

ИНТЕГРАЛЬНЫЕ ИНДИКАТОРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Корзик Павел Михайлович

Белорусский Государственный Университет

Исследования национальной конкурентоспособности сегодня прочно занимают одно из центральных мест в экономической науке. Интерес к феномену конкурентоспособности высок не только со стороны научного сообщества, но также со стороны бизнеса и государства, о чём, например, свидетельствует утверждённое постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка №895/15 от 10.10.2013 г. план совместных действий Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка по структурному реформированию и повышению конкурентоспособности экономики Республики Беларусь [1].

Актуальность настоящего исследования обусловлена тем, что с точки зрения эмпирической экономики наиболее важными аспектами конкурентоспособности являются её факторы и индикаторы – те переменные, которые используются при формулировании мер экономической политики.

В свете вышеизложенного, целью настоящего исследования является анализ двух интегральных индикаторов национальной конкурентоспособности: индекса человеческого развития (ИЧР) и индекса промышленной конкурентоспособности (CIP – competitive industrial performance index).

На рисунке 1 изображена современная методика построения ИЧР.

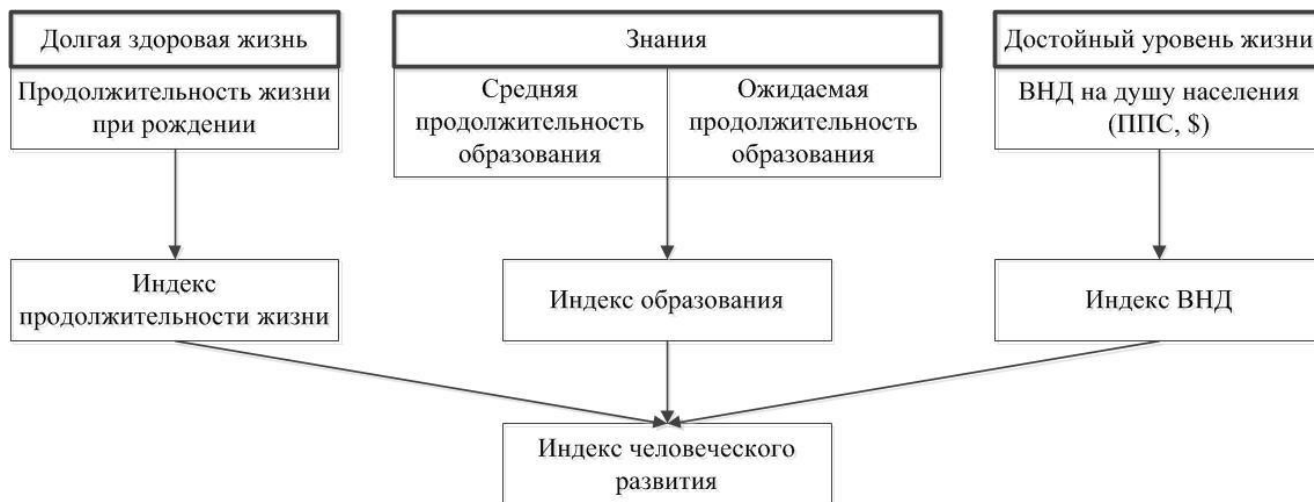


Рисунок 1 – Методика построения ИЧР

Примечание – Источник : [2, с. 1]

На первом шаге для каждого из трёх компонентов индекса выбираются индикаторы: по одному для компонентов «Долгая здоровая жизнь» и «Достойный уровень жизни» и два индикатора для компонента «Знания».

На следующем шаге строятся субиндексы, для чего используется уравнение [2, с. 2]:

$$Index = \frac{actual - min}{max - min}, \quad (1)$$

В уравнении (1) *Index* – величина нормализованного субиндекса, *min* – равно 20 лет для средней продолжительности жизни, 0 лет для индикаторов компонента «Знания», 100\$ на душу населения для величины ВНД, *max* – максимальное значение индикатора среди всех стран

начиная с 1980 г., *actual* – наблюдаемое значение индикатора для страны в определённом периоде.

Для индикаторов компонента «Знания» уравнение (1) применяется к каждому из них, после чего вычисляется среднее геометрическое из полученных индексов, и, наконец, уравнение (1) применяется ещё раз к полученному среднему, при этом в качестве минимума используется 0, а за максимальное значение принимается таковое за весь период наблюдений [2, с. 2].

На последнем шаге для получения собственно величины ИЧР рассчитывается среднее геометрическое из значений субиндексов. Описанная выше методология построения ИЧР, по сути, сравнивает достижения страны в трёх областях с лучшими результатами в этих сферах для всех стран за последние тридцать лет, что созвучно с сутью конкурентоспособности как концепции долгосрочного развития.

При всех положительных свойствах ИЧР как индикатор конкурентоспособности не лишён недостатков [3, с. 12]:

1. Ограничивается анализом исключительно социальной и экономической сфер, наличие, к примеру, политических свобод игнорируется.

2. Использование макростатистики (особенно для менее развитых стран) и пересчёт макроэкономических показателей в доллары по паритетному курсу вносят дополнительный элемент ошибки в процесс измерения. Для большого количества стран данные по продолжительности жизни являются оценками, а не результатами наблюдений.

Проблемой, на которую следует обратить внимание при анализе, является и то, что методика построения ИЧР существенно изменилась с момента его разработки в 1990 г.

В частности, для компонента «Знания» изначально использовался один индикатор – уровень грамотности взрослого населения, а в качестве индикатора достойного уровня жизни применялась величина ВВП на душу населения (по ППС) [4, с. 13]. Кардинальные изменения претерпел процесс нормализации при построении субиндексов, а также процедура их последующего агрегирования [4, с. 109].

В целом, использование ИЧР в анализе динамики конкурентоспособности в рамках формулирования целей экономической политики нам представляется оправданным, несмотря на обозначенные выше недостатки. Для получения надёжных результатов следует использовать значения индекса, рассчитанные одинаковым способом.

В состав индекса промышленной конкурентоспособности входят следующие индикаторы:

1. MVA_{pc} – величина добавленной стоимости в промышленности на душу населения;
2. MX_{pc} – величина промышленного экспорта на душу населения;
3. MNV_{Ash} – доля средне- и высокотехнологичной продукции в общем объёме добавленной стоимости в промышленности;
4. MVA_{sh} – удельный вес добавленной стоимости в промышленности в объёме ВВП;
5. MNX_{sh} – доля средне- и высокотехнологичного экспорта в общем объёме промышленного экспорта;
6. MX_{sh} – доля промышленного экспорта в общем объёме экспорта;
7. ImW_{MVA} – доля страны в объёме мировой добавленной стоимости в промышленности;
8. ImW_{MT} – доля страны в объёме мировой торговли промышленными товарами.

Отличительными свойствами рассматриваемого индекса являются:

1. Анализ структурных экономических переменных и отсутствие нормативных установок на институциональном уровне [5, с. 7].

2. В расчётах используются только количественные индикаторы, индекс имеет модульную структуру, которая хорошо поддаётся компонентному анализу [5, с. 8].

3. Положение стран в рейтинге промышленной конкурентоспособности остаётся сравнительно стабильным в кратко- и среднесрочном периоде, подтверждая важность долгосрочной перспективы в анализе конкурентоспособности [5, с. 8].

Современная методика построения индекса промышленной конкурентоспособности изображена на рисунке 2.

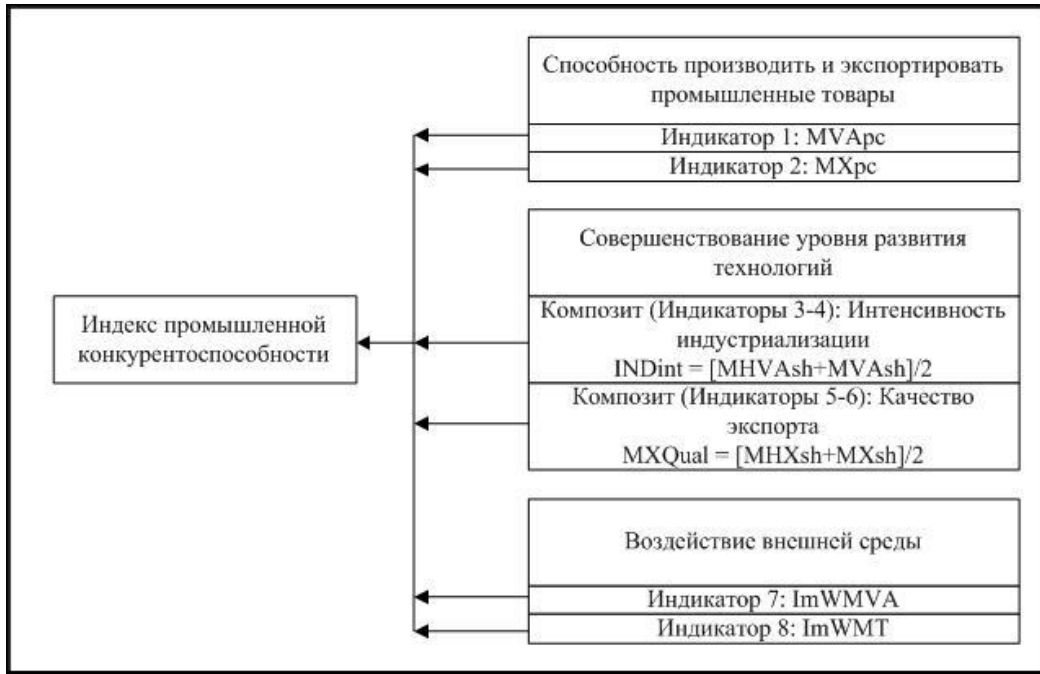


Рисунок 2 – Методика построения индекса промышленной конкурентоспособности
 Примечание – Источник: [5, с. 6]

Одним из часто критикуемых свойств индекса промышленной конкурентоспособности является игнорирование всех секторов экономики, кроме промышленности. До 1970-х гг. прошлого столетия среди экономистов господствовала точка зрения, согласно которой локомотивом экономического развития являлось промышленное производство. С 1970-1980-х гг. роль промышленности в ВВП становилась всё меньше, а основным источником экономического роста стала называться сфера услуг. Такая ситуация просуществовала до недавнего финансового кризиса, когда произошло переосмысление роли промышленного производства и его вклада в создание национального благосостояния [5, с. 17].

Более тщательный анализ ситуации с «деиндустриализацией» (снижение общего количества занятых в промышленном производстве) демонстрирует, что одной из причин сокращения занятости может быть превышение темпов роста производительности труда в промышленности над таковыми в сфере услуг [5, с. 24]. На рисунке 3 изображена сравнительная динамика производительности труда в промышленности и сфере услуг для стран с высоким и выше среднего уровнем доходов на душу населения.

При построении графиков на рисунке 1 в качестве меры производительности труда использовалось отношение добавленной стоимости, созданной в определённом секторе экономики (в процентах от ВВП) к количеству занятых в данном секторе (в процентах от общего объёма занятости в экономике). К странам с доходом выше среднего отнесены все страны с уровнем ВНД на душу населения от 4086 до 12615 долларов, для стран с высоким

уровнем дохода ВНД на душу населения превышает 12615 долларов. При построении графиков использовались база данных World Development Indicators (WDI) Мирового Банка [6].

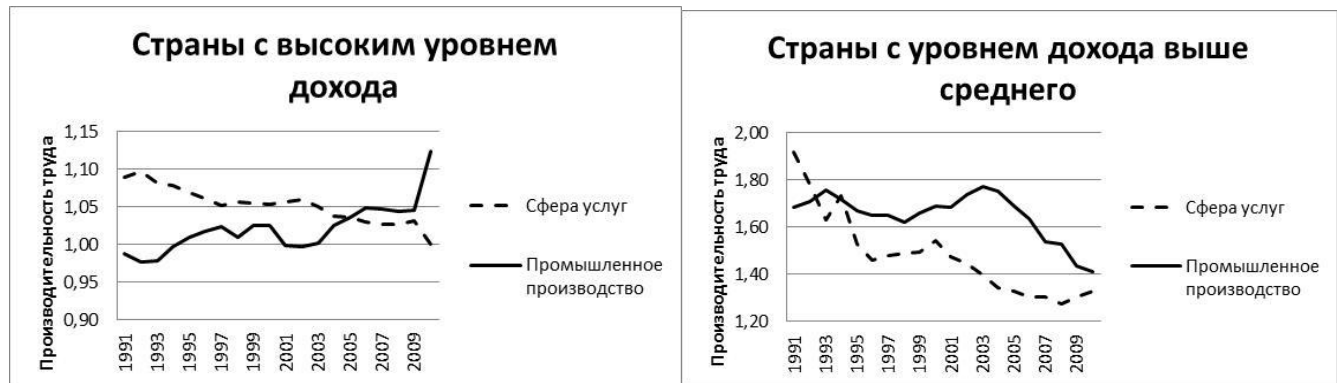


Рисунок 3 – Производительность труда в промышленности и сфере услуг
Примечание – Источник: собственная разработка

Статистические закономерности, выявленные при анализе занятости в промышленности и сфере услуг и, якобы, являющиеся доказательством процесса деиндустриализации, на самом деле могут быть объяснены выносом значительных компонентов технологических процессов в промышленности (обработка данных, транспорт, безопасность и проч.) в пользу подрядчиков, оказывающих специализированные услуги [5, с. 25].

Наконец, анализ показывает, что эффект мультипликатора для промышленного сектора является более существенным, чем для сферы услуг, а способность страны развивать нематериальную сферу напрямую зависит от структуры промышленности [5, с. 25-26].

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что игнорирование индексом промышленной конкурентоспособности сферы услуг не сильно снижает его информативность, и при этом положительно сказывается на надёжности используемых данных.

Методика построения рассматриваемого индекса также менялась. В частности, изначально в его состав входило всего 4 компонента (СІР.4): величина добавленной стоимости в промышленности на душу населения, объем промышленного экспорта на душу населения, доля средне- и высокотехнологичной продукции в общем объеме добавленной стоимости в промышленности и удельный вес средне- и высокотехнологичного экспорта в объеме промышленного экспорта [5, с. 36-39]. С 2004 г. в структуру индекса добавилось ещё 2 компонента: удельный вес добавленной стоимости в промышленности в объеме ВВП и доля промышленного экспорта в общем объеме экспорта (СІР.6). В новом индексе среднее арифметическое доли средне- и высокотехнологичного экспорта в общем объеме промышленного экспорта и доли промышленного экспорта в общем объеме экспорта являлось мерой качества промышленного экспорта [5, с. 40]. В 2011 году были добавлены ещё два индикатора: доля страны в объеме мировой добавленной стоимости в промышленности и удельный вес страны в объеме мировой торговли промышленными товарами (СІР.8), при этом среднее арифметическое доли средне- и высокотехнологичной продукции в общем объеме добавленной стоимости в промышленности и удельного веса добавленной стоимости в промышленности в объеме ВВП вошло в состав композита, отражающего интенсивность процесса индустриализации [5, с. 41]. Наконец, в 2012 г. изменился механизм агрегирования – вместо арифметического среднего с равными весами стало использоваться геометрическое среднее [5, с. 42].

На основании вышеизложенного использование индекса промышленной конкурентоспособности для анализа динамики национальной конкурентоспособности также

считаем уместным, опять же, при условии использования значений индекса, рассчитанных с использованием одной методологии.

В настоящей статье проанализированы два интегральных индикатора национальной конкурентоспособности: индекс человеческого развития и индекс промышленной конкурентоспособности. Детальное рассмотрение структуры и механизма расчёта указанных индикаторов позволило выявить их сильные и слабые стороны, а также оценить пригодность использования в качестве ориентиров при разработке мер экономической политики. В целом, с учётом сделанных замечаний и оговорок, можно рекомендовать вышеупомянутые индексы для применения в качестве индикаторов национальной конкурентоспособности в сфере практического управления национальной экономикой.

Литература:

1. Об утверждении плана совместных действий Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка по структурному реформированию и повышению конкурентоспособности экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь и Национального банка Респ. Беларусь, 10 окт. 2013 г., № 895/15 // Совет Министров Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/file4d329af18997d4a8.PDF>. – Дата доступа: 11.03.2015.
2. Human development report 2013. The rise of the south: human progress in the diverse world. Technical notes / UNDP : K. Malik [et al.]. – New-York : United Nations, 2013. – 202 p.
3. Bagolin, I. Human Development Index (HDI) - a poor representation to human development approach : PhD thesis / I. Bagolin. – Porto Alegre, 2004. – 20 p.
4. Human development report 1990 / UNDP : M. ul Haq [et al.]. – New-York ; Oxford : Oxford Univ. Press, 1990. – 189 p.
5. Competitive industrial performance report 2012/2013: The industrial competitiveness of nations / UNIDO : A. Boly [et al.]. – Vienna : United Nations, 2013. – 147 p.
6. World development indicators 2014 / The World Bank : W. Prince [et al.]. – Washington : The World Bank, 2014. – 136 p.