

УДК 330.1.137.2(476)

И.И. ЛЕНЬКОВ, Л.В. ПАКУШ

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СТРАНЫ И ИХ СВЯЗЬ С СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРОЙ ОБЩЕСТВА

В статье представлены методологические основы анализа конкурентных преимуществ страны и их взаимосвязь с социальными явлениями в обществе. Рассмотрен вопрос формирования концепции жизненного цикла страны в контексте неэкономических конкурентных преимуществ.

Введение

При рассмотрении глобальной конкурентоспособности страны нельзя абстрагироваться от социальных процессов, которые в этой стране происходят. Это связано с тем, что социальные явления напрямую влияют на неэкономические конкурентные преимущества страны. Понимание этой связи очень важно для создания полной картины конкурентоспособности и жизненного цикла страны.

Материалы и методы. В процессе исследования применялись: абстрактно-логический, экономико-статистический, расчетно-конструктивный и другие методы исследований. Информационной базой послужили труды отечественных и зарубежных ученых, разработки научно-исследовательских учреждений, личные наблюдения и расчеты авторов.

Анализ источников. Каждый социальный тип страны – это определенный тип комфортности жизни, определенный тип ее конкурентоспособности с социальной точки зрения, определенные условия жизни, привлекательные для населения [1].

Конкурентное преимущество страны в социальной сфере – это определенное качество комфортности проживания, т.е. качество условий жизни людей, которые влияют на решения людей оставаться жить в стране или мигрировать, а также на режим естественного воспроизводства населения.

Каждый хозяйственный тип страны – это определенный тип деловой привлекательности, определенный тип ее конкурентоспособности с хозяйственной точки зрения, определенные условия ведения бизнеса, привлекательные для деловых людей.

Конкурентное преимущество страны в хозяйственной сфере – это определенное качество ее деловой привлекательности, т.е. качество условий ведения хозяйственной деятельности, которые имеют в виду предприятия, принимая решения о размещении своего капитала, и работники, принимая решения о предложении своих услуг.

Основная часть

Чем можно измерить это качество, как его можно оценить? Прежде всего, относительной вероятностью получения тех результатов хозяйственной деятельности, которые интересуют ее субъектов. Принцип классификации конкурентных преимуществ стран прост: для каждого типа бизнеса – свое качество деловой привлекательности.

Если предприятие регистрируется на территории страны, его собственника будет интересовать относительный уровень налогов. При прочих равных условиях, для привлечения капитала страна должна устанавливать уровень налогообложения бизнеса ниже, чем в странах-конкурентах, странах аналогичного качества развития, сходных “по прочим равным условиям” [2].

Таким образом, минимум деловой привлекательности страны связан с наличием в ней правовых институтов, которые вообще позволяют рассматривать ее как сторону в международном праве. На ее территории должна действовать власть (как правило, светская, хотя не обязательно во всех случаях), наделяющая жителей гражданскими правами и обязанностями.

Если предприятие не только регистрируется, но и ведет свою хозяйственную деятельность, т.е. размещает на территории страны какие-либо операции кругооборота капитала (воспроизводственного цикла), его неизбежно будут интересовать возможности извлечения рентных доходов от выгод местоположения.

Страны могут по-разному строить рентную политику: могут через налоговую систему и/или через регулирование цен в сельском хозяйстве, добывающих отраслях или отраслях-естественных монополиях изымать дифференциальную ренту первого типа (связанную с объективными различиями в качестве земли, недр, местоположения и т.п.) либо оставлять ее субъектам хозяйства. Рентная политика, таким образом, будет влиять на деловую привлекательность страны для всех предприятий, которые ориентированы на получение выгод местоположения и доступности природных ресурсов.

В последнее время научная общественность широко обсуждает вопрос о необходимости национализации дифференциальной ренты первого типа. При всей сложности этого вопроса можно утверждать одно: дифференциальную ренту-1 можно и приватизировать, то есть отдать предприятиям добывающих отраслей, в том числе и с иностранным капиталом, если их деятельность будет давать стране что-то большее [2]. Например, инвестиции в инфраструктуру (дорожное строительство, инженерные коммуникации и коммуникации связи и т.п.) или даже инвестиции в основной капитал добывающих отраслей при нехватке средств резидентов на финансирование воспроизводства.

Таким образом, страна должна предоставлять привлекаемым “застройщикам” рентные условия, относительно более благоприятные, чем в странах-конкурентах.

Еще скорее бизнес можно привлечь в страну, если территория освоена, т.е. базовая инфраструктура уже существует. Это позволяет предпринимателям экономить на капитальных вложениях соответствующего рода и вообще в связи с этим быстрее “раскрутиться” (сразу взять быстрый темп оборота капитала). Особенно важно это для торгового и финансового бизнеса, который весь строится на быстрых оборотах. Другой вопрос – насколько он нужен стране? И здесь необходимо потребности хозяйства соизмерять с собственными возможностями резидентов по качественному осуществлению операций подобного рода, с одной стороны, и с наличием в стране средств для финансирования проектов создания инфраструктуры бизнеса, привлекающей торговый и финансовый капитал, с другой.

Среди факторов, определяющих политику в этой области, на первом месте вполне может оказаться необходимость немедленного пополнения бюджета за счет налогообложения быстроокупаемого бизнеса [3]. В любом случае, чтобы привлечь нерезидентов в эти сферы, нужно обеспечить относительно большую доходность торговых и финансовых операций. Не вмешиваясь прямо в ценообразование на этих рынках, это можно сделать прежде всего через развитие инженерной инфраструктуры, присваивая в результате дифференциальную ренту-2 либо отдавая ее тем, кто эксплуатирует недвижимость и коммуникации [1].

Уровень притязаний бизнеса на условия приложения капитала, как мы видим, в этом случае повышается. Здесь ему нужна уже не просто сравнительно дешевая (по налогам и ренте) внешняя оболочка, но и определенный уровень развития инфраструктуры, с одной стороны, и возможность каким-либо образом получить дешевую рабочую силу (то есть уже – внутренний фактор производства), с другой.

Но бизнес может быть производственным, и тогда круг условий, привлекательных для предприятий, меняется: помимо необходимости поддерживать благоприятный налоговый, бюрократический, криминальный климат, помимо решения вопроса о рентной политике, необходимо обеспечить предприятиям доступ к дешевой рабочей силе.

Это, в частности, значит, что должны найтись люди, готовые работать на непрестижных работах с минимумом бытовых удобств, не исключено, что в отрыве от семьи, с возможными нарушениями техники безопасности и охраны труда и т.п. И страна, если она хочет привлечь производственный бизнес в отрасли низких технологий, должна дать предприятиям возможность сэкономить на стоимости рабочей силы.

Не всякая страна может себе это позволить: не зря на этапе роста и стагнации капитал перемещается в страны с дешевой рабочей силой, а национальная рабочая сила страны происхождения должна быть занята на вновь создаваемых, столь же престижных, что и раньше, рабочих местах. Конкурентные преимущества стран, привлекающих капитал подобного качества, в относительно низкой стоимости рабочей силы. Что стоит за стоимостью рабочей силы? Стоимость цикла ее воспроизводства. Относительную жизненную (бытовую) непритязательность граждан можно использовать, таким образом, как хозяйственное конкурентное преимущество страны.

Для того чтобы привлечь в страну фирмы из обрабатывающих отраслей производства, производителей продукции с большой долей добавленной стоимости, производителей конечной продукции, необходимо создать условия не столько для экономии на стоимости рабочей силы, сколько для экономии на ее подготовке [4]. Качество рабочей силы, используемой в бизнесе данного типа, существенно выше, и, соответственно, работодателя интересует не только цена, но и образование, квалификация, опыт работы.

Соответственно, чем страна должна выгодно отличаться от стран-конкурентов в этом случае? Наличием социальной сферы, обеспечивающей такие стандарты жизни, которые позволяют воспроизвести рабочую силу соответствующего качества. На это качество, помимо обычных бытовых условий жизни работника, должны работать:

- выделенное в отдельную отрасль и находящееся вблизи места жительства здравоохранение;
- дошкольное и среднее образование его детей (тоже будущих квалифицированных работников);
- экономящая время сфера бытовых услуг;
- заполняющая его сфера организованного досуга.

Условиями привлечения в страну бизнеса высокого класса, саморазвивающегося, т.е. управляющего жизненным циклом своего продукта и, следовательно, своим собственным жизненным циклом, нужны условия еще более привлекательные.

Чем живет бизнес данного типа? Как правило:

- хорошо сегментированными рынками;
- “нишевыми” маркетинговыми стратегиями;
- налаженными связями с потребителями, т.е. работой не столько на случайный рынок, сколько на заказ;
- не просто квалифицированной, а хорошо образованной рабочей силой, способной к саморазвитию и через это сообщающей развитие бизнесу [4].

Как правило, это бизнес крупных мегаполисов, городов с наличием не просто социальной сферы, но деятельности по подготовке высококлассных профессионалов, предполагающей следующие операции:

- высшее образование;
- элитное дошкольное и среднее образование;
- элитное здравоохранение;
- научную деятельность в академической и вузовской формах;
- разнообразную культурную жизнь (уже не просто организованный досуг).

Конкурентные преимущества, связанные со способностью страны реализовывать неэкономические критерии развития, интересны тем, что:

- как правило, бизнес, работающий на территории страны – национальный, поскольку, при всей цивилизованности современного западного бизнеса и сообщества вообще, фирмы с явными извне или изнутри заданными экологическими, социальными и интеллектуальными стандартами развития за границу не выводятся;
- в данных двух случаях страна не столько стремится привлечь бизнес, сколько стремится ограничить негативные внешние эффекты его функционирования;

- не столько страны хотят понравиться бизнесу, сколько бизнес стремится попасть в эти страны.

Можно сказать, что именно неэкономические критерии развития – и есть глобальные конкурентные преимущества, конкурентные преимущества экономических супердержав. На чем они строятся? На умении создать адекватные условия для самореализации личности. За эксплуатацией этих конкурентных преимуществ стоит присвоение социальной ренты как дохода на человеческий капитал, экологической ренты как дохода на природу как единое целое, как естественную среду жизни, интеллектуальной ренты как дохода на творчество и сотворческой ренты как дохода на совместную творческую деятельность.

Эти конкурентные преимущества реализуются, помимо прочего, и в присвоении ренты на иностранные:

- природу;
- человеческий капитал;
- творчество.

Особое условие, которое должно создаваться для приближения цикла жизнедеятельности страны к полному циклу жизнедеятельности – поощрение творческой деятельности (свободного распоряжения временем) в индивидуальных и коллективных формах. А этому способствуют:

- политика монопольно заниженных цен на мировых рынках сырья;
- промышленный и технологический шпионаж, а также сбора открытой информации интеллектуального характера при отсутствии защиты прав интеллектуальной собственности в других странах;
- создание условий для “притока мозгов” из-за границы.

Заключение

Изложение концепции жизненного цикла страны требует уточнения стадий этого цикла и соотнесения их со стадиями жизненного цикла продукта. Традиционные страновые классификации (развитые, развивающиеся страны, страны с переходной экономикой) так или иначе отождествляют понятие о стране с понятием о фирме и продукте. С этой точки зрения, пользуясь логикой теории Вернона, можно было бы уточнить данную классификацию, выделив группы стран “создающие-внедряющие”, “растущие”, “стагнирующие” и “деградирующие” в зависимости от доминирующего состава хозяйственных операций, выполняемых страной.

Однако если взять во внимание тот факт, что страна выполняет не только хозяйственные операции, но и социальные, а за социальными операциями стоят предпочтения жителей страны, критерий развития не столь однозначен. Жителям может быть совершенно чужд какой-

либо образ хозяйственной деятельности. Кроме того, социальное развитие – воспроизводство человека – гораздо более длительно по срокам и не так очевидно и измеримо и оцениваемо, как хозяйственное.

Эволюция страны, переход ее от одного социального и хозяйственного типа к другому, таким образом, гораздо более длительный и противоречивый процесс, чем переход продукта с одной стадии своего жизненного цикла на другую и даже чем переход предприятия с одной стадии развития на другую. Это обусловлено тем, что для перехода на каждую следующую ступень конкурентного преимущества в каждой стране должны быть предприняты комплексные меры по улучшению экономических условий, что в свою очередь повлечет развитие социальной сферы. Именно развитие социальной сферы является наиболее сложным, так как занимает длительные сроки. Но это развитие порождает осознание стремления к дальнейшему движению по цепи конкурентоспособности.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Чубрик А.** (2005). Десять лет роста ВВП в Беларуси: факторы и перспективы, *ЭКОВЕСТ* 4, 3, 454-474.
2. **Вальтер, Ж.** Конкурентоспособность: общий подход / Ж. Вальтер // Российско-европейский центр экономической политики [Электронный ресурс]. – 2005.
3. **Christiano, L., Fitzgerald, T.** (2003). The Band Pass Filter, *International Economic Review*, 44(2), 435-465.
4. **Porter, M.** The microeconomic foundations of prosperity: findings from the business competitiveness index // The global competitiveness report 2007-2008 [Electronic resource]. – 2007. – Mode of access: http://www.nber.org/~mdelgado/index_files/BCI_2007.pdf. – Date of access: 28.05.2008.