

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

МОСКОВКИН В. М.

доктор географических наук

БРИГИТ М. М. ЮСЕФ

аспирант

Харьков

НА ПРИМЕРЕ СТРАН МЕНА И УКРАИНЫ

В настоящее время идеологию конкурентоспособности стран мира и соответствующий аналитический инструментарий активно проводит в практику международных экономических оценок и сравнений Всемирный экономический форум (ВЭФ). Его определение конкурентоспособности идет намного дальше понятий конкурентоспособности обменных курсов и связей с концепцией продуктивности. Оно определяется совокупностью факторов, политик и институтов, которые определяют уро-

вень продуктивности страны, а следовательно, и уровень процветания, который может быть достигнут экономикой. Однако продуктивность также является ключевой движущей силой в отношении скорости возврата инвестиций, что в свою очередь, определяет агрегированную скорость роста экономики. Таким образом, более конкурентоспособной экономикой является та, которая растет быстрее в среднесрочной и долгосрочной перспективе по сравнению с экономикой конкурирующих стран.

Множество работ, выполненных под эгидой ВЭФ, имеют своей целью подчеркнуть те факторы, политики и институты, которые определяют резкие различия в экономическом росте более чем 100 стран.

ВЭФ количественно оценивает национальную конкурентоспособность в течение более двух десятилетий, публикуя эти оценки в Докладах по конкурентоспособности (Global Competitiveness Reports, GCR).

В последние годы была разработана специфическая методология расчета конкурентоспособности стран, в которой были учтены самые новые концепции в этой области. Начиная с 2001 г., эта методология основывалась на модели развитой ВЭФ, разработчиками которой были Jeffrey Sachs и John McArthur. Эта модель была названа как Growth Competitiveness Index (GCI). Модель GCI соединила в себе ряд взаимодополняющих концепций, обеспечивающих количественные рамки для измерения конкурентоспособности.

Ключевые факторы, призванные объяснить эволюцию роста страны, были идентифицированы как: качество макроэкономической среды (*quality of the macroeconomic environment*), состояние общественных институтов (*state of the country's public institutions*) и уровень технологической подготовленности (*level of the country's technological readiness*). Модель GCI использует комбинацию данных официальной статистики (*hard data*) с данными обследований стран мира (*survey data*), которые проводит ВЭФ. В качестве первого типа данных используется страновая статистика по охвату населения высшим образованием, количеству патентов на 1 млн жителей, уровням инфляции, правительственному долгу и т. д. Второй тип данных генерируется на основе результатов опросов мнений высшего управленческого звена компаний, которые публикуются в World Economic Forum's Executive Opinion Survey¹. Этот тип данных позволяет восполнить пробелы официальной статистики. К ним относятся такие понятия, как юридическая независимость, преобладание институциональной коррупции или степень распространения неэффективной правительственной интервенции в экономику. Эти различные блоки данных («hard», survey) формируют различные субиндексы, вышеуказанных трех ключевых факторов, которые и сами являются более крупными субиндексами GCI. Все вышесказанное относится к первой концепции Sachs и McArthur, положенной ими в разработку модели GCI.

Вторая их концепция состоит в том, что несмотря на большую важность технологической сущности, последняя действует различным

путем для разных стран, в зависимости от стадии их развития. Например, инновации будут ключевыми в Швейцарии, но принятие (усвоение) инновационных технологий и технологический трансфер в целом могут быть относительно более важными в Чили. Поэтому вышеуказанные авторы разделили все страны мира на корневые и некорневые инноваторы (*core innovators, non-core innovators*) на основе критериального значения количества патентов, зарегистрированных патентным ведомством США, в расчете на 1 млн жителей, равного 15.

Третья их концепция основывается на идее, что факторы, которые объясняют страновую конкурентоспособность сильно изменяют свою важность в зависимости от принадлежности к той или иной группе стран (*core* и *non-core innovators*). Поэтому, макроэкономическая стабильность будет вероятно более важным фактором в Турции, чем в Швеции.

Ниже рассмотрим более детально методологию расчета GCI, которая, насколько нам известно, не освещалась в отечественной научной литературе, и кратко остановимся на двух других индексах конкурентоспособности ВЭФ.

Growth Competitiveness Index (GCI) состоит из трех составляющих – технологического индекса, индекса общественных институтов и индекса состояния макроэкономической среды. Эти частные индексы вычисляются, как на основе официальных статистических данных, так и на основе страновых обследований.

При расчете этого индекса для различных стран мира выделяются две группы стран: корневые инноваторы (*core innovators*) и некорневые инноваторы (*non-core innovators*). Критерием для выделения этих групп стран является определенное количество патентов, зарегистрированных в американском патентном ведомстве, в расчете на 1 млн жителей. Если вышеуказанное удельное количество патентов в стране превышает 15, то она относится к корневым инноваторам, в противном случае – наоборот. Для первой группы стран упор делается на их инновационно-технологическом исполнении, и вес технологического индекса берется в два раза больше, чем для остальных двух частных индексов, а для второй группы стран весовые коэффициенты всех трех частных индексов берутся одинаковыми. Окончательный расчет GCI ведется по формулам:

для корневых инноваторов:

$$GCI = \frac{1}{2} \cdot TI + \frac{1}{4} \cdot PII + \frac{1}{4} \cdot MEI, \quad (1)$$

¹ В GCR 2005 – 2006 гг. было опрошено около 11 тыс. бизнес-лидеров из 117 стран мира.

для некорневых инноваторов:

$$GCI = \frac{1}{3} \cdot TI + \frac{1}{3} \cdot PI + \frac{1}{3} \cdot MEI, \quad (2)$$

где *TI* – технологический индекс; *PI* – индекс общественных институтов; *MEI* – индекс состояния макроэкономической среды.

Расчет технологического индекса существенно различается в зависимости от двух групп стран. Для корневых инноваторов такой индекс вычисляется по формуле:

$$TI = \frac{1}{2} \cdot ISI + \frac{1}{2} \cdot I \& CTSI, \quad (3)$$

а для некорневых инноваторов по формуле:

$$TI = \frac{1}{8} \cdot ISI + \frac{3}{8} \cdot TTSI + \frac{1}{2} \cdot I \& CTSI, \quad (4)$$

где *ISI* – инновационный субиндекс (*innovation subindex*); *I&CTSI* – информационный и коммуникационный технологический субиндекс (*information and communication technology subindex*); *TTSI* – субиндекс трансфера технологий (*technology transfer subindex*).

Инновационный субиндекс вычисляется на основе официальных статистических данных и данных обследований, причем первым дается в три раза более высокий весовой коэффициент:

$$ISI = \frac{3}{4} \cdot HD + \frac{1}{4} \cdot SD, \quad (5)$$

где *HD* – данные официальной статистики (*hard data*); *SD* – данные обследований (*survey data*).

В качестве первой группы данных берутся следующие (в кодировке разработчиков GCI):

3.17 – количество патентов, зарегистрированных в американском патентном ведомстве, в расчете на 1 млн жителей;

4.17 – охват населения послесредним (высшим, *tertiary*) образованием, %.

Для получения второй группы данных ставятся следующие вопросы (*Innovation Survey questions*):

3.01 – Какова позиция Вашей страны в области технологического развития по отношению к мировым лидерам?

3.02 – Являются ли компании в Вашей стране неспособными (или наоборот, способными) воспринимать (абсорбировать) новые технологии?

3.06 – Как много средств компании Вашей страны тратят на НИОКР по сравнению с другими странами?

3.07 – Насколько распространена бизнес-кооперация в области НИОКР с местными университетами?

Субиндекс трансфера технологий вычисляется как среднеарифметическое (невзвешенное среднее) от результатов двух вопросов обследования страны:

3.03 – Является ли лицензирование иностранных технологий в Вашей стране общей практикой для приобретения новых технологий?

3.04 – Являются ли прямые иностранные инвестиции в Вашей стране источником новых технологий?

Информационный и коммуникационный технологический субиндекс вычисляется на основе взвешенного суммирования соответствующих официальных статистических данных и данных обследований страны:

$$I \& CTSI = \frac{2}{3} \cdot I \& CTHD + \frac{1}{3} \cdot I \& CTSD, \quad (6)$$

где *I&CTHD* – информационные и коммуникационно-технологические статистические данные; *I&CTSD* – то же для данных обследований.

В качестве первой группы данных берутся следующие:

3.18 – количество пользователей мобильной связи на 100 жителей;

3.19 – количество интернет-пользователей на 10 тыс. жителей;

3.20 – количество интернет-хостов на 10 тыс. жителей;

5.08 – количество основных телефонных линий на 100 жителей;

3.21 – количество персональных компьютеров на 100 жителей.

Для получения второй группы данных ставятся следующие вопросы (*Information and communication technology Survey questions*):

3.11 – Насколько распространен доступ к сети Интернет в школах?

3.12 – Является ли достаточной конкуренция среди провайдеров информационно-коммуникационных услуг в Вашей стране с точки зрения обеспечения высокого качества, частых прерываний связи и низкой стоимости?

3.13 – Являются ли ИКТ (информационно-коммуникационные технологии) общим приоритетом Вашего правительства?

3.14 – Являются ли успешными правительственные программы по продвижению использования ИКТ?

3.15 – Являются ли сильными и хорошо развитыми законы, связанные с ИКТ (электронная торговля, электронные подписи, защита потребителей и др.), в Вашей стране?

Индекс общественных институтов вычисляется на основе данных обследования страны по формуле:

$$PI = \frac{1}{2} \cdot C \& LSI + \frac{1}{2} \cdot CSI, \quad (7)$$

где *C&LSI* – договорно-правовой субиндекс (*contracts and law subindex*), *CSI* – субиндекс коррупции (*corruption subindex*).

Первый субиндекс определяется на основе ответов на следующие вопросы:

6.01 – Является ли независимой от политических влияний членом правительства, граждан или фирм юридическая система в Вашей стране?

6.03 – Ясно ли описаны и хорошо ли защищены законом финансовые активы и собственность?

6.08 – Является ли правительство нейтральным по отношению к покупателям во время проведения публичных торгов (тендеров)?

6.16 – Облагается ли значительными поборами бизнес со стороны организованной преступности?

Второй субиндекс требует ответов на следующие вопросы:

6.19 – Как обычно взимаются взятки в связи с предоставлением разрешений на экспорт или импорт?

6.20 – Как обычно взимаются взятки в связи с получениями разрешений на приобретение предприятий государственной или коммунальной собственности?

6.21 – Как обычно взимаются взятки в связи с льготами по оплате ежегодных налоговых платежей?

Индекс состояния макроэкономической среды рассчитывается по следующей формуле:

$$MEI = \frac{1}{2} \cdot MSSI + \frac{1}{4} \cdot CCR + \frac{1}{4} \cdot GW, \quad (8)$$

где *MSSI* – субиндекс макроэкономической стабильности (*macroeconomic stability subindex*), *CCR* – кредитный рейтинг страны (*country credit rating*), *GW* – правительственные расходы (*government waste*).

Субиндекс макроэкономической стабильности вычисляется следующим образом:

$$MSSI = \frac{5}{7} \cdot MSHD + \frac{2}{7} \cdot MSSD, \quad (9)$$

где *MSHD*, *MSSD* – группы показателей макроэкономической стабильности, основанные на данных официальной статистики (*hard data*) и результатах обследований (*survey data*).

Первая группа показателей имеет вид (*macroeconomic stability hard data*):

2.13 – правительственный профицит / дефицит;

2.14 – национальная норма сбережения;

2.15 – реальный эффективный обменный курс;

2.16 – инфляция;

2.17 – процентная маржа (разница между ставкой предоставления займа и заимствования);

2.20 – правительственный долг;

2.21 – институциональный кредитный рейтинг страны инвестора.

Для получения оценок по второй группе показателей требуется ответить на следующие вопросы (*macroeconomic stability survey questions*):

2.01 – Имеется ли вероятность того, что экономика страны будет находиться в стадии спада в следующий год?

2.07 – Становилось ли более легким или более трудным получение кредитов в Вашей стране в течение последнего года?

Состыковка данных обследований и официальной статистики происходит следующим образом. Первая группа данных оценивается по семибальной шкале, а вторая – пересчитывается в эту шкалу по формуле:

$$\bar{x}_i = 6 \cdot \left(\frac{x_i - x_{min}}{x_{max} - x_{min}} \right) + 1, \quad (10)$$

где x_i – значение некоторого статистического показателя для *i*-той страны; x_{min} , x_{max} – его минимальные и максимальные значения для всей выборки стран; \bar{x}_i – нормированное значение этого показателя ($1 \leq \bar{x}_i \leq 7$).

Ниже приведем детальную структуру GCI для стран MENA (Middle East and North Africa) и Украины на основе статистических данных, приведенных в последнем докладе по конкурентоспособности ВЭФ (табл. 1). Здесь среди стран MENA выделяется группа явных лидеров – ОАЭ и Катар, занимающие очень высокие места в мировом ранжировании стран по рассматриваемому показателю конкурентоспособности, группа явных аутсайдеров (Алжир, Марокко, Турция, Египет), и группа стран, занимающих промежуточное положение между двумя вышеуказанными группами. Украина занимает значительно худшую позицию по сравнению с аутсайдерами стран MENA. Анализируя структуру GCI, можно заметить, что все страны MENA страдают плохим технологическим исполнением. Если бы им удалось поднять свои технологические индексы хотя бы до уровня значений двух остальных, то тогда можно было бы ожидать повышения их рейтингов в среднем на 10 – 15 пунктов.

Например, если Украина увеличит свой технологический индекс до среднего значения показателей двух остальных, то она перейдет с 84-го места на 74-е. Зная детальный алгоритм расчета всех частных индексов и приведенные затраты на их повышение (например, затраты, необходимые на 1%-ное увеличение технологического индекса), можно решать оптимизационные управленческие задачи на множестве конкурирующих стран мира.

Структура Growth Competitiveness Index. Страны MENA и Украина

Страна	Значение GCI, 2005 г.	Ранг GCI, 2005 г.	Компоненты GCI, 2005 г.					
			Технологический индекс		Индекс общественных институтов		Индекс макроэкономической среды	
			Значение	Ранг	Значение	Ранг	Значение	Ранг
ОАЭ	4,99	18	4,04	33	5,52	24	5,43	5
Катар	4,97	19	3,76	40	5,75	19	5,40	6
Израиль	4,84	27	4,87	12	5,35	30	4,25	48
Кувейт	4,58	33	3,56	48	5,11	37	5,09	21
Кипр	4,54	34	3,87	36	5,44	27	4,33	45
Бахрейн	4,48	37	3,73	41	5,10	38	4,62	32
Тунис	4,32	40	3,35	60	5,02	40	4,59	34
Иордания	4,28	45	3,46	52	5,28	31	4,10	52
Египет	3,96	53	3,36	58	4,46	53	4,07	55
Турция	3,68	66	3,45	53	4,25	61	3,34	87
Марокко	3,49	76	2,96	78	3,69	85	3,82	67
Алжир	3,46	78	2,29	114	3,77	81	4,33	44
Украина	3,30	84	2,82	85	3,56	90	3,52	78

Динамика GCI за период с 2003 по 2005 год приведена в табл. 2. Из нее видим, что за последние годы Марокко очень сильно понизила свою макроэкономическую конкурентоспособность, в несколько меньшей, но существенной, степени понизили свою конкурентоспособность Иордания, Бахрейн, Израиль и Алжир. На девять пунктов повысил свою конкурентоспособность Египет.

Анализируя ранговое распределение стран мира (117 стран) по значениям GCI, можно заметить, что оно не является гиперболическим (распределение типа Парето), а близко к равномерному линейно-убывающему распределению. Учитывая, что на уровень 2005 г. минимальное и максимальное значения GCI равнялись 2,37 (Чад) и 5,94 (Финляндия), введем трехуровнев-

Таблица 2

Динамика GCI. Страны MENA и Украина, 2003 – 2005 гг.

Страна	2005 г.		2004 г.		2004 – 2005 г.	2003 г.	2003 – 2004 г.
	Значение	Ранг	Значение	Ранг	Изменение ранга	Ранг	Изменение ранга
ОАЭ	4,99	18	5,21	16	-2	-	-
Катар	4,97	19	-	-	-	-	-
Израиль	4,84	27	5,09	19	-8	20	1
Кувейт	4,58	33	-	-	-	-	-
Кипр	4,54	34	4,56	38	4	-	-
Бахрейн	4,48	37	4,91	28	-9	-	-
Тунис	4,32	40	4,51	42	2	38	-4
Иордания	4,28	45	4,58	35	-10	34	-1
Египет	3,96	53	3,88	62	9	58	-4
Турция	3,68	66	3,82	66	0	65	-1
Марокко	3,49	76	4,06	56	-20	61	5
Алжир	3,46	78	3,67	71	-7	74	3
Украина	3,30	84	3,27	86	2	84	-2

вую равномерную классификационную шкалу по конкурентоспособности стран мира (табл. 3).

Таблица 3

Трехуровневая классификационная шкала по конкурентоспособности стран мира

Интервал измерения значений GCI	Уровень конкурентоспособности
2,4 – 3,6	Низкий
3,6 – 4,8	Средний
4,8 – 6	Высокий

Взяв более узкий интервал измерения значений GCI $((6 - 2,4) / 5 = 0,72)$, получим пятиуровневую классификационную шкалу по конкурентоспособности стран мира (табл. 4).

Таблица 4

Пятиуровневая классификационная шкала по конкурентоспособности стран мира

Интервал изменения значений GCI	Уровень конкурентоспособности стран мира
2,4 – 3,12	Очень низкий
3,12 – 3,84	Низкий
3,84 – 4,56	Средний
4,56 – 5,28	Высокий
5,28 – 6,0	Очень высокий

Согласно первой классификационной шкале и данным табл. 1 ОАЭ, Катар и Израиль имеют высокий уровень конкурентоспособности, а Марокко, Алжир и Украина – низкий.

Остановимся кратко на отечественных переводах термина GCI. Ряд из них, на наш взгляд не совсем удачен. Часто этот индекс называют индексом перспективной (или растущей) конкурентоспособности страны. Но если обратиться к сущности самого названия, то логично назвать его «индексом конкурентоспособности по показателю экономического роста страны», так как в рассматриваемом индексе термин «Growth», естественно, понимается, как экономический рост. Так как данное название слишком громоздкое и учитывая, что в основе расчета этого индекса лежат макроэкономические показатели, да и сам экономический рост всегда рассматривается в макроэкономическом аспекте, данный индекс логично назвать «индексом макроэкономической конкурентоспособности стран».

Помимо индекса макроэкономической конкурентоспособности страны ВЭФ ежегодно рассчитывает индекс деловой, или микроэкономической, конкурентоспособности страны

(*Business Competitiveness Index, BCI*), предложенный М. Портером, строящийся на основе опроса руководителей бизнеса.

BCI является дополнительным инструментом к среднесрочному и макроэкономическому приближению GCI. Он оценивает лежащие в его основе микроэкономические условия, определяющие текущий устойчивый уровень продуктивности каждой страны. Лежащие в основе GCI концепции макроэкономического и институционального уровней, важные для анализа национальной конкурентоспособности, являются необходимыми, но недостаточными для создания благосостояния страны. Оно фактически создается на микроэкономическом уровне за счет фирм и компаний, функционирующих во всех секторах экономики. BCI количественно оценивает две области, характеризующие состояние микроэкономической деловой среды: 1 – текущая деятельность и стратегия развития компаний; 2 – качество национальной деловой среды, в которой компании функционируют. Количественные характеристики этих областей представляют собой два субиндекса (SI1, SI2). BCI является средневзвешенным значением от этих двух субиндексов, веса которых определяются по коэффициентам их регрессии с ВВП на душу населения:

$$BCI = \gamma_1 \cdot SI1 + \gamma_2 \cdot SI2 \quad (11)$$

В субиндекс текущей деятельности и стратегии компаний (SI1) входят:

- ✦ уровень развития процессов производства;
- ✦ происхождение конкурентного преимущества;
- ✦ подготовка персонала;
- ✦ желание делегировать власть;
- ✦ возможность инноваций;
- ✦ компании, несущие затраты на НИОКР;
- ✦ присутствие цепи добавленных стоимостей;
- ✦ широта международных рынков;
- ✦ уровень ориентации потребителя;
- ✦ контроль за международным распространением продукции;
- ✦ степень брэндинга;
- ✦ надежность профессионального менеджмента;
- ✦ степень компенсаций;
- ✦ степень региональных продаж;
- ✦ преобладание лицензирования иностранных технологий.

В субиндекс качества национальной бизнес среды (SI2) входят четыре силы Портера (факторы производства, условия спроса, сопутствующие отрасли, стратегии фирм и конкуренция).

В табл. 5 приведены как ранги BCI в целом для стран MENA и Украины, так и ранги его двух составляющих (субиндексов). По рассматриваемому индексу среди стран MENA сформировались три группы стран с высокими (Израиль), средними (от ОАЭ до Бахрейна включительно) и низкими (Египет, Марокко, Алжир) рангами (рейтингами), при этом Украина находится на уровне последней группы стран. Динамика рангов BCI за период с 2003 по 2005 годы представлена в табл. 6. Из нее видим, что этот индекс, как и предыдущий, подвергнут большим колебаниям. Так, Кипр, по сравнению с 2004 г., повысил свой ранг на 8 пунктов, а Марокко понизила его на 35. Оба индекса, взаимно дополняя друг друга, вносят свои ключевые вклады в наци-

ональную конкурентоспособность. В докладах по глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Report) за 2003 – 2004 и 2004 – 2005 годы отмечается их высокая взаимная корреляция. В презентационном материале директора Института стратегии и конкурентоспособности при Гарвардской школе бизнеса М. Портера приводятся результаты регрессионного анализа между BCI – 2004 и GDP per capita – 2003:

$$y = 1549,9x^2 + 8603,4x + 11188, R^2 = 0.8064, \quad (12)$$

где y = GDP per capita – 2003 (значения ВВП на душу населения на 2003 г.), x = BCI – 2004 (значения BCI на 2004 г.)

Аналогичная связь, очевидно, имеет место между GCI и ВВП на душу населения.

Таблица 5

Структура рангов Business Competitiveness Index. Страны MENA и Украина, 2005 г.

Страна	Ранг BCI	Оперативный и стратегический ранг компаний	Ранг качества национальной среды
Израиль	22	19	22
ОАЭ	33	36	33
Тунис	35	46	34
Кипр	36	48	36
Иордания	43	59	42
Катар	44	64	43
Кувейт	47	63	45
Турция	51	38	51
Бахрейн	54	67	55
Египет	71	58	74
Марокко	79	80	75
Алжир	95	111	88
Украина	75	71	76

Таблица 6

Динамика рангов BCI. Страны MENA и Украина, 2003 – 2005 гг.

Страна	2005 г., ранг	2004 г., ранг	2004 – 2005 гг., изменение ранга	2003 г., ранг	2003 – 2004 гг., изменение ранга
1	2	3	4	5	6
Израиль	22	21	-1	20	-1
ОАЭ	33	-	-	-	-
Тунис	35	31	-4	29	-2
Кипр	36	43	7	-	-
Иордания	43	41	-2	41	0
Катар	44	-	-	-	-
Кувейт	47	-	-	-	-

² Global Competitiveness Report 2003 – 2004: Findings from the Business Competitiveness Index (GCR Launch-Press Conference New York, NY 13 October 2004).

1	2	3	4	5	6
Турция	51	50	-1	47	-3
Бахрейн	54	-	-	-	-
Египет	71	-	-	-	-
Марокко	79	44	-35	38	-6
Алжир	95	82	-13	82	0
Украина	75	65	-10	58	-7

С целью охвата большего количества ключевых факторов, необходимых для понимания детерминант экономического роста, и синтеза GCI и VCI приближений, начиная с 2003 г. Xavier Sala-i-Martin и Elsa Artadi в тесном взаимодействии с ВЭФ развили более общий индекс конкурентоспособности, названный Global Competitiveness Index. Он включал в себя ряд ранее отсутствовавших в GCI факторов: человеческий капитал, рынки труда и финансов, открытость и размер рынка, качество инфраструктуры. 2004 год стал переходным годом от GCI и VCI приближений к единому индексу глобальной конкурентоспособности. The Global Competitiveness Report 2004 – 2005 принял Global Competitiveness Index в качестве основы для аналитической работы ВЭФ. В качестве иллюстрации структуры этого индекса и лидирующих, по отдельным его компонентам, стран приведем соответствующую таблицу из The Global Competitiveness Report 2005 – 2006 (табл. 7).

Вышеуказанные девять параметров объединены в три группы, соответствующие этапу развития экономики. На этапе факторов производства страны конкурируют на основе низких цен на товары собственного производства, которые находятся в разряде недифференцируемых

или несложных товаров. Данное конкурентное преимущество базируется на низкой стоимости факторов производства и изобилии природных ресурсов (первые 4 параметра).

На втором этапе, когда большую роль начинает играть эффективность производства, качество становится фактором конкуренции. Качество же зависит от подготовки рабочей силы (высшее образование), растущей эффективности рынков товаров, услуг и капитала и доступа к новейшим технологиям (параметры 5 – 7).

При продвижении на третий уровень страны уже не могут конкурировать только за счет эффективности. В таких странах компании должны конкурировать также посредством инноваций, производя новые товары, не имеющие аналогов, и используя сложные производственные процессы (параметры 8 и 9).

Хотя все девять параметров важны для всех стран, значимость каждого в отношении конкурентоспособности страны зависит от того, на каком этапе она находится. И поэтому каждой группе параметров соответствует свой субиндекс. Веса каждого субиндекса во всемирном индексе конкурентоспособности представлены в соответствии с этапом развития экономики в табл. 8.

Таблица 7

Лучшие исполнители по девяти компонентам Global Competitiveness Index, 2005 г.

Страна	Институты	Инфраструктура	Макроэкономика	Здравоохранение и начальное образование	Высшее образование и подготовка кадров	Рыночная эффективность	Технологическая готовность	Сложность бизнеса	Инновации
Сингапур	1	5	9	69	8	4	1	20	9
Дания	2	1	16	23	3	5	2	4	10
Чили	27	34	1	25	42	24	36	31	41
Япония	26	9	93	1	16	16	17	1	2
Финляндия	3	10	10	10	1	12	12	12	4
США	16	8	62	47	2	1	5	3	1

Таблица 8

Весы субиндексов в зависимости от этапа развития экономики

Наименование этапа	Факторы производства, %	Эффективность экономики, %	Инновационность, %
Этап факторов производства	50	40	10
Этап эффективности	40	50	10
Этап инноваций	30	40	30

Предполагается, что переход страны от одного этапа развития к другому происходит не скачкообразно, а в результате переходного периода. В целом, разбиение стран на группы в соответствии с этапами развития происходит по уровню ВВП на душу населения (табл. 9).

Таблица 9

Этапы развития экономик

Показатель	Первый этап (факторов производства)	Переходной этап между первым и вторым	Второй этап (эффективности)	Переходной этап между вторым и третьим	Третий этап (инноваций)
ВВП на душу населения	Менее \$2000	\$2000 – \$3000	\$3000 – \$9000	\$9000 – \$17 000	Более \$17 000

Для стран, богатых сырьевыми ресурсами и находящимися в большой зависимости от них, наибольшее значение имеет первая группа, для стран с высокой производительностью и диверсифицированной экономикой – вторая, для стран, занимающих передовые места в исследованиях и разработках, – третья (табл. 8).

Предполагается, что в дальнейшем все разработанные ВЭФ индексы конкурентоспособности будут существовать параллельно, но основным аналитическим инструментом будет Global Competitiveness Index.

Вышеуказанные индексы лежат в основе мониторинга (бенчмаркинга) конкурентоспособности стран мира и могут быть полезны при управлении процессом повышения этой конкурентоспособности, как это отмечалось при рассмотрении структуры GCI. Далее важно отметить, что повышение конкурентоспособности стран, входящих в некоторое их множество (в нашем случае страны MENA и Украина) повышает потенциал для их взаимовы-

годного внешнеэкономического сотрудничества. Например, при увеличении какого-либо индекса конкурентоспособности растет и благосостояние населения (из-за хорошей корреляции с ВВП на душу населения), что стимулирует потребительский спрос, а следовательно, внешнюю торговлю и производственную кооперацию между странами для удовлетворения этого спроса.

Следует также понимать, за счет каких ключевых факторов лидеры различных рейтингов конкурентоспособности достигли своего успеха.

Комментируя лидерство США³ в рейтинге Международного института развития и менеджмента (Лозанна, Швейцария), его директор Стефан Гарелли подчеркивает, что одним из существенных преимуществ США является не только способность развивать технологии, но главное – быстро внедрять их в производство товаров и услуг. И в этом, по его мнению, ключевое конкурентное преимущество американцев, а также главное различие между США и Европой⁴. Еще один фактор успеха США – в удивитель-

ной мобильности населения: американцы способны быстро перемещаться из одного региона в другой, менять сферы деятельности. Именно такое сочетание технологичности и мобильности, по мнению Гарелли, является секретом американского успеха.

Анализ рейтингов конкурентоспособности (как лозанского, так и давосского) показывает, что низкие налоги не являются для инвесторов и предпринимателей самым привлекательным фактором для ведения бизнеса в той или иной стране. Здесь гораздо важнее простота и понятность налоговой системы и администрирования налогов. Примером тому являются скандинавские страны во главе с Финляндией, в которых отмечается максимальная налоговая нагрузка – не менее 42% ВВП⁴.

³ США также регулярно лидируют вместе с Финляндией и в рейтингах конкурентоспособности Давосского ВЭФ.

⁴ Юлия Загоруйко. Рейтинг конкурентоспособности: двигатель прогресса или ярмарка тщеславия // Зеркало недели. – К., 2005. – № 45 (573) (19 – 25 ноября) (<http://www.zerkalo-nedeli.com/ie/print/51825/>).

Практически вся Скандинавия своим высоким рейтингом конкурентоспособности бросает вызов устоявшемуся стереотипу, что страны с высокими налогами и чрезвычайно развитой системой социального обеспечения, страны так называемого социального капитализма, не могут быть конкурентоспособными. Одним из главных конкурентных преимуществ скандинавских стран эксперты называют высокое качество политического и макроэкономического управления, которое обеспечивает социальную сплоченность («social cohesion») ⁵ населения, стабильность и предсказуемость бизнес-среды, низкий уровень инфляции и профицит госбюджета, низкий уровень коррупции, благоприятную почву для динамичного роста инноваций и малого бизнеса, приоритетного развития науки и образования, то есть создает такую среду бизнесу, в которой превыше всего закон и уважение к контракту. ⁶

Таким образом, мы видим, что различные, но ярко выраженные факторы могут приводить к лидерству в рейтингах международной конкурентоспособности стран. Если в активе США такие мощные факторы, как первенство в глобальных технологиях, непревзойденная склонность общества к предпринимательству и риску, высококонкурентная экономическая среда, то Финляндия – безусловный лидер в показателях, которые характеризуют качество общественных институтов, управления и власти. ⁶

Полагаем, что для Украины и исламских стран MENA наиболее подходящим является скандинавский путь повышения их конкурентоспособности, по которому идут такие страны, как ОАЭ и Катар (высокие ранги индексов общественных институтов и макроэкономической среды (см. табл. 1)). ⁷

По различным экспертным мнениям и оценкам, основным фактором, который делает

⁵ Весь опыт мирового развития показывает, что социально сплоченные сообщества гораздо более эффективны в определении проблем и целей, в выработке стратегий и конкретных политик их реализации.

⁶ Юрий Полунеев. Обнищание политикума как фактор неконкурентоспособности страны // Зеркало недели. – К., 2005. – № 39 (567) (2 – 8 октября).

⁷ В противоположность этому Израиль демонстрирует американский путь повышения своей конкурентоспособности (очень высокий ранг технологического индекса (табл. 1) и отличные предпринимательские способности граждан этой страны).

⁸ Подъем ранга этого частного индекса на 7 пунктов в 2005 г., очевидно, был связан с эйфорией и ожиданиями от результатов «оранжевой революции», а в 2006 г. несомненно, следует ожидать его резкий спад.

Украину неконкурентоспособной в современном мире, является низкое качество политика, а соответственно и общественных институтов. И действительно, среди частных индексов GCI Украины худший ранг имел индекс общественных институтов (табл. 1), а в 2004 г. он был одним из самых худших в мире (97 место из 104). ⁸

Из всего вышеописанного следует, что в эпоху глобализации идеология конкурентоспособности должна стать главенствующей. Для этого, как рекомендует ВЭФ, во всех странах необходимо создавать Советы по конкурентоспособности. По рекомендациям ВЭФ, такой Совет был создан три года назад в Египте и планируется создание аналогичных советов в других странах арабского мира. Что касается Украины, то в 2005 г. с идеей конкурентоспособности активно выступала общественная организация «Совет конкурентоспособности Украины», ставящая целью вывести эту идею на передний край национального сознания. Она предложила рассматривать концепцию конкурентоспособности в качестве новой модели экономической политики и создать Совет национальной конкурентоспособности при президенте Украины. В развитие этих предложений 3 октября 2005 г. президент Украины издал распоряжение, которым поручил Кабинету Министров Украины и СНБУ проанализировать состояние конкурентоспособности экономики Украины, определить условия, необходимые для ее обеспечения, а также подготовить для общественного обсуждения аналитический доклад «Конкурентоспособная Украина» и проект Государственной программы обеспечения конкурентоспособности национальной экономики в процессе европейской и евроатлантической интеграции. ⁶ Но имеются большие опасения, что в условиях отсутствия многовекторной внешнеэкономической политики, с ориентацией не только на ЕС и США, но и на страны СНГ, MENA и другие стратегически важные для Украины регионы мира, эту здравую идею может постигнуть судьба евроинтеграционного блицкрига.

На наш взгляд, создание Советов конкурентоспособности в Украине и странах MENA, организация согласованных взаимодействий между ними (координация их деятельности), позволит не только повысить конкурентоспособность этих стран, но и резко усилить внешнеэкономические связи между ними. ■