

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

METHODOLOGICAL APPROACHES TO AGRICULTURAL COMPETITIVENESS EVALUATION

У статті охарактеризовані основні підходи, що використовуються для оцінювання рівня конкурентоспроможності аграрного виробництва, зокрема концепція оцінювання витрат внутрішніх ресурсів для визначення конкурентоспроможності галузей національної економіки, показано зв'язок цього поняття та категорій порівняльної та конкурентної переваги, оцінено підходи до диференціації цих понять.

Ключові слова: конкурентоспроможність, аграрний сектор, порівняльна перевага, конкурентна перевага, альтернативні видатки, коефіцієнт витрат внутрішніх ресурсів.

В статье охарактеризованы основные подходы, используемые для оценки уровня конкурентоспособности аграрного производства, в частности концепция оценки затрат внутренних ресурсов для определения конкурентоспособности отраслей

национальной экономики, показана связь этого понятия и категорий сравнительной и конкурентного преимущества, оценены подходы к дифференциации этих понятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, аграрный сектор, сравнительное преимущество, конкурентное преимущество, альтернативные расходы, коэффициент затрат внутренних ресурсов.

This paper resolves several points about competitiveness of agricultural products, including the domestic resource cost concept to estimate the countries competitiveness. It explores its relationship to the definition of comparative advantage and competitive advantage, resolves the conflict between differing views of the comparative advantage and competitive advantage.

Key words: Competitiveness, Agriculture, Comparative Advantage, Competitive Advantage, Shadow Prices, Domestic Resource Cost

УДК 338.433

Лесняк О.Ю.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Національний університет водного господарства та природокористування

Постановка проблеми. На сьогоднішній день аграрний сектор є однією з найважливіших галузей національної економіки, в ньому зайнята значна частка працездатного населення країни. Динаміка як обсягів виробництва, так і посівних площ та поголів'я непрямо вказує на існування резервів подальшого нарощування виробництва продукції аграрного сектору економіки. Для розуміння чинників майбутнього розвитку слід усвідомити, наскільки конкурентоспроможними на міжнародних ринках є сільськогосподарські підприємства та продукція, що виробляється аграрним сектором.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує кілька підходів до оцінювання конкурентоздатності секторів або галузей національної економіки. Один з основних базується на ідеї Баласси [1] про те, що конкурентоздатність може бути виявлена у результаті здійснення зовнішньої торгівлі певної країни з іншими. На основі цієї ідеї використовується цілий ряд показників «виявлених порівняльних переваг», що розроблені на основі поняття порівняльних витрат (Д. Рікардо), порівняльних переваг (Є. Хекшер, Б. Олін), порівняння конкурентних переваг та чинників ефективності використання ресурсів (М. Портер). Концепція порівняльних переваг вперше була описана Робертом Торренсом в «Нарисі про зовнішню торгівлю зерном» (1815 рік) та систематизована

Давідом Рікардо в «Основах політичної економії та оподаткування» (1817 рік).

Теоретико-методологічні основи формування стійких галузевих конкурентних позицій агропромислового комплексу висвітлені у працях вітчизняних авторів: І.Г. Альтшулера, В.Г. Андрійчука, Б.В. Буркинського, С.С. Гаркавенко, В.М. Гейця, Н.Є. Голомші, О.Д. Гудзинського, В.Л. Діканя, С.М. Кваші, І.Г. Кириленка, О.О. Костусєва, П.М. Макаренка, М.Й. Маліка, В.Я. Месея-Веселяка, Б.Й. Пасхавера, М.П. Сахацького, Б.К. Супіханова, О.В. Ульяновченка, В.С. Шибаніна, Л.С. Шевченко, З.Є. Шершньової, О.О. Школьного, Л. Якокки та багатьох інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності аграрного сектору економіки країни та оцінювання теоретичних засад, чинників та прикладних напрямів її підвищення, формулювання науково-теоретичних основ оцінювання конкурентоспроможності на основі теорії порівняльних переваг та аналізу конкурентних можливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із основних факторів формування конкурентоспроможності продукції є фактор ціни, для підтримання якого собівартість як основа для ціноутворення повинна формуватися за принци-

пом мінімізації витрат, що досягається за рахунок оптимізації галузевої структури суб'єктів господарювання, впровадження модернізації, спеціалізації та концентрації виробництва, підвищення виробітку, ефективного використання ресурсів і виробничого потенціалу й урахування вимог ринку.

Конкурентоспроможність – властивість товару, послуги, суб'єкта або галузі в умовах ринкових відносин виступати на ринку паритетно з аналогічними товарами, послугами або господарюючими суб'єктами ринкових відносин, або ж такими, які задовольняють ту ж потребу споживача. Поняття конкурентоспроможності в аграрному секторі має свої особливості. Можна стверджувати, що конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції – це здатність агровиробників функціонувати в актуальній ринковій ситуації, використовувати свої конкурентні переваги і бути здатним перемагати у конкурентній боротьбі на ринках сільськогосподарської продукції та послуг. Така можливість забезпечується за умови використання сільськогосподарськими виробниками своїх конкурентних переваг, які формуються під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників. Внутрішні чинники конкурентоспроможності – це сукупність усіх можливостей підприємства, що впливають на собівартість та якість його продукції. Зовнішні чинники конкурентоспроможності не належать до сфери впливу менеджменту підприємств і формуються у ринковому середовищі.

Порівняльна перевага (comparative advantage) – це здатність виготовляти товар або послугу з відносно меншими альтернативними витратами [2]. Країна, що виготовляє товар з меншими альтернативними витратами, має більші порівняльні переваги, вона витрачає менше як імпортованих, так і внутрішніх ресурсів на одиницю продукції, її внутрішні ресурси мають більш низьку альтернативну вартість, а продукція цієї країни більш конкурентоздатна на світовому ринку.

Конкурентоспроможність є однією з найважливіших категорій ринкової економіки і характеризує можливість та ефективність адаптації підприємства до умов конкурентного середовища. Відповідно до визначення, узгодженого Всесвітнім економічним Форумом, конкурентоспроможність – це набір інституцій, механізмів та чинників, що визначають рівень продуктивності країни [3].

Порівняльна перевага присутня при можливості виготовляти ту ж продукцію або надавати ті ж послуги з меншими альтернативними видатками. Абсолютною ж перевагою характеризується суб'єкт господарювання, який здатний виготовити найбільше продукції на одиницю залучених виробничих ресурсів.

Стосовно порівняльної переваги, то навіть, якщо один суб'єкт господарювання має абсолютні переваги в усіх видах продукції, проте він може

отримати вигоду, експортуючи продукти, в яких він має порівняльні переваги (тобто менші альтернативні витрати) та імпортує продукти з відсутністю порівняльної переваги (більш високими альтернативними видатками). Важливим при цьому є не абсолютні витрати виробництва, а відносні альтернативні видатки, які показують, наскільки потрібно зменшити виробництво певного товару чи послуги щоб виготовити додаткову одиницю іншого товару чи послуги.

Схожим до «порівняльної переваги» терміном є поняття «конкурентної переваги». Оскільки часто ці поняття взагалі не розрізняються і прирівнюються один до одного, вони використовуються паралельно для означення різних концепцій.

Відповідно до бачення, яке більш розповсюджене в емпіричних дослідженнях і менш – в теоретико-методологічних, конкурентна перевага оцінює прибутковість країни (або інших суб'єктів) у певній галузі при існуванні «ринкових» цін та можливість спотворення прибутковості внаслідок регулювання чи інших впливів, тоді, як порівняльна перевага відображає прибутковість при тінювих (прихованих) цінах. На нашу ж думку, відмінність між порівняльною та конкурентною перевагою може трактуватися так само, як і відмінність між абсолютною та конкурентною перевагою.

У міжнародній науковій думці багато авторів наголошують на тому, що конкурентоспроможність не має однозначного визначення. Проте, може бути узгоджена думка, що конкурентоспроможність – це спроможність протистояти конкурентам і бути при цьому прибутковим. Конкурентоспроможність, таким чином – це спроможність продавати виготовлену продукцію, яка відповідає певним вимогам (за ціною, якістю та кількістю) і в той же час забезпечувати рівень прибутковості, який би дозволяв підприємству процвітати. Тобто конкурентоспроможність вважається відносним поняттям, при чому головним багатьох дослідників розуміють не підходи до його тлумачення, яке може змінюватися залежно від предмету та об'єкту дослідження, а використання методів її оцінювання.

Оцінкою міжнародної конкурентоспроможності є реальний обмінний курс валюти (real exchange rate)

$$RER = \frac{p^T}{p^{NT}}, \quad (1)$$

де p^T – індекс цін на ринкові товари p^{NT} – індекс цін на неринкові (untradable) товари

Відкрита порівняльна перевага (RCA – revealed comparative advantage) була вперше обґрунтована Балассою (Balassa) у 1965 році і модифікована Волратом (Vollrath, 1991) у порядку уникнення подвійного рахунку між кількома країнами. RCA інколи називають індексом Баласси. Модифікована Волратом версія називається віднос-

ною експортною перевагою (RXA – relative export advantage), оскільки базується на врахуванні експорту [1, 4].

$$RCA_{ij} = RXA_{ij} = \frac{(X_{ij})}{(X_{ik})} / \frac{(X_{nj})}{(X_{nk})}, \quad (2)$$

де X – обсяги експорту; j – оцінюваний товар; k – всі товари, відмінні від товару j ; i – оцінювана країна; n – всі країни, відмінні від країни i .

Значення індексу більші від 1 означають, що країна має порівняльну перевагу в цій продукції. Волрат (Vollrath) запропонував індекс порівняльної імпоротної переваги (RMA – relative import advantage), який є подібний до попереднього, але враховує не експорт а імпорт (M):

$$RMA_{ij} = \frac{(M_{ij})}{(M_{ik})} / \frac{(M_{nj})}{(M_{nk})}, \quad (3)$$

У цьому випадку на порівняльну перевагу вказує значення індексу, менше 1. Різниця між цими індексами називається відносною торгівельною перевагою (RTA – related trade advantage)

$$RTA_{ij} = RXA_{ij} - RMA_{ij}, \quad (4)$$

Позитивне значення цього показника вказує на конкурентну перевагу.

Якщо порівняти RXA і RMA у логарифмічній формі, то вони виявляться симетричними до початку координат. Їх різниця називається виявленою конкурентоспроможністю (revealed competitiveness).

$$RC_{ij} = \ln(RXA_{ij}) - \ln(RMA_{ij}), \quad (5)$$

Піттс і Лагневик (Pitts and Lagnevik, 1998) модифікували індекс RCA для ідентифікації продукції, випущеної за кордоном, проте фірмами з національним капіталом, об'єднавши підходи Портера і Дюнінга [5]:

$$RCA_{ij} = ((X_{ij} + IPO_{ij}) / (X_{ik} + IPO_{ik})) / ((X_{ni} + IPO_{ni}) / (X_{nk} + IPO_{nk})), \quad (6)$$

$$DNCA_{ij} = \frac{(X_{ij} + IPO_{ij}) - (M_{ij} + IPI_{ij})}{X_{ij} + IPO_{ij} - IPI_{ij}}, \quad (7)$$

де IPO – обсяг виробництва товару j країни i , виготовлений за кордоном (outbound production), IPI – обсяг виробництва товару j виготовлений всередині країни і закордонним капіталом (inbound production)

Досить простим у застосуванні є метод визначення експортної частки (EMS / export market shares) та, з іншого боку, «чистий індекс експорту» (NEI / net export index) [4]:

$$NEI_{ij} = (X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij}), \quad (8)$$

де X – експорт, M – імпорт, j – сектор чи продукт, i – країна. Тобто, якщо -1 , то країна тільки імпортує, якщо близько 1 , то тільки експортує.

Торгівельна теорія розглядає конкурентоспроможність країн на основі концепції порівняльних (конкурентних) переваг. Концепція була розвинена Рікардо та Хекшером та Оліном (Heckscher-Ohlin-

model) у формі моделі двох країн, яка наголошує на тому, що конкурентні переваги виникають на основі різниці виробничих витрат у різних країнах, і, що кожна з країн спеціалізуватиметься на виробництві продукції з нижчими виробничими витратами [4].

Таким чином, при оцінюванні рівня конкурентоспроможності витрати внутрішніх ресурсів мають порівнюватися з чистою економічною вигодою від виробництва товару. На нашу думку, меті такого оцінювання найліпше відповідає широко використовуваний за кордоном показник витрат внутрішніх ресурсів DRC (domestic resource cost). Цей коефіцієнт розраховується, як співвідношення альтернативних видатків національного виробництва товару до створеної при його виробництві вартості [6].

$$DRC_j = \frac{DC_j}{NVA_j},$$

де DC_j – внутрішні витрати виробництва j -го товару, NVA_j – обсяг виробництва, розрахований за світовими цінами.

Якщо коефіцієнт більше 0 але менше одиниці, це вказує на міжнародну конкурентоспроможність виробництва певного товару: загальні витрати вітчизняного виробництва менші, ніж світові ціни. Якщо коефіцієнт вище 1, то ідентифікується недодача конкурентоспроможності.

Аналіз витрат внутрішніх ресурсів (DRC) оцінює ефективність країни у залученні внутрішніх ресурсів до виробництва певного товару [7].

$$DRC_{ij} = \frac{c_{ij}^d}{p_{ij} - c_{ij}^f},$$

де c_{ij}^d і c_{ij}^f – це відповідно внутрішні та зовнішні виробничі витрати країни і при виробництві товару j ; p_{ij} – гранична ціна товару j . Відмітимо, що $c_{ij} = c_{ij}^d + c_{ij}^f$ (тобто, загальні виробничі витрати є сумою витрат внутрішніх та зовнішніх виробничих ресурсів).

Коефіцієнт DRC, менший від одиниці, показує що країна і використовує внутрішні ресурси ефективно у тому сенсі, що внутрішні альтернативні витрати виробництва товару j країни і (c_{ij}^d) є меншими від альтернативних витрат, згенерованих у виробничому процесі ($p_{ij} - c_{ij}^f$). Іншими словами, значення коефіцієнту, що є більшим від одиниці, вказує на неефективне використання внутрішніх ресурсів.

Відповідно, $DRC_{ij} < 1$ показує, що країна і має конкурентну перевагу у виробництві товару j . При чому що меншим є коефіцієнт, то більш вагомою вважається конкурентна перевага. І відповідно, що більшим від одиниці є коефіцієнт використання внутрішніх ресурсів, то більшим є відповідне конкурентне відставання.

Ключовим параметром використання підходу DRC є використання «тіньових (прихованих) цін/ витрат» для оцінки доходів та витрат. На відміну

від очевидних ринкових цін, тіньові ціни є «соціальними» цінами, які враховують ринкові викривлення. Наприклад, низькі витрати сільськогосподарського виробництва певної країни можуть не бути результатом високоефективного виробничого процесу, але наслідком прямих чи непрямих державних субсидій при залученні енергії, придбанні насіннєвого матеріалу, водокористуванні чи використанні інших виробничих ресурсів. Внаслідок цього використання спотворених ринкових цін при оцінюванні тенденцій прибутковості призводить до не завжди коректних висновків про наявність або відсутність конкурентних переваг.

Для уникнення таких викривлених висновків теоретично слід було б при розрахунку коефіцієнту витрат внутрішніх ресурсів використовувати лише тіньові ціни, тобто ринкові ціни за вирахуванням впливів державного регулювання та інших диспропорцій. У такому випадку можна буде дійсно стверджувати про оцінювання справжнього соціального рівня виробничих витрат та доходів.

На жаль, в емпіричних дослідженнях вплив факторів оцінити надзвичайно важко. На нашу думку, дослідник має орієнтуватися на офіційні перевірені статистичні дані. Таким чином, для оцінки конкурентоспроможності аграрного сектору України в першу чергу слід проаналізувати середньо українські витрати на виробництво основних видів сільськогосподарської продукції.

Висновки з проведеного дослідження. З наведених даних можна зробити висновок про те, що незважаючи на загалом високий рівень конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України його збалансований розвиток знаходиться під загрозою внаслідок значних диспропорцій у бік розвитку рослинництва та овочівництва. При збереженні ідентифікованих вище тенденцій обсяги продукції рослинництва внаслідок витратних конкурентних переваг будуть збільшуватися, а обсяги продукції тваринництва та виробництва цукрових буряків будуть зменшуватися. Полегшення або збільшення торговельних бар'єрів (як з боку України, так і з боку країн-імпортерів) може лише відповідно пришвидшити або уповільнити такі зміни. Дисбаланс розвитку тваринництва та рослинництва в середньо- та довгостроковій перспективі матиме не лише економічні, але й соціальні і екологічні негативні наслідки. Причини та важелі уникнення такого небажаного розвитку подій, як і дослідження тіньових цін та альтернативних

витрат і факторів, що впливають на їх виникнення, мають бути предметом наступних досліджень, проте, з метою досягнення сталого розвитку аграрної галузі, можна рекомендувати використовувати другий з вищевказаних варіантів політики державного регулювання – стимулювання досягнення «набутих» конкурентних переваг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Balassa B. (1965). Trade Liberalisation and 'Revealed' Comparative Advantage. The Manchester School, Vol. 33: 99–123.
2. Morris M.L. 1990. Determining Comparative Advantage Through DRC Analysis: Guidelines Emerging from CIMMYT's Experience. CIMMYT Economics Paper NO.1. Mexico, D.F.: CIMMYT.
3. The Global Competitiveness Report 2014–2015 / World economic forum, 2015. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>. – Назва з екрану.
4. Latruffe, L. (2010), "Competitiveness, Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri-Food Sectors", OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers, No. 30, OECD Publishing, 2010 – режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/5km91nkdt6d6-en>
5. Pitts, E. and Lagnevik, M. (1998), "What determines food industry competitiveness?", in: Traill, B., Pitts, E. (eds), Competitiveness in the Food Industry, Blackie Academic & Professional, London, Chapter 1, pp. 1-34.
6. Assessment of Comparative Advantage in Aquaculture: Framework and Application on selected Species in Developing Countries / Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome, 2009. – Режим доступу: <http://www.fao.org/docrep/012/i1214e/i1214e.pdf>. – Назва з екрану.
7. Edward Tower. Domestic Resource Cost // Journal of International Economic – Intergration 7(1), Spring 1992. – P. 20-44.
8. Кулешова Г.М. Конкуренція і конкурентоспроможність в агропромисловому виробництві / Г.М. Кулешова. – Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 126-131.
9. Чемерис І. М. Конкуренція і конкурентоспроможність аграрного виробництва в сучасних умовах [Електронний ресурс] – (Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/2010_146/10cim.pdf)
10. Харічков С.К. Сучасні методичні підходи до визначення екологічної конкурентоспроможності товарів та товаровиробників / С.К. Харічков, Т.В. Аверіхіна // Маркетинг та менеджмент інновацій. – 2013. – № 3. – С. 272-279.