



Шнирко О.С.

Українська спілка промисловців та підприємців

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇНИ: ПОНЯТТЯ, ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ТА ДЖЕРЕЛА

Розглянуто підходи до тлумачення поняття конкурентоспроможності стосовно до економічного об'єкта, а також базові засади для визначення рейтингів світової конкурентоспроможності.

Еволюційний розвиток світової економіки протягом ХХ ст. призвів до інтернаціоналізації конкуренції. Великі конкуруючі фірми (транснаціональні компанії), а через них – країни їх базування – здійснюють по-справжньому глобальну стратегію: реалізують свою продукцію у всьому світі; отримують матеріали та комплектуючі також зі всього світу; з метою економізації розміщують виробництво в багатьох країнах. Водночас суттєвих змін зазнали форми і методи конкурентної боротьби: відбувся перехід від досконалої (вільної) до переважно недосконалої (монополістичної та олігополістичної) конкуренції; “центр ваги” пересунувся від цінової до нецінової конкуренції. Разом із політикою інтенсивного впровадження у виробництво різноманітних нововведень та винаходів головними інструментами протистояння стали якість товару або послуги. Всі ці обставини призвели до загострення конкурентної боротьби на всіх поверхах економічної системи, що закономірно висунуло на перший план проблеми конкурентоспроможності як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях.

У відповідь на вимоги часу уряди США, Японії, Німеччини, Великобританії та Франції – країн, що входять до технологічного ядра світової спільноти, розпочали здійснювати дієві заходи щодо винаходження та утримання конкурентних переваг. Насамперед це відбувалося за рахунок складових макроекономічної політики, завдяки яким вдається підтримувати, по-перше, конкурентоспроможність національної економіки в цілому, а по-друге – в окремих секторах економіки шляхом прямої чи опосередкованої підтримки товаровиробників з метою збереження або відтворення їхніх конкурентних переваг. Особливою ознакою часу було те, що, поряд з утвердженням в цілому логіки відкритої і чесної конкуренції, уряди країн, всупереч загальній ідеології вільної торгівлі, досить часто приймали рішення про надання тієї чи іншої підтримки національним товаровиробникам. Саме тому слід мати на увазі, що поряд із конкуренцією діє мотивація окремих інтересів, завдяки якій ідеологія вільної торгівлі та чесної конкуренції стає жертвою протекціонізму і прямого пособництва.

Особливу увагу в плані підтримки конкурентоспроможності привертають Дії США, які за її рівнем тривалий час посідали перше місце у світі. В 1988 р., після того як США стали поступатися Японії та країнам Євросоюзу, Конгрес прийняв “Закон про торгівлю та конкурентоспроможність”, із введенням якого розпочався сучасний етап технологічної політики США [1]. Заради виконання цього закону при Президенті та Уряді США було створено ряд структур. Так, при Президенті була утворена постійно діюча Рада з конкурентоспроможності, при Міністерстві торгівлі – Адміністрація з технологій. Комерційна служба й різні управління. Для подальшого підвищення національної конкурентоспроможності адміністрацією Б.Клінтона в 1993 р. була прийнята програма “Технології для економічного зростання Америки: новий



курс на створення економічної могутності”, а в 1994 р. – “Стратегія національної безпеки США”, в якій перший із семи розділів було присвячено підвищенню конкурентоспроможності.

З 1999 р. проблемам підвищення конкурентоспроможності на вищому рівні управління стали приділяти увагу і в Росії. У Щорічному посланні Б.Сльцина “Росія на рубежі епох” [2] було відзначено, що головною ідеєю входження Росії у XXI ст. має стати підвищення конкурентоспроможності країни, а всі дії керівних установ, політиків і посадовців повинні оцінюватися за єдиним критерієм: чи відповідають ці дії зміцненню або послабленню конкурентоспроможності Росії. Ідея підвищення конкурентоспроможності держави була включена також у “Концепцію національної безпеки Російської Федерації” в редакції від 10 січня 2000 року.

В Посланні Президента України Л.Кучми до Верховної Ради України “Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000–2004 рр.” весь IV розділ спеціально присвячено підвищенню конкурентоспроможності національної економіки. Зокрема, тут наголошується, що для України існує лише один шлях довгострокового стабільного зростання – розширення внутрішнього ринку та зміцнення конкурентоспроможності національної економіки, її окремих виробництв та галузей. Це завдання, – підкреслює Л.Кучма, – має реалізуватися через нову стратегію промислово-інноваційної політики, запровадження надійної системи енергозабезпечення та енергозбереження, перетворення АПК на лідируючий сектор економіки, утвердження України як транзитної держави, розвиток інформаційних систем [3].

Отже, в сучасному світі, як у ринково розвинених країнах, так і в країнах з перехідною економікою, приділяється неабияка увага прийняттю адекватних заходів щодо підтримання та розвитку конкурентних переваг. Все це не може не підштовхувати світову економічну думку до розробки проблем національної конкурентоспроможності.

В зарубіжній літературі поняття конкурентоспроможності має різні інтерпретації, принаймні, з чотирьох причин. По-перше, як вважають Д.Репкін і Дж.Стренд [4], з причин конотаційної плутанини, тобто лінгвістичної неоднозначності поняття, яке розглядається. Наприклад, якщо ми звернемося до назви найбільш відомої й авторитетної сучасної праці з проблем міжнародної конкурентоспроможності – “The Competitive Advantage of Nations” М.Портера, виданої в США у 1990 р., – то всього через три роки ця робота з’явилася в Москві під назвою “Международная конкуренция”. Проте, враховуючи, що *competitive advantage* перекладається з англійської і як “конкурентна перевага”, і як “конкурентоспроможність” [5], назву вказаної праці можна було перекласти і як “Конкурентні переваги країн”, і як “Національні конкурентні переваги”, і як “Конкурентоспроможність націй”. Інакше кажучи, англійська мова фактично отожднює або робить дуже близькими за змістом такі поняття, як “конкурентні переваги” і “конкурентоспроможність”. Аналогічно прикметник *competitive* перекладається з англійської і як “конкурентний”, і як “конкурентоспроможний” [див. 5, с. 139]. Тож не дивно, що такий словник, як “Macmillan Dictionary of Modern Economics. Aberdeen Economic Consultants, 1981, 1983, 1986, 1992. Fourth edition published 1992 by Macmillan PRESS LTD. London and Basingstoke” взагалі не наводить поняття конкурентоспроможності.

Друга причина різниці в теоретичній інтерпретації полягає в тому, що поняття конкурентоспроможності аналізується залежно від економічного об’єкту, до якого воно застосовується. Конкурентоспроможність, – відзначає В.Андріанов, – багатопланова економічна категорія, яку можна розглядати на декількох рівнях. Це конкурентоспроможність товарів, товаровиробників, галузей, країни. Між всіма цими рівнями існує тісний взаємозв’язок: адже конкурентоспроможність країни і галузі в кінцевому рахунку залежать від здатності конкретних виробників випускати конкурентоспроможні товари [6]. Критерії, характеристики та фактори динаміки конкурентоспроможності нарівні підприємства, галузі чи національної економіки,



безсумнівно, мають свою специфіку. Найпростіше поняття конкурентоспроможності піддається осмисленню на рівні підприємства. Звичайно конкурентоспроможним вважається підприємство, яке, здійснюючи свою діяльність в умовах відкритих ринків, здатне тривалий час залишатися прибутковим. Поняття конкурентоспроможності на макрорівні насамперед відбиває сприятливі позиції національної економіки в системі міжнародних відносин, головним чином у сфері міжнародної торгівлі, і водночас її здатність зміцнювати ці позиції. Це головний, але не поодинокий аспект поняття національної конкурентоспроможності. Зарубіжні дослідники також додають, що країну можна кваліфікувати як конкурентоспроможну, якщо вона до того ж здатна нарощувати темпи економічного зростання, збільшувати зайнятість та реальні доходи громадян.

Третя причина різного тлумачення конкурентоспроможності полягає в тому, що основні течії сучасної західної економічної думки суттєво відрізняються в підходах до причин і джерел підвищення (зниження) конкурентоспроможності. Так, *монетаристський підхід*, який користується найбільшим авторитетом в академічних колах, виходить із ланцюжка причинно-наслідкових зв'язків “дефіцит державного бюджету – підвищення відсоткових ставок – приплив іноземного капіталу – підвищення курсу національної валюти – зниження конкурентоспроможності”. На переконання монетаристів, такий ланцюжок краще за все показує ті фундаментальні залежності, які покладено в основу зрушень у зовнішньоекономічному положенні тієї чи іншої країни.

Друга точка зору є характерною для так званих *структуралістів*, які значною мірою спираються на кейнсіанські теорії. Не заперечуючи впливу бюджетного дефіциту, структуралісти водночас вважають, що погіршення зовнішньоекономічних позицій країни відбиває більш глибою, довгострокові зрушення в розвитку національної економіки. При цьому структуралісти звертаються до мікроекономічних процесів і доводять, що низька та спадна конкурентоспроможність національних товаровиробників на світових ринках обумовлена низькими темпами зростання ефективності виробництва, підвищення технічного рівня та якості виробів.

Нарешті, третій підхід пропонується прихильниками *економіки пропозиції*, так званими *сепплайсайдерами*. На протигагу монетаристам і структуралістам вони вбачають основні причини погіршення конкурентоспроможності не в самій національній економіці, а в зовнішніх факторах – у змінах, що відбуваються у світовому господарстві. На їхню думку, головна причина всіх негараздів з конкурентоспроможністю та всіх пов'язаних з нею проблем – це торговельні бар'єри, в основному нетарифні. Іншими словами, з точки зору прибічників економіки пропозиції при аналізі національної конкурентоспроможності ключовою є проблема доступу національних товарів на зовнішні ринки.

Цілком природно, що, маючи різні погляди фактори динаміки конкурентоспроможності, монетаристи, структуралісти та сепплайсайдери розбігаються в тому, які заходи слід вживати для виправлення положення, як треба змінити для цього урядову політику.

Як це часто буває, певна частка істини є в кожній з наведених позицій. У сучасному світовому господарстві є й елементи нечесної конкуренції, що негативно впливають на можливості проникнення національних товарів на іноземні ринки (сепплайсайдери), і залежність конкурентоспроможності від валютного курсу, який, у свою чергу, залежить від дефіциту державного бюджету (монетаристи). А визначальний вплив на конкурентоспроможність насправді здійснюють такі базові фактори, як ефективність виробництва і державне регулювання ринкових механізмів розподілу ресурсів (структуралісти). Мабуть, монетаристи ближче інших підходять до істини, якщо розглядати всю проблему в короткостроковому плані. Однак структуралісти, найімовірніше, праві в довгостроковому плані – в тому сенсі, що ринок спрацьовує аж ніяк не найкращим чином, коли йдеться про визначення



перспективних напрямків науково-технічного прогресу та структурних зрушень в економіці.

Четверта причина відсутності загальноприйнятого визначення конкурентоспроможності полягає в тому, що “конкурентоспроможність” є поняттям, похідним від поняття “конкуренція”. Однак конкуренція як економічна категорія не може бути виявленою у відриві від аналізу прибутку. Те, що конкуренція є змаганням заради прибутку, добре розуміли ще класики політичної економії А.Сміт і Д.Рікардо, коли виділяли у своїх дослідженнях галузеву й міжгалузеву конкуренцію. З цього видно, що як провідний вид конкуренції вони виділяли не конкуренцію між продавцями і покупцями, тобто між пропозицією і попитом, а конкуренцію між капіталами. Проте аналіз конкуренції капіталів вимагає переходу від подоби до суті явища, тобто дослідження природи капіталу, а не опису поведінки невиразних продавців і покупців. Д.Рікардо, як глибокий і чесний дослідник пішов першим шляхом і наразився на протилежність заробітної плати і прибутку, на суперечливість інтересів найманої праці і капіталу. Тому, опрацьовуючи моделі досконалої або недосконалої конкуренції, західні економісти уникають дослідження проблеми прибутку. Отже, здійснене неокласиками зміщення акцентів в моделях досконалої і недосконалої конкуренції на конкуренцію між попитом і пропозицією не є випадковим. Проте, разом з відмовою від розгляду конкуренції капіталів західними економістами було втрачено ту методологічну основу, на якій тільки й був можливий несуперечливий розгляд всієї проблематики конкуренції, зокрема, проблеми конкурентоспроможності.

Отже, конкурентоспроможність національної економіки – складне багатоаспектне поняття, яке з наведених вище причин досі не знайшло загальновизнаного універсального визначення в західній економічній думці. Однак вимоги більшості спеціалістів з питань конкурентоспроможності країни задовольняє визначення, дане Комісією з промислової конкурентоспроможності при Президентові США: міра можливості країни за умов вільного й справедливого ринку виробляти товари та послуги” що відповідають вимогам світових ринків при одночасному збереженні або підвищенні реальних доходів своїх громадян [7], Дане визначення містить у собі три ключових елементи, які потребують деякого уточнення.

По-перше, відповідність вимогам світових ринків означає здатність спроекувати, виробити та розподілити товари і послуги за цінами, які були б конкурентоспроможними на світових ринках. Центральними факторами тут є вартість виробництва та застосування новітніх технологій. Якщо вартість виробництва всередині країни є високою або зростає, то застосування новітніх технологій, які збільшують продуктивність основних факторів виробництва, є вирішальним моментом для збереження або підвищення конкурентоспроможності. Якщо вартість виробництва всередині країни є низькою, то застосування технологій, що збільшують продуктивність, ще більше підвищує конкурентоспроможність.

По-друге, слід відзначити наскільки вільними й справедливими є умови ринку. Дискримінація іноземних товарів здатна викривити оцінку конкурентоспроможності, – зауважують Д.Репкін і Дж.Стренд [див. 4]. Якщо умови ринку несправедливі, то деякі країни можуть бути конкурентоспроможними в даних умовах, оскільки їхні внутрішні ринки закриті або ж національні компанії отримують чималі субсидії від держави. Будь-яка країна може “симулювати” конкурентоспроможність, здійснюючи політику обмежень імпорту та протекціонізму. І, навпаки, ті країни, що є насправді конкурентоспроможними, можуть виявитися неконкурентоспроможними, оскільки їхнім національним компаніям, що не отримують субсидій і не захищені політикою протекціонізму, доводиться конкурувати з компаніями, які субсидуються урядами своїх країн.

По-третє, це проблема реальних доходів населення. Якщо країна відчуває значне зростання експорту, однак реальні доходи населення не зростають, або навіть знижуються, то це може означати, що робітники та інші громадяни субсидують



національну конкурентоспроможність, – вважає Дж.Харт [8]. Конкурентоспроможність, – на думку С.Коена і Дж.Зисмена, – насамперед співвідноситься із зростаючими реальними доходами населення та підвищенням зайнятості [9]. Будь-яка країна може проводити політику скорочення реальної заробітної плати на внутрішньому ринку праці з метою покращання своїх позицій на світових ринках, проте подібна практика не має нічого спільного із справжньою конкурентоспроможністю.

Отже, як справедливо відзначають Ю.Куренков і В.Попов, ані позитивний баланс зовнішньої торгівлі, ані позитивний платіжний баланс, ні зростання золотовалютних резервів не можуть бути достатніми критеріями конкурентоспроможності, якщо немає інтерактивних зв'язків росту у складній системі: освітній рівень – економічна інфраструктура – якість життя [10].

Якщо звернутися до Доповіді зі світової конкурентоспроможності, яку щорічно готує Лозаннський міжнародний інститут менеджменту і розвитку (ПІМД) й яка представляється на щорічному Міжнародному економічному форумі в Давосі, або до розробок Європейського форуму з проблем управління з центром у Женеві, то поняття конкурентоспроможності визначається ними в цілому як реальна й потенціальна можливість фірм в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими та неціновими характеристиками є більш привабливими для споживачів, ніж товари їхніх конкурентів. Очевидно, що тут як фундамент для визначення конкурентоспроможності на макrorівні використано теоретичні основи мікроекономіки, яка вивчає індивідуальні рішення фірм та домогосподарств в процесі їхнього функціонування та взаємодії на ринку.

У Доповідях зі світової конкурентоспроможності для визначення рейтингу конкурентоспроможності країн, починаючи з 1979 р. (для 46 країн) до 1995 р. (для 48 країн), використовувався 381 критерій. Доповіді інформували весь світ *про* те, які країни на даний момент були найбільш конкурентоспроможними. Це надавало урядам тих країн, які мали низький рейтинг конкурентоспроможності, поштовх до зміни економічної політики, а урядам країн з високим рейтингом – стимул для подальшого розвитку в заданому напрямку.

Особливо необхідно відзначити Доповідь 1996 р., оскільки була дещо переглянута сама концепція її складання. Доповідь отримала нову назву — Доповідь з глобальної конкурентоспроможності, а швейцарський Інститут з менеджменту та розвитку перестав бути її складачем. Справа в тому, що директор Гарвардського інституту міжнародного розвитку Дж.Сакс модернізував концепцію конкурентоспроможності у світлі критики, наданої іншим відомим англосаксонським економістом П.Кругманом, професором Массачусетського технологічного інституту, в журналі *Foreign Affairs* (1994 р.). П. Кругман проголосив ідею конкуренції між країнами “небезпечною пристрасстю” [11]. По Дж.Саксу, нова концепція конкурентоспроможності являє собою метод, який передбачає, що конкурентоспроможність нації враховує відповідність економічних структур та інститутів країни економічному зростанню в рамках структури світової економіки в цілому. В нашому розумінні економіка є конкурентоспроможною у світі, якщо економічні інститути і політика країни забезпечують стале й швидке економічне зростання. Нації “конкурують” в основному у виборі альтернативних інститутів або стратегії для стимулювання більш швидкого економічного зростання та підвищення життєвого рівня. Деякі зусилля приводять до успіху, деякі – вичерпуються на “злам історії”. Конкурентоспроможними є ті нації, які обирають інститути і політику, що сприяють довгостроковому зростанню” [12].

Рейтинги Доповіді з глобальної конкурентоспроможності ґрунтуються на 155 кількісних показниках і даних різних обстежень, що об'єднані у вісім груп основних факторів конкурентоспроможності:

- відкритість економіки для міжнародної торгівлі та фінансів;
- роль державного бюджету та регулювання;



- розвиток фінансових ринків;
- якість інфраструктури;
- якість технологій;
- якість ділового менеджменту;
- динаміка ринку праці;
- якість юридичних і політичних інститутів.

Після 1996 р. Інститут менеджменту і розвитку почав публікацію власного Щорічника світової конкурентоспроможності. Даний Щорічник аналізує та ранжирує здатність національного політико-економічного середовища підтримувати стабільний процес утворення доданої вартості та, в більш широкому розумінні, конкурентоспроможність національних компаній. Вважається, що конкурентоспроможність багато в чому залежить від здатності держави створити економіко-правове середовище, яке сприяє усталеному процесу створення доданої вартості. Термін “сталий процес” є тут вирішальним. Він підкреслює стабільність конкурентоспроможності в довгостроковому плані. Це відбивається у важливості таких сфер, як освіта, системи цінностей у суспільстві та мотивації окремих членів суспільства, які сильно впливають на майбутнє процвітання країни тощо, навіть якщо їхню роль у поточних показниках економічного розвитку дуже важко визначити.

Щорічник світової конкурентоспроможності враховує різні сфери національного політико-економічного середовища. Він визначає вісім основних факторів, дуже схожих на представлені у Доповіді з глобальної конкурентоспроможності (Схема).

Фактори конкурентоспроможності країн, визначені Щорічником світової конкурентоспроможності, 1998 р.

1. Національна економіка Додана вартість Інвестиції Заощадження Споживання Показники економічного зростання Вартість життя Прогнози	5. Інфраструктура Основна інфраструктура Технологічна інфраструктура Самозабезпеченість енергоресурсами Навколишнє середовище
2. Інтернаціоналізація Поточний платіжний баланс Експорт товарів і послуг Імпорт товарів і послуг Обмінний курс національних валют Портфельні інвестиції Прямі іноземні інвестиції Протекціонізм Відкритість економіки	6. Менеджмент Продуктивність Витрати праці Показники діяльності підприємств Ефективність менеджменту Корпоративна культура
3. Уряд Внутрішній та зовнішній борг Витрати держави Фіскальна політика Ефективність державного апарату Державне регулювання Законність та безпека	7. Наука та технології Витрати на НДДКР Науково-дослідницькі кадри Технологічний менеджмент Наукове середовище Захист від інтелектуальної власності
4. Фінанси Вартість капіталу Наявність капіталу Динаміка фондового ринку Ефективність банківського сектора	8. Люди Демографічні показники Робота сила Зайнятість Безробіття Структура освіти Рівень життя Суспільні цінності



Ці фактори підрозділяються на 250 різних критеріїв, які являють собою результат вивчення 40000 статистичних даних за п'ятирічний період. Вони об'єднують такі показники конкурентоспроможності, як ВВП, рівень інфляції, кількість патентів тощо, і такі аспекти, як освіта, системи суспільних цінностей і т.ін., які аналізуються за допомогою широкого опитування більш ніж 2500 політичних і ділових лідерів різних країн світу.

І Щорічник світової конкурентоспроможності, і Доповідь з глобальної конкурентоспроможності визначають конкурентоспроможність відповідно до неоліберальних теорій економічного розвитку. Чим більш відкритими є ринки країни, тим вищим є рейтинг їхньої конкурентоспроможності. А причина в тому, що чим більш відкритими є ринки країни, тим легше проникнути на них великому бізнесу, представленому на Всесвітньому економічному форумі в Давосі. Звідси, згідно із Щорічником і Доповіддю, найбільш конкурентоспроможними націями проголошуються або невеликі відкриті економіки з досить непомітною роллю уряду та низькими податками (Люксембург, Нова Зеландія, Норвегія, Швейцарія або Фінляндія), або міста-держави (Сінгапур та Гонконг), в яких знаходиться багато транснаціональних компаній. І навпаки. Доповідь і Щорічник не обов'язково ставлять високо у рейтингу конкурентоспроможності ті країни, чия справжня конкурентоспроможність надає їм вагому частину ринку для конкурентоспроможних галузей промисловості, або, завдяки створенню нових продуктів й процесів, створює зайнятість та високі темпи зростання заробітної плати, або забезпечує стабільність цін.

Література

1. Сажин Д. Государственная поддержка развития промышленности и технологий в США // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 12.
2. Ельцин Б.Н. Россия на рубеже эпох. Ежегодное послание Президента // Российская газета, 31 марта 1999 г.
3. Україна: поступ у ХХІ століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000 - 2004 рр. Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2000. – 400 с.
4. Rapkin, P. David and Jonathan R. Strand. "Is International Competitiveness a Meaningful Concept?" in C. Roe Goddard, John T. Passe-Smith' and John G. Conklin, Eds. International Political Economy: State Market relation in changing Global Order Boulder, CO: Lynne Rienner, 1996. P. 112
5. *Англо-русский дипломатический словарь: Ок. 50000 слов и словосочетаний* / Под рук. В.С. Шах-Назаровой, Н.О. Волковой и К.В. Журавченко. – М.: Рус. яз., 1989. – С. 31,139.
6. Андрианов В.Д. Конкурентоспособность России в мировой экономике // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 3. – С. 47.
7. *Global Competition: The New Reality. Report of the Presidents Commission on Industrial Competitiveness, Vol. 2.* – Washington, D.C. Government Printing Office, 1985.-P. 6.
8. Hart, A. Jeffrey. Rival Capitalists: International Competitiveness in the United States, Japan, and Western Europe. London: Cornel University Press, 1992. – P. 6.
9. Cohen, Stephen S. and John Zysman. Manufacturing Matters: "The Myth of the Post-Industrial Economy. New York: Basic books" 1987. – P. 61.
10. Куренков Ю., Попов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике. // Вопросы экономики. – 2001. – № 6. – С. 42.
11. Krugman P. Competitiveness: A Dangerous Obsession // Foreign Affairs, 73. – 1994. – № 2. – P. 28– 44.
12. http://ft _ television.com/today/stories/wef3.htm 20/04/98.