

УДК 339.13:338.2 (575.2) (04)

КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ КЫРГЫЗСТАНА В РАМКАХ ЭКСПОРТНО ОРИЕНТИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ

Е.А. Галушкина – аспирантка

This article tells us about the analysis international competitive kinds, the criteria of their classification in the frame of export-oriented development. Besides, the author of the article tries to find the competitive strategy of Kyrgyzstan, concerning the differences of its economic development on the competitive stage.

Как известно, экспортоориентированное развитие – тот тип эволюции экономики, при котором акцент делается на создание конкурентоспособных на мировом рынке производств, на вывоз соответствующей продукции, обеспечивающий ресурсы для других, значительно более слабых отраслей. Кроме того, увеличение экспортных поступлений облегчает перестройку экономики, снижает бремя задолженности и способствует более высоким темпам роста, поскольку появляется возможность расширения импорта. Рост экспорта и импорта также позволяет получить выгоды от участия в международной торговле, обеспечивает доступ к достижениям научно-технического прогресса, создает условия для участия в конкуренции на мировых рынках.

При этом следует отметить, что на международную конкурентную позицию оказывают влияние такие факторы, как относительное единство национальных компаний в борьбе с иностранными конкурентами, широкие временные рамки (международная конкуренция охватывает длительные промежутки времени, даже если горизонт планирования политического руководства не превышает 4–7 лет), межотраслевые пропорции как один из показателей реализации стратегии и, наконец, наличие научно-технической составляющей.

Стратегия в привычном смысле слова рассматривается как долгосрочное качествен-

но определенное направление развития, касающееся сферы, средств и форм деятельности организации, определяющих ее позицию на рынке. В связи с этим, под *международной конкурентной стратегией* понимают общие черты устойчивых элементов стратегий национальных компаний на мировом рынке, образующихся в силу сходства внешних условий и находящих свое выражение во внешнеэкономической, промышленной и научно-технической политике государства¹. Отсюда следует, что на национальном уровне необходимы такие условия, которые будут основаны на теориях отраслевой конкуренции (в частности, на теории жизненного цикла отрасли), которые смогут объяснить сдвиги в страновой отраслевой структуре и будут содержать в качестве неотъемлемого элемента концепции научно-технического прогресса. Для характеристики последнего используется такая абстракция, как “лестница” с четко выраженными “ступенями” – уровнями технологического развития. Данная абстракция использовалась неоднократно в разных контекстах, включая социологический и политэкономический (У. Ростоу и

¹ *Рей А.* Международные конкурентные стратегии // *Вопр. экономики.* – 2004. – №8. – С. 53.

К. Маркс)¹. *Лестница развития* предполагает, что каждая ступень характеризуется набором технологий, знаний и навыков, получаемых в результате научно-технического прорыва, и совокупностью рынков тех товаров и услуг, которые может создавать при помощи этой информации фирма (а значит, и страна).

Таким образом, компании (государства), находящиеся на одной ступени технологического развития, являются потенциальными конкурентами, имея возможность за сравнительно небольшой в исторических масштабах период времени переключиться, к примеру, с выпуска тепловозов на производство автомобилей. В случае отсутствия необходимых знаний, навыков и сопутствующих отраслей переход обычно оказывается длительным и болезненным.

Один из вариантов современного состояния "лестницы развития" приводит в своем исследовании А. Рей, включив следующие отрасли и отраслевые комплексы (в порядке убывания сложности):

- ↳ микроэлектронно-информационный комплекс;
- ↳ авиационная промышленность (производство реактивных самолетов);
- ↳ автомобилестроение;
- ↳ тяжелая промышленность и базовая металлургия;
- ↳ добывающая промышленность;
- ↳ легкая промышленность².

Очевидно, что в первую очередь понятие "лестницы развития" применимо на уровне государств: фирмы со сложившейся специализацией менее склонны к диверсификации в другие отрасли, тем более в те, для которых у них нет необходимых знаний. В национальной экономике межотраслевой переток капитала дополнительно обеспечивается мощным процессом рождения новых компаний, что особенно характерно для рынков, появившихся в результате научно-технических прорывов, то есть рынков новых ступеней развития.

При этом следует отметить, что по отношению к научно-техническому прогрессу

субъект конкуренции может занимать три позиции: активно участвовать в создании новых знаний и проведении НИР; активно заимствовать и адаптировать полученные кем-либо другим научные результаты; воспринимать технологические достижения по мере их естественного распространения, не прилагая к этому сознательных усилий.

Активными самостоятельными фундаментальными исследованиями, как правило, занимаются не фирмы, а финансируемые государством научные учреждения. Из-за ограниченной мобильности научных кадров и локального распространения информации компании той страны, где произошел научно-технический прорыв, первыми получают возможность прикладной эксплуатации возникших рынков. Как обычно, преимущество более раннего выхода на рынок приводит к высокой вероятности завоевания и удержания монополии, что, в свою очередь, обеспечивает высокую прибыль компаниям и высокую добавленную стоимость стране их происхождения.

Согласно теории цикла жизни отрасли³, после научных прорывов формируются динамичные отрасли. Таким образом, формируется первая международная конкурентная стратегия, ориентированная исключительно на динамичные отрасли, – *стратегия научно-технического лидерства*. В послевоенный период такой стратегии в основном придерживались США, вкладывая значительные ресурсы в НИОКР. В силу того что Соединенные Штаты в это же время стали и успешным примером общества массового потребления, стратегия научно-технического лидерства часто ассоциируется с опорой исключительно на внутренний спрос. На наш взгляд, это представляется не совсем верным, так как для компаний, начинающих свою деятельность на рынках новых ступеней развития, расширение масштабов сбыта важно не меньше, чем повышение качества продукции. Большой объем продаж означает рост массы прибыли, за счет которой могут быть профинансированы амбициозные

¹ Портной М. Мировой опыт и внешнеэкономическая стратегия России // США: экономика, политика, идеология. – 1996. – №10.

² Рей А. Указ. соч. – С. 54.

³ Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle // Quarterly Journal of Economics. – 1966. – Vol. 80. – №2. – P. 190–207.

исследовательские проекты и приобретение (изготовление) дорогостоящего уникального оборудования. Поэтому вполне закономерным является то, что ведущие американские компании в передовых отраслях выступают за либерализацию мировой торговли.

Вторую стратегию в динамичных отраслях определяет отношение к научно-техническому прогрессу как к способу перейти на следующую ступень развития за счет исследований других стран, не отказываясь вместе с тем и от непрекращающегося распространения знаний и научно-технической информации. Так же как прогресс позволяет одним фирмам странам, регионам мира доминировать над другими и получать монопольные прибыли, так и приобщение к нему новых субъектов ведет к временному обострению конкуренции и падению прибылей, а в конечном счете, – к достижению устойчивого состояния несовершенной конкуренции на рынке.

В этом состоянии фирмы и государства могут прибегать к самым различным экономическим и внеэкономическим средствам, для того чтобы обеспечить себе более высокую долю на мировом рынке. Такие средства, вместе взятые, составляют *олигополистические стратегии* в зрелых отраслях. Так, например, чуть раньше, чем проявились успехи Японии в микроэлектронной индустрии в конце 1970-х годов (тогда бесспорно молодой и динамичной отрасли) японские производители автомобилей – зрелого товара – вышли на тогда еще недоступные им рынки в США и с тех пор закрепились на ведущих местах в мировой автомобильной олигополии наравне с американскими и европейскими концернами.

Концентрируя внимание на поведении национальных фирм, не следует оставлять без учета то обстоятельство, что не все страны располагают предпринимательским, финансовым, научным и кадровым потенциалом для того, чтобы вообще выходить на какие-либо рынки. Их участие в международном разделении труда вынужденно ограничивается соперничеством с другими такими же странами за привлечение капитала транснациональных корпораций. Последние создают предприятия, не только пользующиеся преимуществами

низкой оплаты труда, слабого природоохранного и налогового законодательства. Репатриация прибыли ТНК через оффшорные зоны и трансфертное ценообразование оставляет в странах размещения филиалов минимально возможную долю прибылей материнских компаний. Из вышеизложенного следует, что следующая международная конкурентная стратегия – это конкуренция за инвестиции ТНК.

Если следовать логике теории, то критерий деления международных конкурентных стратегий государств на зрелых рынках отличается от критерия, использованного на динамичных рынках (см. табл. 1). В связи с этим возникает вопрос о том, может ли транснациональная корпорация создавать производственные филиалы за рубежом, если она работает в динамичных отраслях? Один из авторов теории “цикла жизни продукта” Р. Вернон отвечал на него отрицательно¹. Вывод Р. Вернона о том, что на динамичных рынках ни предприниматели, ни государства не заинтересованы в ускорении передачи технологии за рубеж вместе с организацией производства, не потерял актуальности и сегодня. Соответственно, принципы классификации международных конкурентных стратегий (табл. 1) остаются неизменными.

При этом следует более подробно остановиться на том, что составляет ключевое отличие стратегии динамического намерения, основанной на разных пропорциях с олигополистическими стратегиями, от стратегии борьбы за инвестиции. Различие, имеющееся между Японией, Южной Кореей и Тайванем, с одной стороны, и КНР, Мексикой, Бразилией, Сингапуром и Малайзией – с другой, отделяет страны с самостоятельными корпорациями от государств, чьи граждане не могут определять ценовую политику и стратегию развития расположенных на их территории предприятий. Это различие означает, что странам, опирающимся на деятельность *своих* фирм, достается часть их прибыли в виде налоговых поступлений и повышенной заработной платы, а их

¹ Рей А. Международные конкурентные стратегии // Вопросы экономики. – 2004. – №8. – С. 59.

Таблица 1

Виды международных конкурентных стратегий¹

	Динамичные рынки		Зрелые рынки	
	Научно-техническое лидерство	Динамичное намерствование	Олигополистические стратегии	Конкуренция за инвестиции
Критерий классификации	Проведение НИР, направленных на научно-технический прорыв		Наличие национальных фирм – самостоятельных субъектов международной конкуренции	
Участие страны в НИОКР	Активные самостоятельные исследования	Активная адаптация и внедрение зарубежных технологий	Инкрементальное совершенствование товара и технологии	Отсутствует
Цель национальных компаний	Монополия на рынках новой ступени	Монополия на оставляемых страной-лидером рынках	Участие в разделе мирового рынка	Отсутствует
Задача государства	Финансирование фундаментальной науки	Координация усилий национальных фирм в прикладных НИОКР и внешне-торговой экспансии	Дипломатическая и финансовая поддержка национальных компаний	Снижение налогов, упрощение хозяйственного и трудового права
Отношение к иностранным компаниям	Конкуренты	Конкуренты, источники технологий	Конкуренты, партнеры в контроле над рынком	Основные субъекты хозяйствования в национальной экономике

географических соседей эти доходы минуют, “эмигрируя” в страны происхождения ТНК. Иными словами, конкурентные стратегии, ориентированные на национальный капитал, имеют больше шансов создать в экспортно ориентированной экономике еще одну опору для устойчивого роста – внутренний потребительский спрос².

Оценивая возможность использования одной из представленных международных конкурентных стратегий для Кыргызстана, целесообразно ответить на вопрос о наличии в Кыргызстане предпосылок, необходимых для выбора одной из них. В частности, развитие сферы науки в Кыргызстане в последние годы характеризуется значительным сокращением объемов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Так, если в 1990 г. удельный вес средств, полученных от выполненных научно-технических работ в валовом внутреннем продукте составлял 0,7%, то в

2001 г. – только 0,21%. Численность занятых в сфере науки с каждым годом сокращается. Отток специалистов из науки в другие сферы в большей степени связан с отставанием уровня их оплаты по сравнению с другими отраслями экономики и, соответственно, с резким падением жизненного уровня ученых. Развитие ситуации, при которой снижается влияние ученых на положение в республике, привело к тому, что промышленность страны остается невосприимчивой к научно-техническим новшествам. Практически произошло свертывание опытно-конструкторской работы на предприятиях, являвшейся важнейшим средством технического перевооружения, модернизации производства. Не созданы высокотехнологичные и гибкие производства, способные быстро приспосабливаться к новой технологии, конъюнктуре рынка. Из вышесказанного следует, что в Кыргызстане отсутствует как возможность страны выиграть в гонке за выход на новую ступень развития (стратегия технологического лидерства), так и способность национальной инновационной системы адаптировать чужие достижения (стратегия динамического намерствования).

¹ Белоус Т. Прямые иностранные инвестиции в России: плюсы и минусы. – МЭ и МО. – 2003. – №9. – С. 60–66.

² Указ. соч.

Что касается процесса выявления необходимых предпосылок для использования оставшихся стратегий зрелых рынков – олигополистические стратегии и стратегии конкуренции за инвестициями, необходимо, помимо сформулированного выше вопроса, ответить на следующие: Какая из данных стратегий приносит наибольшую прибыль компаниям? Какая из стратегий может дать наибольшую отдачу с точки зрения влияния на темпы роста уровня жизни населения Кыргызстана? Какая степень риска у каждой из этих стратегий?

При ответе на первый вопрос следует отметить, что олигополистические стратегии предполагают: усовершенствованный товар; крупносерийное производство с высокими капитальными затратами, требующее менее квалифицированную рабочую силу; потребителями выступает массовый мировой рынок; цена имеет тенденцию к снижению, при этом прибыль остается стабильной. В отличие от этого стратегия конкуренции за инвестициями предполагает дифференцированный товар, производимый неквалифицированной рабочей силой при механизированном крупносерийном производстве при минимальной цене и постоянно снижающейся прибыли. С учетом вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что наибольшую прибыль компаниям принесут олигополистические стратегии еще и потому, что конкурентные стратегии, ориентированные на национальный капитал, имеют больше шансов создать в экспортно ориентированной экономике такую основу для устойчивого роста, как внутренний потребительский спрос.

Второй вопрос однозначного решения не имеет. С одной стороны, более высокая прибыль национальных компаний при олигополистической стратегии выглядит весьма привлекательно, равно как и необходимость более высокого уровня образования и квалификации населения. С другой стороны, речь идет о расходах на инкрементальное совершенствование технологии и товара, которые либо финансируются из средств налогоплательщика, либо оплачиваются потребителями товара.

Вопрос о степени риска более актуален для стратегии конкуренции за инвестициями, так как здесь иностранные компании выступают в качестве основных субъектов хозяйст-

вования в национальной экономике. Что касается олигополистической стратегии, то в ее рамках иностранные компании рассматриваются, с одной стороны, как конкуренты, с другой – как партнеры в контроле над рынком.

Итак, по двум вопросам из четырех ответ неоднозначен, по одному пункту олигополистическая стратегия выглядит более предпочтительной. Остается проблема объективных предпосылок для той или иной конкурентной стратегии. Здесь следует отметить, что удельный вес иностранных инвестиций в общем объеме капитальных вложений не имеет тенденции к снижению, при этом доля освоенных капитальных вложений за счет средств предприятий, напротив, увеличивается. Поскольку основные проблемы приоритетных отраслей экономики Кыргызстана (энергетики, горнодобывающей промышленности, переработки сельскохозяйственной продукции) сводятся к:

- ☞ низкому уровню финансовых показателей промышленных предприятий;
- ☞ высокой степени изношенности оборудования;
- ☞ отсутствию финансовых средств для проведения ремонта оборудования и приобретения нового;
- ☞ нехватке оборотных средств и т.п.

Вышеизложенное свидетельствует о том, что в Кыргызстане сложились необходимые предпосылки для применения обеих стратегий. Тем самым, необычность ситуации, в которой оказался Кыргызстан, требует альтернативных решений, сочетающих в себе элементы как олигополистической стратегии, так и конкуренции за инвестиции (табл. 2).

Таким образом, в качестве одной из стратегических целей активизации инвестиционных процессов является увеличение доли прямых иностранных инвестиций и внутреннего частного капитала в ВВП. Учитывая вышеизложенное, необходимы предпосылки для улучшения инвестиционной активности. Ими являются конкретные меры по дерегулированию экономики, стимулированию притока инвестиций в приоритетные отрасли, улучшению инвестиционного климата страны, а также меры фискальной политики, направленные на улучшение налогового администрирования.

Таблица 2

Сравнение конкурентных стратегий в динамичных отраслях

Показатель	Олигополистические стратегии	Стратегии конкуренции за инвестиции
Частная норма доходности	Выше	Ниже
Общественная норма доходности	Неоднозначно	Неоднозначно
Степень риска	Неоднозначно	Неоднозначно
Наличие предпосылок в Кыргызстане	Частично	Есть

Очевидно, одновременное выполнение этих условий для ускорения экспортно ориентированного развития Кыргызстана связано с редким стечением обстоятельств, наличием политической воли и пониманием тенденций международной конкуренции не только руко-

водством страны, но и в корпоративной среде. При этом приоритетной задачей на современном этапе остается нахождение путей повышения роли государства и бизнес-групп для мобилизации инвестиций в модернизацию отечественной промышленности.