

ВЫЗОВЫ XXI ВЕКА И СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ



Т.И. ВЛАСЕНКО

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТРАСЛИ

Процессы глобализации и ускорения инновационного процесса, обострившие борьбу на мировом рынке за последние два десятилетия, вызвали повышенный интерес к вопросам конкурентоспособности. В современных условиях именно высокий уровень конкурентоспособности отдельных отраслей национальной экономики является необходимым условием устойчивой позиции национальных производителей на мировом рынке, где соперничают уже не отдельные предприятия, а отрасли и их внешняя среда. Однако, несмотря на растущий интерес и увеличение публикаций по этой проблеме, ее нельзя назвать достаточно разработанной, поскольку наиболее актуальной она стала только в последние десятилетия. До настоящего времени нет системы показателей для определения уровня конкурентоспособности отрасли, поэтому его трудно правильно оценить. А для наиболее полной и выгодной интеграции экономики Республики Беларусь в мировое экономическое пространство необходимо знать основу конкурентных преимуществ каждой отрасли, возможности и методы их удержания и развития.

Методики для системной оценки конкурентоспособности на уровне отраслей в настоящее время не существует, поэтому выбор того или иного метода оценки зависит от целей исследования. Однако следует учитывать, что необходима и количественная оценка экономического объекта, являющегося носителем свойства конкурентоспособности (в том числе и отрасли), без чего поддержание уровня последней, его повышение носит субъективный характер. Если же количественная оценка дополняется качественным анализом источников конкурентоспособности, то такой анализ позволяет оценить не только фактическую, но и стратегическую конкурентоспособность (т.е. способность отрасли выдерживать конкуренцию в течение длительного времени).

В отечественной и зарубежной литературе представлены 3 основных метода оценки уровня конкурентоспособности отрасли.

Первый был предложен М. Портером применительно к десяти странам мира, являющимся наиболее влиятельными на момент проведения исследования [1, 803–805]. Его цель — *отбор и группировка конкурентоспособных отраслей посредством многоуровневого комплексного анализа национальных отраслей, занимающих весомую долю мирового рынка*. Эта методика позво-

Татьяна Игоревна ВЛАСЕНКО, аспирантка кафедры экономики и управления Белорусского государственного экономического университета.

ляет выделить наиболее конкурентоспособные отрасли национальной экономики и оценить их по результатам внешней торговли.

Однако в соответствии с предлагаемыми М. Портером критериями оценки степень конкурентоспособности отрасли напрямую связана с долей продукции этой отрасли, экспортируемой в другие страны, в то время как в большинстве промышленно развитых стран зависимость от внешней торговли, т.е. доля экспорта-импорта в ВВП, варьируется от 10 до 30 % [2, 3]. Кроме того, эта методика не отражает уровень конкурентоспособности отрасли количественно, что осложняет процесс наблюдения за динамикой ее изменений. По этой же причине нельзя проследить за тем, как изменяется конкурентоспособность отрасли при изменении конкурентоспособности предприятий данной отрасли, и наоборот.

Второй способ был предложен Р. Фатхутдиновым и заключается в *суммировании конкурентоспособностей тридцати товаров отрасли с наибольшими объемами продаж* в расчетном году [3, 78]. Расчет конкурентоспособности товара автор рекомендует производить либо по формуле оценки конкурентоспособности однопараметрических объектов (для машин, оборудования и т.п.), либо с помощью экспертных методов. Идеальное (максимальное) значение конкурентоспособности отрасли, вычисленное согласно методике Р. Фатхутдинова, будет равно тридцати, т.е. в случае, если все 30 значимых товаров отрасли имеют конкурентоспособность, равную единице. На практике, по мнению вышеназванного автора, его значение может находиться в пределах 15–20.

Преимуществом данного метода является количественная оценка конкурентоспособности. Однако выбор числа товаров отрасли для расчета интуитивен. Существует большое количество отраслей, выпускающих 1–2 товара (например, сахарная промышленность), оценка конкурентоспособности которых с помощью данного метода будет искусственно занижена. Кроме того, данная формула не учитывает международную конкуренцию.

Для оценки конкурентоспособности отрасли на определенном рынке Р. Фатхутдинов предлагает использовать следующую формулу:

$$K_{\text{отр}} = \sum_{j=1}^n V_j \cdot K_j / \sum_{j=1}^n V_j,$$

где $K_{\text{отр}}$ — уровень конкурентоспособности отрасли, выпускающей однородную группу товаров, доли единицы; $j = 1, 2, \dots, n$ — количество наименований товара, входящих в данную группу; V_j — доля данного рынка, занятая j -м товаром; K_j — конкурентоспособность j -го товара на данном рынке, доли единицы [3, 298].

Сложность заключается в том, что конкурентоспособность рассчитывается для определенного рынка, поэтому для того, чтобы оценить, например, конкурентоспособность белорусской отрасли по производству стройматериалов, необходимо совместить показатели конкурентоспособности тридцати видов белорусских стройматериалов для каждого из рынков, на которых они представлены.

Третий способ оценки — с помощью расчета *индекса выявленных сравнительных преимуществ (RCA)*. Показатель *RCA* позволяет оценить конкурентоспособность товара на мировом рынке. Определяется он как отношение доли данного товара в торговле на мировых рынках к доле данной страны в мировой торговле. Для его расчета применяется формула Балассы:

$$RCA_j^h = [X_j^h / \sum_h X_j^h] / [(\sum_j X_j^h) / (\sum_j \sum_h X_j^h)],$$

где X_j^h — экспорт j -го товара из страны h [4, 7].

Если показатель RCA по данному товару больше единицы, то этот товар рассматривается как предмет специализации страны в мировой торговле и характеризуется как относительно конкурентоспособный. Если же показатель меньше единицы, то речь идет о товаре, который потенциально может быть конкурентоспособным, но реально, в настоящий момент, таковым не является.

Каждый из описанных методов обладает определенными достоинствами и недостатками. При расчете по формуле Р. Фатхутдинова конкурентоспособность отраслей, производящих небольшое количество товаров, будет занижена. Методика М. Портера и индекс RCA основаны на расчете доли продукции отрасли, экспортируемой в другие страны и поэтому характеризуют конкурентоспособность отрасли только на внешних рынках.

В то же время нельзя отрицать целесообразность деления конкурентоспособности отраслей на внутреннюю и внешнюю. Особенно важно учитывать это при оценке данного показателя для больших стран с емким внутренним рынком и стран, географически расположенных вдали от центров мировой торговли, но немаловажно и для всех других стран.

В какой-то мере оценить конкурентоспособность отрасли на внутреннем рынке можно, используя *показатель проникновения импорта*, рассчитываемый как отношение объема импорта к совокупному внутреннему спросу (сумма объема произведенной и импортируемой продукции за вычетом объема экспортируемой) [2, 209]. Величина этого показателя варьируется от 0 до 1, с максимальным значением, равным 1, при котором импорт покрывает весь внутренний спрос на продукцию данной отрасли или группы отраслей. Данный показатель характеризует интенсивность импорта и ориентацию на внешние поставки из-за рубежа в отдельно взятых отраслях. Кроме того, он отражает структуру торгуемой продукции, т.е. насколько некоторые товары продаются лучше, чем другие.

Однако для оценки конкурентоспособности отраслей на внутреннем рынке вместо показателя, характеризующего импорт, было бы целесообразнее использовать показатель, который характеризовал бы продажи отраслей национальной экономики на внутреннем рынке. В качестве такового можно использовать показатель $ICIM$ (Industry Competitiveness in Internal Market, или Конкурентоспособность отрасли на внутреннем рынке), разработанный нами. Расчет этого показателя аналогичен расчету показателя RCA . Товары, не являющиеся предметом специализации страны в мировой торговле, могут занимать значительную долю внутреннего рынка. Обнаруживается это с помощью показателя $ICIM$. Вместе оба показателя составляют взаимосвязь, которая позволяет комплексно оценить конкурентоспособность отдельных отраслей национальной экономики на внешнем и внутреннем рынках.

Конкурентоспособность отрасли на внутреннем рынке можно рассчитать как отношение доли, занимаемой продукцией отрасли национальной экономики на внутреннем рынке и взвешенной по доле данной отрасли в мировом объеме производства данного товара (или группы товаров) к доле ВВП страны в совокупном ВВП стран мира.

Этот показатель рассчитывается по формуле:

$$\frac{Q_j^h - X_j^h}{Q_j^h - X_j^h + M_j^h} \frac{Q_j^h}{Q_j^w} \Big/ \frac{ВВП^h}{ВВП^w},$$

где Q_j^h — выпуск j -го товара в стране h ; X_j^h — экспорт j -го товара из страны h ; M_j^h — импорт j -го товара в страну h ; Q_j^w — мировой выпуск j -го товара, $Q_j^w = \sum_h Q_j^h$; $ВВП^h$ — ВВП страны h ; $ВВП^w$ — совокупный ВВП стран мира.

ICIM характеризует отношение доли товара отечественного производства на внутреннем рынке к доле страны в мировом производстве. Этот показатель опосредованно говорит о конкурентоспособности производимой в отрасли продукции, так как отрасль в данном случае трактуется относительно узко — как группа предприятий, производящих аналогичные товары или услуги и непосредственно конкурирующих между собой. В расчетах целесообразно использовать отрасли третьего разряда Стандартной международной торговой классификации (SITC, Rev. 3). На этом уровне отрасли определены достаточно узко, как, например, телевизоры (762) или удобрения (562). Поэтому уровень конкурентоспособности отрасли, рассчитанный таким образом, будет опосредованно характеризовать конкурентоспособность производимой продукции.

Если j -й товар страны h неконкурентоспособен на мировом рынке по показателю *RCA*, то это означает, что он не является предметом специализации страны в мировой торговле, однако этот товар может быть конкурентоспособным на внутреннем рынке. Если *RCA* одной из отраслей меньше единицы, имеет смысл рассчитать *ICIM*, чтобы выяснить, является ли отрасль неконкурентоспособной только на мировом рынке или на внутреннем рынке также. Оба показателя, рассчитанные для определенной отрасли, образуют взаимосвязь показателей, обеспечивающую более полную оценку конкурентоспособности этой отрасли.

Для того чтобы получить представление не только о текущей, но и о стратегической конкурентоспособности отрасли, количественный анализ необходимо дополнить качественным анализом конкурентных преимуществ производителей (например, используя классификацию конкурентных преимуществ К.Л. Рожкова [5]). Это позволит выяснить, не обеспечивается ли внешняя конкурентоспособность субсидированием экспорта, например, а внутренняя — квотированием, лицензированием или другими способами ограничения конкуренции со стороны зарубежных производителей.

Таким образом, на основании анализа существующих методик можно сделать вывод, что наиболее корректная и комплексная оценка конкурентоспособности отрасли национальной экономики включает оценку уровня конкурентоспособности на внутреннем и внешних рынках. Для этого необходимо рассчитать индекс *RCA* отрасли для внешних рынков по формуле Балассы и показатель *ICIM* отрасли для внутреннего рынка, предложенный нами.

Приведем комплексную оценку уровня конкурентоспособности некоторых отраслей белорусской экономики, проведенную нами (см. таблицу и рис. 1).

Динамика показателей *RCA* и *ICIM* для некоторых отраслей Республики Беларусь*

| Отрасль по производству | Показатель | Год | | | |
|-------------------------|-------------|-------|-------|-------|-------|
| | | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
| Телевизоров | <i>RCA</i> | 1,39 | 1,71 | 1,41 | 1,21 |
| | <i>ICIM</i> | 9,07 | 12,04 | 10,40 | 8,15 |
| Удобрений | <i>RCA</i> | 27,64 | 29,71 | 28,65 | 27,45 |
| | <i>ICIM</i> | 26,40 | 27,47 | 23,10 | 23,16 |
| Бумаги и картона | <i>RCA</i> | 0,92 | 1,04 | 0,89 | 0,76 |
| | <i>ICIM</i> | 0,66 | 0,66 | 0,56 | 0,55 |
| Синтетических волокон | <i>RCA</i> | 25 | 26 | 22 | 19 |
| | <i>ICIM</i> | 13,38 | 11,29 | 7,03 | 4,61 |

Оценка с помощью *RCA* показала, что Республика Беларусь специализируется на экспорте телевизионной техники, удобрений и синтетических волокон, так как значения показателя для этих производств превышали единицу. Значения *ICIM* в рассматриваемом периоде свидетельствуют о высокой конкурентоспособности данных производств также и на внутреннем рынке (рис. 1).

* Рассчитано по данным Министерства статистики и анализа Республики Беларусь, Всемирного банка, а также других источников.

Отрасль по производству бумаги и картона неконкурентоспособна как на внешнем, так и на внутреннем рынке (оба показателя меньше единицы). Сравнение значений двух показателей для отрасли по производству синтетических волокон показывает, что ее внутренняя конкурентоспособность в 2003 г. была почти в 5 раз ниже внешней. Дело в том, что в 2002–2003 гг. в отрасли происходило снижение общих объемов производства при одновременном некотором увеличении экспорта и существенном увеличении импорта. Белорусские производители испытывали трудности при удержании позиций на внешних рынках и теряли их на внутреннем рынке.

Обращает на себя внимание и тот факт, что конкурентоспособность белорусских телевизоров на внутреннем рынке во много раз превосходит их конкурентоспособность на внешних (значение *ICIM* достигало 12,04 в 2001 г., в то время как максимальное значение *RCA* было 1,71). Это можно объяснить экономией отечественных фирм на транспортных издержках, защитой внутреннего рынка, возможностями обеспечения послепродажного обслуживания и т.п. Однако в данном случае соотношение слишком велико, чтобы оно могло быть объяснено исключительно этими факторами, и позволяет предположить, что предприятия отрасли пользуются поддержкой со стороны государства.

Следует отметить, что значения обоих показателей по всем отраслям, кроме отрасли по производству синтетических волокон, в 2002–2003 гг. имели тенденцию к снижению, несмотря на увеличение объемов производства. Так, конкурентоспособность белорусских телевизоров на мировом рынке, например, снизилась с 1,71 до 1,21, а на внутреннем рынке — с 12,04 до 8,15, т.е. почти в 2 раза (рис. 2).

Вероятно, причиной этого является быстрый рост мирового производства телетехники, несоизмеримый с увеличением производства и экспорта из Беларуси. Чтобы удержать позиции на внешних рынках, предприятиям Республики Беларусь придется одновременно с наращиванием объемов производства усилить работу по закреплению на стратегических рынках и, возможно, расширить географию поставок.

Таким образом, корректная оценка позволяет осуществлять планирование и прогнозирование конкурентоспособности отрасли и управлять ею для достижения стратегических и тактических целей как отрасли, так и национальной экономики в целом.

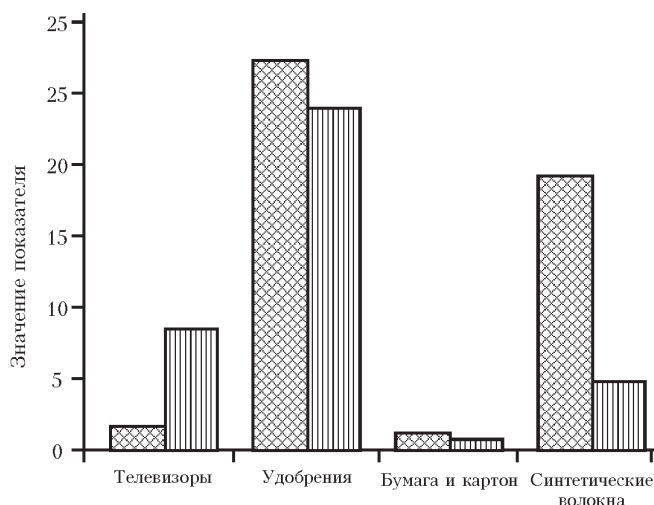


Рис. 1. Конкурентоспособность отраслей белорусской экономики на мировом и внутреннем рынках в 2003 г.:
 ☒ — *RCA*; ▨ — *ICIM*

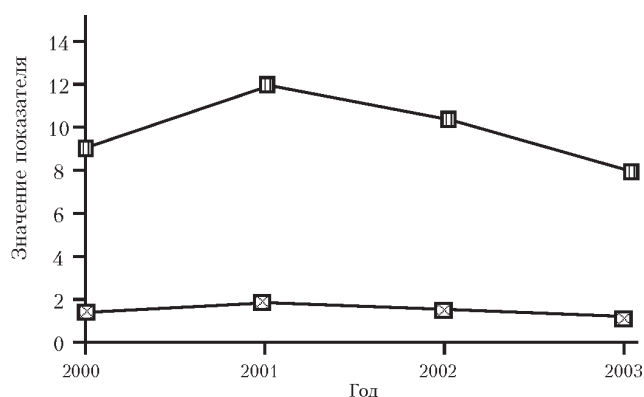


Рис. 2. Динамика показателей *RCA* и *ICIM* для производства белорусских телевизоров:
 ☒ — *RCA*; ▨ — *ICIM*