

## ВПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

*Розглянуті основні чинники конкурентоспроможності сільсько-го господарства, зокрема визначено роль створених та базових факторів виробництва. Досліджено вплив іноземних інвестицій на підвищення конкурентоспроможності сільського господарства.*

*The main factors of the competitiveness of the agriculture were considered. Particularly the role of the created and base factors of the production was determined. The impact of the foreign investments on the increasing of the competitiveness of the agriculture was investigated.*

У сучасних умовах ефективним визнається такий розвиток галузі або національної економіки в цілому, який орієнтований на її сталу конкурентоспроможність. Особливої ваги набуває визначення чинників, які впливають на перебіг означених процесів, зокрема дискусійним залишається проблема впливу іноземних інвестицій на підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Чи не найбільше названа проблема торкнулася сільського господарства, оскільки галузь пережила найбільшу кризу, однією з причин якої є низькі показники конкурентоспроможності.

Поняття конкурентоспроможності трактується і використовується в економічному аналізі залежно від об'єкта дослідження, а критерії оцінки і фактори динаміки конкурентоспроможності товару, підприємства, галузі та національної економіки мають свою специфіку. У широкому розумінні конкурентоспроможність – це обумовлені економічними, соціальними та політичними факторами позиції країни або товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках. В умовах відкритої економіки вона може визначатися як здатність країни (товаровиробника) протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку і на ринках третіх країн.

Конкурентоспроможність товару як його відповідність умовам ринку за технічними, економічними та іншими характеристиками включає в себе поняття “технічного рівня”, “якості” та “цінності”. Методологічною основою дослідження цієї проблеми є відома теорія “життєвого циклу товару” [2,3]. Застосування названої теорії

для визначення конкурентноздатності сільськогосподарської продукції як товару недоцільне, оскільки вона є сировиною для виготовлення продуктів харчування і для неї немає заміників. Звідси тривалість життєвого циклу сільськогосподарської продукції як товару не визначена.

Конкурентоспроможність підприємства характеризують його частка на внутрішньому і зовнішньому ринках, чистий прибуток на одного зайнятого, кількість конкурентів тощо. Як правило, конкурентоспроможним є підприємство, що тривалий час може залишатися прибутковим в умовах відкритої економіки. Особливістю сільського господарства є те, що пропозиція галузі формується численним арсеналом товаровиробників, які виробляють однорідну (стандартизовану) продукцію. Отже, для того, щоб виявити стійкі тенденції та причинно-наслідкові зв'язки, що формують конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції, краще розглядати сукупність товаровиробників, тобто галузь в цілому або окремих регіон.

Для оцінки конкурентоспроможності галузі використовують показники: чистий експорт, частка імпортованої продукції на внутрішньому ринку; обсяг продажів; частка у світовому виробництві даного виду продукції, продуктивність праці, чистий прибуток на одного зайнятого тощо [2,5]. При цьому важливо, наскільки галузь визначає профіль міжнародної спеціалізації країни. Перераховані показники використовуються для описового дослідження, тобто вони дозволяють виявити проблему, дати їй соціально-економічну оцінку.

Для виявлення причинно-наслідкових зв'язків та чинників конкурентоспроможності галузі використовують декілька підходів:

- ресурсний (за сучасною пріоритетністю - рівень людського капіталу, технологія, наявність капіталу для зовнішнього і внутрішнього інвестування, наділеність природними ресурсами і економіко-географічне положення країни);

- факторний (моніторинг змін позицій країни на міжнародних ринках певного товару залежно від рівня розвитку національної економіки, що характеризується реальним використанням факторів економічного зростання);

- рейтинговий (інтегральне відображення стану галузі за тією чи іншою системою показників) [2,4,5,6,8].

Чіткого розмежування між названими підходами не існує.

**Швидше вони доповнюють один одного. Для того, щоб визначити рейтинг галузі в систему показників, безперечно, необхідно включити забезпеченість ресурсами, охарактеризувати національні умови виробництва тощо. Тому найбільш адаптованими до сучасності здаються теоретичні моделі, в яких застосовується системний підхід. У таких моделях дослідження суто національних (внутрішніх) джерел економічного розвитку поєднується з врахуванням ключових зовнішніх факторів, проте пріоритетність надається національним передумовам. Серед них плідною, на нашу думку, є концепція конкурентних переваг країни, найбільший внесок у розвиток якої зробили американські та західноєвропейські наукові центри, зокрема дослідницькі групи М.Портера (США), А.Ругмана (Канада), Дж.Даннінга (Великобританія).**

У теоретичних конструкціях М.Портера, викладених у його фундаментальній праці “Стратегія конкуренції” [6], домінує підхід, згідно з яким конкурентні переваги країни розглядаються через міжнародну результативність національних фірм. Вирішальним фактором цієї результативності є здатність національних фірм ефективно використовувати ресурси, що дислокуються всередині країни. Вчений компонує головні детермінанти цієї здатності у “даймонд”, що вбирає набір змінних, які характеризують середовище, яке сприяє чи заважає створенню конкурентного ринку. “Даймонд”, що розглядається, являє собою динамічну систему, де параметри кожної з детермінант тісно пов’язані зі станом інших.

За М.Портером, конкурентоспроможність національної економіки в цілому чи окремої галузі зокрема залежить від чотирьох детермінант:

1. Фактори виробництва, у т.ч. природні ресурси та створені фактори (інфраструктура, кваліфікована робоча сила тощо).

2. Умови попиту (обсяг та характер попиту на товари і послуги з боку місцевих споживачів).

3. Пов’язані та підтримуючі галузі (наявність чи відсутність національних постачальників та пов’язаних галузей, які конкурентноспроможні в міжнародному масштабі).

4. Обрана стратегія і концепція розвитку галузі, структура та внутрішньо національна конкуренція підприємств в галузі, умови створення, організації та управління підприємствами.

До уваги беруться дві додаткові змінні (роль уряду та випадкові обставини), які впливають на загальні компоненти “даймонд”. На підставі результатів досліджень компаній різних країн М.Портер робить висновок, що міжнародна конкурентоспроможність фірм визначається саме характеристиками національного “даймонду”.

Вищезгадані компоненти “даймонду” значною мірою знаходяться під впливом змін на міжнародних ринках, а також зміною умов виробництва в інших країнах. Цікавими з цього приводу є праці А.Ругмана, який досліджував проблеми релевантності моделі М.Портера на стратегічну поведінку фірм Канади. Він доповнює модель, включивши до національного “даймонду” детермінанти “даймонду” США – країни, де зосереджується близько сімдесяти відсотків зарубіжної діяльності канадських корпорацій. З точки зору А.Ругмана, для оцінки конкурентоспроможності компаній Канади та інших країн найбільш адекватні не стільки фактори національного “даймонду”, скільки взаємодія останніх із “даймондами” зарубіжних країн [5, С.20].

Таким чином, якісно нові умови діяльності національних підприємств формуються під впливом міжнародних економічних відносин, при утворенні і послідовному розвитку міждержавних регіональних інтеграційних угруповань.

Ця теза є надзвичайно важливою для української економіки, оскільки ключові параметри конкурентоспроможності вітчизняних товарів, підприємств та галузей формувалися у структурі внутрішніх і зовнішніх економічних зв'язків СРСР – країни, яка на період розпаду перестала відповідати сучасним критеріям конкурентоспроможності. За оцінками експертів, наприкінці 80-х років приблизно 4/5 продукції СРСР було неконкурентноспроможними на світових ринках. За даними ГАТТ, у 1991 році частка СРСР у світовому експорті становила всього 2,2 відсотка, а, наприклад, частка Гонконгу – 2,8 відсотка, Нідерландів – 3,8 відсотка [5, С.20]. Національна економіка України, яка успадкувала традиційно матеріало та енергомісткі технології, об'єктивно не могла конкурувати на світових ринках.

Найбільш негативний вплив, з точки зору забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в цілому та аграрного сектора зокрема, мала стратегічна недооцінка високого рівня інтегрованості України у народногосподарському комплексі

СРСР. На момент його розпаду питома вага міжреспубліканського обміну в загальному обсязі ВВП України становила майже 30 відсотків, у той час як в Росії цей показник становить лише 3 відсотки [1, С.28]. І якщо невеликі за розмірами і тому менш інерційні, наприклад, прибалтійські республіки зуміли досить швидко переорієнтувати свої національні економіки, то включена технологічно у міжреспубліканський обмін економіка України не тільки не змогла структурно переорієнтуватися, але й зазнала втрати багатьох ознак її порівняльної привабливості.

Сільського господарства ця проблема торкнулася чи не найбільше. Зараз важко оцінити, чому так сталося, але реальністю є те, що підприємства першої сфери АПК в колишньому СРСР розміщувалися поза межами України. Маючи могутній сільськогосподарський потенціал, Україна з перших днів свого існування опинилася в повній залежності від інших держав щодо виробництва зернозбиральних комбайнів, кормозбиральної техніки, вантажних автомобілів, багатьох видів мінеральних добрив (особливо фосфорних) та нафтопродуктів. Орієнтація в останні роки на імпорт надміру дорогих засобів виробництва для сільського господарства, замість розвитку відповідних виробництв у себе, мало свої певні негативні результати стосовно конкурентоспроможності галузі. З іншого боку, втрата ринків збуту сільськогосподарської сировини в країнах СНД, неможливість ефективного виходу на міжнародні ринки через технологічну та інституційну несумісність національної економіки були причиною катастрофічного падіння сукупного попиту на сільськогосподарську продукцію з усіма наслідками, які випливають з цього.

Розвиваючи модель Портера-Ругмана, Дж. Даннінг вводить додаткову змінну – багатонаціональну ділову активність. На його думку, іноземні інвестиції також мають значний вплив на стан національного “даймонду”, що особливо характерно для провідних індустріальних країн. Дж. Даннінг акцентує увагу на необхідності дослідження умов, які, з одного боку, дають змогу зарубіжним корпораціям використовувати переваги національної чи галузевої конкурентоспроможності країни, а з іншого, – визначають механізми оптимізації впливу іноземних інвестицій на розвиток конкурентного потенціалу окремих держав [5, с.20]. Оскільки трансформація початкових порівняльних переваг у сталу конкуренто-

спроможність сільського господарства неможлива без інвестицій, варто коротко зупинитися на цій проблемі.

В економічній теорії існує мало проблем, які б породжували стільки суперечливих думок та інтерпретацій, скільки про вигоди і втрати іноземного інвестування для країн з перехідною економікою. Суперечності стосуються не стільки визначення впливу міжнародних фінансових ресурсів на традиційні економічні показники (такі, як темпи росту ВВП, інвестицій, національних заощаджень тощо), хоч і в даному питанні висловлюються різні точки зору. Розбіжності в думках стосовно ролі іноземних інвестицій ґрунтуються на фундаментально протилежному розумінні природи, типу і характеру процесу розвитку, який би забезпечив країні досягнення стійкої конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Аргументи на користь іноземного інвестування базуються в основному на традиційному неокласичному аналізі теорій економічного росту. Іноземна допомога урядам країн з перехідною економікою та приватні іноземні інвестиції, звичайно, розглядаються як засіб подолання розриву між наявними ресурсами в країні (національні заощадження, іноземна валюта, державні доходи та управлінський досвід) і обсягом цих ресурсів, необхідних для досягнення бажаних темпів росту і розвитку. Як найпростіший приклад пояснення впливу нестачі заощаджень для покриття потреб у інвестиціях на розвиток національної економіки можна взяти модель Харрода-Домара. Вплив дефіциту іноземної валюти для закупівлі необхідних засобів виробництва за кордоном досліджується в моделі “двох обмежувачів” [7, С.148].

Таким чином, вважається, що найголовніший вклад іноземного інвестування полягає в тому, що воно сприяє ліквідації розриву між наявним обсягом національних заощаджень і бажаним обсягом інвестицій. Другий позитивний момент, пов’язаний з іноземним інвестуванням, полягає в тому, що вони дозволяють заповнити різницю між обсягом іноземної валюти, необхідної для здійснення намічених програм розвитку, і чистими надходженнями від національного експорту. Приплив іноземного капіталу може не тільки частково або повністю покрити дефіцит платіжного балансу, але й вирішити цю проблему в перспективі у випадку, якщо підприємство, що належить іноземному інвесторові, зможе забезпечувати чистий приплив експортних надходжень у майбутньому. Третій позитивний момент, який

виникає з припливом іноземного капіталу в країну, - це зменшення розриву між передбачуваними податковими надходженнями в державний бюджет і реально одержаною сумою податків. Вважається, що обкладаючи податком прибутки іноземних інвесторів і беручи участь у їх діяльності на своїй території, уряди країн з перехідною економікою мають більшу можливість мобілізації державних фінансових ресурсів для здійснення проектів розвитку.

Нарешті, четвертий аргумент на користь іноземного інвестування: їх приплив частково або повністю заповнює нестачу управлінського та підприємницького досвіду, передових технологій і кваліфікаційних навиків. Іноземні інвестори забезпечують не тільки надходження фінансових ресурсів і створення нових підприємств, але й ніби передають "повний пакет" всіх необхідних ресурсів, включаючи технологічні секрети, досвід управлінської та підприємницької діяльності. Подібна передача знань, досвіду і технологій є найбільш бажаною і продуктивною для країн-одержувачів.

З іншої точки зору, кожному із чотирьох аргументів на захист іноземних інвестицій протистоїть контраргумент. Приплив іноземних інвестицій не завжди приводить до збільшення національних заощаджень та інвестицій, оскільки іноземні інвестори обмежують внутрішню конкуренцію, укладаючи з урядом країни-позичальника ексклюзивні угоди про виробництво, мінімізуючи реінвестування і формуючи дохід в основному для груп населення з низькою схильністю до заощаджень. В багатьох випадках їх діяльність перешкоджає розвитку місцевих фірм, посилює дуалістичність національної економіки і збільшує нерівність в доходах. У цьому ж напрямку діє політика процентних ставок по кредитах, наданих урядам країн, що стали на ринковий шлях розвитку економіки. Хоч на початкових етапах іноземні інвестиції збільшують валютні резерви в країнах, в які вони надходять, у довгостроковій перспективі погіршення стану поточного платіжного балансу відбувається у результаті значних обсягів імпорту напівфабрикатів і засобів виробництва, а на рахунку руху капіталів неодмінно відобразиться вивіз прибутків, виплати відсотків, роялті, винагород зарубіжним менеджерам. Збільшення податкових надходжень у державну скарбницю значно менше від потенційно можливої суми через пільгове оподаткування підприємств з іноземними інвестиціями і практику так званого трансфертного ціноутворення. Тим більше, що дані надхо-

дження, як правило, не перекривають їх падіння через зупинку неконкурентних місцевих підприємств. Найбільшою помилкою стосовно програми іноземного інвестування є уявлення, що в країни з перехідною економікою направляються гроші. Насправді, в склад інвестицій входять обладнання, сировина та експертні послуги країни-донора. За даними Фонду Агенції Міжнародного Розвитку США, 93 відсотки виділених коштів допомоги іншим державам використовується в США для оплати названих поставок [7, С.508]. Звідси можна зробити висновок, що іноземні інвестиції відповідають інтересам на довгострокову перспективу, в першу чергу, країн-донорів. Зосереджуючись у сучасних секторах економіки і стимулюючи їх розвиток, іноземні інвестиції тим самим посилюють неконкурентоспроможність традиційних секторів, особливо сільського господарства.

Все ж таки, зважаючи всі “за” і “проти” стосовно впливу іноземного інвестування на привабливість національного “даймонду” і створення стійкої конкурентоспроможності сільського господарства, можна зробити висновок про бажаність припливу капіталу з-за кордону. По-перше, негативний вплив іноземного інвестування може бути зведений до мінімуму адекватними мірами стосовно умов надання кредитів. З цього приводу, в першу чергу, підлягає критиці політика МВФ і Світового Банку, які поряд з кредитами країнам-позичальникам нав’язують стандартні програми структурної адаптації економіки, що, можливо, завдало їм більшої шкоди, ніж користі. По –друге, діяльність держави повинна орієнтуватися на відкриття внутрішнього ринку для іноземного капіталу у поєднанні з гнучкою системою захисту вітчизняних товаровиробників, забезпечення правових і економічних гарантій для здорової конкуренції національних та іноземних підприємств. В цілому, стосовно країн з перехідною економікою, мова йде про регульовану державою поетапну відкритість з випереджаючою структурною перебудовою національної економіки. На початкових стадіях розвитку рятівною може виявитися своєрідна “напівзакритість”, на відміну від рекомендованої МВФ повної відкритості економіки. Показовими тут, наприклад, є досвід Японії, Південної Кореї, післявоєнної Німеччини, які були напівзакритими для інших (і цим захищені від негативних впливів іноземного капіталу) при дуже активній експортній експансії.

По-третє, ринкова трансформація сільського господарства і до-



сягнення ним стійкої конкурентноздатності потребує значних інвестицій та субсидій з боку держави. Джерелом покриття даних витрат можуть бути податкові надходження і від розвитку сучасних секторів економіки, стимульовані іноземним капіталом. Саме такий перерозподіл забезпечить швидку структурну перебудову національної економіки, необхідної для її самодостатнього розвитку і досягнення стійкої міжнародної конкурентоспроможності.

Підсумовуючи сказане, необхідно відмітити, що проблема конкурентоспроможності аграрного сектора економіки є складною і комплексною. Розглядати її слід в тісній взаємодії з багатьма економічними змінними національного “даймонду”, за визначенням М.Портера. Складність проблеми полягає в тому, що її необхідно інтенсивно розробляти і практично здійснювати з допомогою відповідної державної політики та запровадженням ефективних економічних стимулів активізації сільськогосподарського виробництва та технологічній його переорієнтації. Принципово важливим є врахування впливу на результати національного “даймонду” міжнародних економічних відносин, особливо руху капіталів.

### Література

1. Геєць В., Степанкова Т., Кваснюк Б., Киреев С., Гаврилюк О. Від кризи до росту (Методичні рекомендації). – К.: УАДУ, 1995. – 87с.
2. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. – СПб.: Питер Ком., 1998. – 898с.
3. Котлер Ф., Амстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга/ Пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М., СПб., К.: Издат. дом “Вильямс”, 1998. – 1056с.
4. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. – 2-е изд., доп. и испр. – М.: Юрайт – М, 2001. – 224 с.
5. Пахомов Ю.М., Лук’яненко Д.В., Губський Б.В. Національні економіки в глобальному середовищі. – К.: Україна, 1997. – 237с.
6. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А.Олійник, Р.Скільський. – К.: Основи, 1998. – 390с.
7. Тодаро М. Экономическое развитие: Учебник / Пер. с англ. под ред. С.М. Яковлева, Л.З.Зевина. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 671с.
8. Фатхудинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: Инфра – М, 2000. – 312с.
9. Porter M. Competetive Advantage of Nations. – New York.: Free Press, 1990.-360 p.
10. Shepherd Y.S., Futrell Y.A. Marketing Farm Products. – 7<sup>th</sup>// Iowa State University Presse, 1982. – 428p.