

Нефедова О.Г.

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ДЕРЖАВА І ПІДПРИЄМСТВО

Вступ. Україна з кожним роком все більше залучається до світогосподарських процесів: стає повноправним членом світового співтовариства. Вже ні в кого не виникає сумнівів, що Україна є демократичною країною з ринковим укладом. Проте ще багато маємо зробити для всебічного визнання нашої держави і для досягнення певних економічних, соціальних, культурних та ін. висот. Зокрема, незважаючи на безпосередню близькість до Європейського Союзу, досі не йдеться про хоча б асоційоване членство у цьому утворенні; проти вітчизняних компаній все ще порушуються сотні антидемпінгових розслідувань щороку; про нашу культуру (окрім наукових кіл) все ще дуже мало відомо у світі. Але навіть і з чисто економічної точки зору міжнародна співпраця часто буває не на користь. Так, українські підприємства, навіть отримуючи доступ до закордонних ринків, видаються неконкурентоспроможними через відсутність відповідного досвіду, численні перепони, нерегульованість законодавства, несталість зв'язків, невідпроцьованість механізмів дво- та багатосторонньої співпраці і т. ін. Ситуація ускладнюється й тим, що вони втрачають позиції ще і на вітчизняних ринках, через прихід туди іноземних компаній, які мають відповідний досвід, фінанси, інші ресурси, а часто і певні пільги. Відповідно до сучасного ієрархічного поділу конкурентоспроможність держави базується на конкурентоздатності національних підприємств і на пряму залежить від неї. Тому і не дивно, що у міжнародних рейтингах оцінка конкурентоспроможності нашої економіки є дуже низькою. А отже вирішення цієї проблеми, як вважаємо, слід починати з нижчих рівнів.

Аналіз з останніх досліджень з цієї проблематики демонструє не надто втішну картину. Купринюк С.Н. звертає увагу на те, що “у міжнародних рейтингах конкурентоспроможності Україну традиційне зараховують до країн, що розвиваються і які характеризуються підвищеною політичною і економічною нестабільністю, несприятливим інвестиційним кліматом і надзвичайно високими ризиками господарської діяльності. За оцінками міжнародних організацій, рейтинг конкурентоспроможності української економіки в цілому є доволі низьким. Стабільна макроекономічна ситуація, що відображає потужний економічний розвиток та відсутність макроекономічних дестабілізаторів, нівелюється слабкими інституціями у таких сферах як захист прав власності, захист правопорядку, боротьба з організованою злочинністю та судова система. Привабливими характеристиками України залишаються близькість до світових ринків, багаті природні та рекреаційні ресурси, висока трудова кваліфікація та освітній рівень населення, реальна можливість швидко налагодити сучасне виробництво й одержати дохід від різниці в оплаті праці” [6, с. 106-108]. Разом із аналізом ситуації, що склалася, автор наводить чинники зростання конкурентоспроможності економіки України, не зупиняючись однак на механізмі їх впровадження; а роль бізнес-середовища в основному зводиться до сприяння появі умов для надходження іноземних інвестицій. На стимулювання науково-технічної діяльності країни робить ставку і Бутко М. [2, с. 40], вказуючи, що “інвестиційний клімат необхідно створювати насамперед на рівні держави”, потім – регіону підприємства. Причому, на відміну від Купринюка С.М., Бутко М. пропонує конкретний механізм реалізації цих положень. Однак інвестиційний аспект підвищення конкурентоздатності економіки є не єдиним, хоча одним з основних при її досягненні. Аналіз рейтингового статусу держави згідно багатьох ознак пропонує група авторів Гончаров Ю., Петін Ю., Сальник О. [4, с.], доповнюючи його власним баченням системи державного моніторингу. Грозна В.В. [5, с.] проводячи власний аналіз конкурентоспроможності української економіки, зачіпає багато складових, подаючи власні пропозиції у деяких конкретних випадках. І, хоча аналіз є вельми ґрунтовним і послідовним, єдиного механізму у вирішенні складного питання не запропоновано.

II. Постановка задачі. Як бачимо, переважна більшість дослідників більшою мірою переймається питаннями міжнародної конкурентоздатності економіки країни, залишаючи поза увагою конкурентні можливості українських підприємств; адже і досі відсутнє цілісне бачення вирішення проблеми низької міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Тому *метою статті* є спроба формування системного погляду вирішення зазначеної проблеми.

Основні причини низької конкурентоспроможності українських підприємств:

- 1) відсутність досвіду конкурентної боротьби;
- 2) неповага до іноземного законодавства (або небажання його розуміти);
- 3) не відпрацьованість дво – та багатосторонніх міждержавних угод (в контексті майбутнього вступу України до СОТ ці питання почали вирішуватись);
- 4) внутрішній проклекціонізм іноземних країн;
- 5) наявність перешкод у вигляді відповідних умов стандартизації та сертифікації;
- 6) надмірне сподівання на державну підтримку;
- 7) низьке “відчуття” потреб ринку(ринковий нюх);
- 8) невідповідність систем управління підприємством міжнародним вимогам (найпоширеніша помилка – проста зміна назв (“відділ збуту” на “відділ маркетингу”) без відповідної зміни функцій);
- 9) запізнене залучення українських (власне як і пострадянських загалом) підприємств до світової конкуренції – лишилося дуже мало дійсно вільних ринкових сегментів.

Як бачимо, вся сукупність причин не може бути віднесеною суто до сфери впливу тільки країни або тільки підприємства. То ж намагання вирішити проблему либонь в одній з двох площин не призведе до суттєвих змін. До того ж очевидним є зв'язок двох даних рівнів: відомий рейтинг міжнародної конкурентосп-

роможності національних економік (щороку оприлюднюється на світовому економічному форумі в Давосі) складається на основі опитувань топ-менеджерів всесвітньо відомих компаній, міжнародних експертів, знаних фахівців, які не тільки відстежують динаміку розвитку конкретних країн, а і співпрацюють з конкретними підприємствами цих країн; з іншого боку саме рівень відкритості країни сприяє появі відповідної інформації про її підприємства. Відтак – покращення рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємств сприяє підвищенню рівня оцінки економічних успіхів держави, а визнання її економіки конкурентоздатною – свідчить про високий статус її підприємств.

Комплексний підхід до вирішення проблеми означає взаємодію держави і підприємства на всіх рівнях (район, місто, область, регіон, країна) і в усіх сферах протягом тривалого часу. Роль держави при цьому є дещо ширшою ніж простий нагляд за дотриманням учасниками “правил гри”. Традиційно сюди включають: розробка сталої нормативно – правової бази, сприяння процесам роздержавлення, створення сприятливого інвестиційного клімату, формування ефективної конкурентної політики, стимулювання інноваційної діяльності, спрощення бар’єрів для заочаткування та ведення бізнесу, сприяння формуванню системи моніторингу зовнішнього середовища підприємства [8. с. 180]. На нашу думку, роль держави в згаданому контексті має полягати і в іншому – надання практичної допомоги на зовнішніх ринках і створення умов для появи конкурентоспроможних підприємств.

Це:

1) створення та підтримання у належному стані інформаційних центрів (де має накопичуватися інформація про інфраструктуру, рівень розвитку, конкретні параметри окремих за напрямками ринків; рівень присутності на кожному вітчизняних компаній; кількість і напрямки міждержавних угод), створення осередків юридичної підтримки (можливо на базі існуючих дипломатичних представництв), консультативних центрів, в країні і за кордоном (з метою сприяння налагодженню бізнесу в інших країнах і створення умов для безперешкодної його адаптації);

2) створення економічних умов (довгострокові кредити, пільгове оподаткування за умови репатріації прибутків і їх інвестування в національну економіку; протекціоністська політика стосовно незахищених галузей (сільське господарство), створення довгострокових державних програм розвитку, використання можливостей до здобуття грантів та ін.);

3) організаційні умови (двосторонні, регіональні й багатострокові угоди про співробітництво у сфері контролю за затриманням конкурентного законодавства (найістотніші відносини пов’язують Україну із Росією, Грузією, ряд угод підписано із Азербайджаном, Францією; крім того обмін досвідом у галузі конкуренції проводиться з представниками конкурентних відомств: громадських організацій Італії, Німеччини, США, Польщі; але практика показує, що не вистачає іноді співробітництва конкурентних відомств [1, с. 87];

4) держава може стимулювати розвиток підприємств, використовуючи кредитно-грошову і бюджетно-фінансову політику створення сприятливої макроекономічної обстановки (високої зайнятості; низьких процентних ставок), а також удосконалювати таким чином, щоб посилити стимули до науково-технічного процесу та інвестування для залучення капіталів приватних західних інвесторів і мобілізації коштів усередині країни. Збільшення інвестицій у нову техніку і технологію дозволить підприємствам реконструювати й обновили виробництво, а також буде сприяти розвитку наукомістких сучасних галузей

б) держава має вести всю політику в креативному руслі через формування найефективніших господарських структур та перерозподіл інноваційних ресурсів суспільства на користь нових виробництв, які визначають сутність і спрямованість трансформаційних процесів; останні мають здійснюватися в повній гармонізації з нарощуванням випуску експортспроможного національного продукту [2, С. 41]; 7) політика захисту національного виробника (як у частині лобювання “своїх” підприємств на міжнародних тендерах, так і в частині участі в міжнародних дебатах навколо принципів та правил світогосподарських відносин [5, С. 138]. Тому тільки за умови сильного державного компонента може бути забезпечено конкурентний успіх країни.

Безперечно, одних зусиль держави абсолютно не досить, без цілеспрямованої, направленої діяльності підприємств високий рівень конкурентоздатності залишиться мрією. Особливість зовнішньої конкурентоспроможності у наявності більш жорстких умов існування і особливостях конкурентного середовища: в кожному конкретному регіоні діють особливі закони, культурні, соціальні та економічні цінності. До того ж ситуація ускладнюється ще й участю наднаціональних компаній (ТНК), яким місцеві компанії (внутрішні лідери) складати конкуренцію не в змозі. Тут конкуренція відбуватиметься лише за окремі частинки ринку між меншими за апетитами і розмірами компаніями.

Серед конкурентних дій, що сприятимуть посиленню зовнішньої конкурентоздатності підприємств є такі:

1) збільшення витрат фірми на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи;

2) концентрація науко- і капіталомістких виробництв всередині країни і винос трудовістких за кордон;

3) використання засобів реструктуризації (злиття/поглинання) з придбанням раніше недоступних матеріальних активів, які забезпечують інноваційну конкурентоспроможність;

4) диверсифікація бізнесу з розширенням номенклатури продуктів і послуг, які випускаються фірмами [9, С. 152];

5) будь-які дії мають ґрунтуватися на ретельному аналізі зовнішнього середовища (стан, структура і ступінь глобалізації галузі, реальні й потенційні постачальники, споживачі, конкуренти) і внутрішньої сфе-

ри діяльності підприємства [3, С. 145];

6) управлінський вплив на процеси в організаційній, виробничій, технологічній і соціальній сферах підприємства повинен здійснюватися відповідно до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі з урахуванням чинника часу;

7) українським підприємствам слід навчитися застосовувати бенчмаркінг як засіб залучення провідного різнобічного досвіду (суть якого полягає у використанні методів ведення бізнесу, які вже сприяли успіху підприємств у різних галузях – дуже подібно до обміну досвідом за радянських часів);

8) прискорення впровадження екологічнобезпечних технологій;

9) впровадження стандартів серії ISO (це сприятиме подоланню нетарифних ринкових бар'єрів);

10) використання ринкового статусу країни при розгляді справ щодо антидемпінгових розслідувань;

11) підвищення співпраці з міжнародними інституціями (фонди, організації допомоги, співпраці) в частині отримання грантів для науково-дослідної діяльності;

12) налагодження активної внутрішньої співпраці з органами державної влади (в межах правового поля);

13) дотримання міжнародного законодавства, залучення спеціалізованих консультативних фірм (вартість послуг яких однозначно є нижчою за суму штрафів, витрати на судові слухання і т. ін.; не кажучи вже про вартість міжнародного іміджу країни).

Загалом формування політики зовнішньої конкурентоздатності підприємств має відбивати стратегічні пріоритети національної економіки. При налагодженні співпраці у цьому руслі двостороння вигода є очевидною, до того ж не слід забувати і про певну синергію від однонаправлених злагоджених зусиль: адже конкурентні підприємства – конкурентна економіка. Отже, залучення до співпраці сильних експортоспроможних підприємств, створення умов до їх зовнішньої адаптації і просування на світові ринки є не тільки обов'язком держави, а і нагальною необхідністю.

Висновки

Визнання України такою, що має статус країни з ринковою економікою накладає велику відповідальність не тільки на країну, але і на її підприємства. Оскільки саме вони є представниками на світових ринках товарів і послуг; і від того якими вони постають в очах світової спільноти напряму залежить й імідж нашої країни.

Існує декілька національних особливостей, що впливають на формування досліджень у цій сфері: відсутність досвіду ведення конкурентної боротьби підприємствами за радянських часів; відсутність ґрунтовних наукових національних досліджень у цій сфері (вони стали з'являтися лише на початку 90-х рр. і переважно базувалися на дослідних моделях); наявність перебільшеної частки державної власності в економіці, а після приватизаційних процесів – залишення значного впливу держави на внутрішньопідприємницькі процеси, з одного боку, і з іншого – неприхід “ефективного” власника; непродумана політика “відчинених дверей”, що призвела до фактичної загибелі власного виробника; недосконалість правової бази з питань економічної конкуренції, яка лише останнім часом поповнилася низкою відповідних законів (проте і вони, часом, виявляються недосконалими, на що вказують вітчизняні та закордонні експерти). З іншого боку, об'єктивним виправданням втрати переважної більшості внутрішніх позицій вітчизняним виробником є природна надактивність західних компаній, що десятиріччями існували в умовах жорсткої конкуренції, і появи вільних, майже беззахисних, сегментів ринку в умовах ненасиченого попиту безперечно виявлялося дуже привабливою.

Разом з тим умови, що склалися, сприяють появі нових амбітних підприємств, які мають бажання конкурувати на зовнішніх ринках. Це, з однієї сторони, впливає на покращення міжнародного рейтингу самої країни, а з іншої – висуває до новачків низку вимог. Аналізуючи наукову практичну літературу з цього питання можна виділити основні складові успіху конкурентоспроможного підприємства на зовнішній ринках.

Це, зокрема:

- позиціонування (багато товарів не знаходять свого споживача через невірно зроблене виробником/продавцем позиціонування);
- унікальність продукції (створює конкурентні переваги, “закріплює” споживача за даним видом продукції);
- безпечність виробів (в т. ч. екологічна);
- легітимність у діяльності фірми;
- наявність стратегії (яка значно сприяє реалізації внутрішньофірмових настанов, дає можливість скоротити час отримання результату, зекономити усі види ресурсів);
- наявність командного духу (важливо при двосторонніх зв'язках з іноземними компаніями; сприяє підвищенню ефективності в роботі);
- змінюваність фірми (мобільність, швидкість відповіді оточенню, маневрованість);
- інформація (внутрішні і зовнішні дослідження, впровадження нових технологій тощо);
- державна підтримка (відповідні пільги, подекуди політика протекціонізму, консультативні послуги тощо).

Дотримання зазначених умов, як вважаємо, значно сприятиме покращенню конкурентних позицій вітчизняних підприємств і визнанню України як надійного світового партнера.

В подальшому ми плануємо поглиблювати вивчення двостороннього зв'язку (державна і підприємство) в

аспекті підвищення конкурентоспроможності шляхом розробки механізмів співпраці за усіма можливими векторами дії, що сприятиме якомога безболіснішому і ефективному залученню України до світогосподарських процесів.

Джерела та література

1. Борисенко З. Міжнародна конкурентна політика в умовах глобалізації світової економіки / Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 86–87.
2. Бутко М. Інвестиційні аспекти підвищення конкурентоспроможності економіки // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 40–43.
3. Буканова Т.В. Нова концепція управління конкурентоздатністю підприємств. – № 2. – С. 143–145.
4. Гончаров Ю., Петін Ю., Сальник О. Застосування системи рейтингових оцінок як засіб ефективного управління процесом євроінтеграції // Економіка України. – 2005. – № 11. – С. 73–82.
5. Грозна В.В. Підвищення конкурентоспроможності економіки України як передумова співробітництва з ЄС // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 11. – С. 130–139.
6. Купринюк С.М. Оцінка конкурентоспроможності економіки; Україна у міжнародних рейтингах // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 102–110.
7. Петруня Ю., Крук С. Чинники змін конкурентних умов у підприємницькій діяльності // Економіка регіонів. – 2000. – № 7. – С. 70–71.
8. Спіріна М.В. Стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 8. – С. 176–181.
9. Швиданенко О.А. Сучасні критерії конкурентоспроможності: ефективність та інноваційність // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 8. – С. 145–148.

Чугасв О.А.

КРИТЕРІЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ ТА ВАЛЮТНА СТАБІЛЬНІСТЬ

Із вступом 10 нових членів до Європейського Союзу в 2004 р. актуальним стало питання про впровадження у цих країнах єдиної валюти євро. Необхідною вимогою цього є досягнення достатнього рівня економічної конвергенції. Згідно статті 121 Угоди про утворення ЄС і Протоколу про критерії конвергенції, її рівень оцінюється за такими критеріями [1]:

- високий рівень стабільності цін (інфляція має не перевищувати середній рівень інфляції у країнах-членах з найкращою ціновою стабільністю більше ніж на 1,5%, наприклад у 2003 р. фактично бути не більше 3% [2, с. 108]);

- стабільність фінансового стану уряду (загальними орієнтирами є дефіцит державного бюджету менше 3% і державний борг менше 60%, достатньою умовою є також їх істотне зменшення з наближенням до вказаних орієнтирів);

- стабільність курсу національної валюти (успішна участь у Механізмі обмінних курсів II протягом двох років, у рамках якого курс національної валюти до євро має коливатись у межах на +/-15% без серйозного тиску на валютному ринку);

- низьке відхилення у довгострокових номінальних процентних ставках (вони мають не перевищувати середні аналогічні процентні ставки у країнах-членах з найкращою ціновою стабільністю більше ніж на 2%, наприклад у 2003 р. фактично бути не більше 6-7% [2, с. 110]).

Метою критеріїв конвергенції є забезпечення урівноваженого розвитку країн-членів та запобігання створенню напруження між країнами членами. Показники, покладені в основу цих критеріїв вважаються важливими факторами валютної стабільності, порушення якої у найбільш радикальному вигляді характеризується поняттям валютна криза. Дотримання цих критеріїв має як сприяти стабільності євро після його введення у країнах-нових членах ЄС, так і знижувати ризик виникнення валютної кризи у цих країнах ще до цієї події, яка б фактично унеможливила їх приєднання до зони євро у середньостроковій перспективі та несла загрозу для їх економічного розвитку. Критерії конвергенції відображають міркування, що пов'язані з такими результатами теоретичних досліджень причин виникнення валютних криз.

Цінові фактори враховуються у ряді теоретичних моделей валютних криз. Наприклад, у моделі М. Конноллі та Д. Тейлора більша різниця між темпами зростання внутрішнього кредиту і темпами девальвації призводить до більшого відносного зростання цін на неторгові товари порівняно з цінами на торгові товари, що відображає зростання реального курсу національної валюти і сприяє погіршенню балансу поточних операцій [3]. Ф. Агіон, Ф. Бачетта і А. Банерджі у своїй моделі показують, що в економіках з середнім рівнем розвитку фінансового сектора відкриття внутрішнього ринку для іноземного капіталу може виступити дестабілізуючим фактором, створюючи хронічні коливання, коли після періоду економічного зростання і припливу іноземного капіталу відбувається падіння виробництва і відтік іноземного капіталу. Це пов'язується із тим, що приплив іноземних інвестицій призводить до зростання виробництва, але і підвищує ціну специфічного для країни фактора виробництва. З часом це зменшує прибутки фірм, їх кредитоспроможність, кредитування, інвестиції і виробництво. Відтік іноземного капіталу призводить до знецінення національної валюти. Після цього цикл починається знову. Це не стосується прямих іноземних інвестицій, оскільки тоді ціна специфічного фактора виробництва зазвичай зростає лише до рівноважного рівня [4].

Щодо другого критерію Дж. Корсетті та Б. Маков'як пов'язують виникнення валютних криз з фіскаль-