

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНТНОЗДАТНОСТІ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Досліджено критерії зовнішньоекономічної конкурентноздатності галузей національного виробництва, на основі яких може бути розроблено методикою оцінки конкурентноздатності національної економіки та стратегію захисту національного виробництва.

The article is devoted research of external economic competitiveness criteria for industries of national production, which the method of estimation of national economy competitiveness and strategy of national production defense can be developed on the basis of.

Вступ України до ВТО є достатньо спірним питанням в українських політичних колах, особливо щодо зовнішньоекономічної конкурентноздатності окремих галузей національного виробництва. Деякі дослідники стверджують, що “для більшості галузей української економіки вступ може виявитися руйнівним” [7]. У багатьох публікаціях прибічники вступу до ВТО посилалися на дослідження “Наслідки вступу до ВТО для української економіки: оцінка цінової конкурентноздатності” Аналітико-радянського центру ПРОТОН [4]. Необхідно зауважити, що питання визначення зовнішньоекономічної конкурентноспроможності (далі – ЗЕК) галузей національного виробництва, його конкретних критеріїв і параметрів не опрацьовано на рівні державного управління належним чином. У перспективі це може зробити неможливою розробку ефективних заходів галузевої економічної політики, повноцінної розробки і реалізації збалансованих стратегій національного виробництва і зовнішньоекономічних відносин України.

Цілями дослідження є такі: 1) описати можливості використання найбільш сучасних і популярних теорій, підходів і методик визначення конкурентноздатності для визначення ЗЕК галузей національного виробництва; 2) на основі аналізу сформулювати, розкрити і проілюструвати приклади з вітчизняної економічної практики визначення ЗЕК галузі національного виробництва; 3) запропонувати кінцевий перелік виміру ЗЕК галузей національного виробництва.

Теоретичні і методологічні основи поняття і виміру конкурентноспроможності закладені ще в роботах класиків А. Сміта, Ф. Найта, Дж. Робінсона, Й. Шумпетера. Початок створення теорії

конкурентних переваг було покладено Д. Рікардо, продовжили його вчення Е. Хекшер та Б. Олін у теорії факторних переваг.

Реалізація конкурентних переваг в умовах глобалізації викладена в працях М. Портера [5; 6; 11], Ж.-Ж. Ламбена, А. Томпсона, А. Стрикленда. Проблеми “гіперконкуренції” досліджував М. Брун, який виділив ознаки цього явища і принципи створення конкурентних переваг [1].

На поч. ХХІ ст. з’явилися теоретичні концепції, що базуються на принципово новому визначенні конкурентноспроможності. Це було викликано тим, що конкуренція як економічне явище змінила свою сутність. У ХХІ ст. основою успіху низки організацій в розвинutih економіках стали кооперація і співробітництво. Теорію підприємницької екосистем досліджував Дж. Мура [12], теорію “соціоконкуренції” – А. Бранденбургер і Б. Нейлбафф [10]. Окремі аспекти проблем теорії і практики конкуренції досліджували російські та українські вчені – Г. Азоєв, О. Арістова, Н. Герчикова, А. Градов, В. Єфремов, М. Книш, Р. Фатхутдінов, А. Юданов [9], М. Гельвановський, В. Жуковська, М. Трофімова [2] та ін.

Найбільш репрезентативний показник конкурентоспроможності вперше було розроблено в 1986 р. відомою міжнародною організацією – Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ). У 2007 р. ВЕФ якісно змінив методологію визначення глобальної конкурентноздатності. Країни оцінювалися на базі двох основних рейтингів.

Перший – Індекс глобальної конкурентоздатності (GCI), який замінив попередній Індекс конкурентоздатності економічного зростання. Ним вимірюється здоров’я економіки і перспективи зростання у середньостроковій перспективі. Це синтетичний показник: на одну третину він складається зі статистичних показників; на одну третину він складається зі статистичних даних, на дві третини – з експертних оцінок. Для розрахунку GCI застосовують 90 показників, згрупованих у 8 агрегованих факторів: внутрішній економічний потенціал; зовнішньоекономічні зв’язки; державне регулювання; кредитно-фінансова система; інфраструктура; система управління; науково-технічний потенціал; трудові ресурси. Додатково оцінюються: ускладненість бізнесу; ефективність ринку праці; рівень охорони здоров’я, якість освіти. Високе місце в рейтингу GCI свідчить не лише про розвиток виробничих сил, а й про гнучкість економічної системи, її відповідність змінам на світовому ринку.

Другий – Індекс конкурентоспроможності бізнесу (BCI) – визначає рівень виробництва і ефективність компаній та галузей. BCI складено М. Портером.

За 2007 р. Україна у рейтингу конкурентноздатності GCI перемістилася з 68 на 78 місце. У повідомленні ВЕФ відмічається, що “невзирая на прогрес в росте економіки, української влади потрібно

перейти к более жесткой политике в сфере государственных финансов, замедления инфляции и усовершенствования инфраструктуры страны. Украина страдает от неэффективных прав собственности, коррупции на всех уровнях власти” [3].

Ще один рейтинг складається Центром з вивчення конкурентоспроможності Міжнародного інституту розвитку менеджменту (IMD) у Лондоні. Він базується на зворотному співвідношенні: дві третини офіційної статистики, третина – оцінки експертів; кількість показників для ранжування значно вища – 314, а кількість країн менше – лише 55 у 2007 р. Це робить рейтинг IMD більш об’єктивним, але й консервативним. “М’яка” методологія ВЕФ дозволяє оцінювати і аналізувати більше країн, включаючи навіть ті, за якими статистики або немає, або вона ненадійна. У 2007 р. Міжнародний інститут розвитку управління включив Україну до переліку ранжованих країн, і серед 55 країн вона посіла 46-у позицію [8].

Складанням остаточних рейтингів конкурентоспроможності кожної країни та галузі займаються найбільш впливові рейтингові агентства, наприклад “Standart & Poog’s”. Вони використовують моделі багаторівневих комплексних рейтингів, основний акцент робиться на інвестиційну привабливість галузі чи країни, оскільки його користувачем апріорі вважається інвестор. На жаль, подібні рейтинги мало прийнятні для цілей державного управління і розробки стратегій національного виробництва. Сутність використовуваних критеріїв і показників оцінки конкурентоспроможності країн і галузей є комерційною інформацією і не може використовуватися іншими дослідниками.

Виходячи з аналізу існуючих досліджень, можна зробити висновок, що на сьогодні не існує єдиного визначення поняття “конкурентоспроможний” та “зовнішньоекономічна конкурентоспроможність” через різні висхідні позиції економістів, багаторівневність, відносність і динамічність даного поняття: як правило, конкурентоспроможність об’єкта вимірюється відносно інших аналогічних об’єктів і змінюється у часі.

Тому пропонуємо визначати зовнішньоекономічну конкурентоспроможність галузі національного виробництва як такі можливості низки провідних представників даної галузі:

- досягати лідерські ринкові позиції на ринках інших держав за різними кількісними і якісними показниками залежно від обраної кожним представником бізнес-стратегії;

- закріплювати конкурентні переваги на зовнішніх ринках і ефективно брати участь у різних формах міжнародного співробітництва;

- формувати іміджеві, “профільні” характеристики країни в міжнародному розподіленні праці і на геополітичній карті світу.

У даному визначенні зроблено спробу відбити ступінчатий підхід до процесу формування ЗЕК галузі, показано структуру зв’язків і взаємний

вплив конкурентоспроможності на мікро-, мезо- і макрорівні, а також розвиток конкурентоспроможності “від рівня до рівня” у часі.

Відповідно до визначення, конкурентоспроможною на зовнішньому ринку галузь може бути тоді, коли хоча б найсильніші гравці (у галузях з ринковою конкуренцією завжди буде ешелон “аутсайдерів”) можуть достойно конкурувати на емких і значущих ринках інших країн, досягати лідерських позицій для них – у т.ч. у країнах з розвинутою аналогічною галуззю.

Розвиток і збереження ЗЕК вітчизняних виробників можливе лише за умови розширення міжнародного співробітництва її представників під час роботи на зовнішніх ринках.

Для цього національним виробникам – конкурентам на внутрішньому ринку – здебільшого приходится об’єднуватися для укріплення позицій поза країни, лобювання будь-яких інтересів, обмінюватися досвідом і технологіями чи, навпаки, розвивати відносини із гравцями тієї ж галузі з інших країн. Усе вищенаведене укріплює позиції вітчизняної галузі на світовій економічній арені, оскільки, за М. Портером, для розвитку міжнародного співробітництва необхідно підвищувати ефективність і продуктивність діяльності [6]. Це укріплює національну галузь і стимулює державу для створення сприятливих умов для розвитку галузей з високим рівнем ЗЕК.

З таких ситуацій починається укріплення національної галузі на зовнішньому ринку: складається ситуація, в якій виробництво певного виду продукції розміщується в обмеженій кількості місць – де найсприятливіші умови. Це наступний етап міжнародного розподілення праці і спеціалізації. Такі зони Портер називає кластерами. Конкурентоспроможність у кластерах підвищується за рахунок посилення між корпоративних форм спеціалізації і сітьової взаємодії з інститутами, які підтримують інноваційну сферу.

За суттєвого підвищення ЗЕК вітчизняних виробників і ефективної участі в міжнародному розподіленні труда і зовнішньоекономічного співробітництва та чи інша галузева специфіка починає асоціюватися і визначати імідж усієї країни на міжнародному ринку, підвищувати загальний економічний рейтинг країни. За результатами останніх двох років перші місця у GCI посідають такі країни:

– з добре розвинутою інфраструктурою для наукових досліджень і тісним співробітництвом з провідними науковими центрами і бізнесом (Швейцарія, країни Скандинавії), компанії яких витрачають великі кошти на науково-дослідні та конструкторські розробки, що спричиняє високий рівень технологічних інновацій у більшості сфер і нових перспективних галузях;

– які мають “спеціалізацію” (Сінгапур, Японія, Німеччина, Нідерланди, Великобританія) та ефективну конкуренцію у

високотехнологічних галузях, затребуваних на даному етапі розвитку економіки світового співробітництва.

Виходячи із запропонованого визначення зовнішньоекономічної конкурентоспроможності та логіки його побудови, нами запропоновано такі критерії ЗЕК галузей національного виробництва:

1. Фактична продуктивність галузі – фіксоване значення розраховується відокремлено і порівняно з (показник може бути використаним у рейтинговій моделі) іншими галузями національного виробництва, з аналогічними галузями інших країн. Отримання чіткої кількісної оцінки надасть відповідь на питання: що на даному етапі розвитку “може робити” Україна; наскільки продуктивні галузі в економіці країни?

Методика розрахунку і навіть кінцеві значення показників за даним критерієм можуть братися зі щорічних розрахунків ВСІ.

2. Ступінь та ефективність конкуренції в певній галузі на внутрішньому ринку. Цей критерій також може бути взятий із ВСІ чи самостійно розрахований на основі стандартних показників галузевого аналізу, яким займаються всі сучасні компанії, які роблять маркетингову аналітику (індекс Херфіндала-Хіршма, аналіз конкурентних карт галузі, аналіз за моделлю Томпсона і Стрикленда, оцінка галузевих стратегічних груп). Цей неповний перелік конкретних методик, за якими можуть бути отримані кількісні показники, що характеризують даний критерій ЗЕК. Оцінка за даним критерієм дозволить отримати відповідь на питання: скільки представників даної галузі готові ефективно і самостійно конкурувати на зовнішніх ринках за мінімальної підтримки з боку держави? Навіть за системної державної підтримки на зовнішньому ринку ЗЕК галузі буде в першу чергу визначатися на мікрорівні, і ефективно починати підтримку галузей, які більше підготовлені “знизу”.

3. Обсяг і строк окупності необхідних капітальних інвестицій у галузь і обслуговувальну інфраструктуру – цей критерій можна назвати спірним, оскільки за багатьма комплексними рейтингами він використовується як частковий показник для розробки більш узагальнених критеріїв.

На наш погляд, на даному етапі розвитку економіки України, з урахуванням практичної відсутності структурних реформ за роки незалежності, високої диференціації галузей за інвестиційною привабливістю, погано розвинутою інфраструктурою і неефективністю державних форм, використання цього показника як окремого критерію виправдано. Мета його використання – визначити: ЗЕК яких галузей можна підвищити за рахунок притягнення приватних інвесторів, створення сприятливого інвестиційного клімату. Хоча під час реалізації стратегії захисту національного виробництва заходи зі створення сприятливого інвестиційного клімату обійдуться державі набагато дешевше у прямому

сенсі цього слова, ніж бюджетне фінансування цих галузей. Як зазначав М. Портер, “приналежність капіталу вторинна для процвітання галузі” [5], і ми абсолютно погоджуємось з даним твердженням.

4. Стадія розвитку даної галузі на внутрішньому ринку (за моделлю стадій розвитку економіки М. Портера). Відомо, що М. Портер розробив модель стадій розвитку економіки за критеріями її конкурентоспроможності (факторна, інвестиційна, інноваційна). Ця модель використовується під час розробки рейтингу країн GCI. За цим рейтингом, Україна попадає до групи країн “факторної” стадії розвитку, коли джерелами конкурентоспроможності є чи сировина, чи дешева некваліфікована робоча сила. На наш погляд, така оцінка не зовсім об’єктивна, оскільки потенціал низки галузей вітчизняної економіки дуже високий. Тому пропонується адаптувати дану модель для галузевого аналізу і, визначивши стадію розвитку галузі (чіткий критерій, що виходить за прозорою та апробованою методикою), використовувати інформацію для розробки диференційованих заходів захисту національного виробництва. При цьому можлива оцінка стадії розвитку галузі в двох варіантах: за фактом і у разі ефективного притягнення приватних інвестицій. Необхідно використовувати інструментарій сценарного аналізу.

5. Різниця між стадією розвитку даної галузі на внутрішньому ринку і стадією розвитку аналогічних галузей – лідерів світового ринку. Цей критерій також може бути чітко вимірним, і його оцінка покаже доцільність, складність, швидкість і вартість реформування даної галузі і підвищення її ЗЕК для повноцінного втягнення до міжнародної конкуренції. Це дозволить визначити конкретні тактичні заходи з розвитку даної галузі: можливо, є потреба підвищувати конкурентоспроможність, розраховуючи на потенціал внутрішнього ринку. Оцінка за критерієм також допомагає визначити конкретні строки, протягом яких можуть знадобитись протекціоністські заходи для наступного “конкурентного ривка” галузі.

6. Рівень науково-технічного потенціалу країни в цілому – важливий критерій ЗЕК, але, на відміну від попередніх критеріїв, аналіз по ньому актуальний саме для галузей, розвиток яких важливий для країни у довгостроковій перспективі і потребує цільових державних програм підтримки. Такі галузі можуть здатися непривабливими для приватних інвесторів, і їх розвиток неможливий лише за рахунок сприятливого бізнес-середовища (вони можуть отримати низькі оцінки за всіма вищенаведеними критеріями).

7. Науково-технічний прогрес у даній галузі і суміжних галузях – цей критерій можна назвати “тонким фільтром”: з його допомогою треба відбирати для першочергової підтримки ті галузі, розвиток яких важливий для довгострокової конкурентоспроможності країни, потребує цільових державних програм підтримки і є найбільш реалістичним, має найкращі “стартові умови” порівняно з іншими галузями такого ж рівня значущості.

Тобто в переліку важливих для довгострокового розвитку країни галузей є такі, розвиток яких значущий, але важко здійснюваний, і ті, розвиток яких найбільш реалістичний, оскільки є кадровий потенціал, авторські розробки у даній сфері, можливо – окремі елементи науково-технічної інфраструктури (характерна ситуація для пострадянських країн).

У даній роботі визначено низку основних критеріїв, які, на наш погляд, можуть бути використаними для визначення ЗЕК галузі, а також запропоновано порядок їхнього застосування у процесі розробки стратегій зовнішньоекономічної діяльності і захисту національного виробництва. Викладені в роботі положення можуть стати принести практичну користь у сфері державного управління конкурентоспроможності національної економіки.

Розроблені оцінки ЗЕК галузей національного виробництва будуть використані у подальших роботах як база для розробки рейтингової методики визначення ЗЕК галузей економіки України, практичних заходів, що можуть увійти до стратегії захисту національного виробництва країни.

Література:

1. Брун М. Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы в управление / М. Брун // Управленческие науки. – 1998. – № 3. – С. 105.
2. Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / М. Гельвановский, В. Жуковская, М. Трофимова // Российский экономический журнал. – 1998. – № 3. – С. 98.
3. За год конкурентоспособность Украины очень упала [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.podrobnosti.ua/economy/regulations/2006/09/27/351964.html – 54 к
4. Наслідки вступу до СОТ для української конкурентоспроможності / [Алі Баяр, І. Кобута, В. Жигало, Є. Шкарбан, О. Шевцов]. – К. : Аналітичний центр “Протон”, 2007. – 39 с.
5. Понимание конкурентоспособности стран в глобальной конкуренции. Модели М. Портера [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.12manage.com/methods_porter_diamond_model_ru.html
6. Портер М. Е. Конкурентная стратегия : Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Е. Портер / [пер. с англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 448 с.
7. Так здравствуй же, ВТО! [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.for-ua.com/comments/2008/05/16/124501.html
8. Украина 46-я в рейтинге конкурентоспроможності IMD-Lausanne [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.compete.org.ua/
9. Юданов А. Конкуренция : теория и практика / А. Юданов. – М. : Гном и Д., 2001. – 362 с.

10. *Brandenburger A. M., Nalebuff B. M. / Co-opetition. – N.-Y. : Doubledau, 1996. – 105 s.*

11. *Michael E. Porter. The Competitive Advantage of Nations. – N.-Y. : Free Press, 1998. – P. 896.*

12. *Moore J. F. The Death of Competition. – N.-Y. : Harper Business, 1996. – P. 210.*

Надійшла до редколегії 11.11.2008 р.