveness on an example of existing techniques. Multifactor productivity is suggested as the key target criteria of competitiveness at mesolevel. The special attention is given to the quantitative substantiation of this target criteria through the dynamic model of production function.

Literature

1. A. Ageev, B. Kuroedov, S. Sandarov. Strategic matrix and rating of regions of Russia // Economic Strategies, 2008, №7 (65) – p. 116-121.
2. H. Mintzberg, B. Ahlstrand, J. Lampel. Strategy Safari. – SPb.: Piter, 2000. – 450 p.
3. D.J. Brown, J.S. Earle. Employment Reallocation and Productivity Growth in Transition: an International; Comparative Analysis. UK, Edinburgh: Upjohn University for Employment Research, February, 2008. – 41 p.
4. Dean Edwin R., Harper Michael J. The BLS Productivity Measurement Program. BLS, 1998, February. – 50 p.
5. Expanding the Measure of Wealth. – The World Bank, 2008. // www.worldbank.org
6. H. Hensler. Shaping an International Investment Strategy. – The McKinsey Quarterly, Spring 1981.
7. P. Kottler. Marketing Management: Analysis, Planning and Control. 5-th edition, 1984.
8. B. Robert. Stobaugh. How to Analyze Foreign Investment Climates // Harvard Business Review, September – October 1969.
9. The Global Competitiveness Report. – World Economic Forum, Geneva, 2008-2009 // www.weforum.org.

Keywords

Competitiveness; competitive advantages; analysis; productivity; production function; multifactor productivity; mesolevel; industry; territory.