

Telecom у 1995 р. уклала довгострокову угоду з американською компанією Netscape Communication Corporation, що передбачає забезпечення Deutsche Telecom як виробника оригінального устаткування програмним продуктом Netscape в рамках надання послуг першої по Інтернету [4]. Дана стратегія забезпечила обом компаніям диференціацію послуг з високошвидкісним доступом в Інтернет.

САДЗ передбачають довгострокове співробітництво з дистриб'юторами або з основними споживачами продукції партнерів стратегічного альянсу. Наприклад, стратегічний альянс у збуті між виробником персональних комп'ютерів і його російським дистриб'ютором ЛАНК передбачає проведення стратегії більш тісної взаємодії з виробником з питань технічної підтримки і навчання. Дана стратегія дозволила дилерові брати участь разом з дистриб'ютором у формуванні нового, більш прибуткового сегмента ринку, а кінцевому клієнтові відкрила доступ до новітніх технологій [5].

РДСА створюються між фірмами, що роблять як товари і послуги, що взаємно доповнюють один одного, так і товари або послуги-замінники. Як приклад такого СА може служити угода між British Telecom, MCI Microsoft, що передбачає розробку нової номенклатури глобальних Інтернет-послуг, функції яких полягають в організації корпоративної мережі, електронної пошти, поліпшеному доступі до баз даних і т. д. [4].

ПДСА створюються між фірмами, що оперують спочатку у не зв'язаних між собою галузях, між якими потенційно можливо або уже відбувається, звичайно через інновації, розмивання границь. Міжорганізаційне співробітництво тут взаємозбагачує партнерів з погляду одержання технологій і управлінського досвіду. Наприклад, компанія Microsoft створила СА з Sega, виробником відеоігор, і Dream Works SKG, виробником фільмів, для того, щоб одержати доступ до інформаційної складової комплексу. В результаті цього компанія, зробивши допомогу у відкритті інтерактивного каналу компанії NBC, конкурентноздатного з CNN, одержала виключні права в дистриб'юції новин NBC [4].

Переваги перерахованих вище типів стратегічних альянсів наступні:

САГТ — економія на масштабах;

САВТ — економія від зв'язків з постачальниками;

САДЗ — економія від зв'язків з дистриб'юторами та замовниками;

РДСА та ПДСА — економія від диверсифікаційної діяльності, зменшення ризиків і невизначеності.

Разом з тим треба зазначити, що різні типи стратегічних альянсів, окрім відмінностей, мають і загальні властивості:

партнери, які об'єдналися для реалізації узгоджених цілей, залишаються юридично незалежними;

партнери сумісно розподіляють вигоди від діяльності та разом здійснюють контроль за нею;

партнери надають постійну підтримку одному або декільком стратегічним напрямкам діяльності стратегічного альянсу.

Таким чином, можна відзначити, що на відміну від актів злиття та поглинання, у випадку об'єднання в стратегічний альянс, компанії не втрачають своєї індивідуальності та залишаються незалежними. Тому для стратегічних альянсів характерна можливість оборотності прийняття стратегічних рішень. У зв'язку з цим дана форма інтеграції різних форм капіталу в перехідній економіці України, коли суб'єкти підприємницької діяльності часто не мають довгострокових зв'язків, особливо з закордонними партнерами, має стати першим етапом до створення з ними транснаціональних фінансово-промислових груп.

Проведене в даній статті дослідження дозволило отримати такі результати: уточнено сутність поняття "стратегічний альянс"; побудована класифікаційна схема типів стратегічних альянсів; встановлено переваги, відмінності та загальні особливості різних типів стратегічних альянсів.

Література: 1. Гаррет Б. Стратегические альянсы: Пер. с англ. / Б. Гаррет, П. Дюссож. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 332 с. 2. Morris D., Hergert M., "Trends in International collaborative agreements", Columbia Journal of World Business, vol. 22, №2, 1987, p. 15 – 21. 3. Международный менеджмент / Под ред. С. Э. Пивоварова, Д. Н. Баркана, Л. С. Тарасевича — СПб.: Изд. "Питер", 2000. — 624 с. 4. Кизим Н. А. Концентрация и интеграция капитала. — Х.: Бизнес Информ, 2000. — 104 с. 5. Мовсесян А. Г. Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 444 с.

*Стаття надійшла до редакції
27.01.2005 р.*

УДК 339.009.12

**Піддубний І. О.,
Піддубна Л. І.**

СУЧАСНА ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: АСИМЕТРИЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО РІВНЯ

In the article on the basis of critical analysis. The M. Porter's theory of competitive advantages the conclusion about the conceptual discrepancy of its basic conceptions and postulates with

© Піддубний І. О., Піддубна Л. І., 2005

the real practice of international competitiveness is substantiated.

The direction of further development of the international competition theory from the point of view of its positive function are formulated.

Світова спільнота вступила у XXI століття з різними уявленнями відносно того, якими мають бути **нова** система світогосподарських зв'язків, **новий** міжнародний поділ праці та **новий** механізм розподілу світового доходу. Зовнішня політика та зовнішньоекономічна стратегія провідних країн світу ґрунтується на вельми різних теоретичних і світогосподарських позиціях. При всій розбіжності цих позицій концептуальну їх основу складає **парадигма міжнародної конкурентоспроможності**. Ніколи раніше в історії міжнародних відносин і зовнішньоекономічної політики країн світу феномен конкурентоспроможності не набував такого важливого значення, як тепер.

Проблема конкурентоспроможності, яка з часів автора поведінкової концепції конкуренції А. Сміта інтерпретувалася переважно у мікроекономічній площині як проблема "розумних дій людини" і "загального позитивного результату конкурування" [1, с. 497], на початку XXI століття переросла у **проблему міжнародного економічного розвитку**, яка активно обговорюється на всесвітніх економічних форумах та в міжнародних організаціях у ракурсі того, що можна назвати **глобальним диспутом** (Global Talk). Зростаюча й загрозлива несумісність так званого "агресивного економічного розвитку" з екологічними та ресурсними можливостями планети в сучасній науці все більше пов'язується з ідеологією конкурентної боротьби та чинником конкурентоспроможності. Посилення зовнішньої політики країн зі стратегічними природними ресурсами планети та останні події у Перській затоці об'єктивно підвищують ризик переведення цієї боротьби в напрямі того, що Д. Белл три десятиріччя тому визначав як "страх і трепет" (fear and trembling) [2, с. 38].

По суті, у цій боротьбі мова йде вже не про раціональні "розумні дії" окремих суб'єктів міжнародної конкуренції, а про процес своєрідної "**етатизації**" конкурентоспроможності — процес, який не тільки якісно трансформує природу явища, а й взагалі підбиває колишній механізм міжнародної конкуренції.

До якого рівня здатен заходити цей процес, свідчить рішення американського суду штату Алабама, згідно з яким країнам ОПЕК (!) "забороняється маніпулювання цінами на нафту" [3, с. 16]. І якщо це рішення поки ще сприймається як курйоз, то інше рішення американського суду, яким визначається нелегітимність продажу акцій російської нафтової компанії "ЮКОС", свідчить про цілком реальні спроби утвердити нову "маніхейську" схему управління світовою економікою. Відроджуючи "кастовий", або "феодалний" конструкт конкурентоспроможності, цей процес,

як зазначають окремі автори, "створює надзвичайно загрозливу ситуацію не тільки для аутсайдерів і переможених, а й для лідерів та переможців" [4, с. 117].

У структурі реальності проблема змін, яких зазнає сучасна система світогосподарських відносин, охоплює два рівня наукового пізнання — загальнотеоретичний і операціональний (практичний). На інтелектуальному рівні оцінка цих змін не виходить за певні психологічні та "політкоректні" рамки, а суть проблеми кваліфікується як лише "витрати модернізації, яка інтенсивно продовжується, хоча і в непростих умовах" [3, с. 11]. Інакше кажучи, в теорії міжнародної конкуренції домінує підхід у дусі *Realekonomik*.

Між тим, на порозі XXI століття багато радикальних змін "не ідентифікуються" крізь окуляри Генрі Кіссінджера та Майкла Портера. Для утримання контакту з реальністю необхідні новий інструментарій та нова методологія аналізу цих змін, які дозволяють визначити, наприклад, чому теоретичний постулат "у світі конкурують не країни, а фірми і галузі" серйозно викривлює реальну дійсність, а його "локальне" використання обернулося трагедією для українського літака АН-70. Форсований вступ України до СОТ, за логікою цього постулату, може також рано чи пізно обернутися непростю дилемою: а яку ціну може й має заплатити Україна за вступ до СОТ? Ту ціну, яка ґрунтується на "законі справедливості" А. Сміта і ставить на чолі кута право кожного суб'єкта на вільне конкурування, або ж іншу — ту, яку, за Г. Кіссінджером, мають встановити її "сили демократії" та "творці світових цінностей"?

Метою даної статті є спроба аналізу й виявлення причин розбіжності між сучасною теорією та практикою міжнародної конкуренції (конкурентоспроможності) — розбіжності, на наш погляд, концептуального рівня, яка породжує помилки та серйозне викривлення стратегічних дій і рішень у вітчизняній господарській практиці. Виявлення причин проблемної ситуації у цій галузі наукового знання має і більш конкретну мету: сформулювати напрями розвитку теорії міжнародної конкуренції з точки зору посилення позитивної її функції.

Теоретичне ядро переважної більшості сучасних уявлень на анатомію міжнародної конкуренції (конкурентоспроможності) складає одна й та ж концептуальна модель — модель міжнародної конкуренції М. Портера, наведена у відомій його роботі [5]. Це полегшує наш вибір наукових праць та імен економістів, теоретичні погляди яких визначають парадигму сучасної міжнародної конкуренції. Вважаємо також, що посилань на роботи М. Портера буде достатньо для доказів проблемної ситуації у схемі "теорія — практика".

Наш аналіз ми починаємо з історичного контексту — з 70-х років минулого століття. Це був час надзвичайно важливий в економічному розвитку провідних країн світу як із ринковою, так і з адміністративно-командною економікою. Наукові погляди вчених 60 —

70-х років характеризуються свого роду "маятниковим станом" — наявністю полярно протилежних шкіл та напрямів економічної думки як відчуття бід у відношенні країн з ринковою економікою на фоні економічних успіхів країн з адміністративно-командною економікою. І ця біда настала в кінці 60-х — у першій половині 70-х років. Нафтові шоки у 1967 р. та у 1973 р. різко погіршили ситуацію в західних країнах, перетворивши їх у нетто-боржників з великим дефіцитом платіжних балансів. В умовах зростаючої взаємозалежності національних господарств виявилась повна нездатність економік західних країн до гри з "ціновим козирем" на світових нафтогазових ринках.

Наведене відчуття бід ще раніше знайшло відображення у працях Й. Шумпетера, в яких ставилась під сумнів доцільність використання класичних теорій міжнародної конкуренції в оцінці перспектив розвитку економік країн з ринковою економікою та обґрунтовувалась необхідність підвищення їх науково-технологічного динамізму [6].

Реалізація цього висновку Й. Шумпетера залежала, однак, від вирішальних змін інституціональної структури економічних систем розвинених країн та механізму міжнародної конкуренції в цілому, а саме: від визнання держави як активного агента й рушійної сили внутрішнього розвитку країн та як **реального** суб'єкта міжнародної конкуренції. Якщо для вирішення першої частини цього завдання вже існувала потужна підтримка у роботах Дж. Кейнса, то теоретичний "резервуар" другої частини завдання був майже пустим, якщо не враховувати вкрай спрощених концепцій меркантилізму. Треба зразу відзначити, що М. Портером проблема наповнення цього теоретичного "резервуару" вирішена оригінально, але у формі невдало оформленої розверстки ідей протекціонізму.

Ранжуючи засоби та джерела, які забезпечують конкурентні переваги [5, с. 63 – 66], М. Портер у якості **останнього** з цих засобів визначає "**правила гри**", які встановлюються, зрозуміло, не окремими фірмами, а урядами країн, і "коли ці правила раптом змінюються", зазначає автор, вони (конкуренти) не в змозі відповісти на ці зміни" [5, с. 66]. Однак, у міжнародному плані роль "правил гри", констатує М. Портер, різко зростає: "Інтернаціоналізація та усунення протекціонізму й інших перешкод для конкуренції тільки посилюють роль країн, і на цей рахунок я готовий поспорити з ким завгодно" [5, с. 48]. Останнє твердження може не знецінювати попереднє лише за умови, якщо посилення ролі держави у міжнародній конкуренції пов'язується саме зі встановленням "правил гри". Термін "правила гри" тут ключовий і багатозначний: він означає не тільки "правильний склад" суб'єктного контуру, що встановлює й координує "правила гри" на світових ринках, а й "адекватний набір" "правил гри", який для одних має усувати протекціонізм, а для інших є набором монопольних засобів конкурування, не доступних для інших.

Зрозуміло, що така відверта концептуалізація ролі "правил гри" у новій парадигмі міжнародної конкуренції не могла бути сприйнята науковими колами на тільки інших країн, а й у самих США. Тому М. Портер одразу ж "правильно ставить питання": він розводить поняття "конкурентоспроможність" і "держава", бо перше є "аморфним" відносно другого [5, с. 24].

Із задоволенням прийнявши це "правильно поставлене питання", політична еліта й економічні агенти розвинених країн мають усі підстави бути вдячними проф. М. Портеру, цьому великому *advocatus diaboli* їх справи. Саме цей теоретичний "гачок" не розгледіла своєчасно наукова спільнота, й, осліплені конкурентними успіхами американських корпорацій, "клянувши" на нього десятки країн світу. І саме за нього, говорячи словами О. Ланге, у якості вдячності за надану велику послугу статуя проф. М. Портера має зайняти почесне місце у залі засідань конгресу Сполучених Штатів Америки.

Висновок перший. Операціональна потреба економічних агентів і урядових еліт західних країн щодо оновлення класичних теорій міжнародної конкуренції з'явилась у 70-х роках ХХ століття, коли стала очевидно реальна загроза використання стратегічних ресурсів у якості інструмента конкурентної боротьби, а в теоретичних дослідженнях з'явилось диференційоване бачення наслідків посилення економічної взаємозалежності країн та процесів глобалізації світової економіки. І пошук відповіді на ці проблемні ситуації було сформульовано як соціально-гостре завдання.

Теорія міжнародної конкуренції М. Портера є однією з самих значних і вражаючих спроб опису, пояснення й узагальнення динаміки міжнародної конкуренції в історичній її ретроспективі. Але те, що складає "цивілізовану" основу сучасного ринку та механізму міжнародної конкуренції — інституціонально оформлені норми й правила гри — у теорії міжнародної конкуренції М. Портера залишилось "поза кадром". Звідси виходить: значущість теорії М. Портера підриває її власна методологія. Увесь хід його наступних думок можна передбачити: в дусі консервативної інтерпретації теорій А. Сміта та Д. Рікардо "інституціонально роздягнені" фірми і галузі "вільно" ведуть між собою конкурентну боротьбу.

Але, зазначає відомий російський економіст В. Іноземцев, "сучасна практика свідчить про те, що американським виробникам вдається все більш успішно конкурувати на міжнародній арені завдяки створенню абсолютно нових правил конкуренції, які змінюють непорушні, здавалось би, принципи, які існували протягом усього ХХ століття" [7, с. 7]. З цим твердженням цілком корелюється й висновок іншого російського економіста М. Гельвановського: "...суб'єктом національної державної стратегії конкурентоспроможності повинна стати консолідована система держави і корпорацій, яка виступатиме на зовнішніх ринках як своєрідна корпорація корпорацій. Остання має утво-

рити основне ядро національної моделі розвитку економічної системи Росії у ХХІ столітті" [8, с. 10].

Діалектика конкурентоспроможності. Проблема загальної теорії конкурентоспроможності з часів А. Сміта до появи робіт М. Портера перебувала майже "у тіні". І хоча кілька перспективних концепцій все ж з'являлось у цей час — можна згадати, наприклад, дослідження К. Марксом проблем внутрішньої та міжгалузевої конкуренції, спроби Й. Шумпетера закласти новий фундамент для теоретичного осмислення конкурентоспроможності на основі теорії динаміки економічного розвитку, — жодна з них не стала основою для нових уявлень теорії конкурентоспроможності.

І якщо ми не зважуємося піднести М. Портера на п'єдестал творця нової теорії міжнародної конкуренції (конкурентоспроможності), то, передусім, тому, що його теорії не вистачає однієї якості, вкрай важливої для наукового знання у статусі **діалектики поняття**. Діалектика конкурентоспроможності, за М. Портером, — це **процес** формування явища навіть без натяку на те, що, окрім засобу (процесу) руху, діалектика поняття — це, перш за все, його природа (походження) та засіб існування (внутрішня субстанція) явища.

Підтвердженням того, що в дослідженнях М. Портера домінує саме процесуальний бік явища, слугує пряме висловлювання автора: "У центрі уваги даного дослідження був **процес** отримання та збереження конкурентних переваг у відносно складних галузях економіки та індустріальних сегментах" (виділено нами — І. П., Л. П.) [5, с. 40]. Для дослідження конкурентоспроможності у такому її ракурсі є одна причина.

Характеризуючи принципову методологічну позицію автора, В. Іноземцев зазначає: "М. Портер, як і більшість західних спеціалістів з проблем сучасного бізнесу, базують свої думки не стільки на абстрактних, макроекономічних поняттях і категоріях, скільки на реаліях, які надаються історією успіхів і невдач національної промисловості і торгівлі" [9, с. 115]. Ця оцінка відомого російського вченого цілком корелює з власним уявленням М. Портера, для якого теорії міжнародної торгівлі є "досить узагальненими й не мають суттєвого значення", бо "менеджери не бачать у них практичного сенсу" [5, с. 39]. Отже, значущість загальнотеоретичної компоненти знання у М. Портера не виходить за межі когнітивних здатностей менеджерів.

Використовуючи метод "коротких ланцюжків" і "поєднувальних ланок" А. Маршалла, М. Портер сконцентрував увагу на суворому відборі й описі тих процесуальних аспектів і сторін конкурентоспроможності, які є найбільш суттєвими з точки зору реальних конкурентних успіхів або кругозору менеджерів. Однак такий підхід, як зазначав Т. Веблен, може дати "лише опис явища, а не генетичну характеристику процесу його формування", і "отримані результати вряд чи можна назвати економічною теорією" [10, с. 55].

Усвідомлюючи, як представник історичної школи, обмеженість будь-якого узагальненого знання, яке виключає можливість чіткого обґрунтування природи явища, М. Портер робить висновок, який став поворотним у його дослідженні: "Теорія конкурентоспроможності охоплює у якості базових декілька наукових галузей. Її стрижень — це теорія конкурентної стратегії. У той же час **більш широке розуміння проблеми** може забезпечити поглиблення досліджень в окремих напрямках, зокрема, у таких, як **економічний розвиток у цілому...**" (виділено нами — І. П., Л. П.) [5, с. 14].

Якщо "**більш широке розуміння проблеми**" кваліфікувати як загальнотеоретичний рівень її розроблення, то думка тих, хто вважає, що проблема загальної основи конкурентоспроможності у Портера залишилась "поза кадром", є цілком справедливою [11, с. 92]. При всій значущості методу "реальності" конкурентних успіхів або невдач його використання не виводить стратегію конкурентних переваг на рівень "універсального", а "ланцюжки цінностей фірми" — за рівень "фрагментованого" знання.

У критичному аналізі теорії міжнародної конкурентоспроможності варто звернути увагу й на той її аспект, яким остаточно "добивається" універсальна "душа" явища. "Універсальної конкурентної стратегії не існує" — зазначає М. Портер, [5, с. 52], і цією констатацією "антиуніверсальної" основи стрижня знецінюється вся "загальнотеоретична" складова його дослідження.

Ступінь радикалізму теорії конкурентоспроможності М. Портера деякі автори пов'язують з тим, що у ній в якості базової "одиниці аналізу" виступає поняття "**продуктивність**", яке мало б інтегрувати в собі все різноманіття реальних конкурентних успіхів і складати ядро (інваріант) явища [5, с. 35]. Між тим цей радикалізм зберігається лише до того моменту, поки мова йде про наукову абстракцію — поняття продуктивності, яке містить у собі протиріччя між абсолютною і відносною (ринковою) ефективністю "системи створення цінностей". "Правильне розуміння продуктивності, — зазначає М. Портер, — вимагає врахування як ринкової вартості (ціни) вироблених тією чи іншою нацією товарів, так і ефективності їх виробництва... Оскільки глобальна конкуренція в більшій мірі впливає на ціни стандартних товарів, то ефективність сама собою вже не вирішує проблеми" [12, с. 100 – 101].

Однак, як тільки ми починаємо співставляти цю базову "одиницю аналізу" з аналітичним інструментарієм, що міститься в класичних теоріях міжнародної торгівлі, то виявляється, що портеровська концепція продуктивності є оригінально переосмисленим варіантом теорії порівняльних переваг Д. Рікардо. І ступінь оригінальності визначається тим, що в класичній теорії рушійною силою й джерелом міжнародної конкуренції виступають **порівняльні витрати**, а в моделі

М. Портера — **порівняльна (ринкова) ефективність**. Якщо справедливим є ствердження, згідно з яким ефективність є похідною від витрат (ефективність = результат/ витрати), то вряд чи справедливо стверджувати про принципову новизну інтелектуального інструментарію аналізу конкурентоспроможності у М. Портера.

Висновок другий. Дослідницька стратегія Портера полягала у тому, щоб звести усе різноманіття "реальних конкурентних успіхів або невдач" до єдиного "знаменника" — конкурентоспроможності. Однак реалізувати це завдання у формі нового "теоретичного пласта" економічної науки М. Портеру вряд чи вдалося. І, передусім, тому, що діалектика конкурентоспроможності у нього — це "усічена" діалектика, в якій образ поняття зведений лише до процесуальної його характеристики.

Відмова М. Портера від "універсальної" основи явища обумовила створення теоретичного знання, значущість якого для практики не більш корисна, ніж абстрактні теорії. Ціною, яку прийшлося заплатити автору за звуження масштабу дослідження, стала **фрагментарність** теорії. І більш конкретно — наслідками його "методологічного індивідуалізму" (А. Ноув) стало теоретичне знання у формі "ящика з інструментами" (Дж. Робінсон) — "ланцюжків цінності", "драбини" порівняльних переваг, "ромба конкурентоспроможності" тощо. Завдання топ-менеджерів у такій ситуації зводиться до раціонального набору інструментарію та поєднувальних ланок незалежно від того, в яких умовах та з якого "матеріалу" цей інструментарій вироблено. У М. Портера вони визначаються принципом **ad hoc** — **конкретною** галуззю (ринком) та **конкретними** конкурентними ситуаціями. При такому підході **сутіснє** — це лише нове конкретне й ситуативне, яке при відсутності "твердого ядра" явища ще не гарантує раціональності дій і рішень топ-менеджерів в інших галузях та в інших конкурентних умовах.

"Хвороба фрагментарності" портеровської концепції конкурентоспроможності, яка звучує можливості її звернення до реального світу сучасної конкуренції, коріниться у базовій її історичній місії — побудовою за схемою "виклики-відповіді". Але в цій схемі права її частина залишилась без багатьох "відповідей" на ключові питання, і, передусім, тому що поняття "конкурентоспроможність" на макроекономічному рівні визначається як таке, що має ірраціональний ("аморфний") зміст. Хтось сказав, що ліс — це множина від дерева. І тоді виходить, що немає лісу (конкурентоспроможної економіки), є тільки дерево (конкурентоспроможна фірма). Але і роль окремого дерева неможливо недооцінювати. Виконуючи роль "первинного стовбура", без якого загальна теорія не може набути статусу системної теорії, теорія конкурентоспроможності М. Портера, безумовно, має зайняти певну нішу у теоретичному осмисленні багатогранної економічної реальності.

Факторний аналіз конкурентоспроможності. Введення в науковий аналіз поняття "система ство-

рення цінностей" [5, с. 623] не залишає сумнівів у тому, що метою факторного аналізу конкурентоспроможності у Портера є побудова системної "факторної картини" явища. Це підтверджується й назвою як окремого розділу, так і всім змістом його головної роботи [5].

Методологічний стрижень факторного аналізу конкурентоспроможності М. Портера складає ідея **якості фактора**. Критичний аналіз якості факторів "низького рангу" у М. Портера став підґрунтям побудови нової факторної картини конкурентоспроможності. Не заперечуючи науковий статус і 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). Портер вирішує через **ідентифікацію** їх у площині "якості" або ролі у формуванні, підтримці та збереженні конкурентних переваг [5, с. 39]. Ідентифікація факторів конкурентоспроможності в такому контексті дозволяє визначити "статус" певного фактора — його порівняльну характеристику.

Суть **ідентифікації** як наукового методу пізнання сформульована вперше М. Вебером. Сучасна його інтерпретація полягає у тому, що метод ідентифікації за алгоритмом є порівняльним, а за характером результату — у сенсі категорій пізнання "загального, особливого, специфічного" — розкриває особливості того чи іншого явища [13, 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 вряд 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 [5, с. 97 – 99]. У результаті порівняння цих "конструктів" виявляється, що майже єдиними "правильними" й "прогресивними" є високотехнологічні галузі економіки.

Некоректність вибору бази порівняння зумовлює не тільки однобічну — **альтернативну** схему кла-

сифікації 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 природно-кліматичні умови, географічне положення, які для одних (базових) галузей економіки й сьогодні є конститутантами 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.

На **операціональному рівні** факторна модель конкурентоспроможності М. Портера дійсно "працює", і працює "належним чином", але лише як фрагментована модель, значущість якої зберігається лише в межах окремої високотехнологічної галузі. Практика функціонування цих галузей 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 [14, 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 сектора та базових галузей економіки є інноваційний конструкт конкурентоспроможності, що притаманний, наприклад, мікроелектронній або фармацевтичній галузям, або ж вектор руху в них слід визначати як "облагородження ресурсної моделі конкурентоспроможності"? Це питання у факторному аналізі конкурентоспроможності М. Портера залишилось відкритим.

Висновок третій. Системна версія факторів конкурентоспроможності М. Портера ґрунтується на запозиченому у М. Вебера методі ідентифікації, в якому якість є єдиним аргументом на користь каузального зв'язку між елементами (факторами) системи. Але подібний синтез системи зводить останню до єдиного — **альтернативного** — її опису, значущість якого обмежується мікроекономічним рівнем аналізу. І, як тільки до уваги приймається "якість" державного фактора конкурентоспроможності, то подібна бінарна логіка побудови системи породжує проблему "цивілізаційної артикуляції" соціуму. Між тим проблема інституціоналізації правил гри на міжнародних ринках сьогодні не менш значуща для підприємства, ніж проблема внутрішньої ефективності його "кібернетичного чорного ящика".

Історична динаміка конкурентоспроможності. Методологічну основу уявлень М. Портера щодо історичної динаміки конкурентоспроможності складає постулат "**стадіальності**", згідно з яким кожна фірма, галузь чи країна, спираючись на власні "унікальні джерела й потенціал розвитку", поступово рухається від нижчого "природно-ресурсного" до найвищого, ґрунтованого на "багатстві", щабля конкурентоспроможності [5, с. 746 – 747]. Ця ключова в теорії конкурентних переваг М. Портера ідея стала майже "стандартною" й автоматично рефлексійованою в багатьох сучасних дослідженнях.

Якщо в оцінці її "працездатності" враховувати, що й сьогодні значна частка первинних секторів економік розвинених країн, у тому числі США, ґрунтується на ресурсно-факторних перевагах, а також те, що останні зовсім не є "привілеєм" тільки цих секторів США [14, с. 40], то обмеженість пояснювального значення цієї "лінійно-прогресивної" моделі руху конкурентоспроможності є очевидною.

Спираючись на постулат стадіальності, можна пояснити лише певний напрям динаміки факторіальних джерел конкурентоспроможності, але не сам рух явища. Проблема полягає у тому, що в контексті даної моделі ми не в змозі ані зафіксувати рівень факторної (інвестиційної або ж інноваційної) "якості" конкурентоспроможності, ані стверджувати щодо його відповідності умовам конкуренції. Відповіді на ці питання залежать не тільки від постулату стадіальності, а й від інших положень теорії конкурентоспроможності.

Переконавання в обмеженій "працездатності" стадіальної моделі руху конкурентоспроможності стають ще більш очевидними за умови співставлення її з тим, як реально переважає більшість країн світу долає визначені щаблі (стадії) конкурентоспроможності та узгоджує їх з "типовою" (теоретичною) моделлю. Результати цього співставлення однозначно можна кваліфікувати як "розузгодження" або "відхилення" руху конкурентоспроможності цих країн з "лінійно-прогресивною" схемою руху явища. Картина "стадіального руху" економік не одного десятку країн світу сьогодні така, що вимагає ставити на порядок денний не стратегію переходу на новий щабель їх конкурентоспроможності, а **стратегію виживання** народів цих країн. При цьому, як зазначає відомий перуанський дипломат Освальдо де Рівєро, єдиним джерелом виживання "некерованих хаотичних спільнот" залишається "загроза, яку несе багатим сусідам внутрішня їх нестабільність".

Висновок четвертий. Стадіальна модель історичної динаміки конкурентоспроможності М. Портера залишає відкритими так багато питань, що автору потрібні додаткові теоретичні зусилля та емпіричні дослідження, щоб підтвердити виявлені ним зв'язки між "консервативними" та "прогресивними" моделями конкурентоспроможності у різних галузях економіки, а також обґрунтувати закономірності переходу в міжнародному аспекті.

Потребує також прояснення й того, чому сучасний механізм міжнародної конкуренції ґрунтується на "ієрархічному" неспівпаданні між правилами гри її учасників, які для "штабного персоналу" замикаються періодичним "ричанням тигрів" (Ф. Шерер, Д. Росс), а для "рядових" суб'єктів — граничними формами гіперконкуренції.

Наведене вище є досить серйозною критикою сучасної теорії міжнародної конкуренції. Але чи можна повернути до реального світу теоретичну модель з такими її методологічними "прогалинами"? Ф. Хан якось сказав: "Коли політика виробляється на основі таких моделей, я дістаю пістолет" [15, с. 14]. При всій метафоричності цього виразу поза сумнівів залишається те, що міжнародна конкурентоспроможність сьогодні набуває зміст, який мало нагадує модель явища, що відтворюється в сучасній теорії міжнародної конкуренції. У будь-якому випадку лозунг "менше держави" стає абсолютно неприйнятним у плані його безумовного виконання. І якими б засобами та "правильно поставленими питаннями" проблема держави не виводилась із теорії міжнародної конкурентоспроможності, нова її версія повинна розглядати структуру-зв'язок "держава – підприємство" як методологічний стрижень сучасної теоретичної конструкції цього феномену.

Література: 1. Сміт А. Исследования о природе и причинах богатства народов. — М.: Наука, 1992. — 572 с. 2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. — М.: Наука, 1999. — 432 с. 3. Pro et Contra. Журнал российской внутренней и внешней политики. Издательство "Гендальф". — 2002. — Том 7. — №4. — 304 с. 4. Калюжнова М. Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации. — М.: ТЕИС, 2003. — 526 с. 5. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. — М.: Международные отношения, 1993. — 896 с. 6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. — 456 с. 7. Иноземцев В. Парадоксы постиндустриальной экономики / Мировая экономика и международные отношения. — 2000. — №3. 8. Гельвановский М. И. О стратегии повышения конкурентоспособности российской экономики. Доклад на расширенных заседаниях комитета Государственной думы по экономической политике и предпринимательству / Российский экономический журнал. — 2000. — №7. 9. Иноземцев В. Старая экономика в новом столетии: опыт и уроки. / Мировая экономика и международные отношения. — 2000. — №12. 10. Аналин О. Исследовательская программа Торстейна Веблена: 100 лет спустя / Вопросы экономики. — 1999. — №11. 11. Розвиток секторів і товарних ринків України: НАН України, Інститут економічного прогнозування / За ред. проф., д. е. н. В. О. Точиліна. — Ужгород: ІВА, 2001. — 400 с. 12. Porter M. E., Takeuchi, M. Sakakibara. Can Japan Compete? Houndmills — London, Macmillan Press Ltd., 2000. XI — 208 p. 13. Философия хозяйства. Альманах центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. — 2004. — №3. — 304 с. 14. Емельянов С. В. США: международная конкурентоспособность национальной промышленности. 90-е годы XX века. — М.: Международные отношения, 2001. — 408 с. 15. Hahn F. Equilibrium in Macro-economics. Blackwell, 1984. — 282 p.

УДК 334.78(477)

Манойленко А. В.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В УКРАИНЕ

In the article the peculiarities of formation the corporate sector in Ukrainian economy are considered. The major factors that determine the basic directions of further development of corporations are analysed.

Экономический рост, который в настоящее время наблюдается в Украине (в среднем за последние 3 года темпы роста ВВП составляют 7,4% [7,8]), вызван рядом факторов, таких, как улучшение конъюнктуры внешних рынков, в связи с чем растет экспорт Украины; повышением внутреннего спроса в Украине; инвестициями в основной капитал. Необходимо отметить, что вклад в экономический рост внесли как крупные корпоративные образования, так и малые и средние субъекты хозяйствования.

На сегодняшний день вклад малых и средних компаний в ВВП Украины невысок и по итогам 2002 года составляет 7,3% [7,8]; даже учитывая теневой сектор экономики, эта доля существенно не увеличится [4,8]. Таким образом, основу экономики Украины составляют крупные субъекты хозяйствования.

Вопросами образования и функционирования крупных корпоративных экономических систем занимаются многие ведущие ученые и практики в мире и Украине, среди них — Абалкин Л. И., Бодров В. Г., Гохран П., Доронина М. С., Дряхлов Н. И., Львов Д. С., Клебанова Т. С., Кондратьев В. Б., Кемпбелл Э., Перегудов С. П., Шарп У. Ф. и др.

Необходимо отметить, что становление корпоративного сектора экономики в разных странах происходило по-разному и зависело от многих причин. Целью данной статьи является анализ особенностей формирования корпоративного сектора в экономике Украины и исследование направлений дальнейшего его развития.

Если рассматривать историю формирования корпораций в Украине, то необходимо отметить, что они были сформированы несколькими путями [1,2,4,8]:

1) эволюционным становлением, начиная с кооперативного движения, через развитие собственной бизнес-модели, путем реинвестирования прибыли в развитие бизнеса. В основном, таким образом, сформированы частные корпоративные объединения, основанные на капитале одного или группы учредителей, не публичные компании;