

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНОВ И ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

*С.Е. Витун, кандидат
экономических наук,
доцент, заведующая
кафедрой «Финансы
и кредит» Гродненского
государственного
университета
имени Янки Купалы*

В практике хозяйственной деятельности все чаще возникает потребность изучения конкурентоспособности регионов. Исследование этого феномена – относительно новое, но уже весьма заметное направление экономической теории и региональной экономики. Такой анализ становится актуальным не только в научном, но и в практическом отношении: к соответствующим оценкам все чаще обращаются политики и бизнесмены. В последнее время эту тему интенсивно разрабатывают Н.Я. Калюжнова, В.Н. Лексин, Потер Майкл [1,3].

Исходный пункт всех рассматриваемых авторских исследований определяется тем, что современные процессы экономического развития (глобализация, регионализация, формирование «новой экономики») оказывают существенное влияние на положение и роль регионов. Глобализация ведет к стандартизации и унификации экономической жизни, к снижению роли государственных границ в экономических взаимодействиях и стимулирует глобальные формы к поиску прибыльных мест приложения бизнеса по всему миру. Регионализация направлена на защиту интересов общества, объединенных в регионы, и стимулирует поиск эндогенных механизмов регионального развития. Новая экономика увеличивает значение невоспроизводимых локальных преимуществ в конкурентных процессах. Происходящие процессы коренным образом изменяют роль отдельного региона в национальной и мировой экономике. Регион постепенно становится не только самостоятельным действующим экономическим агентом национальной экономики, но также вступает в мировые конкурентные процессы. Вхождение региона в конкуренцию означает формирование в системе, называемой «регион», новых характеристик, свойств и новых стандартов качества этой системы. Важнейшим системообразующим свойством экономической системы, участвующей в конкурентных процессах, является конкурентоспособность. Она представляет собой свойство, имеющее общие родовые черты с конкурентоспособностью других экономических систем, таких как фирма, национальная экономика, и имеет специфику, обусловленную отличием региона как экономического агента от других экономических агентов. Приложение теоретических и практических представлений о конкуренции как экономическом явлении к диагностике и сопоставлению региональных ситуаций и проблем сопряжено с немалыми трудностями, прежде всего сущностного, объективного характера, так как общепризнанной теории конкуренции и конкурентоспособности регионов пока не существует. Поэтому, проводя данное исследование, мы пытались доказать, что: 1) регионы могут быть представлены как экономические

субъекты, ведущие себя рационально; 2) имеются экономические условия конкуренции регионов, то есть межрегиональная конкурентная среда; 3) регионы могут вести себя как конкуренты, то есть обладают возможностью «суверенного экономического поведения».

Для доказательства возможности рассмотрения региона как целостного объекта конкуренции привлекаются фрагменты различных экономических теорий: на этой разнородной методолого-теоретической основе и конструируется «целостность» с присущими ей общими экономическими интересами, признаками экономической системы. Данный момент принципиально важен для всех последующих выкладок, ибо лишь такое отождествление региона с самостоятельно хозяйствующим субъектом позволяет выстраивать конструкцию «экономической конкуренции регионов». Разумеется, что указанное исходное положение является дискуссионным, но мы вправе принять ту или иную посылку для разработки концепции исследования. Согласно предлагаемой концепции региональная конкуренция является современной формой пространственного взаимодействия регионов.

Территориальная конкуренция в республике давно уже стала реальностью, и это отчетливо осознают руководители региональных органов власти, заинтересованно наблюдая за экономическим и социальным развитием отдельных регионов.

Исходя из этих основополагающих принципов, мы исследуем данную проблему на примере Гродненской области в ее административно-территориальных границах в соответствии с территориальным делением республики. По этому признаку в Беларуси выделено семь регионов. Шесть из них – в административных границах существующих областей и один включает г. Минск как крупный промышленный и культурный центр. Гродненской области предоставляется определенный объем прав и обязанностей. В процессе их реализации область (регион) обладает определенной самостоятельностью, соблюдая при этом принцип единства.

В экономической литературе регионами называют самые различные территории, объединенные какими-либо общими чертами: группы стран, территории страны, охватывающие несколько экономических районов, экономические районы, области и др. В данной работе термин «регион» будет использоваться для обозначения области в ее административно-территориальных границах,

с ее структурной неоднородностью пространства Республики Беларусь в природно-географическом, ресурсном, экономическом аспектах. Подобная неоднородность вынуждает любое мероприятие принимать с учетом интересов и особенностей регионов.

В то же время регион является целостной, неоднородной, распределенной в пространстве открытой и развивающейся системой. Таким образом, регион – это динамичная система, меняющаяся во времени структурно и территориально. Вместе с тем это и социальная система, включающая в себя исторические, национальные и культурные особенности территории. При этом регион – воспроизводимая система. На его территории локализуются некоторые воспроизводственные связи экономики страны, производится часть валового национального продукта (так называемого регионального валового продукта). Наконец, регион – это и управляемая, и управляющая система. Территориальное управление осуществляется через объекты, расположенные в границах регионов, в соответствии с административным делением страны.

Термин «региональный» для многих означает что-то малозначительное, не касающееся проблем государственной политики. Однако практически нет такой сферы государственной политики, в которой при успешном ее осуществлении можно было бы обойтись без реального учета региональных аспектов. Для достижения позитивных результатов в осуществлении государственной политики в любой сфере в большей или меньшей мере должен приниматься в расчет региональный фактор. Таким образом, когда речь идет о «региональной политике», имеется в виду не местная, а государственная политика с учетом интересов развития регионов. Региональная политика осуществляется органами управления регионом самостоятельно с учетом общегосударственных интересов. Эта часть политики может быть названа местной региональной политикой. Но региональной политикой государства является осуществление мер в области политической, экономической, социальной, научно-технической, экологической, демографической, гуманитарной, в которых учитываются особенности конкретных регионов. Следовательно, государственная региональная политика и политика регионов – это не разрозненные части, а единое целое, они дополняют друг друга.

Для повышения конкурентоспособности региональной промышленности мы попытались

прояснить природу экономического роста в Гродненской области и определить механизмы его поддержания. Это особенно актуально для отраслей, экономическая динамика которых непосредственно не связана с благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой. Если внутренние механизмы и внешние инструменты развития характеризуются инвестиционной основой и инновационными импульсами, можно рассчитывать на то, что экономический рост будет достаточно продолжительным и динамичным. В данной связи важно проанализировать следующие вопросы: конкурентоспособность предприятий; механизм развития предприятий разного уровня конкурентоспособности, в том числе роль инноваций в технологиях и в менеджменте; значение институциональных факторов в повышении конкурентоспособности и инновационности региональных предприятий. Приступая к исследованию, мы исходили, во-первых, из того, что более высокий уровень конкурентоспособности предприятия относительно иных предприятий отрасли обусловлен большей интенсивностью его инновационной деятельности; во-вторых, предприятия различного уровня конкурентоспособности и инновационности должны по-разному «улавливать» сигналы государственной экономической политики.

На основании проведенных исследований можно сделать следующие выводы:

– макроэкономическая ситуация в республике начала способствовать повышению экономической активности;

– отношение руководителей предприятий к проводимой государственной экономической политике позитивное.

Стратегический тип предприятия определялся на основе уровня издержек, цен и качества. Соотношение уровня цен и издержек является надежным инструментом прогнозирования прибыльности бизнеса и общего экономического положения предприятий. Действительно, максимально устойчивое экономическое положение было зафиксировано у предприятий с низкими издержками, а наилучшее – с высокими издержками. Эти же два типа предприятий обеспечивают наивысшую загрузку мощностей. Отметим, что еще по одному параметру, характеризующему как текущее положение, так и перспективное благополучие предприятия – «обеспеченность заказами», особенно хорошо обстоят дела у предприятий не только с низкими, но и с высокими издержками. Очевидно, выигрышное

отношение цены и качества привлекает все больше клиентов. Лучшее соотношение цены и качества, особенно обеспечение высокого качества продукции при низких издержках, наблюдалось у предприятий с постоянными инновациями в продуктах, технологиях производства и методах управления.

При более детальном анализе структурного инновационного поведения выявился ряд принципиальных различий в структуре и интенсивности нововведений, реализованных предприятиями разных типов конкурентоспособности. Лидерство по уровню радикальности применяемых инноваций принадлежит предприятиям с низкими издержками. Они не только активно экспериментируют с новыми продуктами в существующей сфере деятельности, но и проводят активную диверсификацию производства, что побуждает их менять сложившиеся формы и системы сбыта, искать новые каналы продвижения товаров. Впрочем, тем же самым занимаются и предприятия с высокими издержками, стремящиеся минимизировать расходы на сбыт.

В области новой технологии в лидеры вышли предприятия с высокими издержками и предприятия, производящие высококачественную продукцию. Что касается методов управления, то по степени распространенности ведущей радикальной инновацией выступают новые методы управленческого учета. Другой инновацией в системе управления выступает освоение новых схем оплаты труда. Активность в этом вопросе проявляют предприятия с высокими издержками, а также те, которые производят высококачественную продукцию.

Таким образом, лучшее соотношение «издержки-цена-качество» базируется на более высокой интенсивности инновационной деятельности. Именно такова причинно-следственная связь данных параметров, поскольку руководители оценивали конкурентоспособность своих предприятий в текущем периоде, а направления и интенсивность инновационной деятельности – за последние 2–3 года.

Естественным следствием реализации государственной экономической политики должно быть повышение конкурентоспособности отечественных (региональных) предприятий. Влияние государственного управления экономикой было оценено руководителями предприятий всех стратегических типов как позитивное. При корреляционном анализе

вновь подтвердилась связь между инновационностью предприятия и оценкой его руководством проводимой экономической политики.

Итак, региональные предприятия разных отраслей демонстрируют сходные типы поведения, определяемые объективными условиями функционирования на различных уровнях соотношения «издержки-цена-качество». Вследствие неодинаковой конкурентоспособности они по-разному используют возможности, предоставляемые рыночной средой, но в абсолютном большинстве случаев достигнутый уровень конкурентоспособности опирается на опыт успешного внедрения технологических и управленческих инноваций. Проводившаяся в последние годы государственная экономическая политика воспринималась одинаково позитивно в разрезе не только отраслей, но и различных конкурентных типов предприятий, так как она нацелена на повышение конкурентоспособности и стремится улучшить условия развития наиболее конкурентоспособных, динамичных предприятий.

Таким образом, конкуренция заставляет предприятия наиболее полно воспринимать научно-технические достижения, применять эффективную технику, технологию, современные методы организации производства и труда. Конкурентные преимущества предприятий основаны также на экономических факторах: стимулирующая политика правительства в области инвестиций, кредитных, налоговых и таможенных ставок в данной сфере; эффект масштаба производства.

Следовательно, наращивание производственного потенциала предприятий имеет смысл при условии растущего спроса на продукцию данного предприятия, а это возможно, когда продукция пользуется спросом, т.е. является конкурентоспособной. Конкурентоспособность есть результат совокупности воздействия потребительских и стоимостных характеристик продукции, а также организация деятельности предприятия по сбыту продукции, которая должна соответствовать условиям рынка, конкурентным требованиям потребителей по экономическим, качественным характеристикам и по коммерческим условиям реализации.

Международная конкуренция обозначила общие слабые стороны некоторых товаропроизводителей исследуемого региона: медленную адаптацию к изменению спроса, отставание по качеству продукции, дизайну,

применяемым технологиям, высокому уровню затрат на производство. Это объясняется тем, что на некоторых предприятиях используются морально устаревшие основные фонды с большой степенью износа, сохраняется высокий уровень ресурсоемкости продукции, наблюдается недостаточная загрузка части производственных мощностей, структура экономики этих предприятий утяжелена старыми технологиями производства. В данной группе предприятий, как показали исследования, коэффициент обновления основных фондов составляет 4,5%. Следствием низкого уровня обновления основных средств является нарастание уровня их износа, особенно динамика роста износа активной части основных средств.

В современных условиях проблема обеспечения конкурентоспособности продукции предприятий становится настолько актуальной, что не пытаются ее решать только те предприниматели, которые не ставят перед своим предприятием задачу экономического развития.

Наращивание производственного потенциала предприятий имеет смысл при условии растущего спроса на продукцию этого предприятия. Оценка конкурентоспособности продукции служит исходным элементом для производственно-хозяйственной деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Для каждого вида продукции необходимо оценить уровень конкурентоспособности с тем, чтобы в дальнейшем провести анализ и выработать успешную товарную политику. Исследования поведения покупателей показывают, что для них в процессе сравнения и отбора выигрывает та продукция, у которой отношение полезного эффекта к затратам на ее потребление и приобретение максимально по сравнению с другой аналогичной продукцией.

Как показали проведенные нами исследования, на современном этапе инновационного развития экономики некоторые предприятия региона не в должной мере отвечают мировым и европейским стандартам и требованиям глобального рынка. В связи с этим ослабляется их позиция в конкурентной борьбе, что проявляется в трудностях реагирования на изменения, происходящие в рыночной среде, в проблемах с внедрением современной техники, технологии, организационных решений. Вхождение региона в мировые кооперативные связи позволит предприятиям региона, потенциально обладающим

конкурентными преимуществами по сравнению с зарубежными партнерами, выходить с высокотехнологичной продукцией на мировые рынки. Поэтому регион должен интегрироваться с Европой, вступать в крупные международные корпорации, которые могут дать нам новые технологии, привлекать отсюда инвестиции, чтобы вместе осваивать новую конкурентоспособную продукцию и продавать ее на растущем рынке России.

Для повышения конкурентоспособности региональной промышленности необходимы прояснения природы экономического роста в регионе и определение механизма его поддержания. Это особенно актуально для отраслей, экономическая динамика которых непосредственно не связана с благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой. Если внутренние механизмы и внешние инструменты развития характеризуются инвестиционной основой и инновационными импульсами, можно рассчитывать на то, что экономический рост будет достаточно продолжительным и динамичным. В этой связи важно проанализировать следующие вопросы: конкурентоспособность предприятий региона; механизмы развития предприятий разного уровня конкурентоспособности, в том числе роль инноваций в технологиях и в менеджменте; значение институциональных факторов в повышении конкурентоспособности и инновационности региональных предприятий.

В этих целях нами было проведено социально-экономическое исследование, опирающееся на анализ результатов опроса руководителей предприятий региона. В опросе участвовало 5% руководителей всех крупных и средних предприятий основных отраслей промышленности региона. Приступая к исследованию, мы сформулировали две гипотезы, базирующиеся на обобщении положений отечественной и зарубежной литературы по данной проблематике:

– более высокий уровень конкурентоспособности предприятия относительно иных предприятий отрасли обусловлен большой интенсивностью его инновационной деятельности;

– предприятия различного уровня конкурентоспособности и инновационности должны по-разному «улавливать» сигналы государственной экономической политики.

Проведенные исследования показали, что в последние годы макроэкономическая ситуация начала значительно способствовать повышению экономической активности

предприятий региона. Вместе с тем для каждого из них остается актуальной проблема степени влияния поставщиков и потребителей. На ряде предприятий наблюдалось определенное давление потребителей. Отметим, что предприятия, работающие на внутренний потребительский спрос, характеризовались наиболее равными отношениями со своими потребителями. Все руководители обследованных предприятий выразили позитивное отношение к проводившейся государством экономической политике.

Оценивали также распространенность различных управленческих стратегий в промышленном производстве. В современной теории стратегического менеджмента разработаны многочисленные методы позиционирования фирмы. Мы определяли ее стратегический тип на основе оценки трех исходных переменных (параметров) – уровень удельных издержек, цен и качества. При построении рабочей типологии параметр «качество» использовался в усеченном виде – как сравнительная по отношению к конкурентам оценка технических характеристик выпускаемой продукции и в полном – как средняя оценка всех трех показателей. В результате модель, построенная на основе «полной» трактовки параметра «качество», обеспечивает более показательные результаты и в большей степени соответствует теоретической модели стратегических типов бизнеса. Показатель качества продукции прослеживался применительно к условиям ее создания по показателям: прочность, мощность, надежность. Исходные параметры типологии рассчитывались следующим образом:

– для определения уровня параметров «удельные издержки» и «цена на продукцию» руководители предприятий давали оценку собственных издержек и цен относительно соответствующих показателей их конкурентов (по пятибалльной шкале: 1 – намного ниже, чем у конкурентов; 3 – соответствует аналитическому показателю конкурентов; 5 – намного выше, чем у конкурентов);

– параметр «качество» был определен как представления руководителей предприятий об уровне технических характеристик продукции, налаженности системы сбыта и степени «раскрученности» торговой марки относительно аналогичных характеристик продукции конкурентов (по пятибалльной шкале). Все основные сочетания параметров «удельные издержки» – «цена» – «качество» были рассмотрены отдельно.

Таким образом, в целом мы получили возможные варианты конкурентоспособности предприятий региона.

Конкурентная позиция «защитников издержек» распространена среди предприятий, являющихся активными экспортерами.

Предприятия, характеризующиеся очень выгодным соотношением цен и издержек и продающие продукцию по высоким, но «адекватным» ценам, встречаются в основном в машиностроении, пищевой промышленности и в стройиндустрии. Крайне редко они встречаются в экспортно-ориентированных отраслях, а полностью отсутствуют – в лесной промышленности.

Наиболее динамичный тип «предприятия с низкими издержками» присутствует во всех обследованных отраслях. Особенно много таких предприятий в лесной промышленности и энергетике. Отметим, что в энергетике и легкой промышленности достаточно велик удельный вес предприятий с высокими издержками. Если в энергетике это может быть связано с государственным регулированием тарифов на электроэнергию, то в легкой промышленности продажа высококачественных товаров по низким ценам будет свидетельствовать о степени конкурентного давления на отрасль.

Соотношение уровня цен и издержек является надежным инструментом прогнозирования бизнеса и общего экономического положения предприятий. В современных условиях выживаемость любого предприятия, фирмы, их устойчивое положение на рынке товаров и услуг определяются уровнем конкурентоспособности, который связан с ценой, качеством и издержками. В настоящее время на международных рынках имеют спрос товары высокого качества по относительно умеренным ценам. Продукция низкого качества, как правило, не находит сбыта даже по низким ценам. Качество как определенная характеристика потребительских свойств входит важной составляющей в понятие «конкурентоспособность». Параметры качества определяются, как правило, из интересов и реальных возможностей производителя, а параметры конкурентоспособности – из интересов и возможностей потребителя.

Отметим, что еще один параметр, характеризующий как текущее положение предприятия, так и его перспективное благополучие, связан с «обеспечением заказами». Особенно хорошо обстоят дела по данному показателю не только у предприятий с низкими издержками производства, но и у тех, у кого

они высоки. Очевидно, выигрышное соотношение цены и качества привлекает все больше клиентов. Лучшее соотношение цены и качества, особенно обеспечение высокого качества продукции при низких издержках производства, должно быть обусловлено постоянными инновациями в продуктах, технологиях производства и методах управления. Мы попытались эмпирически проверить данную гипотезу.

Действительно, по параметру общей инновационности, рассчитанному как показатель интенсивности и радикальности примененных инноваций в производстве, маркетинге и системах управления, лидерами оказались предприятия с низкими издержками. Высокие показатели продемонстрировали и предприятия, выпускающие продукцию высокого качества, которым приходится постоянно приспосабливаться к запросам требовательных клиентов.

При более детальном анализе структуры инновационного поведения выявился ряд принципиальных различий в структуре и интенсивности инноваций, реализованных предприятиями разных типов конкурентоспособности.

На первое место по уровню радикальности применяемых инноваций вышли предприятия и низкими издержками. Они не только активно экспериментируют с новыми продуктами в существующей сфере деятельности, но и проводят активную диверсификацию производства, что побуждает их менять сложившиеся формы и системы сбыта, искать новые каналы продвижения товаров. Тем же самым занимаются и предприятия с высокими издержками производства, стремящиеся минимизировать расходы по сбыту продукции.

В области новой технологии лидируют предприятия с высокими издержками и производящие высококачественную продукцию. Что касается собственно методов управления, то по степени распространенности ведущей радикальной инновацией выступают новые методы управленческого учета. Другой популярной инновацией в системе управления выступает освоение новых систем оплаты труда. Здесь лидируют как предприятия с высокими издержками, так и те, которые выпускают продукцию высокого качества.

Таким образом, подтвердилась исходная гипотеза: лучшее соотношение «издержки-цена-качество» базируется на более высокой интенсивности инновационной деятельности. Отметим именно такую причинно-следственную связь данных параметров, поскольку

руководители оценивали конкурентоспособность своих предприятий в текущем периоде, а направления и интенсивность инновационной деятельности – за последние 2–3 года.

Что касается структуры инновационной деятельности, то она в целом соответствует внутренней логике выделенных нами стратегических типов предприятий: чем дальше предприятие отходит от «эксплуатации» потребителей и значительно повышает качество товара, сдерживая при этом рост цен, тем в большей степени ему приходится прибегать к радикальным продуктовым и процессным инновациям. И наоборот, «эксплуатация» потребителей, отход от равновесных рыночных цен в сторону их повышения объективно тормозят интенсивность инноваций, причем как в производстве, так и в маркетинге.

Различия в конкурентоспособности и общей экономической динамике предприятий должны проявляться в разных оценках рыночных и институциональных факторов – такова вторая гипотеза исследования. Для ее проверки использовались методы статистического анализа средних значений. Было установлено, что выдвинутая гипотеза справедлива лишь отчасти. Руководители предприятий различных стратегических типов действительно неодинаково оценивали воздействие конкурентной среды.

Естественным следствием реализации государственной экономической политики должно быть повышение конкурентоспособности региональных предприятий. Влияние государственной экономической политики было оценено руководителями предприятий всех стратегических типов как позитивное. При корреляционном анализе подтвердилась связь между инновационностью предприятия и оценкой его руководством проводимой политики – коэффициент корреляции составил 0,097 при уровне вероятности наличия связи 99,9%.

Таким образом, региональные предприятия разных отраслей показывают сходные типы поведения, определяемые объективными условиями функционирования на различных уровнях соотношения «издержки – цена – качество». Вследствие неодинаковой конкурентоспособности они по-разному используют возможности, предоставляемые рыночной средой, но в абсолютном большинстве случаев достигнутый уровень конкурентоспособности опирается на опыт успешного внедрения технологических и управленческих инноваций. В то же время проводившаяся в

последние годы государственная экономическая политика воспринималась однозначно позитивно не только в разрезе отраслей, но и в различных конкурентных типах предприятий.

Проводимой политикой правительство Республики Беларусь стремится улучшить условия развития именно конкурентоспособных, динамичных предприятий. Таким образом, конкурентные преимущества могут иметь разный уровень иерархии и относиться к товару, предприятию, отрасли, экономике в целом, основываться на ценовых и неценовых факторах. Однако в любых случаях их необходимо учитывать предпринимателям для успешного ведения бизнеса. Конкуренция заставляет предприятия наиболее полно воспринимать научно-технологические достижения, применять эффективную технику, технологию, современные методы организации производства и труда.

В классической экономической литературе (в частности, в трудах А. Смита) существует термин «невидимая рука». Суть его в том, что предприятия – изготовители и поставщики ресурсов, – добывающиеся увеличения собственной выгоды и действующие в рамках остро конкурентной рыночной системы, одновременно как бы направляемые «невидимой рукой», способствуют обеспечению государственных и общественных интересов. При существующей конкурентной конъюнктуре они используют наиболее экономичную комбинацию ресурсов для производства данного объема продукции, поскольку это отвечает их частной выгоде. Вместе с тем такое использование ресурсов отвечает и интересам общества. В итоге концепция «невидимой руки» приводит к тому, что если предприятия максимизируют свою прибыль, то общественный продукт также максимизируется.

Исследуемый регион обладает внушительным физическим капиталом. Однако нынешний этап воспроизводства физического капитала в регионе, как показали проведенные исследования, характеризуется низким коэффициентом обновления основных фондов и коэффициентом выбытия. Следствием выбытия основных средств является нарастание уровня износа. Особенно высок уровень износа активной части основных средств, что негативно влияет на конкурентоспособность экономики региона и перспектив ее роста. В связи с этим экономика некоторых предприятий не в должной мере отвечает мировым и европейским стандартам и требованиям

глобального рынка. Этим ослабляется их позиция в конкурентной борьбе, что проявляется в трудностях реагирования на изменения, происходящие в рыночной среде, в проблемах с внедрением современной техники, технологий, организационных решений.

Продукция современных предприятий характеризуется сложностью изготовления и, как правило, коротким жизненным циклом. Самая важная характеристика продукции, производимой предприятием в рыночной экономике, – ее покупаемость, то есть то, насколько покупатели предпочитают продукцию конкретного предприятия аналогичной продукции других предприятий. Иначе говоря, насколько продукция данного предприятия конкурентоспособна.

Оценив конкурентоспособность своей продукции, предприятие может разработать мероприятия по ее повышению, выбрать себе партнеров для организации совместного выпуска продукции, привлечь средства инвесторов для организации конкурентоспособного производства, составить маркетинговые программы для выхода предприятия на новые рынки сбыта, своевременно принять решения об оптимальном изменении товарного

ассортимента, о разработке и производстве новых и модернизированных изделий, о расширении и создании производственных мощностей. Немаловажную роль играют государственная политика в области развития конкуренции и ограничения монополистической деятельности, законодательно-правовые нормы в области защиты прав потребителей, стандартизации, сертификации, государственное регулирование экспортно-импортной деятельности, направленное на защиту отечественного производителя, доступ заемного капитала, доступ к более дешевым и удобным сырьевым источникам.

Конкурентоспособность – результат совокупного воздействия потребительских и стоимостных характеристик продукции, а также организации деятельности предприятия производителя по сбыту продукции, которая должна соответствовать условиям рынка, конкретным требованиям потребителей по экономическим, качественным характеристикам, по коммерческим условиям реализации.

Оценка конкурентоспособности продукции служит исходным элементом для производственно-хозяйственной деятельности предприятия в условиях рыночной экономики.

Литература

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. М.: ОАО Типография «Новости», 2000. С. 51–54.
2. Калужнова Н.Я. Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации. М.: ТЕИС, 2004.
3. Лексин В. Региональная диагностика: сущность, предмет и метод, специфика применения в постсоветской России // Российский экономический журнал. 2003. № 9–10.

Резюме

На примере Гродненской области исследованы проблемы конкурентоспособности регионов и предприятий в условиях перехода к рыночной экономике. Сделана попытка прояснить природу экономического роста в исследуемом регионе и определить механизм его поддержания.

Проанализированы вопросы конкурентоспособности предприятий, механизм развития предприятий разного уровня конкурентоспособности.

Стратегический тип предприятия определяется на основе уровня издержек, цен и качества. Проведена оценка конкурентоспособности продукции.

Summary

The problems of competitiveness of both regions and enterprises in conditions of a transition towards market economy are analyzed on the example of the region of Grodno. An attempt is made to examine the nature of an economic increase in the region researched and to define the mechanism for its support.

The issues of enterprise competitiveness as well as the mechanism of developing enterprises of various levels of competitiveness are analyzed.

The strategic type of an enterprise is defined based on the level of costs, prices and quality.

The evaluation of products competitiveness is carried out.

* Статья поступила в редакцию 16.10.2006 г.