
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И СРАВНИТЕЛЬНАЯ ПОЛИТЭКОНОМИЯ

**ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ
МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА:
СИСТЕМНИЙ ПІДХІД**

ПІДДУБНА Аліна Іванівна, аспірант кафедри економіки та маркетингу Харківського національного економічного університету

Поняття фактор (від лат. factor – той, що робить, обумовлює) – одне з ключових у теоретичному аналізі конкурентоспроможності. Однак, не дивлячись на множину існуючих досліджень, проблему створення цілісної “факторної картини” конкурентоспроможності вряд чи можна вважати вирішеною. Дефіцит ясності у цій галузі наукового знання стає все більш очевидним у контексті посилення значущості інтелектуального, просторового та темпорального ресурсів в механізмах сучасного економічного розвитку та міжнародної конкуренції.

Актуальність тематики, пов’язаної з факторним аналізом конкурентоспроможності, зростає і в силу “розчинення” сучасного її континууму за рахунок факторів інституціонального походження – процесу своєрідної „етатизації” явища, який не тільки якісно трансформує його природу, а й взагалі підриває традиційний механізм міжнародної конкуренції. Відроджуючи „кастовий” або „феодальний” конструкт конкурентоспроможності, контури якого все більш чітко проявляються у геополітичній системі координат, цей процес, як зазначають окремі дослідники, створює надзвичайно загрозливу ситуацію не тільки для аутсайдерів і переможених, а й для лідерів та переможців [1, с. 117].

Основи факторного аналізу конкурентоспроможності закладено у відомій роботі М. Портера “Міжнародна конкуренція” [2]. „Ромб конкурентоспроможності” М. Портера став майже „стандартним” і „автоматично” рефлексійованим у багатьох вітчизняних виданнях і дослідженнях.

Методологічний стрижень факторного аналізу конкурентоспроможності М. Портера складає ідея **якості фактора** як єдиного аргументу на користь каузального зв’язку між основним і розвиненим, між консервативним і прогресивним, між фактором низького рангу та фактором високого рангу. Критичний аналіз якості факторів “низького рангу” у М. Портера став відправним пунктом у пошуку та обґрунтуванні значущості факторів “більш високого рангу”. Не заперечуючи науковий статус й корисність цього підходу, ми, разом з тим, вважаємо його методологічно обмеженим у плані створення системної й цілісної “факторної картини” конкурентоспроможності. Таке серйозне зауваження вимагає, зрозуміло, не менш серйозного обґрунтування як на науково-теоретичному, так і на операціональному рівнях.

На науково-теоретичному рівні проблему систематизації факторів міжнародної конкурентоспроможності галузі (фірми, підприємства) М. Портер вирішує через **ідентифікацію** їх у площині “якості” або ролі у формуванні, підтримці та збереженні конкурентних переваг [2, с. 39]. Ідентифікація факторів конкурентоспроможності у такому контексті дозволяє визначити “статус” певного фактора - його порівняльну характеристику.

Суть **ідентифікації** як наукового метода пізнання сформульована вперше М. Вебером. Сучасна його інтерпретація полягає у тому, що метод ідентифікації за алгоритмом є

порівняльним, а за характером результату – у смислі категорій пізнання “загального, особливого, специфічного” – розкриває особливості того чи іншого явища [3, с. 62]. При цьому результати порівняльного аналізу прямо й безпосередньо залежать від того, наскільки коректним буде вибір “еталону” або “конструкту”, на основі яких порівнюються й співставляються між собою різні моделі конкурентоспроможності та ідентифікуються її фактори.

У площині саме цієї вимоги порівняння моделей конкурентоспроможності у високотехнологічних галузях економіки (індустріальних її сегментах) з “аграрним конструктом” конкурентоспроможності в дослідженні М. Портера навряд чи можна визнати коректним. Підтвердженням того, що автором порівнюються саме ці “конструкти” конкурентоспроможності, є аналіз ролі таких факторів конкурентоспроможності як “земля”, “природні ресурси”, “кліматичні умови”, з одного боку, і “сучасна інфраструктура обміну інформацією на цифровій основі”, “дослідницькі відділи університетів”, “персонал з вищою освітою” тощо - з іншого [2, с. 97-99]. В результаті порівняння цих “конструктів” виявляється, що майже єдиними “правильними” й “прогресивними” є високотехнологічні галузі економіки, які, за власним визнанням М. Портера, й складають об’єкт його дослідження [2, с. 40].

Некоректність вибору бази порівняння зумовлює не тільки побічну - альтернативну схему класифікації факторів: “основні - розвинені”, “низького рангу - високого рангу”, а й взагалі призводить до антиномії: “і чинник - і не чинник”, “впливає - не впливає”. Прикладом такої антиномії є інтерпретація М. Портером цінності таких факторів як природнокліматичні умови, географічне положення, які для одних (базових) галузей економіки й сьогодні є конституюючими їх конкурентоспроможності, а для інших (високотехнологічних) вони взагалі не є факторами конкурентоспроможності. Використовуючи термінологію К. Ясперса, можна сказати, що якщо дивитися на сільське господарство з точки зору мікроелектронної галузі, то у сільському господарстві можна побачити лише “курйози” мікроелектроніки.

Іншим прикладом такої “антиномії” або “курйозу” є ідентифікація факторів конкурентоспроможності російським дослідником І.М. Ліфіцом. Спираючись на “конструкт” конкурентоспроможності фірми “А.С. Нільсен”, автор зазначає, що один і той же чинник під кутом зору різних суб’єктів ринку може виступати або як фактор, або як критерій конкурентоспроможності. “Доставка товару в магазин у термін є критерієм конкурентоспроможності для оптового продавця чи товаровиробника. Але у той же час вона є фактором конкурентоспроможності роздрібною торгівлі” [4, с. 17]. Нетотожність основи порівняння - “виробник - споживач” - зумовлює й некоректність висновку: “і чинник - і не чинник конкурентоспроможності”.

На операціональному рівні факторна модель конкурентоспроможності М. Портера дійсно “працює” та “належним чином”, але лише як фрагментована модель, тобто як знання, значущість якого зберігається лише в межах певної реальності - окремої високотехнологічної галузі або окремого індустріального сегменту. Практика функціонування цих галузей та сегментів підтверджує й загальний “прогресивний” рух явища – у бік нарощування інтелектуальної складової конкурентоспроможності підприємств. У той же час ця практика свідчить і про те, що такі “низького рангу” фактори конкурентоспроможності як “земля”, “природні ресурси”, “географічне розташування” й інші є “привілеєм” не тільки сучасного аграрного, а й “конструкту” конкурентоспроможності у таких галузях промисловості розвинених країн як металургійна, шкіряна, вугільна тощо [5, с. 41]. І найбільша складність в управлінні міжнародною конкурентоспроможністю підприємств у цих галузях пов’язана з питанням щодо синхронності “прогресивного” руху конкурентоспроможності в різних галузях економіки. Іншими словами, чи ймовірним й закономірним для аграрного сектору та базових галузей економіки є інноваційний конструкт конкурентоспроможності, що притаманний, наприклад, мікроелектронній або фармацевтичній галузям, або ж вектор руху у них слід визначати як “облагородження ресурсної моделі конкурентоспроможності”? Це питання у факторному аналізі конкурентоспроможності М. Портера залишилось відкритим.

Інший методичний підхід до “факторизації” конкурентоспроможності міститься в монографії російського дослідника С.В. Ємельянова. Доцільність підходу, на основі якого формулюється “факторна концепція конкурентоспроможності” [5, с. 40], автор обґрунтовує тим, що, на його думку, “методика якісного аналізу конкурентоспроможності, відома як портеровський “ромб”, дає гарні результати, однак не враховує тих відмінностей у якостях конкурентних переваг, на які вказує сам М. Портер. І сили конкуренції так званого “центрального рингу”, і вплив з боку попиту, і вплив з боку пропозиції, і політика держави, і вплив поріднених і підтримуючих галузей можуть мати різне походження і, таким чином, впливати на різні конкурентні переваги виробників” [5, с. 36].

Використовуючи дані звітів про сучасне положення різних галузей економіки США – як базових, так і високотехнологічних – С.В. Ємельянов робить два важливих висновки:

1. У економіці США одночасно існують галузі та фірми, що ґрунтуються на експлуатації різного типу конкурентних переваг, а саме: а) ресурсних; б) технологічних; в) інноваційних; г) глобальних переваг [5, с. 37];

2. Загальною тенденцією динаміки конкурентних переваг у США є: а) “облагодження” ресурсних переваг “сировинників”; б) посилення технологічних переваг базових галузей; в) нарощування інноваційних переваг галузей-локомотивів розвитку; г) розвиток переваг, які виникають у процесі глобалізації [5, с. 62].

Безумовними перевагами “факторної концепції конкурентоспроможності” С.В. Ємельянова є, на нашу думку, системна її основа - розподіл факторів міжнародної конкурентоспроможності підприємства на внутрішні (“за типом конкурентних переваг, що ним експлуатується”) і зовнішні (“за ступенем і характером залежності фірми від змін у зовнішньому середовищі”). Оскільки термін “тип конкурентних переваг” є ключовим у цьому підході, то проблема факторизації конкурентоспроможності, за автором, переводиться у площину “факторизації” кожного типу конкурентних переваг.

Відзначаючи внутрішню логіку цього підходу, разом з тим слід вказати на ті труднощі, які виникають на рівні його операціонального використання. Передусім, ці труднощі пов’язані з реальним існуванням таких галузей економіки, у яких однозначна класифікація типу конкурентних переваг теоретично й практично є неможливою. Це, власне, визнає й сам автор. “Рух інвестицій в автомобільній галузі, - зазначає він, - тісно переплітається з рухом інновацій, оскільки швидкість оновлення моделей і модифікацій автомобілів стає стільки ж важливим чинником конкурентної боротьби, скільки й географічне розміщення виробничих потужностей за критерієм мінімізації витрат” [5, с. 50].

Розв’язання цього питання автор здійснює шляхом введення нового поняття: “**змішані конкурентні переваги**” – “інноваційно-технологічні”, “інвестиційно-інноваційні” тощо [5, с. 51, 59], не розкриваючи критеріальні параметри “суміші” й принципи ідентифікації “змішаних переваг”. І ця невизначеність більш складного поняття - “змішані конкурентні переваги” - робить його надто складною “одиницею аналізу” у “факторній концепції конкурентоспроможності” С. В. Ємельянова.

Але хотілось би зупинитися не на критичному сприйнятті “факторної концепції конкурентоспроможності” С. В. Ємельянова, а на головному висновку її автора: “Для Росії, - зазначає він, - головне питання [конкурентоспроможності] полягає у тому, наскільки стійким є економічне зростання, на яких факторах воно ґрунтується й чи може та при яких умовах продовжуватися у наступні роки” [5, с. 255].

Звернення до економічного зростання (у більш широкому плані – до соціально-економічного розвитку) як до імперативу та передумови розв’язання проблеми конкурентоспроможності у Росії є, на нашу думку, обґрунтованим і новаторським, а визнання “суміщеної ролі” факторів економічного зростання та конкурентоспроможності спрямовує факторний аналіз конкурентоспроможності й економічного розвитку у єдине русло, у єдиний контекст та з єдиним операціональним апаратом дослідження.

Доцільність факторного аналізу конкурентоспроможності саме у такому методологічному руслі висловлюється і в інших сучасних наукових дослідженнях: “Ключові

фактори, що обумовлюють розвиток економіки, – зазначає Н. Я. Калюжнова, - ... одночасно є й факторами конкурентоспроможності” [1, с. 184]; “таким чином, мова йде про необхідність загального для економічних суб’єктів методологічного підходу до оцінки їх конкурентоспроможності, що дозволяє системно сформувати параметричний ряд факторів конкурентоспроможності регіону, які відображають логіку й прогрес економічного розвитку” [1, с. 188].

Факторіальний аналіз міжнародної конкурентоспроможності підприємства не може абстрагуватися від діалектики явища – його внутрішньої субстанції та способу існування. Уявлення конкурентоспроможності як об’єкта-системи, який належить більш широкій системі економічного розвитку, породжується нею і сам впливає на її рух [6, с. 26], визначає смисл і методологічну схему її факторіального аналізу. Ті фактори, які здійснюють **реальний вплив** на суб’єкта економічного розвитку (нехай і навіть обмежений), одночасно є й факторами конкурентоспроможності. Потенційно кожний часовий „зріз” системи економічного розвитку має різний набір факторів, але у кожному контексті засобом, що їх зв’язує у систему, виступає свідома предметно-перетворююча діяльність суб’єкта розвитку. При цьому діяльність не абстрактна, а структурована у просторі та у часі, результативність якої відображає феномен конкурентоспроможності.

Отже, ідентифікація факторів економічного розвитку стає необхідною передумовою побудови і створення цілісної факторної картини конкурентоспроможності. У такій площині система факторів міжнародної конкурентоспроможності конкретного суб’єкта (підприємства) має розглядатися не як простий перелік множини самих різних елементарних її частинок, а як структурована за певними ознаками сукупність укрупнених компонентів, які відображають систему у різних її проекціях [7, с. 286].

Загальноприйнятої систематизації факторів міжнародної конкурентоспроможності підприємства донині не існує. Практично у кожному дослідженні пропонуються свій підхід, свій перелік та своя інтерпретація факторів конкурентоспроможності. Підтвердження тому - дві різні схеми класифікації факторів конкурентоспроможності, які наведені на рис. 1 і 2 і відображають “авторське бачення” теорії конкурентних переваг М. Портера.



Рис. 1. Класифікація факторів конкурентоспроможності підприємства
(за О. Ю. Паценком) [8, с. 99]

Порівняння підходів до класифікації факторів конкурентоспроможності, наведених на рис. 1 і 2, свідчить, що підхід українського дослідника (рис. 1) ґрунтується на розділі системи

на частини (компоненти, блоки) у відповідності з ключовими ознаками факторів, тобто є **морфологічним**. Підхід німецького дослідника (рис. 2) спрямований на відображення системи факторів міжнародної конкурентоспроможності підприємства у термінах цілей і цільових функціоналів (стратегій) і являє собою, на відміну від першого, **аксиологічне** уявлення системи.

		Тип стратегії		
		Фокусування	Диференціація	Лідерство у витратах
ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ	Різноманітність продуктів на ринку	☯	●	○
	Великий розмір ринку	○	☯	●
	Темпи зростання ринку	●	☯	○
	Мінливість попиту	●	●	○
ЗНАЧЕННЯ НАЙВАЖЛИВІШИХ ФАКТОРІВ КОНКУРЕНТО-СПРОМОЖНОСТІ	Витрати	○	☯	●
	Сервіс	●	☯	○
	Якість	☯	●	○
	Гнучкість	●	●	○
	Випередження у нововведеннях	●	●	☯

Умовні позначення: відповідний фактор має: ○ - мале, ☯ - середнє, ● - велике значення для даного типу стратегії.

Рис. 2. Тест-таблиця факторів конкурентоспроможності підприємства (за Х. Вільдеманом) [за 9, с. 215]

Не заперечуючи корисність цих підходів, ми вважаємо, що окремо взятий кожний з них відображає систему лише у певній її проекції - "якісно-предметній" чи "цільовій" - і, звідси, не може претендувати на всебічність її опису. Системне уявлення факторної картини конкурентоспроможності підприємства, на нашу думку, може забезпечити лише **системний метод**, що ґрунтується на поєднанні різних принципів декомпозиції, кожен з яких відображає систему у різних її проекціях (часовій, просторовій, функціональній, предметній, соціальної тощо). За висловленням відомих дослідників проблеми самоорганізації І. Пригожина та І. Стенгерс, "різні мови й точки зору на систему можуть виявитися доповненнями...", якщо "... усі вони зв'язані з однією й тією ж реальністю, але не зведені до єдиного її опису" [10, с. 126].

Враховуючи походження та сутність міжнародної конкурентоспроможності як об'єкта-системи міжнародної економічної діяльності (розвитку) підприємства, автор пропонує декомпозицію системи факторів міжнародної конкурентоспроможності підприємства, яку наведено на рис. 3.

Найважливіше значення у системному аналізі факторів міжнародної конкурентоспроможності підприємства має поділ їх на дві основних групи: внутрішні (ендогенні), що формуються в межах внутрішнього середовища підприємства, і зовнішні (екзогенні), що виникають у зовнішньому середовищі міжнародної економічної діяльності підприємства.

Кожна із цих груп, у свою чергу, може бути стратифікована на підгрупи (страти) за певними ознаками. Так, у групі **зовнішніх факторів** міжнародної конкурентоспроможності

підприємства мають бути, передусім, виокремлені **міжнародні**, що виникають за межами

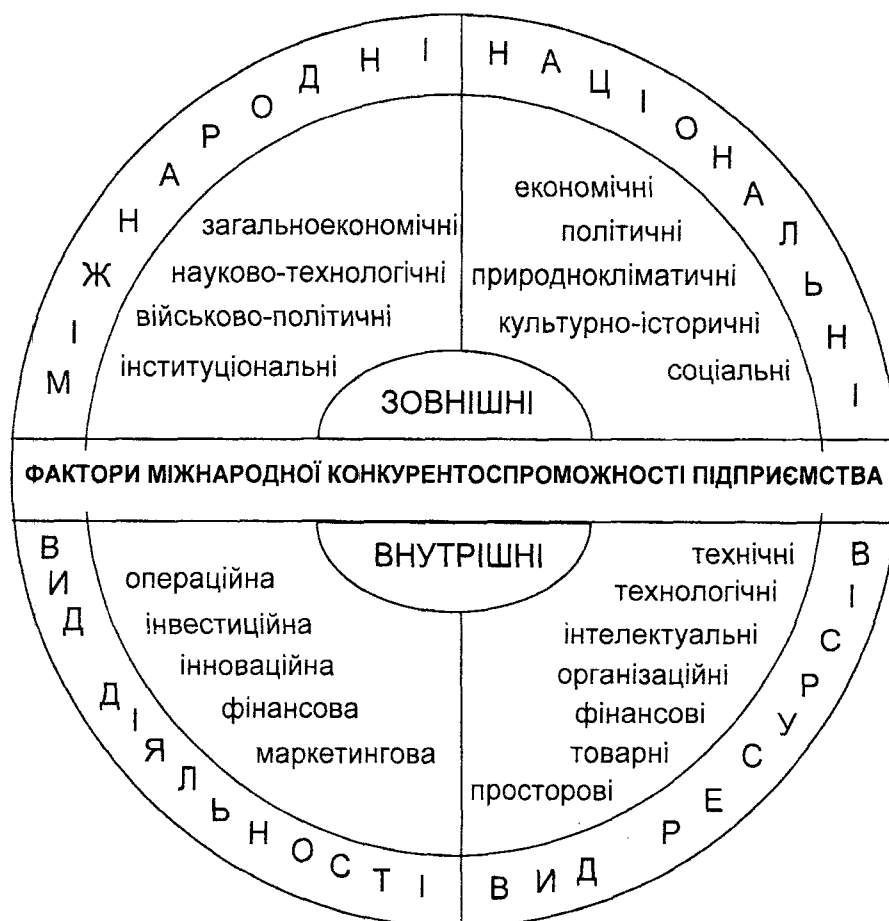


Рис. 4. Структуризація внутрішніх і зовнішніх факторів міжнародної конкурентоспроможності підприємства

митного кордону країни базування, та **національні фактори**, які виникають в межах економічного простору країни базування. Структурні елементи кожної з цих підсистем факторів конкурентоспроможності підприємства наведено на рис. 4.

Міжнародні фактори конкурентоспроможності підприємства пов'язані зі станом та кон'юктурою світових ринків, вимогами міжнародних інституцій тощо. Їх вплив на формування конкурентоспроможності підприємства є прямим, оскільки воно безпосередньо використовує міжнародний економічний простір як ресурс його трансграничної діяльності.

Національні фактори конкурентоспроможності підприємства формуються в межах країни та можуть бути розподілені на:

1) **фактори макрорівневої дії**: економічні (стан розвитку економіки, її галузева та територіальна структура, податкова, кредитна та зовнішньоекономічна політика держави тощо); політичні (визначають політичну ситуацію в країні, характер державного регулювання економіки, темпи та напрямки реформування економічної системи тощо); природні (визначають рівень статичних переваг вітчизняних підприємств, ресурсні та кліматичні умови їх господарювання, географічне розташування тощо).

2) **фактори мезорівневої дії**: економічні (структура, рівень конкуренції, ємність внутрішнього ринку тощо); науково-технологічні (відбивають галузеві особливості НТП, "технологічний ромб" країни, тривалість життєвого циклу виробів (технологій) тощо).

Внутрішні чинники, що обумовлюють стан міжнародної конкурентоспроможності підприємства, як правило, виокремлюються за такими ознаками як напрям діяльності підприємства та види ресурсів, що ним використовуються (рис. 4).

Значущість впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства не є константою: вона змінюється у просторі й у часі разом зі зміною внутрішнього і зовнішнього середовища. Глобалізація конкуренції загострила увагу до факторного аналізу конкурентоспроможності й перетворила його в органічну складову процесу управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства.

Література.

1. Калюжнова Н. Я. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации. - М.: ТЕИС, 2003. - 526 с.
2. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с. англ. - М.: Междунар. отношения, 1993. - 896 с.
3. Шапиро Н.А. Теоретико-методологические аспекты исследования глобального и национального // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, 2004, № 3. – С. 62-72.
4. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. - М.: Юрайт - М., 2001. - 224 с.
5. Емельянов С.В. США: международная конкурентоспособность национальной промышленности. 90-е годы XX века. - М.: Междунар. отношения, 2001. - 408 с.
6. Піддубна А.І., Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність у новій системі координат // Економіка розвитку. Харківський державний економічний університет, 2004, № 2. – С. 24-29.
7. Системный анализ и принятие решений: Словарь-справочник: Учеб. пособие для вузов / Под ред. В.Н. Волковой, В.Н. Козлова. - М.: Высшая школа, 2004. - 616 с.
8. Розвиток секторів і товарних ринків України: НАН України, Ін-т економічного прогнозування. За редакцією проф., д.е.н. В.О.Точиліна. - Ужгород: ІВА, 2001. - 400 с.
9. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. - М.: Издательство ГНОМ и Д, 2001. - 304 с.
10. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок и хаос. - М.: Прогресс, 1986. – 318 с.

Надійшла до редакції 29.11.2004 р.

© Піддубна А.І., 2004