

*А. С. САДЫКОВ*

## УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Рассмотрены теоретические основы формирования и развития конкурентоспособности регионов в условиях углубления рыночных отношений. Определены факторы обеспечения и развития конкурентных преимуществ региона. Обоснована кластерная модель обеспечения конкурентоспособности региональных систем.

Переход к рынку – сложный и противоречивый процесс, в корне меняющий взгляд на всю систему межпроизводственных и межрегиональных отношений.

Известно, что рыночные отношения могут эффективно функционировать только при наличии цивилизованной конкуренции. Поэтому следует четко отличать «дикую» конкуренцию переходного периода к рынку от цивилизованной, основанной на надежной правовой основе.

В период становления рыночных отношений и «первоначального накопления» конкуренция сводится в основном к извлечению наибольших доходов любыми методами и путями, вплоть до криминальных. Это явление временное. С развитием региональных рыночных отношений конкуренция станет стимулирующим фактором эффективного размещения и территориальной организации производительных сил, совершенствования экономических структур регионов, расширения ассортимента и повышения качества продукции и услуг.

Устойчивое развитие и функционирование региональной экономики в условиях рынка становится реальным при наличии надежных конкурентных позиций. Прошло то время, когда благополучие региона (города) зависело от министерств и ведомств, которые исходили из собственных интересов, реализуя свои намерения иногда вопреки региональной целесообразности.

В рыночной экономике приток капитала в тот или другой регион целиком определяется его экономической привлекательностью, когда решающее значение приобретают конкурентные возможности региона и перспективы их наращивания. Предпринимательский капитал устремляется в те регионы и сферы деятельности, где можно размещать конкурентоспособные производства и организовывать доходный бизнес. В региональной жизни просматриваются два

взаимосвязанных уровня конкурентоспособности: региональный и предпринимательский, каждый из которых преследует определенные цели.

Исходя из социально-экономического, научно-технического потенциала, каждый регион представляет свое участие в территориальном разделении труда. Это, однако, не исключает возможности возникновения конкурентной борьбы между регионами за выгодные проекты и новые рабочие места. В этой борьбе побеждает тот регион, который предлагает наиболее экономичный и эффективный вариант размещения и территориальной организации производительных сил.

К важнейшим общерегиональным конкурентным позициям относятся:

- удобное географическое положение и высокая транспортная освоенность территории региона;

- наличие высокоэкономичных ресурсов, представляющих межрегиональный и международный интерес. Важное значение имеет уровень геологоразведочной и научно-проектной обоснованности и подготовки проектов, связанных с формированием хозяйственных полигонов;

- наличие в регионе развитого научно-технического потенциала и совершенной научно-информационной среды. Под воздействием научно-технического прогресса происходят изменения в структуре региональной экономики, ослабляется влияние экстремальных факторов, расширяются возможности комплексного использования природных ресурсов, защиты окружающей среды, повышается надежность транспортных коммуникаций;

- сбалансированная бюджетно-финансовая система как залог экономической самостоятельности и кредитоспособности региона. Социально-экономическая привлекательность региона возрастает при наличии надежных источников формирования местного бюджета и четкого эко-

номико-правового механизма упорядочения финансовых взаимоотношений между субъектами рыночных отношений;

– стабильная налоговая система, наличие четких правил лицензирования и надежных гарантий для предпринимательской и инвестиционной деятельности. Для каждого инвестора и предпринимателя чрезвычайно важно, в какой социально-экономической среде ему придется функционировать и в какой мере рычаги государственного регулирования на местах направлены на стимулирование и поощрение активной инвестиционной и производственной деятельности;

– наличие современной рыночной инфраструктуры и кадрового корпуса, владеющего знаниями, достаточными для организации эффективной маркетинговой, финансово-кредитной и биржевой деятельности. Рыночная инфраструктура должна включать разветвленную сеть различных структур, обслуживающих потребности субъектов рыночной экономики, в частности, объекты материально-технической базы, посреднические торговые и сбытовые организации, финансово-кредитные организации, объекты, обеспечивающие информационное сопровождение и правовое обслуживание. Без надежной рыночной инфраструктуры невозможно эффективно вести дело, ибо рыночные отношения, являясь довольно динамичными и сложными, ставят каждого инвестора и предпринимателя в условия, когда успех зависит от слаженности производственно-коммерческих связей и их финансово-кредитного, маркетингового сопровождения. Что касается эффективности функционирования рыночной инфраструктуры, то она зависит от квалификации и компетентности кадров;

– наличие благоприятной экологической обстановки, что делает регион интересным как для размещения новых рабочих мест, так и для жизни населения. Поэтому любая экономия на природоохранных мероприятиях в конечном итоге может обернуться снижением надежности конкурентных позиций региона;

– наличие в регионе надежного внешнеэкономического потенциала, что подразумевает активные возможности участия в мирохозяйственных связях. Для этого необходимо, чтобы: 1) качество продукции отвечало требованиям научно-технического прогресса; 2) товары и ресурсы были конкурентоспособны и получили

признание на мировом рынке и в странах СНГ; 3) имелись хозяйственные полигоны для привлечения иностранного капитала и создания совместных предприятий и фирм;

– экономическая структура и намечаемые направления ее реформирования, что определяет место региона в межрегиональных и международных торгово-экономических отношениях, емкость внутреннего рынка и основные направления ввоза и вывоза товаров и услуг;

– государственная региональная политика по отношению к областям, что выступает важным фактором надежности конкурентных позиций. Через систему гарантий и стимулирующих факторов можно усилить позиции регионов, повысить их значимость для страны в целом.

Перечисленные конкурентные позиции региона создают ему потенциальные возможности вписаться в рыночные отношения и тем самым обеспечить устойчивое развитие и функционирование регионального воспроизводственного процесса. Причем сочетание конкурентных возможностей в каждом регионе различно, что связано с характером реального участия регионов в торгово-экономических связях, теми ресурсами и производствами, которые характеризуют его специализацию и место в территориальном разделении труда.

Укрепление конкретных позиций регионального уровня достигается благодаря таким факторам, как:

усиление экономических позиций региона в территориальном разделении труда и межрайонной интеграции;

привлечение отечественных и иностранных инвесторов для осуществления программ размещения и территориальной организации производительных сил;

укрепление внешнеэкономического потенциала и расширение занимаемого сегмента мирового рынка;

осуществление структурной перестройки экономики и повышение доли конкурентоспособной продукции в общем объеме производства;

совершенствование и развитие производственной инфраструктуры, рационализация схем товародвижения и ускорение оборачиваемости материально-вещественных ресурсов;

упрочение финансово-кредитной и бюджетной системы региона;

решение проблем формирования и развития системы региональных рынков и создание условий для их надежного функционирования.

Стратегия развития региона и экономическая политика должны содействовать возникновению и развитию региональных конкурентоспособных кластеров. Развитие региональных индустриальных кластеров определяет общий уровень конкурентоспособности предприятий региона и позволяет выстроить естественные механизмы взаимодействия бизнеса и региональной власти.

Конкуренция в современном мире развивается на фоне устойчивого процесса глобализации, который выражается в следующем. Формируются и развиваются глобальные интегрированные рынки: Североамериканский интегрированный рынок, в основе которого лежит соглашение о свободной торговле между США, Канадой и Мексикой; Европейский интегрированный рынок, в основе которого – формирование и развитие Европейского союза; Азиатско-Тихоокеанский интегрированный рынок. Возрастает роль мировой торговли. Развиваются мировые финансовые рынки. Формируются глобальные отрасли экономики. Постепенно формируется мировой рынок высококвалифицированных кадров и корпоративного контроля.

Для анализа конкуренции на мировом рынке Майкл Портер (Porter, 1980) [1] ввел специальную систему, в которую входят четыре основных компонента:

- факторы производства;
- внутренняя конкуренция и стратегии компаний;
- условия спроса на внутреннем рынке;
- кластеры.

Конкретное сочетание всех четырех компонентов определяет потенциал конкурентоспособности. Для того чтобы эффективно конкурировать, компания должна уметь успешно пользоваться преимуществами растущего глобального рынка. Для этого необходимо:

- непрерывно совершенствовать продукцию;
- непрерывно совершенствовать организационные методы управления;
- не упускать возможности в специализации;
- использовать экономику масштаба;
- развивать местные и международные связи;
- непрерывно улучшать качество трудовых ресурсов;
- иметь доступ к современным технологиям;

использовать современные маркетинговые стратегии.

Решение всех этих задач в одиночку часто невозможно. В результате формируются различные формы кооперации – стратегические альянсы, финансово-промышленные группы, консорциумы, кластеры.

Так, М. Портер обратил внимание на то, что наиболее конкурентоспособные в международных масштабах фирмы одной отрасли обычно не бессистемно разбросаны по разным развитым государствам, а имеют свойство концентрироваться. Часто сразу несколько из них или даже все крупнейшие базируются в одной и той же стране, а порой даже в одном и том же регионе страны.

Такое положение является не случайностью, а следствием того, что достигнутая одной или несколькими фирмами высокая конкурентоспособность имеет свойство распространяться на ее ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. В свою очередь, успехи окружения оказывают положительное влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании. В итоге формируется «кластер» – сообщество фирм тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга.

Кластер – это система взаимодействующих отраслей, поддерживающих друг друга в процессах совершенствования продукции, внедрения инноваций и глобальной конкуренции путем развития кооперации между фирмами. Обычно одна или несколько компаний, непосредственно конкурирующие на глобальном рынке, играют лидирующую роль. Вокруг них концентрируются компании – поставщики сырья, компонентов, услуг. Все они взаимодействуют с предприятиями инфраструктуры, научными организациями, учебными заведениями. Важнейшую роль в кластерах играют сетевые институты, обеспечивающие взаимодействие предприятий между собой. Именно кластеры являются основными конкурирующими единицами на глобальном рынке.

Для всей национальной экономики кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка и базы международной экспансии. Так, быстрое развитие японской экономики в 50–60-е годы во многом связано с формированием мощного кластера металлургия – судостроение. Он же положил начало успехам страны на мировом рынке.

Вслед за первым в экономике часто образуются новые кластеры, и международная конкурентоспособность страны увеличивается. Высокая конкурентоспособность страны держится именно на сильных позициях отдельных кластеров, тогда как вне их даже самая развитая экономика может давать весьма посредственные результаты.

Возникновение кластеров объясняется передачей по технологическим цепочкам товаров с высокой потребительской ценностью, а также иных преимуществ высокой конкурентоспособности от фирмы – родоначальницы кластера (или группы фирм, если их было несколько) к предприятиям-смежникам.

Конкурентоспособность распространяется и вверх по технологической цепочке. Дело в том, что достигшие международно значимых результатов компании обычно являются очень требовательными заказчиками. Они заставляют поднять качество поставляемых им полуфабрикатов и тем самым вынуждают своих поставщиков также повысить конкурентоспособность.

Выигрывают поставщики и от быстрого роста лидера конкурентоспособности. Для них расширение деятельности этого лидера оборачивается ростом потребности в их собственной продукции.

Более сложно складываются отношения с прямыми конкурентами. Рост конкурентоспособности лидера для его соперников в первую очередь, разумеется, означает угрозу вытеснения с рынка. Но если им удалось справиться с ситуацией (а полное вытеснение конкурентов, как мы видели, обычно невозможно), то это означает, что уже на внутреннем рынке они приобрели опыт успешного противостояния сильнейшей фирме мира, создали продукты, конкурентоспособные в сравнении с ее изделиями. Тем самым закладывается фундамент международных успехов. Ведь тому, кто одолел (или, по крайней мере, нейтрализовал) сильного, легко теснить более слабых.

Поэтому ожесточенная конкуренция фирм кластера на внутреннем рынке, за рубежом часто выливается в совместную экспансию. Фирмы кластера благодаря взаимной притирке становятся носителями одной и той же «коммерческой идеологии» и, опираясь на нее, за границей побуждают чужаков.

Центром кластера чаще всего бывает несколько мощных компаний-виолентов. Значительно

реже – прежде всего из-за меньших размеров – в этой роли способны выступить специализированные фирмы-пациенты. Впрочем, порой пациент преобразуется в виолента в ходе формирования конкурентоспособного в международных масштабах кластера. Дело в том, что даже узкий сегмент, обслуживаемый пациентом, на гигантском мировом рынке может быть так велик, что создаст основу для массового стандартного производства.

Далее кластер предоставляет исключительно благоприятные условия для развития специализированных производств, прежде всего обслуживающего и поддерживающего характера. Лидирующие на мировом рынке гиганты нуждаются в большом количестве приспособленного к их технологиям оборудования, материалов и т.п., что создает емкий рынок для пациентов. Так, в США ряд всемирно известных рекламных агентств вырос на заказах «Проктер энд Гембл» (крупнейший рекламодатель мира) и других фирм кластера моющих средств, гигиенических продуктов и косметики, поскольку рыночный успех в этих отраслях сильно зависит от рекламы.

Входящие в кластер отрасли пользуются повышенным общественным и государственным вниманием. На фундаментальные исследования в соответствующих областях знания выделяются бюджетные ассигнования, возникают научные институты и вузы. Связанные с кластером профессии становятся престижными, а достижения вызывают патриотический подъем. Такие условия весьма плодотворны для появления фирм, так как изобретательский потенциал нации фокусируется на кластере и именно в его рамках находит максимальную материальную и моральную поддержку.

Таким образом, структура кластера в принципе копирует структуру всего национального сообщества фирм, но с одним важным отличием: в нем собраны элитные предприятия страны, которые определяют международную конкурентоспособность нации. Можно выразить ту же мысль и по-другому. Носителем высокой конкурентоспособности в конечном счете является не отдельная фирма, а целое сообщество. От наличия в стране эффективно действующих сообществ во многом зависит конкурентоспособность регионов и страны в целом.

В рыночном пространстве интересы региона в Казахстане пересекаются, образуя своеобразную

конкурентную среду. Победителем становится регион, имеющий более надежные конкурентные позиции, т.е. статус, позволяющий региону в рыночной борьбе извлечь максимум выгоды для развития производительных сил и территориальной организации хозяйства. Это, однако, не означает, что в условиях рынка теряют свое значение такие экономические категории, как специализация регионов и территориальное разделение труда. Пока существуют региональные различия в потенциальных возможностях развития производства, в природно-климатических условиях и наличии ресурсов, место и значение каждого региона в рыночном пространстве будут определять специализация и территориальное разделение труда, ибо развитие хозяйства в современных условиях связано с последовательным и интенсивным углублением общественного разделения труда. Это обусловлено и прямо, и косвенно научно-технической революцией.

Во-первых, производство все более дифференцируется, так как растет количество технологических переделов исходного сырья, подвергающегося все более глубокой переработке; обособляются в относительно самостоятельные звенья хозяйства различные технологические стадии обработки продукта; возникают новые отрасли, повышающие эффективность всего производства и удовлетворяющие новые общественные потребности. Во-вторых, интенсивно выявляются и осваиваются новые природные ресурсы. В-третьих, повышается степень подвижности рабочей силы. Все это еще более усложняет взаимосвязи.

Управление экономическими процессами в этих условиях требует большей гибкости и оперативности, постоянно увеличивающегося потока экономической информации для обоснования решений, ибо решение, принятое в одном из звеньев экономики, неизбежно отразится на смежных, подчас далеко отстоящих участках хозяйственной деятельности.

Отметим основные объективные условия и особенности республики, обуславливающие характер территориального разделения труда и конкурентные позиции субъектов Казахстана в рыночных условиях.

1. Обширность территории Казахстана с различными условиями хозяйствования с неравномерным размещением природных ресурсов. В результате место производства тех или других

продуктов не совпадает с местом потребления, что повышает значение транспортного фактора. Особенно это важно в условиях рыночной экономики, когда горизонтальные связи формируются исходя из экономической выгоды партнеров.

2. Неравномерное размещение экономического, научно-технического, демографического и природно-сырьевого потенциала, а также различный стартовый уровень социально-экономического развития регионов Казахстана при вхождении в рыночную экономику. Стартовый уровень развития региона определяет степень его привлекательности, ибо каждый инвестор исходит из преимуществ того или иного рынка, позволяющих ему быстро вписаться в воспроизводственный процесс региональной системы.

3. Возрастание роли социальной и экологической ориентации при размещении и территориальной организации производительных сил. Это условие важно как критериальное, ибо местные органы власти и население будут оценивать все проекты по размещению производства под углом зрения решения социальных проблем и сохранения окружающей среды. Лишь тот проект может рассчитывать на органическое вхождение в региональную систему, который обеспечит повышение эффективности регионального воспроизводственного процесса, снижение социальной и экономической напряженности.

4. Усиление роли внешнеэкономического фактора в изменении структурной политики и совершенствовании интеграции экономических связей. После распада СССР потеряли свое значение экономические связи, построенные в соответствии с территориальным разделением труда в бывшем СССР. Каждый регион строит новые внешние связи, часто без учета многолетних теоретически обоснованных и практически доказавших эффективность схем межрегионального взаимодействия.

5. Повышение роли регионов Казахстана в выработке концепций и стратегии размещения и территориальной организации производительных сил. Это совершенно новая ситуация ведет к регионализации размещения производства.

Упрочение или дестабилизация конкурентных возможностей региона зависит не только от общерегиональных условий и процессов, но и от конкурентных позиций каждого предприятия, отрасли или межотраслевого комплекса.

В современных условиях конкурентное экономическое состояние субъектов региональной экономики определяется их способностью осуществлять хозяйственную деятельность в рыночной среде на условиях самостоятельности и самофинансирования. Это принципиально новое явление глубоко пронизывает все сферы деятельности предприятий и организаций. Их конкурентоспособность – это потенциальные возможности занимать соответствующую нишу на рынке товаров и услуг, что обеспечивает субъекту рыночных отношений устойчивое финансовое и экономическое положение. Однако ошибочно полагать, что приобретенные конкурентные возможности механически обеспечивают «вечные» преимущества и гарантии постоянного лидерства. Реальная жизнь требует постоянного подтверждения жизнеспособности конкурентных позиций, их совершенствования в соответствии с изменениями в конъюнктуре рынка.

Подход к оценке конкурентоспособности региона можно сформулировать, опираясь на концепцию конкурентоспособности страны, предложенную М. Портером [1]. Конкурентоспособность региона – продуктивность (производительность) использования региональных ресурсов, в первую очередь рабочей силы и капитала, по сравнению с другими регионами, которая результируется в величине валового регионального продукта (ВРП) на душу населения, а также в его динамике [2]. Вследствие большой сложности она может оцениваться системой показателей и индикаторов. По аналогии с методикой Всемирного банка [3] благополучие региона может быть оценено по четырем основным показателям в расчете на душу населения: по размеру ВРП, по величине производственных ресурсов (основные фонды и т.д.), по величине природных ресурсов, по величине человеческих ресурсов (уровень образованности). С учетом нынешней экономической ситуации в странах СНГ, особенно в Казахстане, большого износа основных фондов (физический и моральный) важное значение приобретает обеспечение в национальной экономике воспроизводственного процесса на современной технологической и инновационной основе, что требует инвестиций. Поэтому следует добавить к названным выше такую характеристику, как уровень прямых инвестиций в экономику региона с учетом необходимого для воспроизводства

объема, в том числе и в наукоемкое производство. Конкурентоспособность региона может определяться уровнем жизнеобеспеченности населения на основе международных и других стандартов, а также на основании других показателей и индикаторов.

В рамках задачи формирования конкурентоспособности региона это понятие может быть определено как способность создавать условия для устойчивого развития региона.

Для оценки факторов формирования конкурентной способности региона в целом и возможности воздействия региональных органов власти на ее составляющие целесообразно использовать модель «национального ромба», предложенную М. Портером [1] для страны. Роль региона в создании конкурентных преимуществ фирм можно исследовать по четырем взаимосвязанным направлениям (детерминантам), образующим «региональный ромб»: параметрам факторов (природные ресурсы, квалифицированные кадры, капитал, инфраструктура и др.); условиям спроса (уровень дохода, эластичность спроса, требовательность покупателей к качеству товара и услуг и др.); родственными и поддерживающими отраслями (обеспечивают фирму необходимыми ресурсами, комплекующими, информацией, банковскими, страховыми и другими услугами); стратегиям фирм, их структуре и соперничеству (создают конкурентную среду и развивают конкурентные преимущества). В свою очередь, каждый из детерминантов анализируется по составляющим, степени их воздействия на конкурентное преимущество региона, а также необходимости их развития.

Конкурентное преимущество региона обеспечивается (см. таблицу):

на первой стадии – благодаря факторам производства: природным ресурсам, благоприятным условиям для производства товаров, квалифицированной рабочей силе (обеспечивается одним детерминантом);

на второй стадии – на основе агрессивного инвестирования (в основном национальных фирм) в образование, технологии, лицензии (обеспечивается тремя детерминантами);

на третьей стадии – за счет создания новых видов продукции, производственных процессов, организационных решений и других инноваций путем действия всех составляющих «ромба»;

**Формирование конкурентного преимущества региона на разных стадиях экономического развития**

Стадии	Детерминанты			
	факторы	стратегии	условия спроса	родственные отрасли
Факторов производства	+++++			
Инвестиций	+++++	+++++	+++++	+++++
Инноваций	+++++	+++++	+++++	+++++
Богатства	+++++	+++++	+++++	+++++

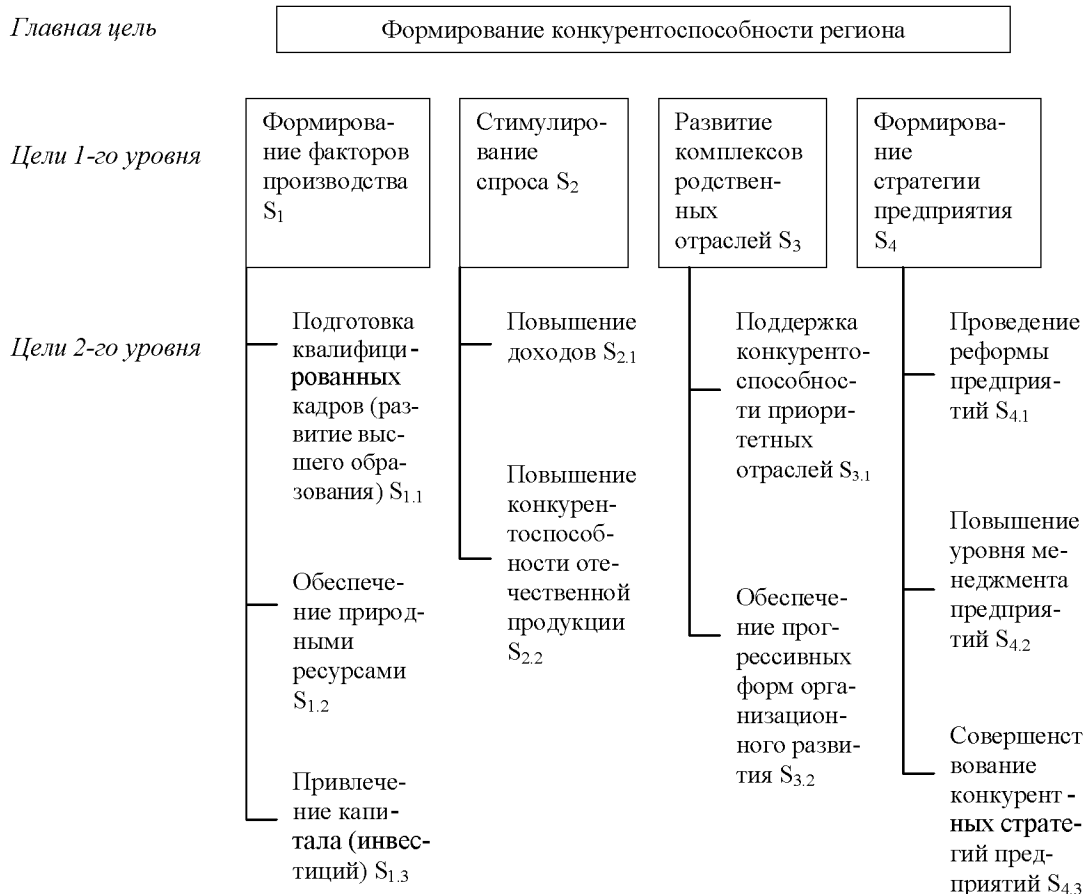
*Примечание.* Пустая графа – детерминант не используется; пять плюсов – используется частично; десять плюсов – детерминант используется полностью.

на четвертой стадии – за счет уже созданного богатства; опирается на все детерминанты, которые используются не полностью.

В современных условиях целесообразно сделать упор на стадию инвестиций с последующим переходом к инновационному развитию. Но уже сегодня существует объективная потребность в инновационной «наполненности» привлекаемых

инвестиций. В создании конкурентного преимущества региона немаловажное значение имеют научные знания, образование – и как факторы развития производства, и как факторы формирования инновационного потенциала региона.

Для формирования конкурентоспособности региона можно использовать программно-целевой подход (ПЦП). При решении проблемы



Фрагмент модели («дерева целей») формирования конкурентоспособности региона

создания и повышения конкурентоспособности региона ПЦП может быть представлен следующим образом. Вначале осуществляется структуризация проблемы формирования конкурентоспособности региона и разрабатывается «дерево целей» для двух уровней (в укрупненном виде представлено на рисунке).

Для управленческих задач необходимо формирование целей в количественно-временном измерении. Например, глобальная цель может быть представлена следующим образом: «Повысить конкурентоспособность региона за счет роста ВРП на душу населения в размере 20% к 2005 году путем обеспечения роста объемов производства в приоритетных наукоемких отраслях промышленности на 30%, транспорта – на 25%, сельского хозяйства – на 20% и т.д.». Цели второго уровня можно сформулировать следующим образом: «Увеличить подготовку квалифицированных кадров приоритетных отраслей региона на 20% в расчете на душу населения». «Обеспечить прирост прямых инвестиций на 40% на душу населения» и т.д.

Дерево целей, представленное на рисунке, может быть основой для построения иерархии целей для каждого конкретного региона (или групп регионов) с учетом его специфики.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Портер М.* Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993.
2. *Шеховцева Л.С.* Методология разработки стратегии развития окраинного региона страны в условиях ОЭЗ // Прогнозирование и стратегии развития Особой экономической зоны России: Межвузов. сб. науч. трудов. Калининград: Калинингр. ун-т, 2000. С. 20-32.
3. *Панкрухин А.П.* Территориальный маркетинг // Маркетинг в России и за рубежом. 1999. № 5. С. 99-122.

## Резюме

Нарықтық экономиканың тереңдеуі жағдайындағы аймақтың бәсекеқабілеттілігі қалыптасуы мен дамуының теориялық негіздері қарастырылған. Аймақтың бәсекелік артықшылықтарын қамтамасыз ету мен дамытудың факторлары анықталған. Аймақтық жүйелердің бәсекеқабілеттілігін қамтамасыз етудің кластерлік үлгісі негізделген.

## Summary

Theoretical bases of formation and development of competitiveness of regions in conditions of a deepening of market attitudes are considered. Factors of maintenance and development of competitive advantages of a region are determined. The cluster model of maintenance of competitiveness of regional systems is proved.