

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИЙ КОНКУРЕНЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Волошин А.В., Александров Ю.Л.

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», Красноярск, e-mail: a_voloshin2010@hotmail.com

В статье проведен обзор основных направлений и этапов развития экономической науки в контексте конкурентных отношений, предложен авторский вариант систематизации экономических школ, теорий и концепций. В частности, ретроспективный анализ, проведенный авторами статьи, охватывает основные экономические школы и теории с середины XV века и завершается современными исследованиями. Авторы статьи проводят сравнительный анализ подходов к классификации экономических школ в зависимости от вклада того или иного направления в развитие «теории конкурентоспособности». В качестве классификационных признаков в статье предложены следующие: школы и теории, послужившие основой для современных концепций конкуренции и конкурентоспособности; школы и теории, рассматривающие конкурентные отношения в контексте изучения различных экономических явлений и процессов; школы и теории, предметом исследования которых является конкуренция или конкурентоспособность. Проблемы конкуренции и конкурентоспособности в том или ином виде рассматривались представителями практически всех экономических школ, но основным предметом исследования они становятся с середины XX в. Именно этому периоду посвящен основной материал статьи. Характерной чертой отечественных исследований конкурентоспособности и конкурентоспособности региона, которые начинаются в конце XX в., является их прикладной характер и высокая степень адаптации к конкретным экономическим условиям. В завершение статьи предложен авторский вариант определения конкурентоспособности образовательной организации, как комплексной характеристики её потенциала, которая с помощью набора количественных и качественных показателей позволяет, не только оценить достигнутый уровень развития, но и потенциальные возможности роста с учетом влияния совокупности специфических факторов.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентоспособность образовательной организации, конкурентные преимущества, кластеры, качество жизни, качество экономического роста

THE EVOLUTION OF THEORIES OF COMPETITION AND COMPETITIVENESS IN THE ECONOMIC SCIENCE

Voloshin A.V., Aleksandrov Yu.L.

*Federal Autonomous Educational Institution of Higher Education Siberian Federal University,
Krasnoyarsk, e-mail: a_voloshin2010@hotmail.com*

Article review the main directions and stages of development of economic science in the context of the competitive relations is carried out, the author's option of systematization of economic schools, theories and concepts is offered. In particular the retrospective analysis which is carried out by authors of article covers the main economic schools and theories from the middle of the 15th century and comes to the end with modern researches. Authors of article carry out the comparative analysis of approaches to classification of economic schools depending on a contribution of this or that direction to development of «the theory of competitiveness». As classification signs in article the following is offered: the schools and theories which have formed a basis for modern concepts of the competition and competitiveness; the schools and theories considering the competitive relations in the context of studying of various economic events and processes; schools and theories which object of research is the competition or competitiveness. In end of article the author's option of determination of competitiveness as complex characteristic of potential that will allow to consider integrated influence of factors on the level of social and economic development is offered.

Keywords: competition, competitiveness, the competitiveness of the educational organization, competitive advantages, clusters, quality of life, quality of economic growth

Интерес к изучению отдельных аспектов конкуренции и конкурентоспособности проявляли представители различных экономических школ. Способы достижения преимущественного положения компаний на рынке, стратегии достижения лидерства и обеспечения влияния на глобальные экономические процессы характеризуют исследования второй половины XX – начала XXI века.

Большой энциклопедический словарь рассматривает конкуренцию (от лат. *concurrere* – сталкиваться) как «...сопер-

ничество, соревнование людей, групп, организаций в достижении сходных целей, лучших результатов в определенной общественной сфере. Конкуренция – существенная черта различных видов деятельности, в которых происходит столкновение интересов...» [26].

Большая экономическая энциклопедия определяет конкуренцию как «...борьбу предпринимателей за получение прибыли путем использования наиболее выгодных условий производства, сбыта продукции, ... характерную для товарного производства,

основой которого является частная собственность на средства производства» [42].

Проблема экономического соперничества вызвала интерес множества авторов на различных этапах развития экономической науки. Отдельные аспекты конкурентных отношений рассматривались в том числе и на ранних этапах развития научной мысли [48], сведения об ограничениях на ссудном рынке изложены в своде законов царя Хаммурапи, древнекитайских и древнегреческих источниках, а концепция справедливой цены рассматривалась в работах Августина Блаженного и Фомы Аквинского.

Развитие международной торговли и зарождение мирового рынка привело к росту внимания к исследованию конкурентных отношений со стороны представителей меркантилизма. Его представители (Т. Ман, А. Монкретьен, У. Стаффорд и др.) уделяли большое внимание ограничению конкуренции со стороны иностранных товаропроизводителей посредством государственного протекционизма. Тем не менее фрагментарный и исключительно прикладной характер работ меркантилистов в сфере конкуренции определяет интерес к их исследованиям лишь в историческом контексте.

Активное развитие капиталистических отношений и обострение конкурентной борьбы за факторы производства обусловили интерес представителей классической английской политэкономии к проблеме конкуренции. Работа Адама Смита «Исследования о природе и причинах богатства народов» послужила отправной точкой в теории конкуренции. Несмотря на то, что А. Смит в своей работе [40] не дает однозначного определения конкуренции и использует дефиниции «соперничество» и «соревнование», для характеристики взаимоотношений между участниками рынка, он формулирует основную функцию конкуренции, которая реализуется посредством «невидимой руки». Коммерческие интересы являются определяющими для субъектов рынка, роль конкуренции в том, что она «направляет» действия участников рынка для достижения наибольшего блага для всех.

Более эффективное распределение ресурсов является результатом конкуренции, что и представляет собой общественное благо.

В качестве основного механизма конкуренции А. Смит рассматривает цены, которые, в свою очередь, оказывают непосредственное влияние на динамику спроса и предложения, что приводит к конкуренции покупателей, в случае возникновения дефицита товаров, и конкуренции среди

производителей в случае возникновения профицита. При этом равновесная цена формируется в процессе взаимодействия покупателей и продавцов.

Д. Рикардо [33], рассматривая конкуренцию, не принимает в расчет такие факторы как государственное регулирование, монополия власти, географические особенности рынка, равновесная цена, по его мнению, результат исключительно свободной конкурентной борьбы участников рынка.

В качестве антипода свободной конкуренции Д. Рикардо рассматривал монополию, возникновение на рынке которой приводит к росту цены до максимального значения, при котором покупатель готов приобрести товар.

Ж-Б. Сей [43] рассматривая различные аспекты конкуренции товаропроизводителей и регулирования стоимости произведенных товаров, отмечал негативное влияние государственного протекционизма на развитие свободной конкуренции и ущерб наносимый потребителям подобными мерами.

Значительное влияние на развитие теории конкуренции оказал Дж. Стюарт Милль [26] разработав уравнение международного спроса, выделив «не конкурирующие группы на рынке», дав тройственную классификацию ценовой эластичности спроса, разработав понятия «экономия на масштабах» и «альтернативные издержки». С точки зрения Дж.С. Милля, конкуренция выступает в качестве единственного регулятора рыночных цен, заработной платы и ренты, она сама является законом, который устанавливает правила этого регулирования.

Дальнейшее развитие исследования в сфере конкурентных отношений нашли в работах К. Маркса [24], труды которого представляют собой дальнейшее развитие классической политэкономии, но, безусловно, стоят особняком. Принципиальное отличие позиции К. Маркса от позиции последователей А. Смита заключалось в точке зрения на предмет исследования. Если представители классической политэкономии рассматривали конкуренцию как инструмент обеспечения равновесия на рынке и фактор экономического оздоровления в среде производителей, то К. Маркс уделял большее внимание социальным последствиям конкурентной борьбы. В частности, более крупные производители изначально имеют более преимущественное положение на рынке, следствием конкурентной борьбы является разорение мелких производителей, что приводит к еще большей концентрации капитала и господству монополий.

Тем не менее К. Маркс рассматривает конкуренцию как фактор стимулирующий развитие капиталистического производства, обуславливающий научно-технический прогресс и техническое перевооружение производства. В конечном счете в своей работе [24] К. Маркс делает вывод о сущности конкуренции, которую он понимает как «закон, регулирующий общую норму прибыли и определяемые ею так называемые цены производства».

Неоклассическая школа, наиболее ярким представителем которой является А. Маршалл [25], рассматривала рынок с позиций совершенной конкуренции, что предполагает свободный доступ покупателей и продавцов и отсутствие решающего влияния субъектов рынка на его динамику (уровень цен). Форма конкуренции имеет решающее значение, так как совершенная конкуренция выступает в качестве «движителя экономического роста».

Справедливо полагая наличие зависимости спроса и предложения от цены, А. Маршалл сформулировал концепцию равновесной цены, которая является результатом конкурентной борьбы субъектов рынка, трактуя конкуренцию с поведенческих позиций и связывая её с борьбой за редкие экономические блага, в результате которой достигается оптимальное разделение труда и обеспечивается эффективность экономики.

Представители различных направлений маржинализма в своем анализе рассматривают также различные аспекты конкурентных отношений. В частности, Л. Вальрас [5], при рассмотрении модели общего экономического равновесия исходил из наличия совершенной конкуренции на рынке, что в свою очередь привело к большому количеству допущений.

Изменения, происходившие на рынке в конце XIX – начале XX века, не могли быть объяснены с позиций классической теории конкуренции, растущая степень монополизации, высокая динамика общественных отношений, «выдавливание» мелких производителей более не согласовывались с концепциями «невидимой руки», или совершенной конкуренции, что привело к новому этапу в развитии теории конкурентных отношений.

Первый шаг в развитии структурного подхода сделал американский экономист Э. Чемберлин [45], рассматривающий конкуренцию как динамический процесс на основе идеи синтеза конкуренции и монополии, предложив теорию монополистической конкуренции. Дифференциация продукта служит основой для замены кон-

цепции «конкурентного идеала» идеалом, включающим и конкуренцию и монополию.

С точки зрения Э. Чемберлина, каждый продавец выступает в качестве локального монополиста, производя дифференцированный продукт, он формирует специфический рынок и регулирует цену на нем. Реальные цены не тяготеют к крайностям и формируются исходя из силы влияния обоих факторов, что приводит к заключению об искусственности чистой конкурентной цены и отсутствии тенденции к её установлению. Таким образом, Чемберлин рассматривает конкуренцию на рынке как конкуренцию монополистов.

Автор теории несовершенной конкуренции Дж. Робинсон [34] помимо ценовой конкуренции рассматривает в качестве инструментов конкурентной борьбы: репутацию фирмы, уровень качества продукции, рекламу, особенности обслуживания клиентов, возможность получения и сроки кредита.

Ключевым признаком совершенной конкуренции считается возможность компании оказывать влияние на уровень цен на рынке. Отсутствие указанной возможности позволяет признать рынок – рынком совершенной конкуренции, наличие возможности влиять на цены является признаком рынка несовершенной конкуренции.

Таким образом, структурная концепция предполагает смещение акцента исследования с борьбы компаний на рынке на анализ структуры и условий, господствующих на рынке.

Следующим этапом в эволюции экономических взглядов на теорию конкурентных отношений стал функциональный подход Й. Шумпетера [47], который способность конкурентного рынка инициировать научно-технический прогресс рассматривал как отличный признак его наличия. Функциональный подход к конкуренции предполагает смещение предмета исследования от сущности к исследованию её роли в экономическом развитии. Нововведения, использование новых комбинаций ресурсов и новые технологии – инструмент конкурентной борьбы.

Тем не менее любое нововведение рождает тенденции монополистической конкуренции. Й. Шумпетер считает, что монополия является следствием нововведений и выделяет её позитивные черты. Получение монопольной прибыли, считающейся экономистом справедливой платой общества за научно-технический прогресс, влечет за собой наличие у монополистов более прочного финансового положения, недоступных или труднодоступных способов

производства, средств для финансирования технического прогресса.

Подверженный влиянию экономической конъюнктуры и кризисам, рынок совершенной конкуренции не может выступать в качестве примера эффективности. Таким образом, Й. Шумпетер через категорию инноваций усовершенствовал понимание конкуренции как закономерности рыночной экономики, оправдывая процесс монополизации экономики.

Наиболее весомый вклад в развитие теории конкурентных отношений во второй половине XX века внес М. Портер [32]. Исследуя теорию конкуренции, ведущее место отводит способности к адаптации к технологическим изменениям. В качестве источника конкуренции М. Портер рассматривает её основополагающую экономическую структуру и ставит её в зависимость от возможности появления на рынке новых участников, товаров-заменителей, рыночного влияния покупателей и поставщиков, особенностей конкурентной борьбы между субъектами рынка. В указанном контексте М. Портер определяет конкуренцию как расширенное соперничество.

М. Портер высказывается в пользу формирования соответствующей конкурентной стратегии, направленной на достижение превосходства на определенном рынке. В качестве основы стратегии он предлагает произвести оценку своих конкурентных преимуществ, а также их углубление и совершенствование. М. Портер выделяет «конкурентные преимущества высшего порядка», специфический характер которых не позволяет их заимствование конкурентами. Условием формирования указанных конкурентных преимуществ он называет долговременные и интенсивные инвестиции, специализированное обучение персонала, проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и в маркетинг, а не только в развитие производственных мощностей.

Сформулировав характерные признаки конкурентных стратегий (низкие издержки, дифференциация продукта, углубленная специализация), М. Портер выбор конкретной стратегии ставит в зависимость от влияния двух факторов: привлекательность отрасли и рыночная доля фирмы.

Приведенный подход невозможно признать исчерпывающим, так как в реальной экономической практике на рынок оказывают влияние факторы институциональной среды, такие как законодательство, традиции, моральные аспекты и др.

Заслугой М. Портера является предложенная им, на основе обобщения подходов

различных экономических школ, модель пяти конкурентных сил, анализ которых позволяет сформулировать обоснованную конкурентную стратегию.

Изучение сущности и эволюции конкурентных отношений продолжается и в настоящее время. В частности, Г.Л. Азоев, Л.Н. Качалина [1, 20] рассматривают конкуренцию как соперничество между конкретными участниками рынка, преследующими одну и ту же цель. Поведенческие аспекты конкурентных отношений поставщиков, товаропроизводителей, их борьбы за выбор покупателей отражены в работах Г.Я. Кипермана, В.Л. Лунева, Е.И. Мазилкиной, Т.Г. Паничкиной [35, 22, 23]. Конкурентным отношениям на мировом рынке и управленческим подходам в конкурентной борьбе посвящены работы И.А. Спиридонова и Р.А. Фатхутдинова [41, 44].

Исследование конкурентных отношений в эволюционном аспекте приводит к необходимости количественной и качественной оценки конкурентной позиции фирмы на том или ином рынке, которую можно характеризовать как конкурентоспособность субъекта хозяйствования. Конкурентоспособность в общем случае можно определить как способность определённого объекта или субъекта превзойти конкурентов в заданных условиях.

При рассмотрении конкурентоспособности как экономической категории следует учитывать отсутствие её однозначного определения в экономической литературе. Множество авторов приводит широкий спектр точек зрения, рассматривая конкурентоспособность на различных уровнях экономического взаимодействия, что позволяет констатировать отсутствие общепризнанной концепции.

Анализ зарубежных источников позволяет сделать вывод о более глубокой разработке по сравнению с отечественной наукой. Проблема оценки конкурентоспособности была предметом исследования следующих авторов: П.Дж. Баклей, Д. Белл, М. Портер, Б.Р. Скотт, В. Беренс, Б. Вернерфельт, Р. Румельт, Д.Х. Джакот, М. Коленсо, Т. Коно, Р.К. Кэмп, С. Лодж, В.А. Лапидус, Р. Фьюрер, Дж. Хайн, П.М. Хавранек, К. Чахарбани и др.

Среди отечественных авторов различные аспекты конкурентоспособности исследовали: Г.Г. Азгальдов, Г.Л. Азоев, Р.А. Фатхутдинов, И. Ансофф, И.П. Богомолова, Х.А. Фасхиев, М.И. Гельвановский, О.В. Аристов, С.Г. Светульников, М.Г. Долинская, П.С. Завьялов, М.И. Кныш, И.П. Фаминский, А.П. Челенков и другие.

Положение компании на рынке является следствием определенного набо-

ра конкурентных преимуществ, которые формируются под воздействием ряда конкурентных сил, оптимальное сочетание которых, в свою очередь, определяется конкурентной стратегией фирмы. Рыночная концепция формирования конкурентных преимуществ фирмы нашла отражение в работах Г.Л. Азоева, Е.А. Бройдо, А.В. Гобозовой, Е.В. Лавреновой, А.В. Бугая [32, 1, 9, 13, 21, 10].

Ресурсный подход состоит в том, что конкурентоспособность определяется уникальным сочетанием ресурсов, которые находятся в распоряжении фирмы, выступают источником экономических рента или источниками экономии на издержках. При этом внутренняя среда предприятия является основным резервом повышения конкурентоспособности [28, 11].

Отношенческий подход положен в основу исследований Дж.Х. Дайер и Х. Сингх [15]. Факторами отношенческих рента определяются специфичные для конкретных взаимосвязей активы, процедуры совместного использования знаний, комплементарные ресурсы и способности, а также эффективное управление межфирменными взаимодействиями [15].

Прикладные аспекты конкурентоспособности субъектов хозяйствования рассмотрены в работах Р.А. Фатхутдинова, Л.В. Новак, Г.Л. Азоева, Е.Г. Ефимовой, Е.С. Подборновой [44, 27, 2, 18, 31].

Импортозамещение, инновации, эффективность системы управления, управление качеством продукции, тактический маркетинг, с точки зрения Р.А. Фатхутдинова, являются основными инструментами обеспечения конкурентоспособного положения. При этом автор уделяет внимание факторам конкурентоспособности, среди которых он выделяет качество товара, цену товара, затраты в сфере потребления товара, факторы синергичности и времени.

Л.В. Новак в своей работе [27] отмечает, что характер влияния внешней и внутренней среды, необходимость выпускать продукцию с заданными свойствами и низкими затратами потребления определяют конкурентоспособность как движущую силу и стратегическую цель.

Отличительной чертой позиции Е.С. Подборновой [31] является выделение в качестве основы роста конкурентоспособности предприятия: производственной, финансовой, кадровой, управленческой деятельности и гибкой адаптивности к внешним и внутренним воздействиям.

По мнению Г.Л. Азоева [2], основными направлениями обеспечения конкурентоспособности фирмы выступают структура

рынка, уровень монополизации, концентрации производства и капитала. В меньшей степени автор уделяет внимание внутренним резервам роста конкурентоспособности и не подвергает анализу инструментарий повышения конкурентоспособности предприятия на рынке.

Г.Л. Азоев определяет конкурентоспособность как «экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке предприятиями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворения разнообразных потребностей покупателей» [2].

Многообразие подходов к изучению конкурентных отношений обуславливает и наличие большого числа вариантов их классификации.

Одна из первых отечественных попыток систематизации различных теоретических подходов к проблеме оценки конкурентоспособности была предпринята И.В. Пилипенко, который в своей работе [29] выделяет три зарубежных школы конкурентоспособности: американскую, британскую и скандинавскую. Автор отмечает, что американская школа ориентирована в большей степени на практические аспекты достижения конкурентоспособности, британская школа – уделяет большее внимание особенностям обеспечения конкурентоспособности развивающихся стран, а скандинавская – рассматривает предмет исследования с позиций удовлетворения потребностей экономики и общества.

Ю.В. Савельев [36], развивая позицию И.В. Пилипенко, среди зарубежных школ выделяет две. Первая из которых – американская, акцентирует внимание на пространственном и воспроизводственном аспектах конкуренции. Вторая – европейская, уделяет большее внимание пространственно-функциональным, а также институциональным и инновационным механизмам повышения конкурентоспособности.

С точки зрения классификации представляет интерес позиция Е.А. Сысоевой [42], которая рассматривает конкурентоспособность на различных уровнях иерархии: страны, региона, отрасли, кластера, предприятия, продукции (услуги). При этом автор определяет конкурентоспособность как способность предприятия «удерживать существующие и завоевывать новые позиции на рынке на основе создания и предоставления потребителям продукции, обладающей более высокой ценностью в сравнении с продукцией конкурентов» [42].

Разнородность предмета исследования представляет определенную сложность для

классификации школ и теорий в контексте изучения различных теоретических аспектов конкурентоспособности и приводит к некоторой «искусственности» классификации, что не снижает научной ценности приведенных выше исследований.

С точки зрения авторов, представляется целесообразным провести классификацию в зависимости от вклада той или иной школы в развитие «теории конкурентоспособности».

Все экономические школы, теории и концепции, которые в той или иной степени уделяли внимание различным аспектам конкуренции и конкурентоспособности, можно разделить на следующие группы:

Первая – школы и теории, послужившие основой для современных концепций конкуренции и конкурентоспособности, к которым следует отнести представителей меркантилизма, различные теории международной торговли, теории совершенной и несовершенной конкуренции, например А. Смит, Д. Рикардо, А. Маршал, Дж. Робинсон, П. Кругман, Б. Баласса [40, 33, 25, 34, 52, 49].

Вторая – школы и теории, рассматривающие конкурентные отношения в контексте изучения различных экономических явлений и процессов. В их число входят: некоторые теории пространственной организации (А. Леш, Ф. Перру, Ж.Б. Будвиль), электичная ОЛЕ-парадигма Дж. Даннинга, теория системных инноваций М. Симагути [39], концепция национальной системы инноваций Б. Лундвала, концепция территориальных производственных систем и инновационных милье Д. Мэйя и др.

Третья – школы и теории, предметом исследования которых является конкуренция или конкурентоспособность. В их число можно включить: теории конкурентных преимуществ и промышленных кластеров М. Портера, теорию региональных кластеров М. Энрайта [50], концепцию «Индекс качества» экономической деятельности Э. Райнерта, концепцию «региона обучения» (Б. Асхайм, А. Изаксен), теорию взаимодействия кластеров и цепочек добавления стоимости (Дж. Хамфри, Х. Шмитц, Р. Каплински [51, 52]), а также ряд современных отечественных исследователей указанного направления (Г.Г. Азгальдов, Г.Л. Азоев, Р.А. Фатхутдинов, И. Ансофф, И.П. Богомолова, Х.А. Фасхиев, М.И. Гельвановский, О.В. Аристов, С.Г. Светульников, М.Г. Долинская, П.С. Завьялов, М.И. Кныш, И.П. Фаминский, А.П. Челенков).

Четвертая – теории и концепции, оказавшие влияние на изучение различных теоретических аспектов конкурентных отношений. К их числу следует от-

нести: геополитические теории (Ф. фон Ратцель, Р. Челлен, Ф. Науман), классические теории размещения (И.Г. Тюнен, В. Лундхарт, А. Вебер, Д. Пик, Т. Паландер, В. Кристаллер) и теории пространственной организации (Н.Н. Колосовский, Н.Н. Баранский, Т. Хагерстрандт, П. Хагетт, У. Айзард, Б.Б. Родман, И. Фогт, Н.Ф. Фишер, Дж. Фридман, Х. Ричардсон, М.К. Бандман) и другие.

Несмотря на большое количество исследований в сфере конкурентных отношений различного уровня, разработанные теории и механизмы обеспечения конкурентоспособности нельзя признать однозначными.

Одной из попыток внести определенность, является методика Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которая трактует конкурентоспособность как возможность компаний, отраслей, регионов и государств создать достаточный уровень доходов, заработной платы, при этом оставаясь доступными для международной конкуренции. На первый взгляд определение представляется исчерпывающим, но возникают вопросы к применимости методики к отечественным условиям и универсальности показателей и критериев для компаний, регионов и стран.

Еще одной попыткой обеспечения универсальности является индекс глобальной конкурентоспособности (ИГК, GCL), который рассчитывается по методике Всемирного экономического форума. В настоящее время индекс определяется по 113 основным показателям, которые включают как статистические данные, так и результаты опроса менеджеров из различных стран. Эти показатели сводятся в девять факторных индексов, а затем определяется сводный индекс конкурентоспособности, в соответствии со значениями которого проводится ранжирование стран. Попытка адаптации ИГК была предпринята в работе А.Ю. Егорова [17], но и она не позволяет использовать методику на уровне конкретных субъектов хозяйствования.

М. Портер [32] трактует конкурентоспособность как продуктивность использования ресурсов, в первую очередь рабочей силы и капитала, по сравнению с другими субъектами. Но в этом случае возникает вопрос, о достаточности показателя и полноте, с которой он характеризует эффективность использования ресурсов и качество управления.

В своей работе [14] А.Г. Гранберг рассматривает конкурентоспособность как способность субъекта защищать свои позиции на рынке.

Г.Я. Белякова [4] анализирует проблему конкурентоспособности с точки зрения способности субъекта хозяйствования отвечать требованиям и запросам потребителей. Такой подход является популярным, но вызывает сомнения с точки зрения обеспечения интересов других участников экономических отношений, например региона, как целостной социально-экономической и экологической системы, и государства, как арбитра конкурентных процессов, происходящих в стране.

Иллюстрацией аналогичного подхода является работа Т.В. Сачук [37], в которой конкурентоспособность определяется как совокупность индивидуальных конкурентных преимуществ, определяемых для потребителя, т.е. интересы потребителя в данном случае первичны, что характерно для маркетингового подхода.

Также интерпретацией маркетингового подхода является работа Ю.В. Савельева [36], который рассматривает конкурентоспособность как способность создать «уникальные сочетания факторов производства, внешней и внутренней среды, трансформирующихся в конечном итоге в уникальные предложения для потенциальных потребителей». Данное определение предъявляет высокие требования к «способности» системы управления «создать уникальные условия...», но возникает проблема определения и количественной оценки показателей, а также выявления критериев конкурентоспособности. Представляет интерес и вопрос сопоставимости показателей с уровнем конкурентоспособности других субъектов экономики, т.к. «уникальные условия» могут предполагать и наличие совершенно специфических характеристик и показателей.

Анализ публикаций позволяет сделать вывод об определенной «эволюции» теоретических подходов в определении такой экономической категории, как «конкурентоспособность».

В последнее время все большее количество авторов рассматривают конкурентоспособность в комплексе взаимоотношений предприятия с иными субъектами хозяйствования, с учетом влияния региональных и международных факторов, а показатель конкурентоспособности рассматривается не как «механическая» производная от ряда факторов, а как качественный, относительный и/или интегральный показатель эффективности деятельности организации.

Так, А.З. Селезнев в своей работе [38] рассматривает конкурентоспособность как обусловленное экономическими, социальными и другими факторами положение на

внутреннем и внешнем рынках отраженное через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику.

Е.Н. Бондаренко [8] считает, что конкурентоспособность – это возможности по производству продукции востребованной на внутреннем, межрегиональном и международном рынках, что позволяет в свою очередь обеспечить субъектам хозяйствования и населению высокий уровень доходов и требуемое качество жизни.

Таким образом, авторы делают попытку отразить в рамках определения конкурентоспособности не только количественную характеристику достигнутого уровня экономического развития, но и взаимосвязи с внешней средой, а также качество экономического роста.

Конкурентоспособность в данном случае, представляется как система, включающая: конкурентоспособный потенциал, факторы и условия формирования конкурентной среды, эффективность использования ресурсов, конкурентные преимущества, конкурентные стратегии хозяйствующих субъектов, государственные и рыночные механизмы управления экономическим потенциалом.

Представляет интерес позиция Г.Г. Карачуриной [19], которая рассматривает конкурентоспособность в системе показателей устойчивого развития «как способность взаимодействующих субъектов обеспечивать прогрессивное социально-экономическое развитие посредством внедрения и использования новых технологий, организационных и других нововведений для достижения устойчивости в условиях инновационной экономики».

Более полное и лаконичное определение приводит И.П. Данилов [16], рассматривая конкурентоспособность как выражение совокупности множественных отношений, по поводу экономического развития во взаимодействии с другими субъектами хозяйствования.

Широкий спектр публикаций по теме исследования представляют собой попытку выстроить «теорию конкурентоспособности», и если на макроэкономическом уровне можно наблюдать некоторую «чёткость», то на уровне микроэкономики – отсутствует однозначность в определении объекта и предмета исследования, факторов и механизмов обеспечения конкурентоспособности.

Таким образом, на сегодня общепризнанной теории конкурентоспособности и конкурентных преимуществ не существует, несмотря на наличие обширного арсенала

ла теоретико-методологических и методических разработок в указанной области.

Большинством авторов конкурентоспособность рассматривается как некоторое конкретное состояние социально-экономической системы, при этом в качестве критериев эффективности приводятся показатели, заимствованные из методик, разработанных для объектов исследования более высокого или более низкого порядка. Таким образом, возникает проблема неприменимости методики и как следствие – нерепрезентативность показателей и результатов анализа.

Специфичность факторов, определяющих положение организации на рынке и механизм взаимодействия с внешней средой, носит характер отличный от государства или региона. В свою очередь, различные сферы общественного производства накладывают свой отпечаток на особенности конкурентных отношений и конкурентоспособность организаций.

Характер деятельности образовательных организаций и высокая социальная значимость образовательных услуг не позволяют рассматривать конкурентоспособность образовательных организаций высшего образования исключительно как показатель коммерческой эффективности, подобный подход приводит к «выхолащиванию» образовательного процесса, сводит его к задаче максимизации прибыли, что нивелирует критерий социальной эффективности.

Конкурентоспособность образовательных организаций высшего образования, как и любых других образовательных организаций, целесообразно рассматривать, во-первых, с позиций социальной (общественной эффективности); во-вторых, как комплексную (интегральную) характеристику их деятельности.

Конкурентоспособность образовательных организаций высшего образования представляет собой качественную характеристику эффективности их деятельности, при этом различные участники образовательного процесса имеют свои специфические интересы и, соответственно, критерии его эффективности.

Как следствие их «требования» накладывают свой отпечаток на систему оценки и приводят к необходимости разработки интегрального подхода, который заключается в рассмотрении конкурентоспособности образовательной организации высшего образования как комплексной характеристики её потенциала, которая с помощью набора количественных и качественных показателей позволяет не только оценить достигнутый уровень развития, но и потенциальные

возможности роста с учетом влияния совокупности специфических факторов.

Список литературы

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы [Текст] / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: Новости, 2000. – 256 с.
2. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика [Текст]: учеб. пособие / Г.А. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 189 с.
3. Белоногова Е.В. Методические подходы к оценке эффективности систем материального стимулирования труда работников торговых организаций [Текст] / Е.В. Белоногова, Ю.Ю. Сулова, А.В. Волошин // *Фундаментальные исследования*. – 2016. – № 8–1. – С. 96–101.
4. Белякова Г.Я. Конкурентоспособность региональной экономики: концепция опережающего развития. – Красноярск: СибГТУ, 2001. – 230 с.
5. Блауг М. Общее равновесие по Вальрасу // *Экономическая мысль в ретроспективе*. – М.: Дело, 1994. – 627 с.
6. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2008. – 816 с.
7. Большой энциклопедический словарь: в 2-х кн. / [под ред. А.М. Прохорова]. – М.: Большая российская энциклопедия, 2001. – 2015 с.
8. Бондаренко Е.Н. Методические подходы к оценке конкурентоспособности региона / Е.Н. Бондаренко // *Наука Парк*. – 2011. – № 2 (3). – С. 88–95.
9. Бройдо Е.А. Формирование конкурентных преимуществ компании путем развития инновационных возможностей: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05; [Место защиты: Гос. ун-т упр.]. – М., 2009. – 173 с.
10. Бугай А.В. Формирование конкурентных преимуществ фирмы в условиях изменяющейся экономики: институциональный подход: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. – Иркутск, 2004. – 164 с.
11. Вернерфельд Б. Ресурсная трактовка фирмы / Б. Вернерфельд // *Вестник Санкт-Петербургского университета*. – 2006. – вып. 1. – С. 103–118.
12. Волошин А.В. Конкурентоспособность региона как предмет исследования экономической науки [Текст] / А.В. Волошин, Ю.Л. Александров, С.Н. Шестов, Е.В. Белоногова // *Фундаментальные исследования*. – 2016. – № 10–1. – С. 113–118.
13. Гобозова А.В. Формирование конкурентных преимуществ компании в условиях экономической нестабильности: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01; [Место защиты: Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова]. – М., 2011. – 167 с.
14. Гранберг А.Г. Региональное развитие: опыт России и Европейского союза. – М.: ГУВШЭ, 2000. – 576 с.
15. Дайер Дж.Х. Отношенческий подход: корпоративная стратегия и источники межорганизационных конкурентных преимуществ / Дж. Х. Дайер, Х. Сингх // *Российский журнал менеджмента*. – 2009. – № 3. – С. 65–94.
16. Данилов И.П. Конкурентоспособность регионов России (теоретические основы и методология). – М.: Изд-во «Канон+» РООИ «Реабилитация», 2007. – 368 с.
17. Егоров А.Ю. Комплексный анализ в системе маркетинговой деятельности [Текст]. – М.: Вся Москва, 1994. – 255 с.
18. Ефимова Г.А. Конкурентоспособность российского АПК в условиях присоединения РФ к ВТО / Г.А. Ефимова, Е.Г. Степанова // *Молодой ученый*. – 2015. – № 8. – С. 390–392.
19. Карачурина Г.Г. Инновационная конкурентоспособность региона и ее влияние на устойчивость экономического развития / Г.Г. Карачурина, А.В. Золотухина, Е.А. Путенихина // *Региональная экономика: теория и практика*. – 2010. – № 21. – С. 29–34.
20. Качалина Л.Н. Конкурентоспособный менеджмент [Текст]. – М.: Эксмо, 2006. – 464 с.

21. Лавренова Е.В. Механизм управления конкурентными преимуществами предприятия в условиях нестабильной экономики: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05; [Место защиты: Воронеж. госуд. технич. унив.]. – Воронеж, 2003. – 229 с.
22. Лунев В.Л. Управление зарубежной промышленной фирмой [Текст]. – Новосибирск: НГАЭИУ, 2007. – 164 с.
23. Мазилкина Е.И. Управление конкурентоспособностью [Текст] / Е.И. Мазилкина, Т.Г. Паничкина. – М.: Омега-Л, 2007. – 325 с.
24. Маркс К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Наука, 1990.
25. Маршалл А. Принципы политической экономии. – М.: Издательство Прогресс, 1983. – 416 с.
26. Милль Дж.С. Основы политической экономии. – М.: Прогресс, 1981. – С. 12.
27. Новак Л.В. Моделирование механизма повышения конкурентоспособности в активных экономических системах; Филиал ФГОУ ВПО «РГУТиС» в г. Самаре. – Самара: Самара, отд-ние Литфонда, 2009. – 184 с.
28. Пенроуз Э. Теория роста фирмы. – СПб.: Издательство «Лань», 1999. – 480 с.
29. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. – М.: Изд-во «Ойкумена», 2005. – 496 с.
30. Подачина Л.И. Современные подходы к классификации и оценке услуг, влияющих на параметры качества жизни [Текст] / Л.И. Подачина, Ю.Ю. Суслова // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 4. – С. 347–351.
31. Подборнова Е.С. Организационно-экономические направления развития конкурентоспособности промышленных предприятий: на примере автомобилестроения: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 [Место защиты: Самарский госуд. унив.]. – Самара, 2012. – 171 с.
32. Портер М. Конкуренция. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
33. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
34. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М.: Прогресс, 1986. – 362 с.
35. Рыночная экономика: словарь / [под ред. Г.Я. Кипермана]. – М.: Республика, 1993. – 524 с.
36. Савельев Ю.В. Управление конкурентоспособностью региона: от теории к практике. – Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2010. – 516 с.
37. Сачук Т.В. Территориальный маркетинг. – СПб.: Питер, 2009. – 368 с.
38. Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. – М.: Юристъ, 1999. – 384 с.
39. Симагути М. Эпоха системных инноваций. В поисках новой парадигмы маркетинга / пер. с яп. – М.: Издательство «Секрет фирмы», 2006. – 247 с.
40. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2009. – 960 с.
41. Спиридонов И.А. Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности экономики России [Текст]. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 170 с.
42. Сысоева Е.А. Конкурентоспособность промышленного предприятия: теория, методология, стратегии обеспечения. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2011. – 352 с.
43. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии. – М.: Дело, 2000. – 232 с.
44. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. – М.: Дело, 2008. – 448 с.
45. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. – М.: Центр, 1997.
46. Ченченко Д.А. Системный подход к формированию региональной рыночной инфраструктуры [Текст] / Д.А. Ченченко, Ю.Ю. Суслова // Российское предпринимательство. – 2012. – № 17. – С. 114–119.
47. Шумптер Й.А. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.
48. Эзрох Ю.С. Генезис и эволюция теории конкуренции в трудах экономистов до Дж. Робинсон и Э. Чемберлина // Вестник ТвГУ. Серия «Экономика и управление». – 2014. – № 4. – С. 71–87.
49. Balassa B. Tariff Reductions and Trade in Manufactures among the Industrial Countries // American Economic Review, 1966. – Vol. 56. – P. 466–473.
50. Enright M.J. Why Clusters are the Way to Win the Game? // World Link, No 5, July–August, 1992. – P. 24–25.
51. Humphrey J., Schmitz H. (2002b) How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? – IDS Working Paper No. 120, 2000. – 39 p.
52. Kaplinsky R. Spreading the gains from globalization: What can be learned from value chain analysis? – IDS Working Paper No. 110, 2000. – 37 p.
53. Krugman, Paul Geography and Trade. – Cambridge: The MIT Press, 1992.