

*Н.А. Дубенецкий, канд. экон. наук, доцент
ВГТУ (Витебск)*

*Э.В. Коломыс, канд. экон. наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА

В оценке конкурентоспособности национальных экономик в настоящее время доминирует количественный подход, в соответствии с которым рассчитывается интегральный индекс конкурентоспособности национальных экономик.

В современных методологиях нередко отсутствует различие критериев конкурентоспособности и факторов конкурентоспособности. Например, World Economic Forum определяет конкурентоспособность как способность страны и ее институтов обеспечивать стабильные темпы экономического роста, которые были бы устойчивы в среднесрочной перспективе.

Однако, качественно определив критерий национальной конкурентоспособности, исследователи умалчивают о количественных показателях, отражающих стабильность темпов экономического роста. Это не случайно, так как индекс конкурентоспособности строится на основе субъективно-эмпирической синергии факторов конкурентоспособности.

На основе экспертной количественной оценки каждого фактора определяется интегральный индекс конкурентоспособности национальной экономики, а затем и рейтинг национальных экономик. На наш взгляд, такой подход субъективно гипертрофирован и дает неограниченный простор авторскому волюнтаризму.

Различение критериев конкурентоспособности и факторов конкурентоспособности методологически плодотворно в двух аспектах. Такой подход, во-первых, дает место для использования категорий потенциальной и реальной конкурентоспособности, во-вторых, представляет возможность использовать корреляционный анализ, который позволяет научно оценить эмпирическую значимость субъективных авторских представлений о влиянии того или иного фактора на критерии конкурентоспособности.

Распространенным явлением в современных методах экономико-статистического анализа конкурентоспособности региональных экономик является стремление к построению одного интегрального показателя конкурентоспособности. Такой подход противоречит принципу сравнительных преимуществ Д. Риккардо, поскольку игнорируются относительные конкурентные преимущества данной региональной экономики в отношении другой.

На наш взгляд, критерий конкурентоспособности должен быть конкретизирован относительно того или иного значимого результата, достигнутого национальной экономикой. В качестве критериев конкурентоспособности могут выступать, например, стабильность курса национальной валюты, сальдо торгового баланса, уровень безработицы, темпы экономического роста и др. Сводить частные критерии конкурентоспособности к одному интегрированному индексу — малоценное в научном смысле занятие.

Кроме количественной допустима и качественная оценка конкурентоспособности, которая может выражаться в ограниченном наборе утверждений, например: «по данной позиции национальная экономика неконкурентоспособна», «по данной позиции национальная экономика конкурентоспособна», «по данной позиции национальная экономика менее конкурентоспособна», «по данной позиции национальная экономика более конкурентоспособна».

В контексте конкурентоспособности национальных экономик правительство любой страны должно, на наш взгляд, решать три задачи:

- добиваться перевода неконкурентоспособных позиций национальной экономики в конкурентоспособные;
- стимулировать повышение конкурентоспособности по отстающим позициям национальной экономики;
- поддерживать уровень более конкурентоспособных позиций национальной экономики.

***В.Н. Ермашкевич, д-р техн. наук, доцент
БГЭУ (Минск)***

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Промышленный комплекс Республики Беларусь — основа развития национальной экономики, обеспечения экономической безопасности страны.

Важные проблемы экономического развития Беларуси на современном этапе — высокая материало- и энергоемкость производимой продукции, низкая производительность труда (по добавленной стоимости), низкий уровень конкурентоспособности продукции на мировых рынках. Для предприятий промышленности характерны неплатежеспособность (на 1 октября 2010 г. — 39,9 % предприятий); отсутствие собственных оборотных средств (35,6 %); обеспеченность собственными средствами ниже норматива (18,5 %); наличие кредиторских и дебиторских задолженностей