

# ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

## ПРОБЛЕМЫ

Традиционные подходы к конкурентоспособности не полностью отражают реалий сегодняшнего бизнеса.

Ограничения на экспорт в условиях сегодняшней глобализации мировой экономики уменьшаются: разрушение торговых барьеров, снижение расходов на перевозку, новые информационные технологии и методы связи, международная миграция и беспрепятственные потоки финансовых средств открывают новые перспективы в области бизнеса и дают возможность опытным партнерам выхода на новые рынки.

В то же время быстро меняются товары и услуги, а также спрос на них.

Новым возможностям соответствуют и новые проблемы: быстрое обновление ассортимента товаров и услуг, интенсивная ценовая конкуренция, вынуждающая повышать эффективность производства и менять отношения с поставщиками, ужесточение требований к качеству продукции, которое приводит к вытеснению предприятий,





не способных их удовлетворить, а также обострение конкуренции на внутреннем рынке за счет импорта и местных филиалов транснациональных компаний.

По мнению МТЦ, конкурентоспособность зиждется на «производственно-сбытовом потенциале» – выпуске конкурентоспособных товаров и услуг, а также на способности их экспортировать. Нарращивание потенциала в этой сфере не происходит само по себе: для этого страны должны полностью сместить акцент в работе со стимулирования экспорта, где основная задача состоит в том, чтобы сделать существующий экспорт заметным на внешнем рынке, и направить свои усилия на развитие экспорта, обратив внимание на перспективы конкуренции не на традиционном «внешнем», а на «внутреннем» рынке. Страны должны помогать своим фирмам наращивать потенциал в области инновации и выпуска продукции для новых рынков сбыта, налаживать взаимоотношения с новыми коммерческими партнерами и использовать новые благоприятные возможности.

Эти принципы дополняют классический подход к повышению конкурентоспособности на основе таких составляющих, как «снижение валютного курса»,

«устранение бюрократических барьеров», сравнительные преимущества (экспорт на основе природных ресурсов, затраты на оплату труда и ликвидный капитал) или доступ к рынку, в основном для сельскохозяйственной продукции, поставляемой многими развивающимися странами.

Для быстрого закрепления в потенциально выгодных сферах деятельности, например, в области торговли товарами или услугами «Юг-Юг», освоения навыков использования технологий и достижения новых экологических и других стандартов, предприниматели сегодня должны пропускать через себя гораздо больше торговой информации по сравнению с тем, что было раньше. Им также нужны современные правовые и финансовые системы, нормы и правила, создающие благоприятные условия для бизнеса, и открытые торговые режимы, способствующие развитию бизнеса и привлечению партнеров по инвестициям. И, наконец, чтобы стать действительно конкурентоспособными, им нужно ликвидировать пробелы в таких сферах, как транспорт, связь, образование и здравоохранение

## РЕШЕНИЯ

### ► Стратегии повышения конкурентоспособности.

Разработка, в партнерстве с соответствующими участниками, стратегий по повышению конкурентоспособности на национальном и секторальном уровне, а также на уровне предприятий.

### ► Укрепление производственно-сбытового потенциала.

Совершенствование системы торговых услуг в интересах фирм и создание потенциала в таких ключевых областях, как торговая информация, финансы, качество, право, управление, закупки и электронная торговля.

### ► Подготовка кадров.

Поощрение непрерывного образования, приобретение и адаптирование навыков, которыми обладают более преуспевающие партнеры в области экспорта, и специалисты, имеющие опыт работы за рубежом.

### ► Развитие торговли «Юг-Юг».

Изучение проблемы интеграции бизнеса и экспортных связей в других развивающихся регионах.

## Помощь со стороны МТЦ

Все программы и службы МТЦ направлены на создание производственно-сбытового потенциала и повышение конкурентоспособности, в частности:

- **Создание потенциала и подготовка кадров:** программы и средства МТЦ включают: укрепление учреждений по управлению центрами торговых данных, финансированием торговли, тарно-упаковочным делом, повышением качества и другими вопросами; подготовку специалистов по закупке, торговых консультантов (система управления бизнесом), экспортеров услуг, кредиторов, и других работников; экспертную поддержку в таких отраслях, как текстильное и швейное производство, в творческих областях, в секторе специй, пищевых продуктов, напитков и в других секторах.
- **Разработка стратегии:** Форум для руководящих работников по национальным стратегиям экспорта занимается вопросами поиска моделей и примеров «наилучшей практики», оказывает помощь в разработке стратегий развития отраслевого экспорта продукции местных промыслов, кофе, органических продуктов, лесоматериалов, услуг и продукции других отраслей.
- **Коммерческая информация и анализ:** Система «Трейд Мэпс» позволяет анализировать торговые потоки по странам, отраслям, инвестициям и торговым барьерам; дает доступ к ресурсам торговых данных в режиме «он-лайн» через Справочный центр торговой информации, службы рыночной информации, журнал «Международный торговый форум», бюллетени о качестве экспорта, финансах и тарно-упаковочном деле и руководство «Секреты торговли». Контрольные и диагностические средства для фирм включают программы контроля готовности экспортной продукции, компетенции в области электронной торговли и управления качеством; руководство по выявлению слабых и сильных сторон фирмы; и для учреждений – индекс торговой поддержки для оценки своих служб.