

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»
ФАКУЛЬТЕТ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ, ПРАВА
ТА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

*Кафедра міжнародних відносин
і політичного менеджменту*

Маслюковська Олександра Русланівна

БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему

“Конкурентоспроможність України на міжнародних ринках”

Спеціальність: 292 “Міжнародні економічні відносини”

Допускається до захисту
Протокол № _____
від _____
завідувач кафедри
міжнародних відносин
і політичного
менеджменту
д.н. держ.упр., доц.
Загурська-Антонюк В.Ф.

(підпис)

Науковий керівник
д.н. з держ.упр., проф. Загурська-Антонюк В.Ф.

(підпис)
Рецензент
д.політ.н., проф. Сергєєв В.С.

(підпис)

**Житомир
2023**

Заява на антиплагіат

Я, Маслюковська Олександра Русланівна, цим засвідчую, що представлена до захисту бакалаврська робота на тему “Конкурентоспроможність України на міжнародних ринках” виконана на основі власних наукових досліджень. Текст не містить доробку інших дослідників без відповідних посилань на їх праці.

Я попереджена про те, що буду недопущена до захисту, а в разі отримання диплому – буду позбавлена його відповідно до чинного законодавства України.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ	6
1.1. Економічна сутність поняття конкурентоспроможності	6
1.2. Підходи до розуміння конкурентоспроможності економіки країни	15
1.3. Еволюція підходів до оцінки конкурентних переваг країни	26
Висновки до 1 розділу	38
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ	41
2.1. Міжнародні рейтинги конкурентоспроможності	41
2.2. Вплив інтеграційних процесів на конкурентоспроможність економіки України на міжнародних ринках	46
2.3. Оцінка конкурентоспроможності економіки України у довоєнний період	53
Висновки до 2 розділу	62
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ ВІДНОВЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ У ПІСЛЯВОЄННИЙ ПЕРІОД	65
3.1 Досвід країн світу післявоєнного відновлення конкурентоспроможності економіки	65
3.2. Перспективи відновлення конкурентоспроможності економіки України після закінчення війни	72
Висновки до 3 розділу	81
ВИСНОВКИ	84
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	88

ВСТУП

Актуальність теми. Трансформаційні зміни, що відбувалися у країнах пострадянського простору, по-різному позначилися на розвитку цих країн. Одні змогли досить успішно перебудуватися, і сьогодні спостерігається їхнє економічне зростання, інші, як і раніше, перебувають у стані глибокої структурної перебудови. Наслідком успішних трансформацій має стати конкурентоспроможна економіка, яка здатна конкурувати з іншими економіками..

В епоху глобалізації розвиток країн із малою відкритою економікою багато в чому залежить від інтенсивності використання різноманітних форм міжнародних економічних відносин, серед яких особливу роль відіграє конкурентоспроможність кожної країни.

Питання формування конкурентоспроможної економіки займає центральне місце у економічній політиці держави. Створення конкурентних переваг у порівнянні з іншими країнами стає стратегічним напрямом діяльності держави та її органів і стосується всіх рівнів ієрархії: продукції (товарів та послуг), підприємств, галузей, регіонів та країни в цілому, але особливої важливості набуває саме конкурентоспроможність країни.

Огляд літератури за темою. Дослідженням питань конкурентоспроможності займалися такі вчені, як Р.А. Фатхутдінов, Є.А. Горбашко, І.А. Максимцев, Г.Д. Антонов, В.М. Тумін, Є.І. Мазілкін, Т.Г. Панічкін, І. Ансофф, М. Альберт, М. Портер, Р. Веснін.

Метою дипломної роботи є дослідження теоретичних та практичних аспектів конкурентоспроможності економіки України на міжнародних ринках.

Завдання дипломної роботи:

- розглянути економічну сутність поняття конкурентоспроможності;
- розглянути підходи до розуміння конкурентоспроможності економіки країни;
- дослідити еволюцію підходів до оцінки конкурентних переваг країни;

- розглянути питання, що стосується міжнародних рейтингів конкурентоспроможності;
- розглянути вплив інтеграційних процесів на конкурентоспроможність економіки України на міжнародних ринках;
- розглянути фактори, які впливали на конкурентоспроможність економіки України у довоєнний період;
- розглянути та критично проаналізувати досвід країн світу післявоєнного відновлення конкурентоспроможності економіки;
- визначити перспективи відновлення конкурентоспроможності економіки України після закінчення війни.

Об'єктом дослідження є конкурентоспроможність економіки України на міжнародних ринках.

Предметом дослідження є науково-методичні положення конкурентоспроможності економіки України на міжнародному рівні.

Методи дослідження. При написанні дипломної роботи використано загальнонаукові методи аналізу, синтезу, узагальнення, групування, табличний метод, історико-логічний метод тощо.

Інформаційна база дослідження складається з наукових публікацій вітчизняних та закордонних вчених, звіти міжнародних організацій, а також статистичні дані про конкурентоспроможність України та інших країн світу.

Структура роботи. Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел. Основний зміст роботи викладено на 92 сторінках. Робота містить 6 рисунків, 5 таблиць.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

1.1. Економічна сутність поняття конкурентоспроможності

У економічній літературі ще немає єдиного визначення конкурентоспроможності, яке б всебічно відобразити її сутність як економічної категорії. Не розроблено універсальних методик, які застосовуються до оцінки конкурентоспроможності різних економічних об'єктів та суб'єктів.

Досліджуючи економічний зміст поняття «конкуренція», багато авторів розкривають поняття «конкурентоспроможність», акцентуючи увагу до різних її аспектах. На сьогоднішній день дано різні визначення конкурентоспроможності (табл. 1.1).

Таблиця 1.1. Приклади визначення терміна «конкурентоспроможність»*

Автор	Визначення конкурентоспроможності
М. Портер	Властивість товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами чи суб'єктами, що конкурують
М. Гельвановський	Володіння властивостями, що створюють переваги для суб'єкта економічної конкуренції
П. Зав'ялов	Концентрований вираз економічних, науково-технічних, виробничих, організаційно-управлінських, маркетингових та інших можливостей країни, що реалізуються в товарах та послугах, що успішно протистоять конкуруючим аналогам як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку
В. Хруцький, І. Корнєєва	Здатність успішно оперувати на конкретному ринку (регіоні збуту) в даний період шляхом випуску та реалізації конкурентоспроможних товарів та послуг
Н. Яшин	Включає сукупність, з одного боку, характеристик самої організації, що визначається рівнем використання науково-технічного, виробничого, кадрового потенціалу, а також потенціалу маркетингових служб, а з іншого боку – зовнішніх соціально-економічних та організаційних факторів, що дозволяють організації створювати більш привабливу за ціновими і неціновими характеристиками продукцію порівняно з конкурентами
Р. Фатхутдінов	Властивість об'єктів, що характеризує рівень задоволення конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку; визначає здатність об'єкта витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами цього ринку

**Власна розробка*

Відмінності в трактуванні категорії «конкурентоспроможність» обумовлені особливостями її економічної сутності. Насамперед слід відзначити багаторівневий характер конкурентоспроможності.

У сучасній економіці термін «конкурентоспроможність» використовується стосовно категорій різного рівня: конкурентоспроможність товару, фірми, галузі, регіону і, нарешті, конкурентоспроможність країни [8]. Щоб мати наочне уявлення про взаємозв'язок і взаємозумовленість різних рівнів конкурентоспроможності, скористаємося схемою, що є своєрідною «пірамідою конкурентоспроможності» (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Піраміда конкурентоспроможності*

**Власна розробка*

Між поняттями конкурентоспроможності на різних рівнях існує тісний взаємозв'язок і взаємозалежність. Зокрема, конкурентоспроможність країни та галузі зрештою залежить від здатності конкретних товаровиробників випускати конкурентоспроможні товари. Але, з іншого боку, випуск конкурентоспроможної продукції може здійснюватися в умовах, створених для товаровиробників у галузі та в країні в цілому, тобто конкурентоспроможність об'єктів кожного рівня є фактором конкурентоспроможності об'єктів усіх вищих рівнів [15]. У свою чергу

об'єкти вищих рівнів створюють умови, що забезпечують конкурентоспроможність об'єктів на нижніх рівнях.

Проте, між поняттями конкурентоспроможності різних рівнів існують важливі відмінності. Наприклад, поняття «конкурентоспроможність країни» та «конкурентоспроможність підприємства» розрізняються, по-перше, неоднаковими цільовими функціями цих об'єктів [16]. По-друге, самі цільові установки розвитку країн залежно від історично сформованих традицій людей, які живуть у них, можуть істотно відрізнятися. У багатьох країнах сформувалися та розвинулися унікальні господарські уклади зі своєю структурою та моделями розвитку. По-третє, всі країни дуже відрізняються за масштабами, роллю у світовій історії, економічним та геополітичним потенціалами. Цим пояснюється відмінність національно-державних інтересів, економічних стратегій та зовнішньоекономічних сегментів цих стратегій.

Все різноманіття конкурентних відносин, що виникають у сфері економіки, можна з певною часткою умовності поділити на три рівні [19]:

- мікрорівень (конкретні види продукції, виробництва, підприємства) – характеристики, що відображають власне якість та ціни продукції;
- мезорівень (галузі, об'єднання підприємств та фірм) – характеристики, що забезпечують стійке покращення показників ефективності використання наявних виробничих ресурсів галузей;
- макрорівень (народногосподарські комплекси, держави, об'єднання держав) – показники, що характеризують загальний стан господарських систем, їх збалансованість, інвестиційний клімат.

На макроекономічному рівні визначаються основні умови конкурентоспроможності функціонування всієї господарської системи. Мезорівень конкурентоспроможності формує перспективи розвитку галузі чи корпорації, що охоплює групу підприємств. На мікрорівні конкурентоспроможність набуває своєї остаточної, завершеної форми як конкурентоспроможності підприємства, товару, що проявляється, наприклад, у співвідношенні ціни та якості [1]. Це співвідношення залежить від умов, що

сформувалися на попередніх двох рівнях, та від персоналу підприємства, його здатності використовувати як свої ресурси, так і порівняльні національні загальногосподарські та галузеві переваги.

Останніми роками виникло також поняття кластерної конкурентоспроможності. Кластер – це група сусідніх, взаємозалежних підприємств і пов'язаних із нею організацій, які узгоджено діють у сфері створення кінцевої конкурентоспроможної продукції. Тому багаторівневу структуру економічної категорії «конкурентоспроможність» з урахуванням сучасних тенденцій можна доповнити конкурентоспроможністю кластера [5].

З огляду на властивості багаторівневості конкурентоспроможності, можна скласти таблицю ієрархії понять конкурентоспроможності суб'єктів ринку (табл. 1.2).

Таблиця 1.2. Ієрархія понять конкурентоспроможності суб'єктів ринку*

Рівень ієрархії	Поняття конкурентоспроможності
Конкурентоспроможність країни	Здатність країни виробляти товари та послуги, що відповідають вимогам світових ринків, створювати умови нарощування державних ресурсів зі швидкістю, що дозволяє забезпечувати стійкі темпи зростання ВВП та якість життя населення на рівні світових показників
Конкурентоспроможність регіону	Здатність регіону виробляти товари та послуги, що відповідають вимогам внутрішніх та світових ринків, створювати умови нарощування регіональних ресурсів для забезпечення зростання потенційної конкурентоспроможності суб'єктів господарювання зі швидкістю, що забезпечує стійкі темпи зростання ВВП та якість життя населення регіону на рівні світових показників
Конкурентоспроможність галузі	Здатність галузі виробляти товари та послуги, що відповідають вимогам світових та внутрішніх ринків, та створювати умови зростання потенціалу конкурентоспроможності підприємств галузі на основі базових макротехнологій
Конкурентоспроможність підприємства	Відносна характеристика, яка відображає відмінності розвитку цієї організації від розвитку організацій-конкурентів за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей та ефективності виробничої діяльності
Конкурентоспроможність продукції	Сукупність якісних та вартісних характеристик продукції, що забезпечує задоволення конкретної потреби покупця та вигідно для покупця відрізняється від аналогічних товарів-конкурентів

**Власна розробка*

Поряд з багаторівневим характером конкурентоспроможності має цілу низку інших особливостей.

Стан економіки можна розглядати з погляду зовнішньої та внутрішньої конкурентоспроможності. При розгляді зовнішньої конкурентоспроможності економіки йдеться про частку від галузей в експорті або, стосовно товарів та послуг, – про здатність продавати товари та послуги на світових ринках, наявність у структурі експорту достатньої кількості товарів та послуг, що забезпечують стійкість платіжного балансу країни [9].

До властивостей конкурентоспроможності відноситься необхідність її кількісної оцінки. У цьому сенсі для конкурентоспроможності властива багатоваріантність (багатоаспектність). Ця категорія належить до оціночних, що передбачає наявність суб'єкта оцінки (хто оцінює), об'єкта оцінки (що оцінюється), мети (критерію) оцінки конкурентоспроможності [10]. Суб'єктом оцінки конкурентоспроможності може бути орган в структурі державної влади, організації, інвестори, покупці тощо. Об'єктом оцінки є об'єкти і суб'єкти конкурентоспроможності. Цілями (критеріями) оцінки можуть бути становище на ринку, темпи розвитку, здатність повернення позикових коштів тощо. До об'єктів традиційно відносять продукцію (роботи, послуги). У ширшому розумінні до об'єктів конкурентоспроможності відносяться продукція, нормативні акти, науково-методичні документи, проектно-конструкторська документація, технологія, виробництво, персонал, цінні папери, інфраструктура, інформація.

Конкурентоспроможність має відносний характер і виявляється в результаті порівняння аналізованого об'єкта (суб'єкта) з об'єктами (суб'єктами), що конкурують з ним. Порівняння має задовольняти вимогам повноти та конкретності. Винятком є рідкісні випадки «абсолютного» характеру конкурентоспроможності. Наприклад, товар, що має унікальні властивості, не має товарів-замінників; підприємство монополіст [12].

Конкурентоспроможність має таку важливу властивість, як конкретність прояву, тобто прив'язаність її до конкретних умов і насамперед до конкретного ринку та певного періоду часу. Конкурентоспроможності притаманний

динамічний характер, вона змінюється з часом, і це залежить, наприклад, від життєвого циклу суб'єкта (об'єкта) конкурентоспроможності, змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі, і навіть інших обставин. До найважливіших особливостей конкурентоспроможності слід віднести можливість впливу на неї, тобто, керувати нею як одним з найважливіших параметрів стратегічного розвитку. Крім того, конкурентоспроможності властива суперечливість, що обумовлює необхідність поєднання інтересів споживача та товаровиробника.

Сьогодні у економічній літературі виділяються кілька найважливіших параметричних характеристик конкурентоспроможності. Зокрема всі конкурентні переваги діляться на дві групи: переваги низького порядку і переваги високого порядку [13].

Переваги низького порядку пов'язані з можливістю використання дешевих джерел робочої сили, матеріалів (сировини), енергії. Низький порядок цих конкурентних переваг пов'язаний з тим, що вони дуже нестійкі і легко можуть бути втрачені або внаслідок зростання цін і заробітної плати, або через те, що ці дешеві виробничі ресурси так само можуть використовувати конкуренти. Інакше кажучи, переваги низького порядку – це переваги з малою стійкістю, нездатні забезпечити перевагу над конкурентами надовго.

Перевагами високого порядку є унікальна продукція, унікальна технологія, оптимальна маркетингова структура, організація виробництва, гарна репутація фірми. Якщо конкурентну перевагу досягнуто з допомогою випуску унікальної продукції, заснованої на власних конструкторських розробках, то для отримання такої переваги конкурентам доведеться або розробляти аналогічну продукцію, або придумати щось краще .

Залежно від природи виникнення виділяють два типи переваг: абсолютні та відносні. Абсолютні переваги (умовно-постійні) «дані від природи» (наприклад, географічне розташування) і відносяться до переваг нижчого порядку, ніж порівняльні переваги, які полягають у володінні високими технологіями, інноваціями та залежать від ефективності прийняття управлінських рішень.

Відносні переваги (умовно-змінні) за своєю суттю безмежні, на відміну від абсолютних, не відтворювані і не нескінченні [20].

Конкурентні переваги можуть бути реальними та потенційними. Під реальними конкурентними перевагами слід розуміти чинники внутрішнього середовища суб'єкта, якими він перевершує конкурентів. Під потенційними конкурентними перевагами слід розуміти чинники внутрішнього середовища суб'єкта, якими він може перевершити конкурентів у найближчій чи більш віддаленій перспективі і за певних умов.

Все різноманіття конкурентних переваг можна розділити за основними видами:

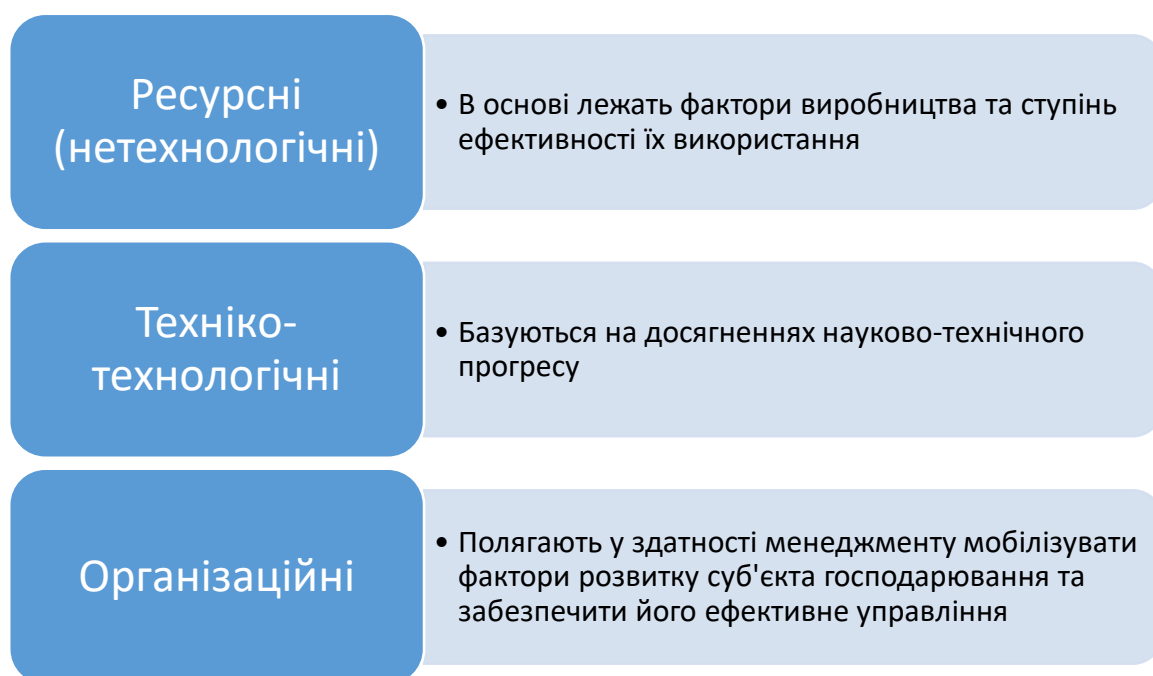


Рис. 1.2. Види конкурентних переваг*

**Власна розробка*

Конкурентні переваги М. Портер поділяє залежно від природи факторів, що їх забезпечують: якості товарів і витрат.

Джерелом конкурентної переваги, що базується на якості, є унікальні споживчі характеристики товару, що підвищують його цінність для покупця. Ця конкурентна перевага має зовнішній характер, оскільки дозволяє встановлювати на товар вищу ціну, ніж у конкурентів.

Заснована на витратах конкурентна перевага є результатом підвищеної продуктивності праці та високої ефективності діяльності підприємства.

Крім перерахованих вище конкурентні переваги класифікують за іншими ознаками [28]:

- За терміном дії: довгострокові, середньострокові, короткострокові;
- За характером динаміки: стійкі, нестабільні;
- За рівнем ієрархії: лише на рівні товару, фірми, лише на рівні галузі, лише на рівні економіки країни;
- За ціною: цінові, нецінові;
- За можливістю імітації: унікальні, що імітуються;
- За сферою прояву: НДДКР, виробництво, реалізація, сервіс та експлуатація.

В умовах інноваційного розвитку та глобалізації економіки змінюються характер та структура конкурентних переваг:

- Переваги перестали бути статичними, вони змінюються під впливом інновацій (змінюються технології виробництва, методи управління, способи доставки та збуту продукції тощо);
- Глобалізація бізнесу змушує підприємства більше враховувати національні та міжнародні інтереси;
- Держава, територія розглядаються як основа стратегії підприємства, а не лише як місце, де воно провадить свою діяльність.

Конкурентні переваги можуть мати різноманітні форми залежно від специфіки галузі, товару та ринку.

М. Портер вважає, що в основі конкурентоспроможності підприємства лежить не тільки конкурентна перевага, якою воно володіє, але і його здатність створювати та забезпечувати стійкість цієї конкурентної переваги у довгостроковій перспективі. В якості такої здатності на перший план висувається вміння комбінувати всі чинники (організаційно-управлінські, економічні, виробничі, маркетингові та інші), які дозволяють підприємству вести ефективну господарську діяльність. Ці чинники поєднуються в єдину категорію «конкурентні переваги підприємства», а конкретний варіант (спосіб) їх

комбінування справді може стати постійною конкурентною перевагою підприємства [25].

При цьому конкурентні переваги підприємства розглядаються М. Портером не загальною, а в контексті галузі, яка визначається як ринок, де покупцям пропонуються схожі або тісно пов'язані один з одним продукти.

Відповідно до концепції ключових компетенцій, запропонованої К. Прохаладом та Г. Хемелом, можна визначити характер стійкості конкурентних переваг [28]. Ключова компетенція – це особлива навичка чи технологія, що створює унікальну цінність для споживача. Спеціальні навички підприємства значною мірою виражені в колективному знанні його співробітників та процедурах, що визначають характер їхньої взаємодії. Ключові компетенції характеризуються такими властивостями:

- Роблять непропорційно великий внесок у остаточну споживчу цінність або ефективність цієї цінності;

- Забезпечують основу для проникнення на нові ринки.

Використання у практиці управління положень теорії ключових компетенцій дозволяє створити стійкі джерела конкурентної переваги. Ключову компетенцію можна вважати стійкою у таких випадках [30]:

- Якщо вона становить значну та відчутну цінність для споживачів порівняно з пропозиціями конкурентів;

- Важка для відтворення конкурентами або третіми сторонами, що створює конкурентні бар'єри для входу на ринок;

- Відкриває підприємству доступ на різноманітні зовнішні не пов'язані один з одним ринки за рахунок об'єднання основних навичок та технологій.

Ідентифікація та розвиток ключових компетенцій передбачає відокремлення основних можливостей компанії з наступним визначенням найсильніших сторін. Пошук стійких конкурентних переваг є основою розробки стратегії і одним із найважливіших напрямів стратегічного маркетингу.

1.2. Підходи до розуміння конкурентоспроможності економіки країни

Конкурентоспроможність країни на світовому рівні визначається виходячи з конкурентоспроможності її окремих підприємств, галузей та регіонів. Щоб країна була конкурентоспроможною, необхідна взаємодія всіх рівнів зазначеної системи. Конкурентоспроможність країни залежить від її здібностей та властивостей, що дозволяють конкурувати з іншими країнами.

В економічній літературі національна конкурентоспроможність розглядається як [31]:

- Здатність країни постійно збільшувати свою частку на світовому ринку;
- Порівняльна прибутковість експорту країни (різниця між ринковими цінами і витратами на виробництво і реалізацію продукції, що поставляється на світовий ринок): чим вища прибутковість постачання товарів, тим вища конкурентоспроможність;
- Продуктивність використання ресурсів, що виражається у вартості віддачі від одиниці праці чи капіталу;
- Здатність національних підприємств виробляти товари та послуги, що відповідають запитам іноземних споживачів, одночасно зберігаючи та підвищуючи реальний національний дохід.

Конкурентоспроможність країни нерідко визначають як результуючий відносний показник, що відображає ступінь ефективності виробництва, визначення та реалізації товарів як усередині країни, так і за її межами [35].

Проблему конкурентоспроможності економіки країни М. Портер вивчав з погляду дослідження груп взаємозалежних між собою галузей, названих ним кластерами.

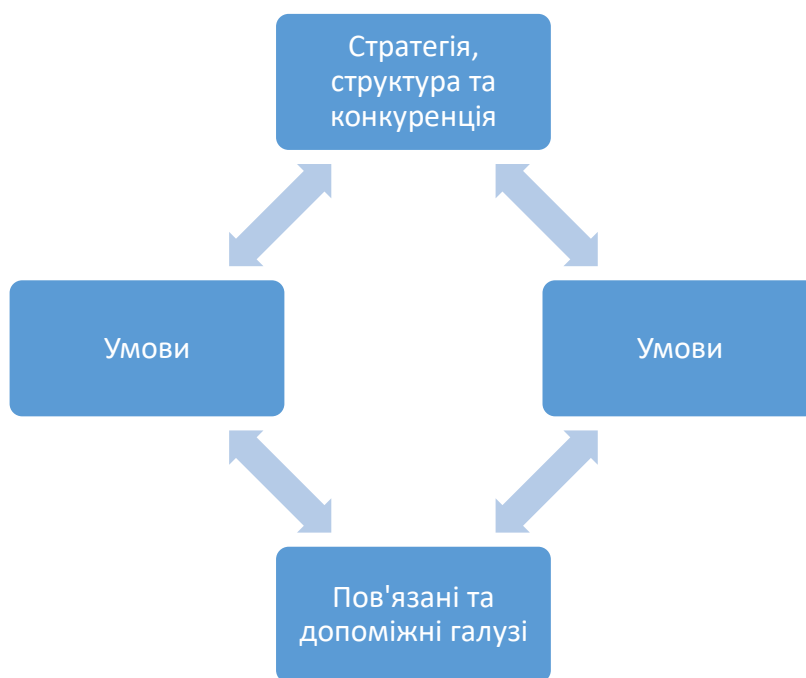


Рис. 1.3 «Ромб» конкурентних чинників М. Портера [37]

Суть відомого методичного підходу Портера, так званого конкурентного ромба, полягає у виділенні основних чотирьох систем факторів, що визначають конкурентоспроможність економіки, та подальшому дослідженні взаємного впливу цих систем на конкурентоспроможність (рис. 1.3).

Чотири системи факторів створюють середовище, в якому народжуються та діють фірми кожної країни. «Конкурентний ромб» - це система факторів конкурентних переваг, складові якої взаємно посилюються.

Перша система чинників – це національні умови, а точніше, чинники виробництв, необхідних для діяльності фірм у галузі, які поділяються на такі групи:

- Людські ресурси (кількість, кваліфікація, вартість робочої сили в тому числі менеджмент);
- Фізичні ресурси (кількість, якість, доступність та вартість землі, води, корисних копалин, лісових ресурсів, джерел енергії та інших природних умов);
- Ресурс знань (сукупність наукової, технічної та ринкової інформації, що впливає на товари та послуги);

- Грошові ресурси (кількість та вартість капіталу, який може бути використаний на фінансування промисловості);

- Інфраструктура (її тип, якість та плата за використання, що впливають на характер конкуренції).

Друга система чинників – це умови попиту. Найважливіший прояв впливу попиту на конкурентну перевагу – це співвідношення характеру потреб вітчизняних покупців. Крім того, впливаючи на ефект масштабу, попит на внутрішньому ринку визначає характер та швидкість запровадження підприємствами інновацій. У результаті країни отримують конкурентні переваги в тих галузях та сегментах, де попит на внутрішньому ринку дає уявлення про потреби покупців місцевим підприємствам раніше та точніше, ніж закордонним конкурентам.

Третя система чинників – це наявність чи відсутність, і навіть рівень розвитку в країні конкурентоспроможних на світовому ринку суміжних та підтримуючих галузей. Наявність у країні конкурентоспроможних суміжних та підтримуючих галузей створює цілу низку переваг для споживаючих галузей, зокрема забезпечує ефективний та швидкий доступ до найдорожчих ресурсів, дозволяє здійснювати координацію постачальників на внутрішньому ринку, підвищує активність у процесах нововведень, сприяє зростанню рівня продуктивності праці.

Четверта система чинників – це стратегія національних підприємств, їх структура та конкуренти, і навіть умови країни, що визначають характер конкуренції на ринку.

У тих галузях чи сегментах, де національний «конкурентний ромб» має найбільш сприятливий характер, країни мають найбільші шанси на успіх. Аналіз умов розвитку «конкурентного ромба» у різних країнах привів М. Портера до виділення чотирьох стадій, які відповідають чотирьом основним рушійним силам, чи стимулам, що визначають розвиток національних економік – фактори виробництва, інвестиції, інновації та багатство.

На перших трьох стадіях розвитку конкурентоспроможності національної економіки відбувається посилення та ускладнення конкурентних переваг економіки, четверта стадія передбачає поступове уповільнення зростання та спад, який може бути досить тривалим, поки якесь нове потрясіння не «виштовхне» з нього економіку.

Усі стадії характеризуються різним рівнем розвитку та стану окремих факторів та різними значеннями показників конкурентоспроможності [39]. На першій стадії розвитку конкурентоспроможності (на основі факторів виробництва) останні є вирішальною силою, завдяки якій усі національні галузі досягають своїх переваг на світовому ринку (наприклад, завдяки дешевій робочій силі, наділеності природними ресурсами, сприятливим сільськогосподарським умовам тощо). На другій стадії розвитку конкурентних переваг (на основі інвестицій) вирішальним моментом є можливість та бажання інвестувати у розвиток економіки. Третя стадія розвитку конкуренції (на основі інновацій) відрізняється тим, що національні підприємства не лише застосовують та покращують закордонні, а й створюють нову техніку та технологію. Цінова конкуренція ґрунтується на високій продуктивності, що досягається за рахунок підвищення кваліфікації персоналу та передової технології. Четверта стадія конкурентоспроможності (на основі багатства) є завершальною, і тут відбувається поступова втрата національною економікою конкурентних переваг.

Сучасне формулювання Міжнародного форуму з розвитку менеджменту (МФМ) визначає конкурентоспроможність як «область економічного знання, яка аналізує факти та політику, що формують здатність нації створювати та підтримувати таке середовище, яке витримує створення дедалі більшої вартості на своїх підприємствах і дедалі більше процвітання свого народу».

МФМ виділяє чотири фактори конкурентоспроможності, які визначають стан національного конкурентного середовища та здатність підприємств створювати багатство [45]:

1. Фактор «економічний розвиток країни, її макроекономічний стан» оцінює макроекономічні характеристики національної економіки, зовнішньої торгівлі, міжнародних інвестицій, зайнятості та цін.

2. Фактор «ефективність уряду» визначає за допомогою оцінки стану публічних фінансів, податкової політики, інституційних рамок, законодавства, освіти, наскільки політика уряду сприяє зростанню конкурентоспроможності.

3. Фактор «ефективність бізнесу» це рівень, досягнутий підприємством у сфері інновацій, прибутковості та надійності, що оцінюється за даними продуктивності праці, ринку праці, стану фінансів, практики менеджменту та впливу глобалізації.

4. Фактор «інфраструктура» визначає, якою мірою ресурси, технологія, наука та трудові ресурси задовольняють потреби бізнесу. Для цього розглядають рівень розвитку базової інфраструктури, технологічної інфраструктури, наукової інфраструктури, здоров'я населення та стану навколишнього середовища, а також систему національних цінностей.

Під час проведення розрахунків кожен із чотирьох чинників конкурентоспроможності розбивається на п'ять індексів. У результаті всі двадцять індексів мають однакову вагомість і оцінюються за 321 показником (таблиця 1.3) [48].

Таблиця 1.3. Кількість показників індексів факторів конкурентоспроможності*

Чинник конкурентоспроможності	Кількість показників (всього 321)
Економічний стан	75
Урядова ефективність	81
Ефективність бізнесу	69
Інфраструктура	96

**Власна розробка*

У цьому методичному підході за 100% приймається рівень розвитку США (у рейтингу країн із населенням менше 20 млн осіб за 100% береться рівень розвитку Фінляндії).

У доповіді президентської комісії США з конкурентоспроможності «Світова конкуренція: нова реальність» ще у 1987 р. конкурентоспроможність визначалася тим, наскільки нація може в умовах вільної та чесної конкуренції виробляти товари та послуги, що відповідають запитам міжнародних ринків, одночасно зберігаючи на колишньому рівні або збільшуючи реальні прибутки своїх громадян.

Світовий економічний форум (WEF) виділяє два аспекти поняття міжнародної конкурентоспроможності. Перший – здатність економіки досягати постійного економічного зростання у середньостроковий та довгостроковий періоди. Другий – розвиток специфічних для компаній факторів, що сприяють підвищенню ефективності та продуктивності праці на мікрорівні. Саме такий підхід дослідники цієї організації використовують із кількісного визначення порівняльного рівня конкурентоспроможності конкретної країни.

Конкурентоспроможність на основі методики WEF розраховується у формі коефіцієнта на основі агрегування та зважування великої кількості різноманітних факторів для міжкраїнних порівнянь.

Класифікація країн за рівнем конкурентоспроможності відбувається щороку. Результати цієї роботи використовуються насамперед державними органами та діловими колами, які ведуть активну зовнішньоекономічну діяльність.

Загальний підхід до світової конкурентоспроможності ґрунтується на десяти «золотих правилах» [42]:

1. Ресурси та технології – основні фактори конкурентоспроможності;
2. Технології збільшують багатства для наступних поколінь;
3. Можна бути «багатим» (ресурсами та накопиченим національним багатством), але неконкурентоспроможним;
4. «Бідна» країна може стати конкурентоспроможною через технології;
5. «Бідні» країни можуть бути конкурентоспроможнішими за «багаті»;
6. Міжнародні зв'язки можуть ґрунтуватися на привабливості (пасивний варіант прийому інвестицій) та (або) агресивності (активне проникнення на

зарубіжні ринки). Наприклад, Ірландія приваблива, але не агресивна, Корея агресивна, але не приваблива;

7. Оцінка конкурентоспроможності проводиться за двома основними групами критеріїв: «жорсткі» – кількісно досить точно вимірювані (продуктивність праці, інтегральна ефективність тощо) і «м'які» – кількісно вимірюються значно гірше (рівень освіти, традиційні цінності тощо);

8. «Жорсткі» критерії мають цикл коротший, ніж «м'які» (місяць, рік, десятиліття, покоління);

9. Чим більше країна економічно розвинена, тим більше вона покладається на чинники, вимірювані «м'якими» критеріями;

10. Конкурентоспроможність можна підтримувати у довгостроковому періоді.

Методологія визначення світової конкурентоспроможності базується на інтегральному зважуванні восьми чинників, кожен із яких має критерії розрахунку [3]:

- 1) Національна економіка (макроекономічна оцінка на основі 48 критеріїв);
- 2) участь у міжнародних економічних зв'язках (оцінка ступеня інтерналізації економіки на основі 61 критерія);
- 3) Держава (оцінка впливу державної політики на конкурентоспроможність на основі 55 критеріїв);
- 4) Фінанси (оцінка фінансового ринку та якості фінансових послуг на основі 45 критеріїв);
- 5) Інфраструктура (оцінка комплексу промислової інфраструктури, включаючи енергетику, на основі 45 критеріїв);
- 6) Управління на рівні фірми (оцінка якості управління за 38 критеріями);
- 7) Наука та техніка (оцінка стану сфери НДДКР за 42 критеріями);
- 8) Люди (оцінка наявності та кваліфікації робочої сили, ставлення до праці, стану здоров'я, життєвих цінностей і т. д. за 56 критеріями).

Крім коефіцієнта конкурентоспроможності у рамках WEF розраховуються також індекс зростання та індекс ринкового зростання, де враховуються темпи економічного зростання та розміри внутрішнього ринку країни.

У випадку інноваційної економіки конкурентоспроможність економіки країни оцінюють за результативністю галузей високих технологій. Наприклад, з урахуванням даного критерію, Японія вирізнялася найвищою конкурентоспроможністю у період 1970-1986 рр. Конкурентні позиції США у цій галузі стали суттєво погіршуватися. А ось Німеччина і сьогодні зберігає за собою технологічну конкурентоспроможність. Крім того, у світлі сучасних викликів ця країна активно освоює нові високотехнологічні сектори економіки (зокрема пов'язані з виробництвом альтернативних видів енергії).

Для більш точної оцінки конкурентоспроможності може бути використаний спеціальний індекс, що характеризує порівняльні переваги країни з погляду інновацій. Він називається індексом виявленої технологічної конкурентної переваги (revealed technological comparative advantage – RTCA) [27]:

$$RTCA = \frac{\text{Частка країни у світовій торгівлі високотехнологічною продукцією}}{\text{Частка країни у світовій торгівлі промисловими товарами.}}$$

За точку відліку береться значення даного індексу, рівне одиниці. Якщо для країни (або групи країн) індекс RTCA вище одиниці, то вона має порівняльні переваги у галузі високих технологій, і навпаки.

Важливо також мати на увазі необхідність розмежування короткострокової та довгострокової конкурентоспроможності. У контексті довгострокової перспективи цінові конкурентні переваги зазвичай втрачають своє особливе значення. На перший план виходять структурні чинники, які можуть забезпечити довгострокову конкурентоспроможність, стійке лідерство, що набувають сьогодні ключового значення для підприємств.

Загалом виміри глобальної конкурентоспроможності дають уявлення про потенціал тієї чи іншої країни з погляду середньострокового (5-10 років) економічного зростання.

Відповідно до сучасного розуміння конкурентоспроможність заснована на зростанні продуктивності економіки у використанні ресурсів та інновацій [40]. Істотною складовою підвищення продуктивності є глибоке розуміння суті цілої низки соціальних проблем. Питання бідності, безробіття, нерівномірного розподілу доходів традиційно вважаються соціальними проблемами, хоча вони нерозривно пов'язані з економікою і, зокрема, конкуренцією. Необхідність забезпечення економічної конкурентоспроможності не має суперечити вирішенню проблем збереження навколишнього середовища. Таким чином, для реалізації ідеї національної конкурентоспроможності необхідне узгодження економічних та соціальних цілей за чіткої орієнтації на інновації.

Основною тенденцією розвитку світової економіки на сучасному етапі є розширення та поглиблення процесу її глобалізації, тобто економічна відкритість країн, формування спільного фінансового ринку та інформаційної мережі, лібералізація режимів торгівлі. Посилення всіх транснаціональних господарських зв'язків, що відбувається нині, призвело до того, що майже половина споживаних у світі товарів і послуг частково або повністю створюється за межами тих країн, де вони споживаються. У високотехнологічних галузях інтеграція проявляється найбільше.

Відповідно до тенденцій розвитку сучасної економіки її головним потенціалом сьогодні є люди. Інвестиції в людський капітал, здатний розробляти нові технології, перетворювати їх на конкурентоспроможний продукт, визнані світовим співтовариством найвигоднішими для зростання конкурентоспроможності економіки та є запорукою економічного розвитку. Відсутність високого рівня капіталовкладень у кожного працівника та навчання може призвести до того, що окремі підприємства та господарство в цілому будуть не в змозі зберегти конкурентні переваги.

Технологічна та інформаційна революція, а також глобалізація призводять до необхідності зміни парадигми конкурентоспроможності країни [17]. Традиційна інфраструктура (дороги, порти тощо) поступово відсувається в економічних акцентах розвинутих країн на другий план. На перший план виходить так звана

софт-інфраструктура (генерування, зберігання, передача інформації та знань), а також сервісна інфраструктура (освіта, охорона здоров'я та навколишнє середовище), орієнтована на розвиток основного чинника конкурентного успіху країни – людського чинника.

Конкурентоспроможна країна в ринкових умовах виробляє товари та послуги, які мають попит на світовому ринку, одночасно підтримуючи і примножуючи реальні доходи населення в довгостроковій перспективі. У рамках світової економіки, для якої характерна зростаюча економічна взаємозалежність, країни використовують свої порівняльні переваги для залучення інвестицій, заохочення торгівлі та стимулювання на цій основі економічного розвитку. Пряме іноземне інвестування продовжує залишатися рушійною силою світової економіки. Сто найбільших транснаціональних корпорацій нефінансового профілю займають домінуючу позицію у світовій системі виробництва: наприкінці минулого століття вони контролювали 2 трлн. дол. США загальних світових іноземних активів, а в їх іноземних філіях працювало 6 млн людей [33]. Сьогодні чим конкурентоспроможніша країна, тим благополучніша вона в плані кількості та якості залучених іноземних інвестицій. Наявність природних ресурсів та дешевої робочої сили вже перестала бути головним фактором у боротьбі за іноземний капітал, залучені іноземні інвестиції дедалі більше концентруються у країнах із чіткою стратегією конкурентоспроможності.

Важливим аспектом забезпечення конкурентоспроможності національної економіки є її регіональна конкурентоспроможність, що є особливо актуальним для країн зі значним просторовим потенціалом, з широкою географією економічної діяльності.

Проблема регіональної конкурентоспроможності актуалізується одночасно із розгортанням процесу глобалізації. Справа в тому, що конкурентоспроможність регіонів проявилася як феномен, що протистоїть фірмовій конкурентоспроможності паралельно з глобалізацією та в результаті неї.

Підприємства та організації уособлюють капітал і так звані «невловимі активи» (англ. intangible assets), тобто технології, ноу-хау, управлінські навички та інші, найбільш мобільні активи.

Території (регіони, країни) є осередком інертних активів з погляду географічної мобільності природних ресурсів, кліматичних умов, об'єктів інфраструктури. Що особливо важливо, є середовищем проживання людей, причому не абстрактної «робочої сили», а стійких територіальних спільнот, пов'язаних єдиними культурними і господарськими традиціями.

Поки мобільність капіталу та технологій була низькою, підприємства міцно «сиділи на землі» та конкурентоспроможність регіону по суті збігалася з конкурентоспроможністю підприємств цього регіону. І лише з відривом капіталу від регіональної та національної бази стало очевидним, що, проникаючи в інший регіон, підприємство може «забрати з собою» далеко не все. Кожен регіон має власні переваги та недоліки, які не можуть бути автоматично відтворені в іншій місцевості. Правильний вибір місця розміщення виробництва може мати визначальне значення для успіху підприємства, тому інвестиції навіть у глобалізованій економіці мають тенденцію зосереджуватися в строго певних регіонах.

Конкурентоспроможність економіки регіону, як і обумовлене нею процвітання регіону, не успадковується – вона створюється і потребує постійної підтримки, оскільки легко втрачається при неефективному управлінні. Конкурентоспроможність не виникає просто з наявності природних ресурсів, наявної робочої сили чи обмінного курсу національної валюти.

Одним із напрямів конкурентоспроможності розвитку регіону є застосування кластерної організації регіональних економічних структур. Кластерні структури формуються внаслідок того, що одна або кілька великих фірм, досягаючи конкурентоспроможності на світовому ринку, поширюють свій вплив та ділові зв'язки на найближче оточення, створюючи стійку мережу з найкращих постачальників та споживачів. Далі діє ефект синергії, який є суттю кластерної взаємодії. Нові внутрішньокластерні відносини стимулюють інноваційну

діяльність, сприяють вільному обміну інформацією, формуючи додаткові конкурентні переваги. Загалом розрізняють три основні види кластерів:

1. Регіональні кластери (як правило, утворені на основі наукових установ);
2. Кластери з вертикальними виробничими зв'язками, утворені навколо великих компаній або мережі основних підприємств, що охоплюють процеси виробництва, постачання та збуту;
3. Галузеві кластери.

У рамках держави кластери відіграють роль точок зростання внутрішнього ринку та забезпечують просування вироблених ними товарів та послуг на міжнародні ринки. Наявність кластерів дозволяє національним галузям розвивати та підтримувати свою конкурентну перевагу, не поступаючись навіть технічно більш розвиненим країнам. Усі фірми з кластера інвестують кошти у спеціалізовані дослідження, розвиток споріднених технологій та інфраструктури, інформацію та людські ресурси. Будучи точками економічного зростання, кластери стають об'єктом великих капіталовкладень, на яких зосереджено пильну увагу уряду та місцевих адміністрацій. Подібна виробнича структура завжди вигідніша, ніж галузева, оскільки внутрішньофірмові зв'язки в ній тісніші. Кластер породжує ефект масштабу виробництва, основою якого є інноваційне ядро виробництва нових видів товарів та послуг у однієї з фірм.

Перевагою кластера також є одночасне виробництво кількох видів продукції. При угрупованні фірм з'являється можливість оптимізації виробничо-технологічних процесів та мінімізації позавиробничих витрат на різних підприємствах. Таким чином, всі учасники кластера отримують додаткові конкурентні переваги під впливом сукупного впливу та спеціалізації, що забезпечує зростання продуктивності праці та зниження собівартості продукції.

1.3. Еволюція підходів до оцінки конкурентних переваг країни

В умовах глобалізації виробництва та капіталу конкурентоспроможність національної економіки набуває особливого значення. По-перше, відбувається

посилення взаємозалежності економік практично всіх країн світу. Стираються кордони між внутрішніми та зовнішніми ринками через скасування багатьох зовнішньоекономічних бар'єрів. У зв'язку з цим світовий ринок перетворюється на єдине поле конкурентної боротьби, і зайняти на ньому гідне місце може тільки та країна, яка здатна забезпечити високу конкурентоспроможність своїх товарів.

По-друге, важливим чинником посилення конкурентної боротьби за умов глобалізації є прискорення міжнародного руху капіталу, розвиток діяльності транснаціональних корпорацій.

По-третє, розширилася кількість країн, що реально беруть участь у глобальній конкурентній боротьбі. На початку післявоєнного періоду традиційними постачальниками промислової продукції на світовий ринок були США, країни Європи та Японія. Пізніше до них приєдналися нові промислові держави. Сьогодні на світовий ринок вийшли такі гіганти за чисельністю населення, як Китай, Індія та інші азіатські країни, а також найрозвинутіші регіони Латинської Америки.

Таким чином, національна конкурентоспроможність є вкрай важливою для будь-якої економіки. Сьогодні в умовах загострення конкурентної боротьби у більшості країн світу надають великого значення проблемі підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Ця проблема особливо актуальна для країн, які, як правило, експортують менш конкурентоспроможну, а імпортують більш дорогу продукцію.

В ієрархії понять конкурентоспроможності базовим є поняття «конкурентоспроможність продукції», яка може розглядатися для її різних видів. Як виробники продукції виступають підприємства, галузі, регіони, держави, які вступають у конкурентну боротьбу за споживачів, ринки, фактори виробництва, інвестиції.

Можна зробити висновок про те, що конкурентоспроможність національної економіки – це здатність країни, її суб'єктів господарювання виробляти та продавати свої товари та послуги на світових ринках, забезпечуючи високу продуктивність праці, ефективне використання ресурсів, підвищення

рентабельності активів, розширене відтворення, стабільно високий (відносно інших країн) рівень валового накопичення, доходів та заробітної плати своїх громадян у розрахунку на душу населення.

Метою підвищення національної конкурентоспроможності є піднесення життєвого рівня, доходів та добробуту населення країни, досягнення високих темпів та результатів економічного розвитку [11].

На середину XX ст. сформувалися загальні теоретичні уявлення про сутність конкуренції, її головні рушійні сили та основні класичні моделі. Підходи до вивчення національної та міжнародної конкурентоспроможності фахівці умовно поєднують в американську, британську та скандинавську школи. У рамках американської школи зазвичай виділяють концепцію національних конкурентних переваг М. Портера та концепцію регіональних кластерів та регіональної конкурентоспроможності М. Енрайта, послідовника М. Портера; у британській школі – OLI парадигму Дж. Даннінга та його доповнення до «ромбу конкурентних переваг» М. Портера, концепцію взаємодії ланцюжка доданої вартості, кластера Р. Каплінські та Х. Шмітца та концепцію техноекономічної парадигми К. Фрімена; у скандинавській школі – концепцію національної системи інновацій та економіки навчання Б.О. Лундвала та Б. Йонсона, а також концепцію регіонів навчання Б. Асхайма та А. Ізаксена [7].

Методологічні підходи до аналізу конкурентних переваг різних країн розробляють у зарубіжній економічній науці з другої половини XX ст. і пройшли еволюцію від початкового матричного підходу у 1960-ті рр., факторного підходу у 1970–80-ті рр., індексного у 1990-ті рр. до сучасного підходу, суть якого полягає у використанні емпіричних методів при оцінці значущості факторів конкурентоспроможності та доборі відповідних показників.

Спроба виділення конкурентних переваг та кількісного виміру рівня конкурентоспроможності була зроблена ще в 1965 р. американськими вченими Р. Фармером та Б. Річменом [21]. У загальних рисах їхня гіпотеза полягала в тому, що ефективність підприємства є функцією управлінської ефективності, а макроекономічна ефективність – функція ефективності окремих економічних

одиниць. Фактори довкілля з відповідною вагою поділялися на чотири групи детермінант конкурентоспроможності, названих «незалежними змінними»:

- Освіта, що відображає рівень грамотності, стан та якість освітньої системи;
- Соціально-культурні характеристики, що демонструють людські норми, цінності та вірування;
- Політична та правова система;
- Економічні – безліч факторів, що характеризують рівень економічної активності країни та стан підтримуючої інфраструктури.

Кожна з цих детермінантів була поставлена у відповідність функції планування, маркетингу та виробництва. За допомогою побудови матриці були зроблені зіставлення різних факторів зовнішнього середовища, показників валового національного продукту (ВНП) на душу населення і темпів його зростання, в рамках так званого порівняльного менеджменту зроблено висновки щодо ефективності систем управління у різних країнах. Дослідження Р. Фармера і Б. Річмена стало першою спробою визначення міжнародної конкурентоспроможності країн, проте матричний метод не знайшов широкого застосування через свою занадто високу складність [4]. Це спонукало економістів шукати доступніші методи визначення міжнародної конкурентоспроможності, що призвело до факторного підходу.

Найвідомішою концепцією конкурентоспроможності є теорія М. Портера, у межах якої була розроблена широко відома «діамантова» модель «конкурентного ромба» [6], що відображає схему національних конкурентних переваг та її взаємодію. Фактори конкурентоспроможності країни об'єднані у чотири групи детермінант національної конкурентоспроможності:

1) Факторні умови:

- Матеріальні (природні) ресурси;
- Людські ресурси (робоча сила);
- Фінансові ресурси (капітал);
- Інформаційні ресурси;
- Інфраструктура;

- Якість життя;

2) Умови внутрішнього попиту: обсяг, якість та відповідність тенденціям розвитку попиту на світовому ринку;

3) Суміжні та обслуговуючі галузі: сфери надходження та використання сировини, напівфабрикатів, обладнання, використання технологій;

4) Стратегія та структура фірм та суперництво між фірмами: цілі, стратегії, способи організації, менеджмент фірм, внутрішньогалузева конкуренція.

Крім чотирьох детермінант конкурентоспроможності, у моделі визначено дві додаткові змінні: випадкові події (імовірність явищ, що знаходяться поза контролем фірми) та державна політика, які можуть або посилювати, або послаблювати синергетичний ефект взаємодії вищезгаданих детермінант і тим самим значною мірою коригувати ситуацію в країні.

Іншим важливим аспектом конкурентоспроможності країни, поряд з детермінантами, є порівняльні переваги, або відносна конкурентна позиція країни в групі країн, що знаходяться на тому самому етапі економічного розвитку. Цей аспект конкурентоспроможності розкривається М. Портером в моделі стадій економічного розвитку (stage model), згідно з якою оновлення національної економіки відбувається за допомогою руху у бік складніших джерел конкурентних переваг і відносної конкурентної позиції, що характеризується більш високою продуктивністю. М. Портер розглядав чотири стадії розвитку економіки та конкуренції, керовані [18]:

- Факторами виробництва (фактор-орієнтована, factor-driven-stage);
- Інвестиціями (investment-driven stage);
- Інноваціями (innovation-driven stage);
- Багатством (wealth-driven stage).

На перших трьох стадіях відбувається послідовне збільшення конкурентних переваг країни і, як правило, економічне процвітання, що поступово зростає, а четверта стадія в кінцевому підсумку призводить до зниження добробуту. За твердженням М. Портера, всі економіки, що розвиваються, зазвичай проходять через три перші стадії розвитку:

- На першій стадії перемога у конкурентній боротьбі визначається розміром витрат виробництва;

- На другій стадії конкуренція ґрунтується на підвищенні технічної ефективності виробництва;

- На третій стадії ключовим стає створення нових товарів та послуг.

Поділ на три стадії розвитку також є основою теорії конкурентоспроможності, запропонованої Всесвітнім економічним форумом. Факторна стадія поширюється на країни з найнижчим рівнем розвитку, для яких мобілізація основних виробничих факторів (земля, сировинні товари та некваліфікована праця) є основною умовою макроекономічного зростання. На цій стадії «основна робота уряду – забезпечення загальної політичної та макроекономічної стабільності та достатньо вільних ринків, щоб дозволити ефективну утилізацію сировинних товарів та некваліфікованої праці, як вітчизняними фірмами, так і через залучення іноземних інвестицій. Для цієї категорії країн ціна є головним активом у глобальній конкурентоспроможності, а локомотивом просування до другої групи є асиміляція технологій через імпорт, прямі іноземні інвестиції та імітацію».

Інвестиційна стадія стосується країн, що мають статус середньої прибутковості, де зростання залежить від інвестицій і конкурентоспроможність досягається через використання світових технологій у внутрішньому виробництві. Прямі іноземні інвестиції, спільні підприємства та аутсорсинг дають змогу інтегрувати національну економіку у світову виробничу систему. На цій стадії з метою підвищення привабливості уряду необхідно приділяти дедалі більшу увагу фізичній інфраструктурі (порти, телекомунікації, дороги) та правовій базі (митниця, податки, законодавство про діяльність підприємств), щоб дозволити більш повну інтеграцію економіки до глобальних ринків.

Інноваційна стадія стосується країн із високим рівнем економічного розвитку, які здійснили перехід від економіки, що імпортує технології, до економіки, що створює технології. У цьому випадку існує критичний зв'язок між конкурентоспроможністю та високим рівнем освіти (особливо у сфері точних і

природничих наук), здатністю швидко переходити до нових технологій. Цей перехід, однак, вважається найважчим, оскільки розвиток, заснований на інноваціях, вимагає безпосередньої участі держави у заохоченні високих темпів інновацій через інвестиції (як приватні, так і державні) у наукові дослідження та розробки, вищу освіту та вдосконалення ринків капіталу та правової бази всього, що підтримує відкриття нових високотехнологічних підприємств [23].

Розгляд моделі стадій економічного розвитку разом із «національним ромбом» конкурентних переваг забезпечує краще розуміння конкурентоспроможності країни. Саме М. Портер відкрив цю необхідність, що забезпечило ще один крок у пізнанні конкурентоспроможності. М. Портер вивчав економіку восьми розвинених країн і двох країн, що розвиваються – Південної Кореї та Сінгапуру. Модель «конкурентного ромба» дозволяє зрозуміти, чому і як розглянуті країни досягали успіхів, проте ці пояснення відображали ситуацію в економіці розвинених країн і виявилися малозастосовними до економік, що розвиваються. М. Портер обмежився дуже оптимістичними міркуваннями щодо майбутнього південнокорейської економіки та набагато менш оптимістичними щодо економіки Сінгапуру, який, на думку М. Портера, залишається економікою ранньої стадії економічного розвитку. Цікаво, що саме Сінгапур демонструє найвищі успіхи щодо досягнення та утримання найвищих показників міжнародної конкурентоспроможності. Помилковість оцінки М. Портером міжнародної конкурентоспроможності Сінгапуру обумовлена обмеженістю його моделі, що містить два дуже суттєві недоліки: не повною мірою враховується багатонаціональна діяльність, під якою розуміються вхідні та вихідні потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ), і занижена роль уряду. У моделі Портера беруться до уваги лише вихідні ПІІ материнських компаній багатонаціональних корпорацій, а діяльність їх іноземних філій розглядається лише як джерела імпорту для економіки країни базування. Модель М. Портера відображає вплив локальних конкурентних переваг і мало розглядає вплив глобальних конкурентних переваг. Це можна пояснити тим, що в період розробки моделі «національного ромба» ще не було створено достатніх передумов для врахування

цих факторів: ринкова економіка стала міжнародною у другій половині XX ст., а набула характеру глобалізації – наприкінці XX ст. [29].

У нових економічних умовах, що визначаються розвитком глобалізації, виникла необхідність чіткого поділу вітчизняного «ромба конкурентоспроможності» та «ромбів» країн торгових партнерів, або донорів інвестиційного капіталу, а в міру поглиблення глобалізації створювалася можливість доповнення моделі «національного ромба» новими детермінантами конкурентоспроможності, що відображають вплив зростання міжнародної економічної взаємозалежності. Першим, хто запропонував розглядати «діяльність багатонаціональних фірм» як окрему детермінанту конкурентоспроможності, був Дж. Даннінг, який довів її відмінний від детермінанти «стратегії, структура фірми та суперництво» характер. Даннінг підкреслював важливу роль транснаціональних компаній, що впливають за допомогою вхідних та вихідних інвестиційних потоків як на свою конкурентоспроможність, так і на конкурентоспроможність країн, що приймають інвестиції. Зовнішня мобільність активів компанії відображає використання фірмою своїх конкурентних переваг за межами країни базування та вплив на міжнародну економіку за межами «національного ромба», в результаті аналіз економічних показників діяльності багатонаціональної фірми призводить до визначення не лише її «вітчизняного ромба», а й кількох «ромбів конкурентоспроможності», що відображають усі ці транзакції та взаємодії.

Міжнародні ділові операції впливають на основні елементи, формують зміну «національного ромба» приймаючої країни, а в кінцевому підсумку – країни базування. Баланс між вітчизняними ресурсами, що переводяться за кордон, та зарубіжними ресурсами капіталу та технологій, що надходять у вітчизняну економіку, визначається під впливом екзогенної змінної «підприємницька діяльність транснаціональних корпорацій», яка, у свою чергу, формується на базі співвідношення внутрішнього (вітчизняного) продукту, виробленого іноземними компаніями, та зарубіжного продукту, виробленого вітчизняними компаніями [36].

Другий аспект міжнародної конкурентоспроможності, на якому концентрується Даннінг, - це відмінність між великою економікою США, інших промислово розвинених країн, які можуть впливати на рівень і динаміку світових цін на продукцію, що випускається ними, і малими економіками країн, що не надають жодного впливу на формування світових цін їх продукцію і які не мають відповідних внутрішніх джерел капіталу інвестування там. Загальний висновок: конфігурація «національного ромба» конкурентних переваг групи країн з економікою, що розвивається, відображає сильну залежність від зарубіжних транснаціональних компаній і запозичених технологічних ресурсів. Змінна «діяльність багатонаціональних компаній» як детермінант національної конкурентоспроможності була включена до розробленої А.М. Ругманом спільно з Дж. Д'Крузом модель «подвійного ромба».

А. Ругман першим відзначив обидва недоліки портерівської моделі: недооцінку багатонаціональної діяльності і ролі уряду. У моделі «подвійного ромба» на прикладі відкритої малої економіки Канади показано, що модель Портера, яка добре «працює» у найбільшій і найбагатшій економіці – США, стосовно фірм у невеликих економіках, замкнутих географічно та обмежених локально, може мати катастрофічні наслідки. З іншого боку, фірми малих відкритих економік можуть отримати доступ до регіональних «ромбів конкурентоспроможності», якщо розвивають торговельні відносини в рамках регіональних інтеграційних угруповань, таких як Північноамериканська угода про вільну торгівлю. У разі, коли понад 90% національної економіки пов'язані з «національним ромбом» конкурентоспроможності, в модель конкурентоспроможності додається другий «ромб», який відображає багатонаціональну діяльність [44].

Подальший розвиток теорія національної конкурентоспроможності отримала в дев'ятифакторній моделі конкурентних переваг південнокорейського вченого Д. Чо, в якій було подолано основну «слабку ланку» досліджень конкурентних переваг, що проводяться раніше, і недостатня обґрунтованість теоретичної бази щодо визначення значущості тих чи інших факторів у формуванні міжнародної

конкурентної переваги. З метою подолання цієї обмеженості у дев'ятифакторній моделі було вперше представлено «людський» вимір конкурентоспроможності. До групи факторів, що формують людський вимір – сукупний людський фактор, увійшли:

- Працівники;
- Політики / чиновники;
- Підприємці;
- Фахівці.

До фізичних факторів віднесено:

- Наділеність ресурсами;
- Внутрішній попит;
- Суміжні та допоміжні галузі;
- Показники бізнес-середовища.

До цих восьми факторів додається дев'ятий – сукупний «зовнішні чинники»; до нього як екзогенні змінні включені «випадкові події», «шанс» і «уряд». В основі дев'ятифакторної моделі Д. Чо лежать такі принципи [43]:

- Принцип відносної конкурентної позиції на міжнародному ринку країн з аналогічним рівнем економічного розвитку;
- Більш детальний, ніж у моделі Портера, поділ людських, природних та фінансових факторів конкурентоспроможності;
- Врахування відмінностей у впливі різних видів людського та фізичних факторів на конкурентоспроможність країни.

Головна відмінність дев'ятифакторної моделі від моделі Портера не стільки у розділенні колишніх і додаванні нових факторів, як в акценті на ролі людського фактора.

До необхідності поділу груп фізичних та людських факторів на субфактори дослідники конкурентних переваг дійшли не одразу. З цією метою в 1994 р. Д. Чо представив модель життєвого циклу стосовно південнокорейської економіки, а в 1998 р. Д. Чо і Х. Мун спільними зусиллями розширили цю модель, додавши змінну «уряд» і подолавши тим самим другу обмеженість моделі М. Портера.

Сучасна світова фінансово-економічна криза 2008 року виявила недоліки у підходах до оцінки конкурентоспроможності з боку міжнародних організацій, що спонукало останніх внести зміни до методики оцінки конкурентоспроможності відповідно до останніх досягнень економічної теорії та результатів прикладних досліджень. Так, у доповіді Світового економічного форуму 2011-2012 рр. було вперше враховано концепцію сталого розвитку та розрахований новий показник – Індекс сталої конкурентоспроможності (SCI). Стійка конкурентоспроможність визначається як сукупність інститутів, політики та факторів, що визначають рівень продуктивності в країні, що забезпечують при цьому можливість для майбутніх поколінь задовольняти їхні потреби. Вивчення останніх концепцій у сфері сталого розвитку привело авторів доповіді до висновку, що, незважаючи на досить велику кількість проведених у цій галузі досліджень, в економічній літературі відсутня усталена позиція щодо взаємовідносин між продуктивністю, яка лежить в основі конкурентоспроможності, та стійкістю, тоді як співвідношення між ними має вирішальне значення.

Для визначення цього співвідношення і був розроблений Індекс сталої конкурентоспроможності, який відображає той факт, що деякі компоненти сталого розвитку мають ключове значення для національної продуктивності у довгостроковій перспективі, але не такі важливі у короткостроковому періоді. Новий індекс SCI включає дванадцять індикаторів конкурентоспроможності, які входять до Глобального індексу конкурентоспроможності (GCI) та згруповані у п'ять субіндексів:

- Людський капітал;
- Ринкові умови;
- Технології та інновації;
- Політичне середовище та створення сприятливих для розвитку умов;
- Довкілля.

Додатково запроваджено показники: соціальна згуртованість; екологічна політика; ефективність ресурсів; управління відновлюваними ресурсами; екологічна деградація.

Щорічно розраховується експертами WEF індекс GCI, який дає уявлення про конкурентоспроможність та її детермінанти у короткостроковому та середньостроковому періодах, а SCI забезпечує більш глибоке розуміння детермінант довгострокової стійкої конкурентоспроможності у 20-річній перспективі. Такий підхід дозволяє виявити взаємозв'язок між конкурентоспроможністю та стійкістю, зіставляти успіхи та провали країн не лише у коротко- та середньостроковій, а й довгостроковій перспективі.

Виділені п'ять субіндексів сталої конкурентоспроможності є детермінантами за умов глобалізації економіки та формування економіки знань.

У міру поглиблення глобалізації зростає значення вертикальної інтеграції, що дозволяє поєднати в єдиний ланцюжок весь технологічний цикл – від видобутку сировини та її переробки до виробництва високотехнологічних товарів. Отже, конкурентоспроможність країни дедалі більше залежить від частки вертикально інтегрованих ланцюжків доданої вартості, створюваних міжгалузевими об'єднаннями типу транснаціональних корпорацій (ТНК). Це зумовило принципово інший, відмінний від портерівського підхід до оцінки міжнародної конкурентоспроможності країн на основі вертикальної інтеграції та агрегованого мультиплікатора доданої вартості як індикатора системної конкурентоспроможності на національному та транснаціональному рівні з використанням міжгалузевого балансу.

Цей підхід використовується в даний час в аналітичних розробках Організації економічного співробітництва та розвитку, Світової організації торгівлі, Світового банку, Міжнародного валютного фонду (МВФ), ЮНКТАД і тощо.

Висновки до 1 розділу

Між поняттями конкурентоспроможності на різних рівнях існує тісний взаємозв'язок і взаємозалежність. Зокрема, конкурентоспроможність країни та галузі зрештою залежить від здатності конкретних товаровиробників випускати конкурентоспроможні товари. Але, з іншого боку, випуск конкурентоспроможної продукції може здійснюватися в умовах, створених для товаровиробників у галузі та в країні в цілому, тобто конкурентоспроможність об'єктів кожного рівня є фактором конкурентоспроможності об'єктів усіх вищих рівнів.

Стан економіки можна розглядати з погляду зовнішньої та внутрішньої конкурентоспроможності. При розгляді зовнішньої конкурентоспроможності економіки йдеться про частку від галузей в експорті або, стосовно товарів та послуг, – про здатність продавати товари та послуги на світових ринках, наявність у структурі експорту достатньої кількості товарів та послуг, що забезпечують стійкість платіжного балансу країни.

Відповідно до сучасного розуміння конкурентоспроможність заснована на зростанні продуктивності економіки у використанні ресурсів та інновацій [47]. Істотною складовою підвищення продуктивності є глибоке розуміння суті цілої низки соціальних проблем. Питання бідності, безробіття, нерівномірного розподілу доходів традиційно вважаються соціальними проблемами, хоча вони нерозривно пов'язані з економікою і, зокрема, конкуренцією. Необхідність забезпечення економічної конкурентоспроможності не має суперечити вирішенню проблем збереження навколишнього середовища. Таким чином, для реалізації ідеї національної конкурентоспроможності необхідне узгодження економічних та соціальних цілей за чіткої орієнтації на інновації.

Важливим аспектом забезпечення конкурентоспроможності національної економіки є її регіональна конкурентоспроможність, що є особливо актуальним для країн зі значним просторовим потенціалом, з широкою географією економічної діяльності.

Проблема регіональної конкурентоспроможності актуалізується одночасно із розгортанням процесу глобалізації. Справа в тому, що конкурентоспроможність

регіонів проявилася як феномен, що протистоїть фірмовій конкурентоспроможності паралельно з глобалізацією та в результаті неї.

На середину XX ст. сформувалися загальні теоретичні уявлення про сутність конкуренції, її головні рушійні сили та основні класичні моделі. Підходи до вивчення національної та міжнародної конкурентоспроможності фахівці умовно поєднують в американську, британську та скандинавську школи. У рамках американської школи зазвичай виділяють концепцію національних конкурентних переваг М. Портера та концепцію регіональних кластерів та регіональної конкурентоспроможності М. Енрайта, послідовника М. Портера; у британській школі – OLI парадигму Дж. Даннінга та його доповнення до «ромбу конкурентних переваг» М. Портера, концепцію взаємодії ланцюжка доданої вартості, кластера Р. Каплінські та Х. Шмітца та концепцію техноекономічної парадигми К. Фрімена; у скандинавській школі – концепцію національної системи інновацій та економіки навчання Б.О. Лундвала та Б. Йонсона, а також концепцію регіонів навчання Б. Асхайма та А. Ізаксена.

У міру поглиблення глобалізації зростає значення вертикальної інтеграції, що дозволяє поєднати в єдиний ланцюжок весь технологічний цикл – від видобутку сировини та її переробки до виробництва високотехнологічних товарів. Отже, конкурентоспроможність країни дедалі більше залежить від частки вертикально інтегрованих ланцюжків доданої вартості, створюваних міжгалузевими об'єднаннями типу транснаціональних корпорацій (ТНК). Це зумовило принципово інший, відмінний від портерівського підхід до оцінки міжнародної конкурентоспроможності країн на основі вертикальної інтеграції та агрегованого мультиплікатора доданої вартості як індикатора системної конкурентоспроможності на національному та транснаціональному рівні з використанням міжгалузевого балансу.

РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

2.1. Міжнародні рейтинги конкурентоспроможності

У світі є три загальновизнані міжнародні центри з вивчення конкурентоспроможності країн. Два з них знаходяться у Швейцарії: WEF у Давосі та Лозанський центр з вивчення конкурентоспроможності – MIPM, що стабільно входить до трійки лідируючих бізнес-шкіл світу. Третій центр – Центр міжнародного розвитку Гарвардського університету США та Інститут стратегії та конкурентоспроможності Гарвардської школи бізнесу при Гарвардському університеті. Щороку кожен із центрів публікує результати вивчення конкурентоспроможності країн світу та виводить свої рейтинги на основі власної методології дослідження та своїх критеріїв, тому між рейтингами є певні відмінності.

У дослідженнях ВЕФ і MIPM широко використовується порівняльний міждержавний аналіз на базі бенчмаркінгу на двох рівнях: на мікрорівні – шляхом «розвідки» конкурентоспроможності компанії, що дозволяє на базі аналізу її конкурентного середовища оцінити ефективність діяльності, знайти оптимальні шляхи взаємодії з контрагентами та врахувати їх особливості при формуванні корпоративної стратегії; на макрорівні – за допомогою вивчення політики конкурентоспроможності в масштабах всієї економіки, що дозволяє на базі аналізу конкурентного середовища виявити в сукупності національних виробників фірми, галузі та сектори, що найбільш успішно конкурують на міжнародному ринку, а також визначальні конкурентоспроможні фактори та конкурентні переваги країни.

Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index). GCI – глобальне дослідження та рейтинг країн світу, що його супроводжує, за показником економічної конкурентоспроможності. Розраховується за методикою Всесвітнього економічного форуму, заснованої на

комбінації загальнодоступних статистичних даних та результатів глобального опитування керівників компаній – широкого щорічного дослідження, що проводиться ВЕФ спільно з мережею партнерських організацій – провідних дослідницьких інститутів та організацій у країнах, що аналізуються у звіті. Дослідження проводиться з 2004 р. і на даний момент є найбільш повним комплексом показників конкурентоспроможності різних країн світу [56].

Всесвітній економічний форум визначає національну конкурентоспроможність як здатність країни та її інститутів забезпечувати стабільні темпи економічного зростання, які були б стійкими у середньостроковій перспективі. Автори дослідження наголошують, що країни з високими показниками національної конкурентоспроможності зазвичай забезпечують більш високий рівень добробуту своїх громадян. Передбачається, що цей Індекс має використовуватися державами, які прагнуть ліквідації перешкод на шляху економічного розвитку та конкурентоспроможності як інструмент для аналізу проблемних моментів у своїй економічній політиці та розробки стратегій щодо досягнення сталого економічного прогресу.

Представники Всесвітнього економічного форуму вказують, що конкурентоспроможність національних економік визначається численними та дуже різноплановими чинниками. Так, на стан економіки негативний вплив мають неефективне управління державними фінансами та висока інфляція, а позитивний ефект можуть мати захист прав інтелектуальної власності, розвинена судова система та інші заходи. Поряд з інституційними факторами вирішальне значення можуть мати освіта та підвищення кваліфікації робочої сили, постійний доступ до нових знань та технологій. Чинники, що визначають конкурентоспроможність економіки, по-різному впливають на економічні системи країн світу залежно від умов і поточного рівня розвитку. Вочевидь, як і самі чинники змінюються з часом [52].

У дослідженні представлено два індекси, на основі яких складаються рейтинги країн: індекс глобальної конкурентоспроможності та індекс конкурентоспроможності бізнесу. В даний час основним засобом узагальненої

оцінки конкурентоспроможності країн є індекс глобальної конкурентоспроможності, створений для Всесвітнього економічного форуму професором Колумбійського університету Ксав'є Сала-і-Мартін (Xavier Sala-i-Martin, Columbia University) і вперше опублікований в 2004 h.

Індекс глобальної конкурентоспроможності складається зі 113 змінних, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що є на різних рівнях економічного розвитку. Сукупність змінних на дві третини складається з результатів глобального опитування керівників компаній (щоб охопити широке коло факторів, що впливають на бізнес-клімат у досліджуваних країнах), а на одну третину – із загальнодоступних джерел (статистичні дані та результати досліджень, які здійснюються на регулярній основі міжнародними організаціями). Усі змінні об'єднані у 12 контрольних показників, що визначають національну конкурентоспроможність:

- Якість інститутів;
- Інфраструктура;
- Макроекономічна стабільність;
- Здоров'я та початкова освіта;
- Вища освіта та професійна підготовка;
- Ефективність ринку товарів та послуг;
- Ефективність ринку праці;
- Розвиненість фінансового ринку;
- Рівень технологічного розвитку;
- Розмір внутрішнього ринку;
- Конкурентоспроможність підприємств;
- Інноваційний потенціал.

Вибір саме цих змінних зумовлений теоретичними та емпіричними дослідженнями, причому жоден фактор не в змозі самотужки забезпечити конкурентоспроможність економіки. Так, ефект від збільшення видатків на освіту може бути знижений через неефективність ринку робочої сили, інші недоліки інституційної структури та, як наслідок, відсутність у випускників навчальних

закладів можливості бути відповідним чином працевлаштованими. Спроби покращити макроекономічне середовище, наприклад, оптимізувати контроль над державними фінансами, будуть вдалим лише за належної прозорості системи управління фінансами, відсутності корупції та масштабних порушень. Підприємці впроваджуватимуть нові технології лише в тому випадку, якщо потенційний прибуток перевищить необхідні інвестиції. Таким чином, згідно з висновками Світового економічного форуму, найбільш конкурентоспроможними є економіки тих країн, які можуть проводити всеосяжну політику, враховувати весь спектр факторів та взаємозв'язки між ними.

Експерти під час складання індексу глобальної конкурентоспроможності беруть до уваги те, що економіки країн світу знаходяться на різних етапах свого розвитку. Значення окремих факторів зростання конкурентоспроможності країни пов'язане зі стартовими умовами або з інституційними та структурними характеристиками, що дозволяють позиціонувати державу по відношенню до інших країн крізь призму розвитку. Дослідники постійно вдосконалюють методологію розрахунку індексу для того, щоб він залишався адекватним інструментом вимірювання рівня конкурентоспроможності в глобальному середовищі, що постійно змінюється.

Детальний опис методології формування індексу та джерел даних для нього наводиться у щорічній доповіді Світового економічного форуму за результатами чергового порівняльного дослідження. Для кожної з економік, охоплених дослідженням, звіт містить детальні описи країни та національної економіки з докладними підсумками, загальною позицією у рейтингу та найбільш визначними конкурентними перевагами та недоліками, які були виявлені на підставі аналізу, що використовується для розрахунку індексу. Включено також докладний статистичний розділ із таблицями рейтингів за різними індикаторами. У звіті міститься докладний огляд сильних та слабких сторін конкурентоспроможності країн, що уможливлює визначення пріоритетних областей для формулювання політики економічного розвитку та ключових реформ. Традиційно доповідь також

містить тематичні розділи, присвячені більш детальному дослідженню низки країн і регіонів.

Щорічний рейтинг глобальної конкурентоспроможності Інституту менеджменту (IMD) під конкурентоспроможністю країни розуміє здатність національної економіки створювати та підтримувати середовище, в якому виникає конкурентоспроможний бізнес. The IMD World Competitiveness Yearbook – щорічне аналітичне дослідження конкурентоспроможності, яке інститут проводить з 1989 р. у співдружності з дослідницькими організаціями в усьому світі. До 1996 р. Інститут готував звіти про конкурентоспроможність економік разом із аналітичною групою Всесвітнього економічного форуму, і з 1996 р. ці дві організації випускають два різних дослідження. ВЕФ готує щорічну доповідь та супроводжує її рейтингом глобальної конкурентоспроможності, що базується на комбінації статистичних даних та результатів міжнародного опитування керівників компаній у всьому світі.

Сьогодні «The IMD World Competitiveness Yearbook» – одне з найповніших досліджень з проблем конкурентоспроможності держав та регіонів, яке у низці країн використовується для формування державної політики у сфері конкурентоспроможності національної економіки, а також стратегічних бізнес-рішень у великих компаніях. З 2014 року дослідження охоплює 60 країн. Кожна держава в рейтингу оцінюється на основі аналізу 333 критеріїв за чотирма основними показниками: стан економіки, ефективність уряду, стан ділового середовища та стан інфраструктури. Кожен показник має рівну вагу і включає п'ять факторів. Таким чином, сукупний рейтинг конкурентоспроможності базується на 20 різних індикаторах із чотирьох ключових аспектів економічного життя країни. При розрахунку використовуються дані міжнародних організацій та партнерських інституцій у всьому світі. Бізнес-клімат у досліджуваних країнах оцінюється на основі думки аналітиків, опитувань керівників великих корпорацій та фахівців у галузі розвитку. Рейтингування здійснюється на основі зворотного співвідношення: дві третини – статистичні дані та одна третина – експертні оцінки.

В останні роки світовим лідером конкурентоспроможності стали Сполучені Штати Америки. Головні переваги економіки США, на думку укладачів рейтингу, полягають в економічній стійкості, ефективному ринку праці та домінуванні в галузі технологій та інфраструктури. Цікаво, що Сполучені Штати посіли перше місце у трьох із чотирьох ключових аспектів конкурентоспроможності, однак у категорії ефективності державного управління опинилися лише на 25-му місці із 60 можливих.

Слідом за США у рейтингу розташувалися Швейцарія та Сінгапур – на другому та третьому місцях відповідно. До першої десятки найбільш конкурентоспроможних економік також увійшли: Гонконг, Швеція, Німеччина, Канада, Об'єднані Арабські Емірати, Данія та Норвегія.

2.2. Вплив інтеграційних процесів на конкурентоспроможність економіки України на міжнародних ринках

Конкурентоспроможність та інтеграція – взаємопов'язані процеси. При інтеграції в те чи інше регіональне угруповання країна має на меті отримати певний позитивний ефект, який має підняти конкурентоспроможність національної економіки, її галузей та підприємств. Однак ця мета може бути реалізована лише за наявності певних умов.

В цілому вплив інтеграції на конкурентоспроможність національної економіки може виражатися в реалізації порівняльних переваг, економічних інтересів, зниження витрат виробництва за рахунок економії на масштабах виробництва, покращення економічних показників діяльності підприємств та галузей переважно на регіональному рівні.

Однак економічна інтеграція впливає на конкурентоспроможність національних економік подвійно: у сторону динамізму та посилення та у сторону загострення протиріч та зниження конкурентоспроможності. Все залежить від правильно обраної економічної політики, правильної оцінки економічної та політичної ситуації у країні, наявності чи відсутності економічних ресурсів.

Наприклад, вступ Республіки Киргизстан до Світової організації торгівлі не посилив її позиції, а навпаки, призвів до глибокої кризи в економіці. Відсутність реальних передумов для ефективної практичної реалізації економічної інтеграції, незрілість соціально-економічних відносин, примітивність та структурна недиференційованість національних господарств, нерозвиненість ринкової та фінансової інфраструктур можуть призвести до того, що така країна опиниться у ще більш важкому становищі. Проте загалом процес інтеграції є потужним інструментом прискореного розвитку регіональних економік та підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку країн членів інтеграційних угруповань.

Питання, пов'язані з економічними наслідками вступу країн до торговельно-економічних угруповань висвітлені в економічній літературі досить вузько. Однак оцінка цих наслідків має стати першочерговою для країн, які мають намір вступити до того чи іншого об'єднання, щоб не допустити погіршення ситуації, як у низці країн.

Обґрунтовану теорію впливу інтеграції на національні економіки створив американський вчений канадського походження Дж. Вайнер. Він виявив два основні види ефектів, що виникають внаслідок економічної інтеграції: ефект створення торгівлі та ефект переорієнтації торгівлі. Ефект створення торгівлі полягає у розширенні торгівлі всередині інтеграційного об'єднання. У цьому діє ефект масштабу: дві чи більше країн спільно можуть утворити досить великий ринок, що дозволяє забезпечити зниження питомих витрат виробництва. Ефект переорієнтації торгівлі полягає в таких економічних вигодах, коли країна-партнер збільшує експорт своїх товарів до іншої країни, хоча до створення союзу ці товари імпортувалися з третіх країн із нижчими витратами. Тим самим ефект переорієнтації сприяє зростанню виробництва у партнерській країні-експортері. Однак Дж. Вайнер зазначає, що «Щойно галузь досягає такого масштабу, при якому можуть бути забезпечені оптимальні розміри та оптимальний ступінь спеціалізації виробництва на окремих її підприємствах, подальше зростання цієї галузі приводить ... у дію закон спадної віддачі».

Дж. Вайнер вважає, що збільшення обсягів виробництва в рамках митної спілки є обмеженим: «Якщо митна спілка не забезпечує значного збільшення мобільності факторів виробництва між країнами – членами спілки, то вона не збільшує масштаб національної економіки з погляду умов виробництва, навіть якщо має місце таке збільшення з погляду розмірів захищеного ринку збуту». Таким чином, Дж. Вайнер вважає необхідною умовою зростання національної економіки в рамках інтеграційного об'єднання «мобільність факторів виробництва», що характерно для спільного ринку.

Дж. Мід, британський економіст, удостоєний 1977 р. Нобелівської премії з економіки, критично проаналізувавши праці Дж. Вайнера, доповнив теорію ефектів економічної інтеграції. Він ставить питання: підвищиться чи знизиться в умовах повної зайнятості ресурсів ефективність їх використання внаслідок усунення раніше існуючих бар'єрів торгівлі? Вчений виділяє такі ефекти економічної інтеграції: ефект переорієнтації торгівлі та торговоутворюючий ефект. На основі аналізу ринку сталі в ряді європейських країн Дж. Мід дійшов висновку, що в результаті інтеграції може відбутися переорієнтація виробництва від низьковитратного до високовитратного, що є економічно неефективним. Внаслідок цього світовий випуск скорочується і в певних країнах відбувається падіння загального рівня життя. Крім того, Дж. Мід зазначає, що митний союз призводить до відволікання міжнародної торгівлі від усіх інших країн на користь одного з партнерів, який тепер, з погляду митних бар'єрів, займає привілейоване становище на ринку країни, що імпортує, він є неекономічним нововведенням. Однак Дж. Мід не заперечує, що митний союз здатний призводити і до утворення нових напрямків міжнародної торгівлі, оскільки один із партнерів тепер може здійснювати експорт на ринок іншого партнера та збивати ціни, встановлені діючою галуззю; таке нововведення призводить до переміщення ресурсів у більш ефективну та економічну виробничу систему. Все залежить від розмірів мит, встановлених для третіх країн: «...створення митного союзу тим з більшою ймовірністю підніме, а не знизить економічний добробут, чим вище початкові мита на продукти одна одної, від яких країни-партнери одна одну звільнили» [14].

Що стосується торговоутворюючого ефекту, то Дж. Мід вважає за необхідне врівноважити економічні вигоди від деяких елементів утворення торгівлі з економічними втратами від інших елементів відволікання торгівлі. Таким чином, у результаті зняття мит між країнами в рамках об'єднання може відбутися розширення торгівлі в інших галузях економіки, що призведе до зниження витрат та економічного виграшу. Свій аналіз вчений робив на основі наступного методу дослідження: множення цінності кожного елемента абстрактної торгівлі на збільшення витрат на одиницю цього типу торгівлі та множення цінності кожного елемента новоствореної торгівлі на скорочення витрат на одиницю цієї створеної торгівлі. Дж. Мід вважає, що розширення торгівлі компенсує втрати від відволікання існуючої торгівлі від низьковитратної на високовитратну.

До недоліків економічної інтеграції Дж. Мід відносить також те, що створення митного союзу для країн, що утворюють цей союз, означає скорочення доходів, які отримуються за рахунок мит. Можуть мати місце певні втрати, які можна протиставити виграшу розширення торгівлі. Тоді втрачені митні доходи мають бути компенсовані за рахунок збільшення інших форм оподаткування: новий податок завдасть тут такої ж шкоди, як і старе мито. У цьому випадку торгово-утворюючі ефекти від скорочення мит повинні бути більш значними, ніж несприятливі ефекти скорочення торгівлі від найкращих альтернативних методів отримання доходу.

Таким чином, підхід Дж. Міда до економічної інтеграції також неоднозначний: митні союзи «...можуть виступати як інструмент, що веде до більш економічного використання ресурсів, але можуть і не виступати як такий. Усе залежить від конкретних обставин певної ситуації». У той самий час учений доходить висновку про деяку загальну перевагу митного союзу.

Дж. Мід вважає, що позитивні ефекти економічної інтеграції, що збільшують економічний добробут, можливі у випадках, якщо:

- Економіки країн-партнерів фактично будуть конкурентними або схожими, але потенційно доповнюваними;
- Початкові мита на імпорт у країнах-партнерах будуть досить високими;

- Кожна з країн-партнерів по відношенню до іншої виступатиме як головний постачальник товарів, які вона експортує, і якщо країни-партнери виступатимуть по відношенню один до одного як основний ринок товарів, які вони імпортують;

- Частка світового виробництва, споживання та торгівлі досить висока;

- Рівень імпортних мит у решті світу буде низьким і більшим числом незалежних митних зон, на які розділений решта світу, і т. д.

Ефект масштабу виробництва в результаті інтеграції відзначають американські вчені К. Р. Макконнелл та С. Л. Брю. Аналізуючи процес інтеграції у межах ЄЕС, вони зазначають, що «інтеграція створює масові ринки, такі необхідні для досягнення галузями країн спільного ринку економії на масштабах виробництва. Більш ефективне виробництво, характерне для великомасштабних ринків, дає можливість галузям промисловості європейських країн досягти нижчих витрат, які історично були недсяжні в умовах вузьких відокремлених ринків. У той же час вони зазначають, що вплив інтеграції на треті країни є менш ймовірним через зростання мит [32].

Розвиваючи теорію Дж. Вайнера та Дж. Міда, пропонується також розглядати вступ країни до інтеграційного союзу з позиції статичного та динамічного аналізу. У рамках статичного аналізу він виділяє два варіанти наслідків вступу країни до інтеграційного торгово-економічного угруповання:

- потокоутворюючий ефект (ефект створення торгівлі): зміна попиту країни і відповідно споживання від вітчизняного виробника з вищими витратами до зарубіжного виробника з менш високими витратами;

- потовідхиляючий ефект (ефект відхилення торгівлі): зміна попиту держави й відповідно споживання від виробника поза союзом, який має нижчі витрати, до виробника, який має більш високі витрати, але є членом союзу.

У першому випадку зняття торгових бар'єрів надає можливості для більшої спеціалізації відповідно до теорії порівняльних переваг. Країна може завозити продукцію від партнерів за нижчими цінами, а вивільнені кошти спрямувати в розвиток галузей і виробництв, які мають порівняльні переваги. У другому випадку продукція, що імпортується з країни, що не входить до об'єднання,

дорожчає внаслідок зростання мит, а продукція країни-партнера дешевшає через зниження або повну відсутність мит. Утворюється виробничий та споживчий ефект.

Серед динамічних ефектів торговельно-економічних угруповань виділяється:

- Ефект збільшення масштабів виробництва;
- Поліпшення виробничої інфраструктури країн-учасниць;
- Посилення позицій кожної країни-учасниці порівняно зі становищем окремої країни-аутсайдера;
- Зростання конкуренції, що створює певний клімат, що сприяє поширенню передової технології;
- Збільшення обсягів інвестування.

В умовах загального ринку вільне переміщення факторів виробництва всередині певного угруповання країн має сприяти більш раціональному використанню сукупних ресурсів, розвитку поділу праці та спеціалізації виробництва. Разом з тим, повної реалізації цьому перешкоджають відмінності в економічній політиці, що проводиться державами, що входять до спільного ринку.

Проте вирізняються і негативні наслідки інтеграції:

- За певних обставин може статися відтік ресурсів із країни на користь сильнішого в економічному відношенні члена союзу, що перетворить країну на відсталий регіон;
- При встановленні тісних інтеграційних зв'язків між окремими фірмами країн-учасниць може набути широкого поширення олігопольним змовам, що тягне за собою підвищення цін на відповідну продукцію;
- Для формування занадто великих компаній може виникнути негативний ефект масштабу [47].

Таким чином, як показав огляд, жоден автор не відноситься до наслідків інтеграції однозначно: інтеграція має і позитивні, і негативні ефекти. Міжнародна економічна інтеграція є важким, нерівномірним, суперечливим і тривалим процесом, оскільки вона протікає в рамках і на основі різних культурно-

історичних типів суспільства; кожна країна має свою історично сформовану своєрідність, свої індивідуальні проблеми та інтереси.

На основі проведеного аналізу нами зроблено такі висновки:

1. Економічна інтеграція впливає конкурентоспроможність національних економік.

2. Вплив може бути як негативним, і позитивним.

3. До позитивних ефектів інтеграції належать:

- Розширення торгівлі всередині інтеграційного об'єднання, що веде до зростання попиту на товари та послуги;

- Формування великих підприємств, що приводить у дію ефект масштабу, що дозволяє забезпечити зниження витрат виробництва, а відповідно – ціни;

- Переорієнтування торгівлі товарами з третіх країн сприяє зростанню виробництва у партнерській країні-експортері;

- Мобільність факторів виробництва в умовах загального ринку веде до зростання національних економік усередині угруповання;

- Відбувається переміщення ресурсів у більш ефективну та економічну виробничу систему внаслідок посилення конкуренції;

- Країна може завозити продукцію від партнерів за нижчими цінами, а вивільнені кошти спрямовувати в розвиток галузей і виробництв із наявністю порівняльних переваг;

- Збільшуються обсяги інвестицій із країн-партнерів;

- Інтеграція сприяє більш раціональному використанню сукупних ресурсів, розвитку поділу праці та спеціалізації;

- Конкурентні відносини підривають позиції монополій і ведуть до зростання ефективності;

- Інтеграційне співробітництво дає суб'єктам господарювання ширший доступ до фінансових, трудових, матеріальних ресурсів і новітніх технологій.

4. До негативних ефектів інтеграції належать:

- Надмірне зростання виробництва в партнерській країні може привести в дію закон спадної віддачі;

- Партнер з інтеграції може зайняти привілейоване становище та диктувати свої умови;
- Економічна інтеграція призводить до скорочення державних доходів, одержуваних за рахунок мит;
- Може статися відтік ресурсів із країни у бік сильнішого у економічному плані члена союзу, що перетворить країну на відсталий регіон;
- Тісні інтеграційні зв'язки між окремими фірмами країн-партнерів можуть призвести до олігопольної змови, що спричинить підвищення цін на відповідну продукцію;
- Більш конкурентоспроможний імпортований товар може витіснити вітчизняний, якщо держава не здійснить заходів щодо підтримки та захисту вітчизняних товаровиробників.

Таким чином, при вступі країни до того чи іншого інтеграційного угруповання необхідно врахувати всі можливі наслідки, щоб не допустити зниження конкурентоспроможності національної економіки.

2.3. Оцінка конкурентоспроможності економіки України у довоєнний період

Починаючи з 2020 року Індекс конкурентоспроможності міжнародними організаціями не розраховувався. Крім того, після початку повномасштабного вторгнення Росії на територію України конкурентоспроможність нашої економіки суттєво погіршилась. Тому, наразі немає сенсу розглядати питання конкурентоспроможності економіки під час війни. Зосередимо свою увагу на аналізі конкурентоспроможності економіки України у довоєнний період.

Позиція України за показником економічної конкурентоспроможності в Глобальному рейтингу країн світу за економічної конкурентоспроможністю стрімко зменшується. Згідно з рейтингом конкурентоспроможності 2016-2017 рр. серед 138 країн світу лідерство посідають Швейцарія, Сінгапур, США, Німеччина, Нідерланди, Швеція. Динаміка глобального індексу

конкурентоспроможності показала, що Україна в 2016-2017 роках була на 85 місці з 138, що на 6 позицій гірше порівняно з минулим роком. Позиція України та її сусідів у світовому рейтингу чітко простежується в динаміці (табл. 2.1).

Таблиця 2.1. Позиції України та окремих країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності

Позиції України та окремих країн за індексом глобальної конкурентоспроможності	2010-2011 з 132 країн	2011-2012 з 142 країн	2012-2013 з 144 країн	2013-2014 з 148 країн	2014-2015 з 144 країн	2015-2016 з 140 країн	2016-2017 з 138 країн
Україна	89	82	73	84	76	79	85
Грузія	93	88	77	72	69	66	59
Туреччина	61	59	43	44	45	51	55
Росія	63	66	67	64	53	45	43
Польща	39	41	41	42	43	41	36

Україна конкурує з іншими країнами світу за понад 100 показниками, які згруповані у 12 категоріях. Однак, згідно з дослідженням, Україна погіршила свої позиції в період 2016-2017 років у 7 з 12 категорій, і це чітко видно в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2. Індекс глобальної конкурентоспроможності України

	2015-2016	2016-2017 (138 країн)	
		місце	індекс
Індекс глобальної конкурентоспроможності України	79	85	4,0
ОСНОВНІ ВИМОГИ	101	102	4,0
Інституції	130	129	3,0
Інфраструктура	69	75	3,9
Макроекономічне середовище	134	128	3,2
Охорона здоров'я та початкова освіта	45	54	6,0
ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ	65	74	4,0
Вища освіта та професійно-технічна підготовка	34	33	5,1
Ефективність товарного ринку	106	108	4,0
Ефективність ринку праці	56	73	4,2
Розвиток фінансового ринку	121	130	3,0
Технологічна готовність	86	85	3,6
Розмір ринку	45	47	4,4
ІННОВАЦІЇ ТА ФАКТОРИ ВДОСКОНАЛЕННЯ	72	73	3,5
Відповідність сучасним вимогам бізнесу	91	98	3,6
Інновації	54	52	3,4

Як бачимо, найбільше пунктів (17) втрачено за показником «Ефективність ринку праці». Також погіршилися показники розвитку фінансового ринку країни, охорони здоров'я та початкової освіти: на 9 пунктів кожен.

За деякими показниками наша країна посідає перше місце в підсумкових рейтингах, наприклад, другий рік поспіль Україна «очолює» список країн, оцінених за міцністю банків, серед 138 країн з регулювання фондових бірж ми отримали передостання позиція; за інфляційні зміни – 136, за якість доріг – 134.

За останні роки Україна займала різні позиції в глобальних рейтингах конкурентоспроможності, залежно від джерела та методології оцінки.

Згідно з Global Competitiveness Index 2019, який був останнім опублікованим рейтингом Всесвітнього економічного форуму, Україна зайняла 84 місце зі загальним показником конкурентоспроможності на рівні 57.5 балів серед 141 країн. У порівнянні з попереднім роком, Україна покращила своє місце на 3 позиції.

Інший рейтинг, Doing Business 2020, який щорічно опубліковує Міжнародна фінансова корпорація (МФК) та Світовий банк, показав, що Україна займає 64 місце з рейтингу легкості здійснення бізнесу серед 190 країн світу. У порівнянні з попереднім роком, Україна покращила своє місце на 7 позицій.

Також існують інші рейтинги, такі як рейтинг конкурентоспроможності IMD World Competitiveness Rankings, де Україна зайняла 54 місце серед 64 країн у 2020 році, або рейтинг Індексу економічної свободи, де Україна займає 150 місце серед 180 країн у 2021 році.

Загалом можна сказати, що Україна знаходиться у середньому рівні глобальних рейтингів конкурентоспроможності, проте є можливості для поліпшення в різних аспектах, таких як бізнес-клімат, інновації, інфраструктура, освіта та інші.

Експерти визначили, що найбільш непривабливими факторами низької конкурентоспроможності нашої країни є (у порядку зменшення): корупція, ускладнений доступ до фінансів, інфляція, політична нестабільність, високі податкові ставки, неефективна державна бюрократія, складність податкового

законодавства, часті зміни уряду, обмежувальне регулювання ринку праці, брак інноваційної спроможності, неадекватна якість інфраструктури, злочинність і крадіжки, низька якість охорони здоров'я, невідповідна освіта та погана трудова етика.

Україна займає 74 місце в рейтингу «Індекс розвитку людського потенціалу» за 2019 рік, розташовуючись поруч з Мексикою (74) та Перу (79) і Таїланд (79). Люди в країні часто доживають до сімдесяти років, але гендерний розрив у тривалості життя дуже великий. Українські жінки в середньому доживають до 77 років, тоді як чоловіки – до 67 років. Цей дев'ятирічний розрив у тривалості життя між статями майже вдвічі перевищує п'ятирічний розрив, який спостерігається в більшості західних країн. Лікарі пояснюють це зловживанням чоловіками утричі більше алкоголю, ніж жінками, і палінням вчетверо частіше.

Шістдесят три відсотки всіх смертей викликані серцево-судинними захворюваннями, за якими йдуть смерті від раку - 15 відсотків та хронічні респіраторні захворювання - третя за величиною проблема, що викликає 2 відсотки смертей. Покращився доступ до ліків та первинної медичної допомоги. У 2017 році Management Sciences for Health допомогла реалізувати державну програму відшкодування витрат, знизивши ціни на 157 брендів, які лікують серцево-судинні захворювання, астму, діабет та інші серйозні стани. З цієї кількості 23 бренди доступні практично безкоштовно.

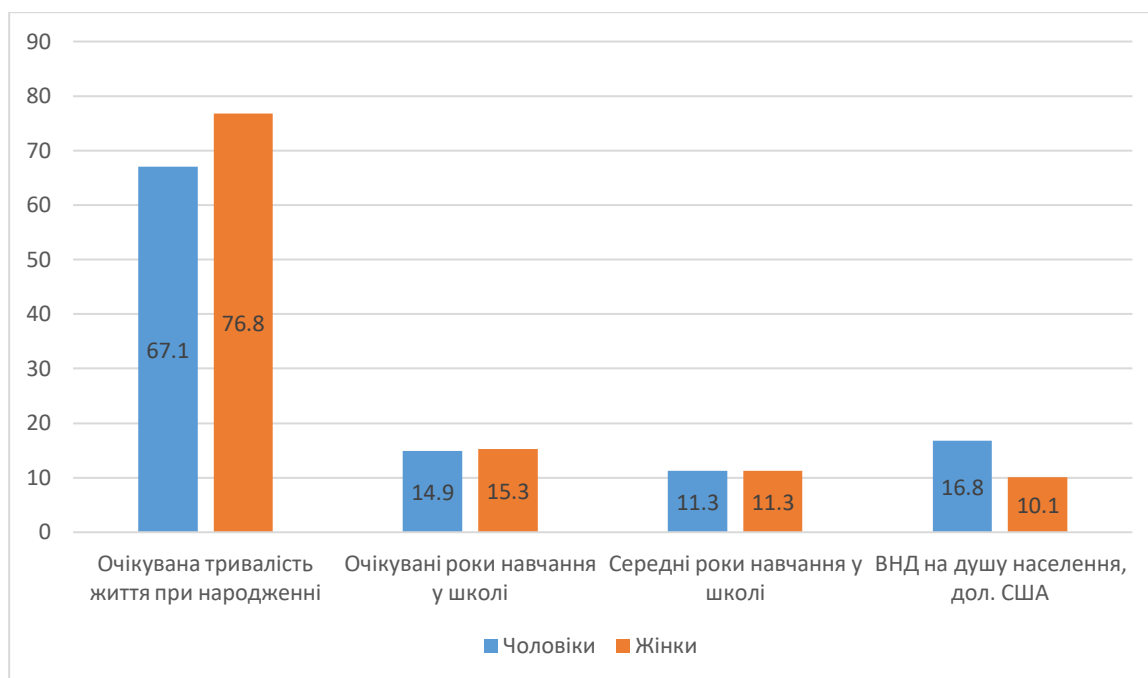


Рис. 2.1. Складові індексу розвитку людського потенціалу 2019 рік

Створено автором на основі джерела [61]

Україна належить до найбільш освічених країн у світі: валовий коефіцієнт охоплення вищою освітою становить 83%. Загалом останніми роками конкурентоспроможність системи освіти України на міжнародному рівні знизилася. Якщо у рейтингу національних систем вищої освіти, складеному у 2012 році мережею дослідницьких університетів Universitas 21, Україна посідала 25-е місце, то у 2019 році вона опустилася на 38 позицію у тому самому рейтингу, пов'язано це з тим, що в українських школах часто немає належних приміщень, сучасного обладнання чи якісних підручників.

Одним із головних складових аналізу конкурентоспроможності країни є індекс інвестиційної привабливості, який формується на оцінці обсягів прямих і портфельних інвестицій в країну. Міжнародні інвестори розглядають Україну у якості потенційного партнера та готові до співпраці. Державні підприємства потребують інвестицій для розвитку, що забезпечить нам вихід до світового ринку в умовах жорсткої конкуренції. Обсяг існуючих інвестицій є недостатнім, саме тому економіка країни розвивається досить повільно.

Незважаючи на те, що Україна піднялася на сім позицій у звіті Світового банку «Ведення бізнесу 2020» - на 64-е місце з 71-го, Україна постраждала під час пандемії COVID-19, що негативно позначилося на припливі прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Однак така тенденція спостерігається в усіх країнах з перехідною економікою.

Згідно зі звітом «Монітор інвестиційних тенденцій» Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), потоки ПІІ в країни з перехідною економікою - включно з Україною - різко впали протягом 2020 року, скоротившись на 77%, до приблизно 13 млрд. доларів.

На такі рішення впливають кілька факторів. Великі міжнародні інвестори шукають можливості в країнах з високими темпами економічного зростання, стабільними політичними умовами, сприятливою податковою системою, стабільною валютою, функціонуючими ринками капіталу, низьким рівнем бюрократії, стабільним регулятивним кліматом, сприятливими торговими угодами і нормально функціонуючим верховенством права. Саме ці фактори приваблюють величезні обсяги міжнародних інвестицій в розвинені економіки Північної Америки та Європи.

Основними секторами, що привертали ПІІ в Україну в 2020-2021 році, були фінанси, інформаційно-комунікаційні технології, гірничодобувна промисловість, нерухомість, електроенергетика і газ, згідно з доповіддю ЮНКТАД «Доповідь про світові інвестиції 2020». Однак, за оцінками авторів доповіді, близько третини ПІІ в Україну в 2020 році припало на «round-tripping», коли капітал надходить з офшорних центрів, але інвестор є резидентом України.

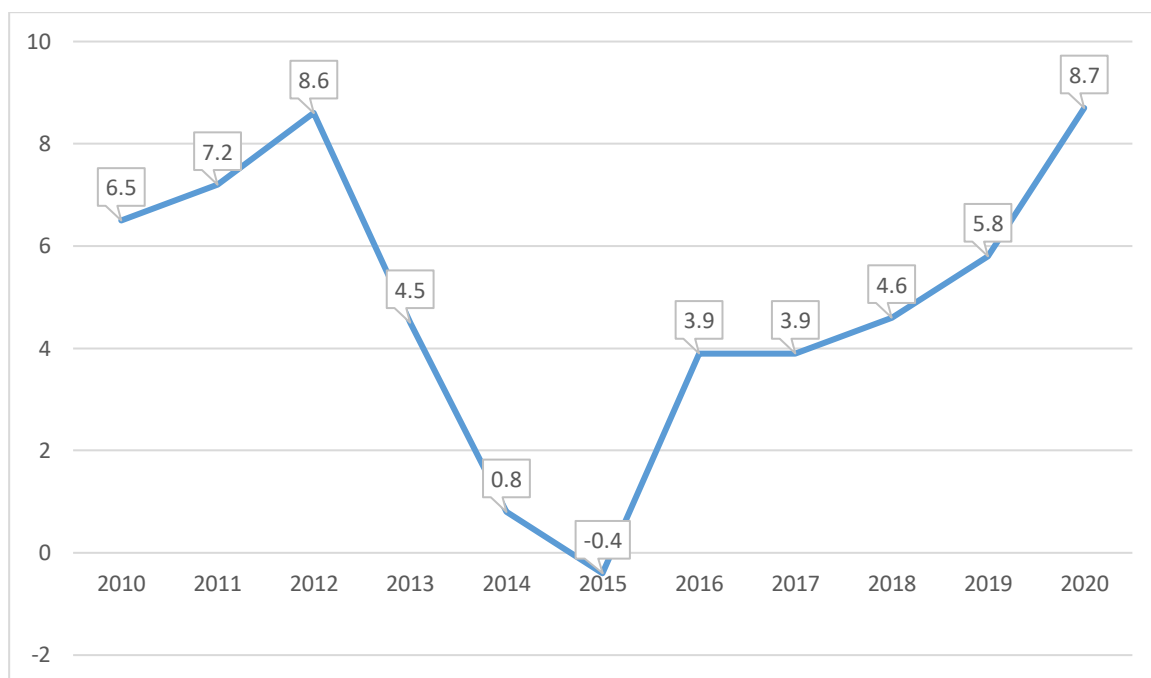


Рис. 2.2. Прямі іноземні інвестиції, чистий приплив (млрд дол. США)
Сформовано автором на основі джерела [The World Bank].

Інвестиційний потенціал України зумовлений її великим споживчим ринком, високоосвіченою і конкурентоспроможною за ціною робочою силою, а також природними ресурсами. Крім того, в 2016 році в Україні було створено офіційне агентство із залучення інвестицій під назвою «Україна Інвест».

За даними «Україна Інвест», в період з 2016 по 2020 роки в країні було побудовано більше 100 виробничих підприємств [34], включаючи завод з переробки насіння німецької компанії Bayer, зерновий термінал американської компанії Cargill вартістю 150 млн. доларів США та інші транснаціональні компанії, такі як Ikea, H&M і Decathlon.

З метою порівняння сприятливості бізнес-середовища у різних країнах світу, щороку Світовим банком складається Індекс легкості ведення бізнесу (Ease of Doing Business Index), який базується на вивченні та квантифікації національних законів, правил та постанов щодо ведення підприємницької діяльності.

В оцінці легкості ведення бізнесу Doing Business-2020 Україна зайняла 64 місце серед 190 країн світу, піднявшись з 71 місця у 2019 році, тим самим

увійшовши в сотню рейтингу Всесвітнього банку (перші місця продовжують триматися за Новою Зеландією та Сінгапуром).

Аналізуючи гістограму, легко помітити за якими показниками Україна знизилася свої позиції, а саме: забезпечення виконання контрактів з 57 на 82 місце у світі, міжнародна торгівля знизилася з 78 на 119 місце, захист інвесторів з 72 на 81, закриття підприємств з 145 на 149 місце в світі.

Але покращила свої позиції за такими показниками: сплата податків з 54 на 43 місце, кредитування – з 32 на 29 місце, підключення до системи енергопостачання – з 135 позиції на 128, реєстрація підприємства з 56 до 52 місце.

В Україні спрощено отримання електроенергії, оптимізувавши видачу технічних умов та впровадивши географічну інформаційну систему. Україна також підвищила надійність енергопостачання, запровадивши механізм компенсації вимкнень. Спрощена процедура реєстрації власності, підвищена прозорість системи управління земельними ресурсами. Україна покращила доступ до кредитної інформації шляхом створення нового публічного кредитного реєстру у Національному банку України. Посилено захист міноритарних інвесторів, вимагаючи більшого розкриття інформації про угоди із зацікавленими сторонами. Скорочено час на імпорту шляхом спрощення вимог щодо сертифікації відповідності вимог.

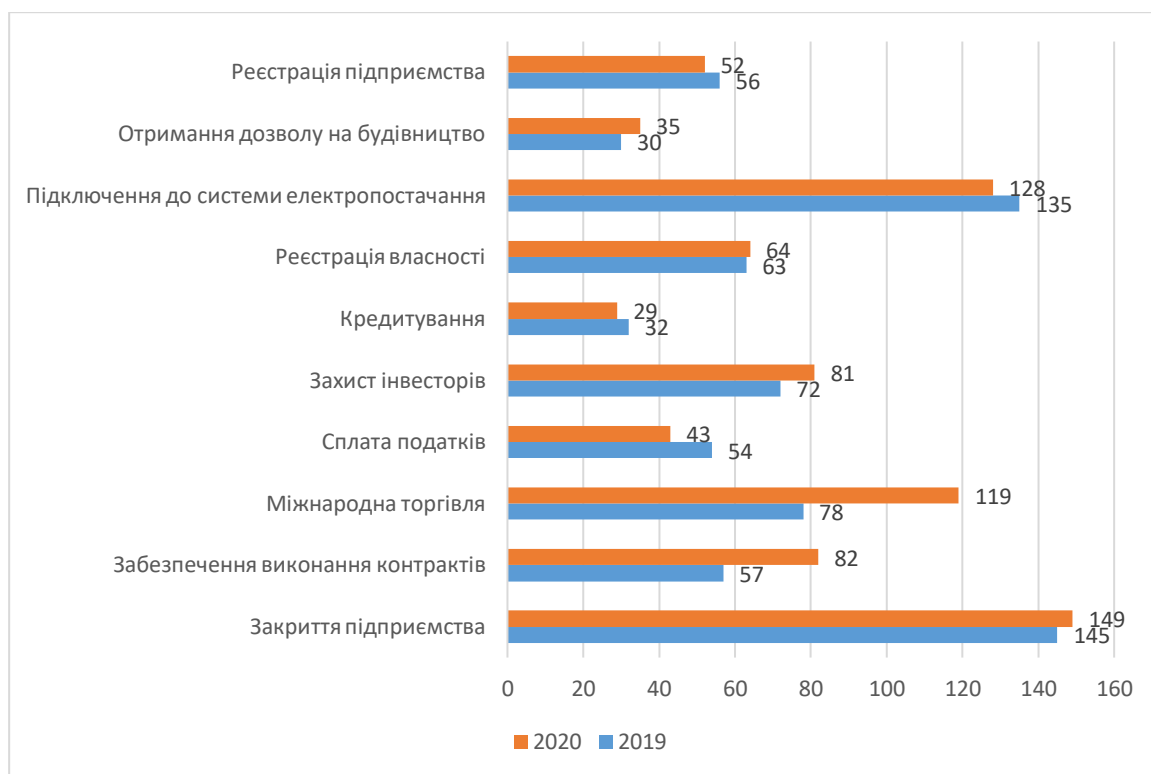


Рис. 2.3. Індекс легкості ведення бізнесу в Україні за 2019-2020 роки

Рисунок створений автором на основі джерел [49; 50]

Для переходу вітчизняної економіки на якісно новий рівень розвитку та підвищення міжнародної конкурентоспроможності необхідно розробити стабільну та дієву систему державного управління, спрямовану на стимулювання інноваційного розвитку шляхом підтримки наукоємних галузей, формування попиту на інтелектуальну продукцію, а також покращення законодавчої бази захисту інтелектуальної власності, впровадження прогресивних нововведень. Необхідне створення прозорих судів та регулювання рівня корупції, запровадженням антикорупційного суду та регулярними перевітками на доброчесність публічних службовців, тому що саме високий рівень корупції «відганяє» від нас потенційних інвесторів. Високий рівень технологічної готовності міг би стати підґрунтям для підвищення конкурентоспроможності українських компаній на світових товарних ринках, а впровадження передових інформаційно-комунікаційних технологій дозволить відчутно підвищити продуктивність діяльності урядових структур та значно підвищити оцінку країни в рейтингах ефективності роботи державних інституцій.

Таким чином, стратегічними пріоритетами України, які покликані підвищити конкурентоспроможність країни, мають стати реформи у сфері регуляції та підтримки підприємництва, захисту прав власності та конкурентного середовища, а саме скорочення впливу державного сектора на економіку. В Україні налічується близько 3500 компаній, що належать державі, більшість з яких є збитковими - від машинобудування до готелів. Перший раунд реформ корпоративного управління було успішно реалізовано у державних банках. Іншим завданням є зміцнення верховенства права. За останні роки в країні були створені нові інститути боротьби з корупцією, які взяли на себе зобов'язання щодо захисту. Необхідно дати їм можливість функціонувати професійно та незалежно. Крім того, їх має підтримувати судова система, яка відрізняється чесністю та прозорістю.

Для вирішення демографічної ситуації в державі необхідно спрямувати соціально-економічну політику на розв'язання найгостріших проблем: стимулювання народжуваності, підвищення якості медичного обслуговування, посилення охорони та оплати праці, поліпшення побутових умов і впровадження здорового способу життя, створення широкої мережі державних та недержавних служб соціальної допомоги.

Висновки до 2 розділу

В даний час основним засобом узагальненої оцінки конкурентоспроможності країн є індекс глобальної конкурентоспроможності. Індекс глобальної конкурентоспроможності складається зі 113 змінних, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що є на різних рівнях економічного розвитку. Сукупність змінних на дві третини складається з результатів глобального опитування керівників компаній (щоб охопити широке коло факторів, що впливають на бізнес-клімат у досліджуваних країнах), а на одну третину – із загальнодоступних джерел (статистичні дані та результати досліджень, які здійснюються на регулярній основі міжнародними організаціями).

Експерти під час складання індексу глобальної конкурентоспроможності беруть до уваги те, що економіки країн світу знаходяться на різних етапах свого розвитку. Значення окремих факторів зростання конкурентоспроможності країни пов'язане зі стартовими умовами або з інституційними та структурними характеристиками, що дозволяють позиціонувати державу по відношенню до інших країн крізь призму розвитку.

В останні роки світовим лідером конкурентоспроможності стали Сполучені Штати Америки. Головні переваги економіки США, на думку укладачів рейтингу, полягають в економічній стійкості, ефективному ринку праці та домінуванні в галузі технологій та інфраструктури. Слідом за США у рейтингу розташувалися Швейцарія та Сінгапур – на другому та третьому місцях відповідно. До першої десятки найбільш конкурентоспроможних економік також увійшли: Гонконг, Швеція, Німеччина, Канада, Об'єднані Арабські Емірати, Данія та Норвегія.

До позитивних ефектів інтеграції належать: розширення торгівлі всередині інтеграційного об'єднання, що веде до зростання попиту на товари та послуги; формування великих підприємств, що приводить у дію ефект масштабу, що дозволяє забезпечити зниження витрат виробництва, а відповідно – ціни; переорієнтування торгівлі товарами з третіх країн сприяє зростанню виробництва у партнерській країні-експортері; мобільність факторів виробництва в умовах загального ринку веде до зростання національних економік усередині угруповання; відбувається переміщення ресурсів у більш ефективну та економічну виробничу систему внаслідок посилення конкуренції; країна може завозити продукцію від партнерів за нижчими цінами, а вивільнені кошти спрямовувати в розвиток галузей і виробництв із наявністю порівняльних переваг; збільшуються обсяги інвестицій із країн-партнерів; інтеграція сприяє більш раціональному використанню сукупних ресурсів, розвитку поділу праці та спеціалізації; конкурентні відносини підривають позиції монополій і ведуть до зростання ефективності; інтеграційне співробітництво дає суб'єктам господарювання ширший доступ до фінансових, трудових, матеріальних ресурсів і новітніх технологій.

До негативних ефектів інтеграції належать: надмірне зростання виробництва в партнерській країні може привести в дію закон спадної віддачі; партнер з інтеграції може зайняти привілейоване становище та диктувати свої умови; економічна інтеграція призводить до скорочення державних доходів, одержуваних за рахунок мит; може статися відтік ресурсів із країни у бік сильнішого у економічному плані члена союзу, що перетворить країну на відсталий регіон; тісні інтеграційні зв'язки між окремими фірмами країн-партнерів можуть призвести до олігопольної змови, що спричинить підвищення цін на відповідну продукцію; більш конкурентоспроможний імпортований товар може витіснити вітчизняний, якщо держава не здійснить заходів щодо підтримки та захисту вітчизняних товаровиробників.

Таким чином, при вступі країни до того чи іншого інтеграційного угруповання необхідно врахувати всі можливі наслідки, щоб не допустити зниження конкурентоспроможності національної економіки.

Для переходу вітчизняної економіки на якісно новий рівень розвитку та підвищення міжнародної конкурентоспроможності необхідно розробити стабільну та дієву систему державного управління, спрямовану на стимулювання інноваційного розвитку шляхом підтримки наукоємних галузей, формування попиту на інтелектуальну продукцію, а також покращення законодавчої бази захисту інтелектуальної власності, впровадження прогресивних нововведень. Необхідне створення прозорих судів та регулювання рівня корупції, запровадженням антикорупційного суду та регулярними перевірками на доброчесність публічних службовців, тому що саме високий рівень корупції «відганяє» від нас потенційних інвесторів. Високий рівень технологічної готовності міг би стати підґрунтям для підвищення конкурентоспроможності українських компаній на світових товарних ринках, а впровадження передових інформаційно-комунікаційних технологій дозволить відчутно підвищити продуктивність діяльності урядових структур та значно підвищити оцінку країни в рейтингах ефективності роботи державних інституцій.

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ ВІДНОВЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ У ПІСЛЯВОЄННИЙ ПЕРІОД

3.1. Досвід країн світу післявоєнного відновлення конкурентоспроможності економіки

З економічної точки зору відмінність між війною і збройним конфліктом полягає в масштабах економічних змін і завданих збитках. Так, війна призводить до якісної зміни стану суспільства, тому що державні інститути починають виконувати специфічні функції, зумовлені саме війною. Внаслідок цього життя суспільства у цілому та економіку зокрема перебудовують для забезпечення перемоги над ворогом. Під час збройного конфлікту політична мета є більш обмеженою, ніж у ході війни. Він не супроводжується докорінною зміною всього державного механізму на воєнний лад. Отже, збройний конфлікт між державами і групами всередині держав (такими, як повстанці) вважається громадянською війною, а не війною відповідно до міжнародного права.

Комплекс заходів з відновлення економіки після війни і збройного конфлікту має значні відмінності. Під відновленням після воєн спочатку розумілося фізичне відродження зруйнованих промислових підприємств, об'єктів соціальної сфери, розореного сільського господарства тощо. Поступово це поняття поглиблювалося. На межі 1940-1950-х років використовувався критерій, за яким під відновленням малося на увазі досягнення довоєнних обсягів валової продукції в грошовому вираженні. Пізніше (в 1970-1980 рр.) прийшло розуміння відновлення як складного явища економічного, соціального і демографічного характеру.

Сьогодні, в найзагальніших рисах, відновлення економіки можна трактувати як комплекс заходів у різних сферах господарської діяльності країни, спрямованих на відновлення її конкурентоспроможності, налагодження виробництва, підвищення рівня життя людей і внутрішнього та зовнішнього попиту на основі інноваційних підходів і технологій.

Відновлення економіки має відбуватися на основі розробки спеціальних програм з «реанімації» господарської діяльності країни, спрямування всіх зусиль на відновлення сфери промисловості та сільського господарства. Відновлення економіки після збройного конфлікту так само вимагає розробки заходів, необхідних для відродження і подальшого розвитку економіки конкретного регіону, повернення населення та забезпечення гідних умов його існування, вирішення породжених конфліктом різноманітних соціальних проблем, відновлення інфраструктури та її інтеграції з іншими регіонами країни, розробки механізму забезпечення джерел відновлення.

Відомим прикладом відродження зруйнованої економіки Західної Європи є повоєнний (після Другої світової війни) «план Маршалла». Передумовами для початку його впровадження стали складні економічні обставини в Західній Європі в повоєнний період. Європейські країни (насамперед, Німеччина, Франція, Італія) без зовнішньої допомоги не могли забезпечити стабільне функціонування власних економік. «План Маршалла» почав реалізовуватися з 1947 р. і був зосереджений на таких аспектах, як підвищення продуктивності праці у промисловості та сільському господарстві, фінансова стабілізація та розвиток торгівлі. Саме завдяки «плану Маршалла» було розроблено механізм використання власних і запозичених коштів (коли перші використовуються для поточних витрат, а другі – для капітальних інвестицій). Більше того, фінансова допомога була пов'язана з реалізацією структурних реформ, спрямованих на нарощування виробництва та розвиток торгівлі.

Важливою особливістю «плану Маршалла» була принципово нова схема розрахунків за кредитами, яка вела до багаторазового збільшення задіяних коштів. Наприклад, німецький завод замовляв деякі деталі в США. Проте американський виробник цих деталей отримував за них гроші (у доларах) не від замовника, а з урядового фонду «плану Маршалла». Замовник же вносив еквівалент у німецьких марках у спеціально створений європейський фонд. У свою чергу, з коштів цього фонду фінансувалися довгострокові пільгові кредити підприємствам для нових

інвестицій. У кінцевому підсумку, в міру повернення підприємствами своїх боргів, кошти фонду дозволили європейським державам розплатитися і з США.

Така підтримка, безумовно, відіграла свою позитивну роль. Водночас необхідно вказати, що не тільки грошова допомога визначила успіх, але й організаційна робота, яку проводила американська адміністрація, добиваючись від західноєвропейських держав злагодженої та самостійної роботи з відновлення зруйнованих економік їх країн. І все ж, на наш погляд, вирішальним моментом у «плані Маршалла» стали зусилля самих європейців – ентузіастів ідеї відродженої, мирної та об'єднаної Європи, які змогли самостійно й успішно вирішити свої економічні проблеми.

У цьому зв'язку насамперед доцільно проаналізувати досвід Німеччини, яка пережила швидке та ефективне економічне відновлення. «Німецьке економічне диво» становить приклад успішного виходу з гострої кризи в результаті виважених дій політичного керівництва, що втримало політичну стабільність і збалансувало втручання держави в економічне життя країни, на основі створення бази для швидкого розвитку економіки, в поєднанні із зовнішньою економічною підтримкою.

Міністр економіки Німеччини Л. Ерхард, який увійшов в історію як батько «німецького економічного дива», заклав фундамент соціальної ринкової економіки, почавши в 1948 р. економічну і грошову реформу. Основні тези його плану такі: зробити економіку передбачуваною; за допомогою одержуваних завдяки «плану Маршалла» коштів добитися тривалого стабільного пожвавлення; при важкому матеріальному руйнуванні економіки доцільно почати оновлення речового виробничого капіталу для забезпечення високої продуктивності праці; підвищення продуктивності праці необхідно добитися стимулюванням виробництва споживчих товарів; кінцевою метою будь-якого господарювання може бути тільки споживання [24].

Головними елементами запропонованої Л. Ерхардом моделі розвитку «соціального ринкового господарства» були:

- Цільова настанова – високий рівень добробуту всіх верств населення;

- Шлях досягнення мети – вільна ринкова конкуренція і приватне підприємництво;

- Ключова умова досягнення мети – активна участь держави в забезпеченні передумов і умов конкуренції.

Концепція «соціального ринкового господарства» Л. Ерхарда, заохочуючи приватну конкуренцію і створюючи товарний достаток, за допомогою прийнятого закону про попит і пропозицію, утримувала ринок у певних межах і зменшувала його негативні наслідки для соціально незахищених груп (безробітних, малозабезпечених тощо), а також надавала підтримку через дотації деяким галузям (сільському господарству, гірничодобувній і суднобудівній промисловості). Крім того, було вжито спеціальних заходів щодо недопущення надмірної концентрації виробництва і капіталу, щоб уникнути формування монополій. Запропонована Л. Ерхардом модель соціально-ринкової економіки зумовила успіх концепції устрою держави. Вона показала вдале поєднання економічної та соціальної політики.

Історія економічного відродження Німеччини після Другої світової війни є одним з прикладів успішної реалізації ідей лібералізації економіки за збалансованої участі держави в економічному житті.

На особливу увагу заслуговує досвід Японії у післявоєнній відбудові економіки, бо за 1935-1945 рр. Японія втратила майже 70% активів. Відразу після поразки у війні кілька молодих чиновників почали розробляти план відновлення японської економіки. Це були інженери-електрики Сабуро Окіто (Saburo Okita) і Йоносукі Гото (Yonosuke Goto). Вони проводили наради-дослідження з різних тем відновлення, які організовували щотижня за участю посадовців і науковців [46]. Наради були розпочаті як приватні, але пізніше офіційно визнані як спеціальне дослідження комітету Міністерства закордонних справ. За результатами таких нарад був підготовлений Заключний звіт, який опубліковано у вересні 1946 р. Цей звіт під назвою “Основні проблеми економічної реконструкції Японії” є відомим прикладом розвитку японського економічного мислення. Багато ідей з нього є актуальними для політики Японії та інших країн і сьогодні.

Методологічні підходи, запропоновані у звіті, були застосовні й до інших країн. Наприклад, проект рекомендацій з політики для Киргизстану в 1992 р. професора Татсуо Канеда (Tatsuo Caneda) або доповідь про В'єтнам у 1994 р. професора Кірепу Ішікава (Cirepu Ishikawa) були дуже схожі на вже згаданий звіт. Зрозуміло, що багато галузей цих країн відрізняються від японських, але процедура і методологія для виявлення економічних проблем можуть і сьогодні бути використані після вивчення звіту японських фахівців.

Звіт складався з двох частин. Перша присвячена аналізу нової глобальної ситуації, історичного стану і географічного положення переможеної Японії. У цій частині також було ретельно вивчено причини поразки у війні і відзначено деякі позитивні аспекти ситуації, що склалася. Друга частина окреслювала пропозиції щодо розвитку галузей і стимулювання експорту, з конкретними діями і необхідними заходами державної політики. При цьому відновлення сектору за сектором реальної економіки розглядалось як домінуюче завдання, тоді як грошово-кредитні та податково-бюджетні проблеми розглядались як другорядні.

Основні ідеї, що містилися у звіті, можна згрупувати таким чином:

- Економічна політика Японії має базуватися на глибокому аналізі зсуву глобальних тенденцій;
- Повинна бути розроблена і впроваджена всеохоплююча і конкретна стратегія відновлення, що має ґрунтуватися на індустріалізації, вдосконаленні технологій і динамічному розвитку торгівлі;
- На етапі відновлення інвестиції мають стати основним пріоритетом, споживання повинно бути обмежене (населення має низький рівень життя доти, доки економіка не покаже сталих темпів зростання);
- Мають бути відновлені й вільні ринки через концентрацію зусиль на насичення ресурсами;
- Для відновлення галузі необхідно ретельно проаналізувати ключові аспекти і запропонувати реалістичні та конкретні програми розвитку (як зазначалося, Японія має, насамперед, відновити технологічно передові галузі промисловості, а

оскільки порівняльні переваги в текстильній галузі та в сільському господарстві було втрачено, то відбувся їх очікуваний розвиток в інших частинах Азії).

Існує перебільшене уявлення про обсяг наданої Японії економічної допомоги з боку США, яка головним чином виділялася в 1945-1952 рр. як пільгові кредити у грошовій і натуральній формах на суму 2,4 млрд. дол. (у середньому 4,5% ВВП Японії на той час). Крім того, Світовий банк надав Японії кредити на суму 860 млн. дол.

Становить інтерес історія повоєнного відродження Південної Кореї. Економічні реформи в Кореї розпочалися у 1961 р., коли до влади прийшла нова команда реформаторів на чолі з генералом Пак Чон Хі. Головним напрямом дій його адміністрації в економічній сфері було перетворення країни з відсталої аграрної на сучасну індустріальну на основі централізованого управління [38]. Головними економічними цілями уряду були посилення значення ключових галузей промисловості, зменшення безробіття і впровадження ефективніших управлінських підходів. Ряд заходів було спрямовано на збільшення експорту, що означало підвищення конкурентоспроможності південнокорейських товарів і продуктивності праці. Ключовими галузями промисловості було визнано електроніку, суднобудування і автомобільну промисловість. Уряд усіляко заохочував відкриття нових виробництв у цих галузях.

У результаті проведених заходів зростання промислового виробництва становило 25% на рік, причому в середині 1970-х років темпи збільшилися до 45% на рік. З 1960-х років корейська економіка почала бурхливо розвиватися. За майже три десятиліття (з 1962 по 1989 р.) ВВП збільшувався в середньому на 8% на рік (з 2,3 млрд. дол. у 1962 р. до 204 млрд. дол. у 1989 р.). Середній річний дохід населення зріс з 87 дол. на 1 особу в 1962 р. до 4830 дол. у 1989 р. Частка промислового сектору в 1962 р. становила 14,3% ВВП, а в 1987 р. – 30,3%. Обсяг торгівлі товарами народного споживання підвищився з 480 млн. дол. у 1962 р. до 127,9 млрд. дол. у 1990 р.

Наприкінці 1980-х років внутрішній ринок Південної Кореї став основою економічного піднесення. Зростання попиту на автомобілі та інші дорогі товари

було зумовлене збільшенням загального підвищення платоспроможності населення. Внаслідок цього спрямована на експорт корейських товарів економічна політика уряду змінилася в бік самозабезпечення, що привело до зменшення залежності від інших держав. Особливо в ці роки бурхливо розвивався сектор послуг.

На наш погляд, інтерес становить і сучасний досвід відновлення та розвитку Грузії. Збройний конфлікт 2008 р. завдав серйозної шкоди економіці країни. Так, якщо у 2003-2005 рр., за даними Standard & Poor's, експорт показував щорічний приріст на 36%, то через конфлікт він знизився до 8%, оскільки економіка Грузії була залежною від РФ (до конфлікту вона продавала Росії до 80% усього свого вина і 70% мінеральної води). З початком конфлікту темпи зростання ВВП Грузії знизилися з 9% до 2%, а у 2009 р. і зовсім почалася рецесія. Підприємства закривалися через військові дії та відсутність замовлень. Промислове виробництво впало з 35% до 6%, а безробіття збільшилося з 13,3% до майже 17%.

Партія, що прийшла до влади завдяки «революції троянд», почала відновлювати економіку за рахунок кредитів міжнародних фінансових інститутів. Так, МВФ, Світовий банк і Євросоюз надали Грузії 4,5 млрд. дол. (з яких кредити – 2,5 млрд. дол., а 2 млрд. дол. – грант). Рівень державного боргу подвоївся й склав 42% ВВП. Основні вимоги МВФ до уряду Грузії полягали в такому: реформування економіки, тотальна економія і скорочення заробітних плат державних службовців, вільне встановлення курсу ларі. На фоні емісії ларі реалізація даних вимог практично відразу призвела до зростання цін (інфляція зросла з 5% до 14%). Унаслідок цього проїзд у громадському транспорті подорожчав більш як у 2 рази, а ціни на хліб і м'ясо підвищились у 2,5 рази.

Незважаючи на рекомендації кредиторів, Грузії все ж таки вдалося призупинити девальвацію – курс стали утримувати штучно. При цьому нова влада реалізувала кілька корисних рекомендацій МВФ і Світового банку – почала боротьбу з корупцією, спростила адміністрування податків і почала реформувати виробництва (виробники підвищили якість, пройшли сертифікацію і вийшли на західні ринки із своєю продукцією, а також, як зазначив грузинський економіст Г.

Васадзе, на ринки Китаю і Південно-Східної Азії). На це потрібен був не один рік, але результати виявилися позитивними.

Країною, яка найбільшою мірою змогла замінити для Грузії російський ринок, стала Туреччина. Вона і сьогодні є найвагомим торговельним партнером країни (16,6% усього зовнішньоторговельного обороту). Торговельний оборот між Грузією і Туреччиною в першій половині 2013 р. становив 693 млн. дол., на другому місці був Азербайджан (606 млн. дол.), на третьому – Україна (342 млн. дол.), на четвертому – Китай (302 млн. дол.) і тільки на п'ятому – Росія (277 млн. дол.). Паралельно Грузія почала інтенсивно розвивати туризм, але, звичайно ж, після завершення воєнних дій. Кількість туристів зросла практично в 5 разів: з 1 млн. до майже 5 млн. осіб на рік.

Як відомо, основою успішної економіки є соціальна політика. Тому в розвинутих країнах істотно підвищуються витрати на освіту, охорону здоров'я, допомоги. У Грузії навіть у кризовий період (2008-2010 рр.) частка бюджетних витрат на соціальні потреби становила 10-13% ВВП, але і це є досить низьким показником.

3.2. Перспективи відновлення конкурентоспроможності економіки України після закінчення війни

Повномасштабне вторгнення Росії в Україну принесло нові виклики, які торкнулися як великих компаній, так і малого й середнього бізнесу, але сильніше позначилися на МСП. Першим наслідком стало те, що підприємствам доводиться мати справу зі зниженням попиту на свою продукцію. 75 % компаній повідомляють про значне зменшення попиту, при цьому 70 % шукають нових клієнтів та канали збуту. 20 % підприємств стикаються з простроченням чи відсутністю оплати від клієнтів.

Другим наслідком є те, що підприємства стикаються з нестачею фінансування. 40 % компаній потребують оборотного капіталу, якого їм бракує через майже повне припинення банківського кредитування. 36 % підприємств

активно шукають фінансування. Програмою «Доступні кредити 5-7-9%» у 2022 році скористалися лише 4 % опитаних компаній [22].

Третім наслідком війни є логістичні проблеми. 44 % підприємств зазнають труднощів, пов'язаних із логістикою та транспортуванням. Спостерігається розрив звичних транспортних ланцюжків, викликаний блокуванням портів, оскільки пріоритет надається військовим і гуманітарним вантажам, а також нестачею палива через російські удари по нафтопереробних підприємствах та сховищах пального. На додачу, російські ракетні удари знищили в Україні 20 % складських приміщень (близько 400 тис. кв. м). Внаслідок війни ризики ведення бізнесу також вирости. Ризик випадкового враження, наприклад, ракетою для окремого малого чи середнього підприємства поза межами безпосередньо прифронтової зони, хоча й не надто великий, але приблизно такий самий, як стати жертвою дорожньо-транспортної пригоди. Проте він усе одно значний і де-факто не підлягає страхуванню.

Війна також загострила деякі існуючі проблеми, як-от наявність людського капіталу та робочої сили. Щонайменше 5,1 мільйона людей виїхали за кордон із лютого 2022 року, і 25 % із них не впевнені, що повернуться в найближчому майбутньому.

Інші проблеми – корупція та адміністрування податків – також залишаються актуальними, хоча й не такими нагальними. Питання прав власності та корупції наразі відсуваються на задній план – частково через наявність більш нагальних питань, а частково через нижчу толерантність до дрібної корупції в центральному уряді та менших можливостей для неї. Реєстри прав власності закриті вже тривалий час, невеликі підприємства менш схильні погоджуватися платити «корупційний податок» тощо.

Було проведено низку опитувань для оцінки поточного стану бізнесу після шести місяців війни. Розглянемо три з них. Перше – опитування 117 представників компаній-членів AmCham, яке охоплює переважно середні або великі/середні компанії, багато з яких є дочірніми компаніями багатонаціональних компаній (Опитування Американської торговельної палати, серпень 2022 р.) [2].

Опитування виявило, що після шести місяців війни 72 % компаній повністю функціонують, 27 % продовжують функціонувати частково, а 1 % заморозили операції. 83 % виплачують заробітну плату в повному обсязі, 16 % скоротили заробітну плату, а 1 % не виплачує її зовсім. 22 % респондентів відзначили, що заводи, фабрики, потужності, склади та офіси їхніх компаній були пошкоджені (половина з них зазнала невиправних ушкоджень, а половина – незначних). 6 % респондентів зазначили, що їхні активи досі знаходяться під окупацією. 96 % повідомили, що мають намір продовжити діяльність в Україні у 2023 році.

Друге опитування, проведене агенцією Advanter, охоплює переважно малі та середні компанії. У ньому взяли участь 842 учасники (Advanter, Стан та потреби бізнесу в умовах війни: результати опитування в липні 2022 р.) [51]. Порівняно з бізнес-ситуацією напередодні повномасштабної війни проти України, майже 40% респондентів повідомили, що підприємства повністю або майже повністю припинили роботу. Близько 11 % зазначили, що не змінили або навіть збільшили обсяг виробництва. 19 % учасників повідомили про релокацію їхнього бізнесу переважно всередині країни або що розглядають таку можливість. 81 % взагалі не проводили релокацію. Частка переміщеного бізнесу найвища в ІТ-секторі, де понад 10 % підприємств переважно чи повністю переїхали за кордон.

Третє опитування, проведене в липні 2022 року, охопило власників і керівників малого, середнього та великого українського бізнесу, при цьому більшість його учасників представляли малий бізнес (Gradus, Опитування українського бізнесу, липень 2022) [57]. Лише 22 % зі 104 респондентів зазначили, що їхній бізнес працює як раніше. Половина працює лише частково, а 19 % учасників повідомили про призупинення діяльності. 12% повідомили про повну або часткову релокацію свого бізнесу, 20% перебували у процесі часткової або повної релокації, а 18% зазначили, що їхній бізнес потребує релокації, але ще не переміщений. Близько половини респондентів зазначили, що їхній бізнес не потребує переміщення. З тих, хто провів релокацію, 72 % переїхали в межах України, 17 % – в межах України та за кордон, а 11 % – за кордон. Країнами для релокації переважно стали країни Євросоюзу (62 %). 83% учасників вважають, що

український бізнес спроможний бути конкурентним та успішним на європейських ринках.

Незважаючи на поступове покращення бізнес-середовища в Україні до війни, попереду ще довгий шлях, особливо якщо метою є вступ до ЄС у не надто віддаленому майбутньому. У деяких аспектах (наприклад, запуск бізнесу) в останні 7 років спостерігається прогрес, тож важливо зберегти досягнуте. Коли ж мова заходить про ведення бізнесу, підприємства все ще підпадають під дію великої кількості регуляцій, тому важливою метою має бути полегшення адміністрування та обмеження корупції.

Власне дерегуляція не видається головним пріоритетом найближчого майбутнього. Так само не потрібно створювати спеціальні економічні зони, які дехто підтримує. Адже йдеться не про сприяння переходу від планової економіки до ринкової, що було підставою для створення спеціальних економічних зон у Китаї. Загалом в Україні радше потрібно покращити бізнес-середовище з особливим фокусом на вирішенні породжених війною нових викликів.

Отже, готуючись до майбутнього, уряду слід відповідати як на традиційні, так і на нові виклики, пов'язані з війною, а також враховувати відмінності між великими підприємствами та МСП.

Традиційними викликами для великих підприємств є доступ до нових ринків та іноземного капіталу. Для МСП традиційними викликами є корумповані державні інституції та податкове навантаження, зокрема адміністративне. Традиційними проблемами як для великих, так і для малих та середніх компаній є судова система та слабкий захист прав власності, а також брак кваліфікованого людського капіталу.

Війна принесла нові виклики, від яких потерпають усі типи підприємств: руйнування інфраструктури, зниження попиту на товари та послуги, брак фінансування оборотного капіталу та логістичні проблеми.

Щоб відповісти на ці виклики, уряд має зосередитися на таких сферах:

Ринкове стимулювання.

Оскільки 70% підприємств визначають своїм головним пріоритетом на 2022-2023 роки розширення бізнесу, реалізація програми публічних закупівель дозволила б не лише закрити нагальні потреби органів влади, а й підтримати місцеві МСП. Необхідний поштовх цьому могла би надати пріоритизація місцевих компаній під час публічних закупівель. Крім того, розширені програми регіонального економічного розвитку та більша участь у них МСП підтримали б місцеву економіку. Створення альтернативних транспортних шляхів, наприклад, залізницею через сусідні країни та річковими баржами допомогло б розвитку бізнесу.

Доступ до фінансування.

Загальні потреби лише малих і середніх підприємств оцінюються в 73 мільярди доларів США, тоді як середня сума, необхідна для однієї фірми («ticket size»), становить від 30 до 300 тисяч доларів США додаткового фінансування. Отже, уряду необхідно розширити програму «Доступні кредити 5-7-9%». Однак сама держава не зможе забезпечити необхідне фінансування. Іншою, не менш важливою, метою має бути залучення приватних ПІІ, оскільки уряд та міжнародні донори не зможуть покрити всі витрати. Кінцевою метою має бути підвищення рівня інвестицій до 30-35 % ВВП протягом наступних 8-10 років, причому принаймні половина цих інвестицій мають надходити не від уряду. Ефективним способом стимулювання інвестицій могла би стати підтримка ЄС у формі фондів спільного інвестування та гарантій.

Страховання.

Важливою причиною браку фінансування для підприємств є те, що вони не можуть отримати страхування від воєнних ризиків. Хоча, як пояснювалося вище, безпосередній ризик для підприємств поза межами зони бойових дій є доволі низьким, воєнні ризики не підлягають страхуванню. Проблемою для страхових компаній є те, що з липня 2022 року міжнародні перестраховики не надають можливості страхувати воєнні ризики страховикам, які працюють в Україні. Наразі відсутність страхування не лише заважає розвитку українського бізнесу та

інвестицій, але і є однією з головних перешкод для притоку прямих іноземних інвестицій в країну.

Отже, започаткування програм страхування, які покривають такі ризики, має неабияке значення. Втім наразі немає пропозицій щодо того, як змінити ситуацію під час активних бойових дій. Експертна група (Ukraine War Insurance Group) підготувала рекомендації щодо майбутнього страхування воєнних ризиків, яке може фінансувати Консорціумний донорський фонд під контролем Кабінету Міністрів України та під наглядом Національного банку України (НБУ) як головного регулятора страхового ринку. Згідно з рекомендаціями групи, Фонд має субсидувати страхування воєнних ризиків в Україні після закінчення активної фази війни, поступово скорочуючи субсидування та завершивши його через десять років.

Податкова реформа.

Підприємства виграють від зниження податкових ставок та спрощеного податкового адміністрування. Дехто закликає до різкого зниження податків, стверджуючи, що це зменшить стимули працювати «в тіні» та знизить корупцію. Проте наразі це не видається можливим, оскільки призведе до значних втрат бюджету.

Більш продуктивним підходом є зменшення адміністративного податкового навантаження (наприклад, спростивши адміністрування податків). Щоб розібратися в чинній системі оподаткування, потрібні інтенсивні юридичні консультації, чого особливо МСП не можуть собі дозволити.

Реформи щодо прав власності, судової системи та корупції.

93% представників бізнесу вважають, що влада має провести справжню та ефективну судову реформу, гарантувати верховенство права та викорінити корупцію. Ці традиційні довоєнні проблеми, найімовірніше, знову стануть актуальними ще до закінчення війни і, звісно, після її завершення, тому важливо продемонструвати прогрес уже зараз, впроваджуючи реформи для вирішення цих питань, а не чекати, поки закінчиться війна.

Інфраструктура.

Станом на кінець серпня 2022 року збитки, завдані інфраструктурі безпосередньо російськими ударами в деяких регіонах та прискореною амортизацією через надмірне використання в усіх регіонах, оцінюються в 113,5 мільярда доларів США. Це стосується доріг/залізниць/авіасполучення, генерації енергії, складських потужностей, іригаційних/меліоративних систем тощо. Понад те, кожна п'ята організація в Україні повідомляє про пошкодження своїх активів після шести місяців повномасштабної війни. Тому необхідно створювати та впроваджувати програми з відновлення інфраструктури. Крім того, необхідно розробити ефективні правові процедури відшкодування втраченого майна/збитків.

Людський капітал.

Постане серйозне питання демографії та робочої сили. Понад 5 мільйонів людей (до 15 % населення) виїхали з країни. Половина з них діти та молодь, решта – переважно економічно активні люди. Хоча завершення війни буде найважливішою передумовою для їхнього повернення в Україну, потрібні додаткові інвестиції в соціальну інфраструктуру, а також реформи у сфері освіти та охорони здоров'я. Опитування свідчать про необхідність модернізації законодавства про працю. Імміграційна та реінтеграційна політика, а також активні програми працевлаштування допоможуть реінтегрувати українців, які повернуться на ринок праці. Такі програми необхідно розробляти та впроваджувати у співпраці з бізнесом та академічними колами.

Емпіричні дослідження вказують на важливість торгівлі та політики сприяння торгівлі для збільшення ВВП [55]. Загалом експорт підвищує продуктивність компаній [54], тоді як товарна структура експорту значно впливає на темпи зростання країни. Отже, збільшення експорту може бути розумною стратегією для майбутнього економічного зростання України. Зважаючи на те, що основну частину українського експорту нині становлять сировинні товари та напівфабрикати, перехід до продукції з вищою доданою вартістю здається розумною стратегією.

Важливість пріоритизації експортних галузей.

Як приклад того, як стимулювання експорту може сприяти зростанню, розглянемо детальніше деякі країни, які успішно застосували цю стратегію й досягли значного прогресу в своєму економічному розвитку. Як показує їхній досвід, пріоритизація експортних секторів, особливо в галузях із високою доданою вартістю, може стати важливим рушієм зростання. Іншим каталізатором є інвестиції в інноваційні високотехнологічні галузі, сприяння дослідженням та розробкам, а також перекваліфікація робочої сили.

До першої референтної групи входять Республіка Корея, Гонконг, Тайвань і Сінгапур – країни відомі як чотири Азійські тигри. Основними рушійними силами зростання їхніх економік у другій половині 20-го століття стали орієнтація на експорт, жорстка політика у сфері розвитку та інвестиції в інновації. Ці чотири країни обрали різні підходи. Так, Сінгапур і Гонконг запровадили неоліберальні торговельні режими для сприяння вільній торгівлі, тоді як Тайвань і Південна Корея застосовували гібридні режими, які підходили їхнім експортним підприємствам, зокрема, запровадивши стимули для експорту товарів.

Основна увага зосереджувалася на експорті продукції з високою доданою вартістю. Для всіх чотирьох Азійських тигрів найбільшими за обсягом експортними секторами у 2020 році були: електричне устаткування, обладнання та запчастини; пристрої для запису та відтворення телевізійного зображення та звуку, а також частини й аксесуари до таких виробів (до 50 % загального експорту Тайваню, близько 30 % загального експорту Сінгапуру та Республіки Корея та 24 % загального експорту Гонконгу); ядерні реактори, котли, машини та механічні пристрої (в середньому 13 % від усього експорту кожної з країн у 2020 році).

Пріоритизація експорту разом з іншими програмами сприяння розвитку допомогла цим чотирьом країнам досягнути середнього темпу зростання реального ВВП у 7,5 % на рік протягом трьох десятиліть (з середини 1960-х років до 2000 року) [53].

В'єтнам є ще одним прикладом держави, яка з 1986 року досягла значного прогресу, змінивши свою економічну стратегію на політику «відкритих дверей». Країна змістила фокус з експорту сировини та текстилю на те, щоб стати

виробничим хабом для великих іноземних компаній. У 2020 році 40 % її загального експорту становили машини та електроніка і 15 % – текстиль та взуття. Для порівняння, у 2000 році понад 18 % експорту становила сира нафта і понад 25 % - текстиль і взуття [57].

Із середини 1970-х для досягнення економічного зростання Ізраїль пішов шляхом трансформації структури економіки, надаючи пріоритет інноваційним, високотехнологічним галузям. З огляду на зовнішнє середовище, країна також зосередилася на розвитку оборонного сектору, зокрема, на виробництві складних військових систем як для внутрішнього ринку, так і на експорт. Сьогодні Ізраїль входить до 10 найбільших експортерів військової техніки (Стокгольмський міжнародний інститут дослідження проблем миру). Цей досвід може бути корисним прикладом для України, оскільки вона має високий внутрішній попит на військову техніку та потенціал стати одним із провідних виробників озброєння.

В останні роки Ізраїль перетворився на інноваційну економіку, що бурхливо розвивається (країна входить до десятки найкращих за Bloomberg Innovation Index 2021), завдяки спеціальним урядовим програмам, спрямованим на підтримку науково-технічного сектору. Зокрема, в останні 10 років країна витратила понад 4% свого ВВП на державні дослідження та розробки, і ця цифра зростає (з 4,0 % у 2010 році до 5,4 % у 2020 році). Ізраїльські високотехнологічні галузі процвітали та були головним рушієм економічного зростання протягом останніх років. Виробництво високотехнологічних галузей у 2021 році виросло більш ніж на 10%, а його частка у ВВП Ізраїлю залишилася сталою – 15,3%. У 2021 році високотехнологічний експорт становив 54 % експорту Ізраїлю (16 % – високотехнологічні товари та 38 % – високотехнологічні послуги). Це є прикладом для України, де галузі високих технологій наразі становлять близько 5% ВВП.

Незважаючи на те, що наведені приклади є потужним сигналом, що сприяння експорту може стимулювати зростання, їх не слід просто копіювати без ретельного аналізу того, як це можна якнайкраще застосувати для України.

Необхідно забезпечити, щоб цим не скористалися лобістські групи для отримання преференцій за рахунок інших галузей промисловості.

Євроінтеграція.

Нові можливості відкриває перспектива приєднання до ЄС, хоча вона також приносить і нові обмеження на кшталт зеленої енергії, політики охорони праці, лібералізації торгівлі тощо. Співпраця з експортно-кредитними агенціями інших країн може допомогти залучити фінансування для підготовки українського бізнесу до роботи за правилами ЄС. Експортери мають отримати інституційну підтримку, таку як навчання та вихід на ринок. Компаніям також потрібна фінансова та технічна підтримка для підвищення відповідності галузевим сертифікаціям та стандартам для виходу на ринок ЄС (наприклад, відстежуваність продукції). Крім того, через співпрацю з агенціями з працевлаштування (EURES) потрібно забезпечити доступ до української робочої сили в ЄС.

Висновки до 3 розділу

Відомим прикладом відродження зруйнованої економіки Західної Європи є повоєнний (після Другої світової війни) «план Маршалла». Важливою особливістю «плану Маршалла» була принципово нова схема розрахунків за кредитами, яка вела до багаторазового збільшення задіяних коштів. Наприклад, німецький завод замовляв деякі деталі в США. Проте американський виробник цих деталей отримував за них гроші (у доларах) не від замовника, а з урядового фонду «плану Маршалла». Замовник же вносив еквівалент у німецьких марках у спеціально створений європейський фонд. У свою чергу, з коштів цього фонду фінансувалися довгострокові пільгові кредити підприємствам для нових інвестицій. У кінцевому підсумку, в міру повернення підприємствами своїх боргів, кошти фонду дозволили європейським державам розплатитися і з США.

Міністр економіки Німеччини Л. Ерхард, який увійшов в історію як батько «німецького економічного дива», заклав фундамент соціальної ринкової економіки, почавши в 1948 р. економічну і грошову реформу. Основні тези його

плану такі: зробити економіку передбачуваною; за допомогою одержуваних завдяки «плану Маршалла» коштів добитися тривалого стабільного поживлення; при важкому матеріальному руйнуванні економіки доцільно почати оновлення речового виробничого капіталу для забезпечення високої продуктивності праці; підвищення продуктивності праці необхідно добитися стимулюванням виробництва споживчих товарів; кінцевою метою будь-якого господарювання може бути тільки споживання.

На особливу увагу заслуговує досвід Японії у післявоєнній відбудові економіки. Відразу після поразки у війні кілька молодих чиновників почали розробляти план відновлення японської економіки.

Основні ідеї, що містилися у звіті, можна згрупувати таким чином: економічна політика Японії має базуватися на глибокому аналізі зсуву глобальних тенденцій; повинна бути розроблена і впроваджена всеохоплююча і конкретна стратегія відновлення, що має ґрунтуватися на індустріалізації, вдосконаленні технологій і динамічному розвитку торгівлі; на етапі відновлення інвестиції мають стати основним пріоритетом, споживання повинно бути обмежене (населення має низький рівень життя доти, доки економіка не покаже сталих темпів зростання); мають бути відновлені й вільні ринки через концентрацію зусиль на насичення ресурсами; для відновлення галузі необхідно ретельно проаналізувати ключові аспекти і запропонувати реалістичні та конкретні програми розвитку.

На наш погляд, інтерес становить і сучасний досвід відновлення та розвитку Грузії. Партія, що прийшла до влади завдяки «революції троянд», почала відновлювати економіку за рахунок кредитів міжнародних фінансових інститутів. Грузії все ж таки вдалося призупинити девальвацію – курс стали утримувати штучно. При цьому нова влада реалізувала кілька корисних рекомендацій МВФ і Світового банку – почала боротьбу з корупцією, спростила адміністрування податків і почала реформувати виробництва (виробники підвищили якість, пройшли сертифікацію і вийшли на західні ринки із своєю продукцією, а також, як зазначив грузинський економіст Г. Васадзе, на ринки Китаю і Південно-

Східної Азії). На це потрібен був не один рік, але результати виявилися позитивними.

Війна принесла нові виклики, від яких потерпають усі типи підприємств: руйнування інфраструктури, зниження попиту на товари та послуги, брак фінансування оборотного капіталу та логістичні проблеми.

Економіка України з 1991 року пройшла довгий шлях. Якщо до війни головними проблемами для малого та великого бізнесу були судова система, корупція та отримання доступу до закордонних ринків товарів та капіталу, нині вони стикаються з набагато більш фундаментальними проблемами на кшталт зруйнованої інфраструктури, відсутності попиту та браку доступу до фінансування та страхування. Відновлення економіки та створення нових можливостей для бізнесу потребуватимуть вирішення як старих, так і нових проблем. Відбудова може й повинна використовуватися для інвестування в стійкі компанії та інфраструктуру. Збільшення експорту, поглиблення ланцюжків доданої вартості в агробізнесі, налагодження виробництва екологічно чистої сталі та сприяння ІТ-стартапам створять можливості для економічного розвитку.

ВИСНОВКИ

1. Між поняттями конкурентоспроможності на різних рівнях існує тісний взаємозв'язок і взаємозалежність. Зокрема, конкурентоспроможність країни та галузі зрештою залежить від здатності конкретних товаровиробників випускати конкурентоспроможні товари. Але, з іншого боку, випуск конкурентоспроможної продукції може здійснюватися в умовах, створених для товаровиробників у галузі та в країні в цілому, тобто конкурентоспроможність об'єктів кожного рівня є фактором конкурентоспроможності об'єктів усіх вищих рівнів.

2. Відповідно до сучасного розуміння конкурентоспроможність заснована на зростанні продуктивності економіки у використанні ресурсів та інновацій. Істотною складовою підвищення продуктивності є глибоке розуміння суті цілої низки соціальних проблем. Питання бідності, безробіття, нерівномірного розподілу доходів традиційно вважаються соціальними проблемами, хоча вони нерозривно пов'язані з економікою і, зокрема, конкуренцією. Необхідність забезпечення економічної конкурентоспроможності не має суперечити вирішенню проблем збереження навколишнього середовища. Таким чином, для реалізації ідеї національної конкурентоспроможності необхідне узгодження економічних та соціальних цілей за чіткої орієнтації на інновації.

3. На середину XX ст. сформувалися загальні теоретичні уявлення про сутність конкуренції, її головні рушійні сили та основні класичні моделі. Підходи до вивчення національної та міжнародної конкурентоспроможності фахівці умовно поєднують в американську, британську та скандинавську школи. У рамках американської школи зазвичай виділяють концепцію національних конкурентних переваг М. Портера та концепцію регіональних кластерів та регіональної конкурентоспроможності М. Енрайта, послідовника М. Портера; у британській школі – OLI парадигму Дж. Даннінга та його доповнення до «ромбу конкурентних переваг» М. Портера, концепцію взаємодії ланцюжка доданої вартості, кластера Р. Каплінські та Х. Шмітца та концепцію техноекономічної парадигми К. Фрімена; у скандинавській школі – концепцію національної системи

інновацій та економіки навчання Б.О. Лундвала та Б. Йонсона, а також концепцію регіонів навчання Б. Асхайма та А. Ізаксена.

4. В даний час основним засобом узагальненої оцінки конкурентоспроможності країн є індекс глобальної конкурентоспроможності. Індекс глобальної конкурентоспроможності складається зі 113 змінних, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що є на різних рівнях економічного розвитку. Сукупність змінних на дві третини складається з результатів глобального опитування керівників компаній (щоб охопити широке коло факторів, що впливають на бізнес-клімат у досліджуваних країнах), а на одну третину – із загальнодоступних джерел (статистичні дані та результати досліджень, які здійснюються на регулярній основі міжнародними організаціями).

5. В останні роки світовим лідером конкурентоспроможності стали Сполучені Штати Америки. Головні переваги економіки США, на думку укладачів рейтингу, полягають в економічній стійкості, ефективному ринку праці та домінуванні в галузі технологій та інфраструктури. Слідом за США у рейтингу розташувалися Швейцарія та Сінгапур – на другому та третьому місцях відповідно. До першої десятки найбільш конкурентоспроможних економік також увійшли: Гонконг, Швеція, Німеччина, Канада, Об'єднані Арабські Емірати, Данія та Норвегія.

6. До позитивних ефектів інтеграції належать: розширення торгівлі всередині інтеграційного об'єднання, що веде до зростання попиту на товари та послуги; формування великих підприємств, що приводить у дію ефект масштабу, що дозволяє забезпечити зниження витрат виробництва, а відповідно – ціни; переорієнтування торгівлі товарами з третіх країн сприяє зростанню виробництва у партнерській країні-експортері; мобільність факторів виробництва в умовах загального ринку веде до зростання національних економік усередині угруповання; відбувається переміщення ресурсів у більш ефективну та економічну виробничу систему внаслідок посилення конкуренції; країна може завозити продукцію від партнерів за нижчими цінами, а вивільнені кошти спрямовувати в розвиток галузей і виробництв із наявністю порівняльних переваг;

збільшуються обсяги інвестицій із країн-партнерів; інтеграція сприяє більш раціональному використанню сукупних ресурсів, розвитку поділу праці та спеціалізації; конкурентні відносини підривають позиції монополій і ведуть до зростання ефективності; інтеграційне співробітництво дає суб'єктам господарювання ширший доступ до фінансових, трудових, матеріальних ресурсів і новітніх технологій.

7. До негативних ефектів інтеграції належать: надмірне зростання виробництва в партнерській країні може привести в дію закон спадної віддачі; партнер з інтеграції може зайняти привілейоване становище та диктувати свої умови; економічна інтеграція призводить до скорочення державних доходів, одержуваних за рахунок мит; може статися відтік ресурсів із країни у бік сильнішого у економічному плані члена союзу, що перетворить країну на відсталий регіон; тісні інтеграційні зв'язки між окремими фірмами країн-партнерів можуть призвести до олігопольної змови, що спричинить підвищення цін на відповідну продукцію; більш конкурентоспроможний імпортований товар може витіснити вітчизняний, якщо держава не здійснить заходів щодо підтримки та захисту вітчизняних товаровиробників.

8. Відомим прикладом відродження зруйнованої економіки Західної Європи є повоєнний (після Другої світової війни) «план Маршалла». Важливою особливістю «плану Маршалла» була принципово нова схема розрахунків за кредитами, яка вела до багаторазового збільшення задіяних коштів. Міністр економіки Німеччини Л. Ерхард, який увійшов в історію як батько «німецького економічного дива», заклав фундамент соціальної ринкової економіки, почавши в 1948 р. економічну і грошову реформу. Основні тези його плану такі: зробити економіку передбачуваною; за допомогою одержуваних завдяки «плану Маршалла» коштів добитися тривалого стабільного пожвавлення; при важкому матеріальному руйнуванні економіки доцільно почати оновлення речового виробничого капіталу для забезпечення високої продуктивності праці; підвищення продуктивності праці необхідно добитися стимулюванням виробництва споживчих товарів; кінцевою метою будь-якого господарювання

може бути тільки споживання. На особливу увагу заслуговує досвід Японії у післявоєнній відбудові економіки. Відразу після поразки у війні кілька молодих чиновників почали розробляти план відновлення японської економіки. Основні ідеї, що містилися у звіті, можна згрупувати таким чином: економічна політика Японії має базуватися на глибокому аналізі зсуву глобальних тенденцій; повинна бути розроблена і впроваджена всеохоплююча і конкретна стратегія відновлення, що має ґрунтуватися на індустріалізації, вдосконаленні технологій і динамічному розвитку торгівлі; на етапі відновлення інвестиції мають стати основним пріоритетом, споживання повинно бути обмежене (населення має низький рівень життя доти, доки економіка не покаже сталих темпів зростання); мають бути відновлені й вільні ринки через концентрацію зусиль на насичення ресурсами; для відновлення галузі необхідно ретельно проаналізувати ключові аспекти і запропонувати реалістичні та конкретні програми розвитку.

9. Економіка України з 1991 року пройшла довгий шлях. Якщо до війни головними проблемами для малого та великого бізнесу були судова система, корупція та отримання доступу до закордонних ринків товарів та капіталу, нині вони стикаються з набагато більш фундаментальними проблемами на кшталт зруйнованої інфраструктури, відсутності попиту та браку доступу до фінансування та страхування. Відновлення економіки та створення нових можливостей для бізнесу потребуватимуть вирішення як старих, так і нових проблем. Відбудова може й повинна використовуватися для інвестування в стійкі компанії та інфраструктуру. Збільшення експорту, поглиблення ланцюжків доданої вартості в агробізнесі, налагодження виробництва екологічно чистої сталі та сприяння ІТ-стартапам створять можливості для економічного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Американська торговельна палата в Україні, «Бізнес-клімат в Україні: постпандемічний горизонт», вересень 2021 р.
2. Андросова Т. В., Чернишова Л. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю : навч. посібник у структурно-логічних схемах. Харків : ХДУХТ, 2019. 202 с.
3. Арнаут І.П. Дослідження підходів щодо дефініції конкурентоспроможності підприємства / І.П. Арнаут // Інноваційна економіка. – 2012. – No 3. – С. 111-114.
4. Бабина О.Є. Потенціал як системна економічна категорія. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. No 36. С. 23–26.
5. Базилевич В.Д. Економічна теорія. Політекономія. Практикум: навч. посіб. / за ред. В.Д. Базилевич. – К. : Знання, 2010. – 494 с.
6. Бех К. Роль міжнародних інтеграційних об'єднань у сучасному міжнародному бізнесі / К. Бех // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – К., 2011. – Вип. 98, ч. 2. – С. 70-72.
7. Бечко П.К., Голобородько Я.О. Теоретичні засади сутності економічних категорій «конкуренція» і «конкурентоспроможність». Ефективна економіка. 2015. No 7. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_7_14
8. Беленький П. Дослідження проблем конкурентоспроможності. Вісник НАН України. 2007. No 5. С. 9–18.
9. Брикова І.В. Ключові фактори формування інноваційних конкурентних переваг національних регіонів в умовах становлення економіки знань / І.В. Брикова. URL: <http://kiev.convdocs.org/docs/315/index-80675.html/>.
10. Брітченко І.Г., Ладунка І.С. Актуальні проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств. Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. Економіка. 2015. Вип. 1(1). С. 116–118.
11. Вініченко І.І. Еволюція підходів у дослідженні конкурентоспроможності. Агросвіт. 2012. Вип. 8. С. 3–6.

12. Воловодюк С.С. Вплив державних інституцій на формування конкурентоспроможності вітчизняного виробника / С. С. Воловодюк // Економіка, фінанси, право. – 2013. – № 8. – С. 27-30.

13. Гамов М. С. Регіональна конкурентоспроможність економіки України : навч. посіб. / М. С. Гамов, О. І. Шнирков. – Запоріжжя : ЗНТУ, 2011. – 292 с.

14. Грецький Р. Теоретичні підходи до визначення природи та сутності конкуренції / Р. Грецький // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 2. – С. 35-38.

15. Гринчуцький В. І. Економіка підприємства : навч. посіб. / В. І. Гринчуцький, Е. Т. Карапетян, Б. В. Погріщук. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 304 с.

16. Гуцуляк. В.Р. Концептуальні підходи до оцінки рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Агросвіт. 2016. № 24. С. 82–85.

17. Державна програма «Доступні кредити 5-7-9%». URL: <https://5-7-9.gov.ua>

18. Дикань, В.Л. Стратегічне управління конкурентоспроможністю як чинник інноваційного розвитку підприємства / В.Л. Дикань // Маркетинг: теорія і практика. – Луганськ, 2010. – №16. – С. 55–58.

19. Ерхард Л. Добробут для всіх. URL : <http://bibliograph.com.ua/erhard1/index.htm>.

20. Злидень І.М. Концептуальні засади системного управління конкурентним потенціалом. Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Економічна серія. 2005. С. 63–67.

21. Кирчата І.М., Поясник Г.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі: монографія. Харків: ХНАДУ, 2009. 160 с.

22. Кобиляцький Л. С. Управління конкурентоспроможністю : навч. посібник. Київ : Зовн. торгівля, 2003. 304 с.

23. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня і напрями підвищення : монографія / за ред. О.Г. Янкового. Одеса : Атлант, 2013. 470 с.

24. Кошелупов І. Ф. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб., Одеса: ОДЕУ/ І. Ф. Кошелупов. – 2009. – 152 с.
25. Кривенко Л.В. Сучасні механізми забезпечення конкурентоспроможності національної економіки : монографія / за заг. ред. Л.В. Кривенко. Суми : СумДУ, 2018. 330 с.
26. Крючкова Ж.В. Сутність конкуренції і конкурентоспроможності аграрних підприємств як економічних категорій. Інвестиції: практика та досвід. 2016. No 12. С. 49–53.
27. Мочерний С.В. Політекономія: підручник / С.В. Мочерний. – К. : Вікар, 2005. – 386 с.
28. Офіційний сайт Державної служби статистики / Демографічна та соціальна статистика. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
29. Офіційний сайт Ukraineinvest. URL: <https://ukraineinvest.gov.ua/uk>
30. Піддубний І., Піддубна Л. Теорія конкурентоспроможності: сучасний стан і предметно-методологічні аспекти розвитку. Економіка України. 2007. No 8. С. 52–60.
31. Портер М.Е. Стратегія конкуренції. Пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – К.: Основи, 2009. – 390 с.
32. Семенюк І.В. Особливості історичної традиції Південнокорейського суспільства // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2013. – No 55. – С. 45–55
33. Синюченко М.І. Конкурентоспроможність національної економіки: дослідження ефективності факторів зростання / М.І. Синюченко // Бізнес Інформ. – 2014. – No 7. – С. 14–17.
34. Смолін І.В. Стратегічна конкурентоспроможність підприємства: змістовні імперативи та критерії оцінювання. Стратегія економічного розвитку України. 2015. No 36. С. 126–137.
35. Стахов М. В., Малик О. В. Конкурентний потенціал як основа формування конкурентоспроможності підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 16.

36. Фісуненко П.А. Конкурентоспроможність, ефективність та економічна безпека підприємства: взаємозв'язок ключових характеристик. Економіка: проблеми теорії та практики. 2010. Вип. 264. Т. XI. Дніпропетровськ : ДНУ. С. 1598–1606.

37. A World Bank Group Flagship Report/ Doing Business 2019/ URL: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf

38. A World Bank Group Flagship Report/ Doing Business 2020. URL: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2020-report_web-version.pdf

39. Advanter, Стан та потреби бізнесу в умовах війни: результати опитування в липні 2022 р.

40. BCG. Sustainable Economic Development Assessment (SEDA). URL: <https://www.bcg.com/ru-ru/publications/interactives/seda-2019-guide.aspx>

41. CFI Team, Four Asian Tigers, May 2022. URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/economics/four-asian-tigers/>

42. De Loecker, Jan, (2013), Detecting Learning by Exporting, American Economic Journal: Microeconomics 2013, 5(3): 1–21

43. Frankel, Jeffrey A., and David Romer, (1999). Does Trade Cause Growth?, American Economic review, 89 (3): 379–99.

44. Global Competitiveness Report 2019. URL: <https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2019>

45. Gradus Research Company, Опитування українського бізнесу, липень 2022

46. Hausman, Ricardo Hausmann, Hwang, Jason, and Dani Rodrik, (2007), What you export matters, Journal of Economic Growth, 12:1–25

47. Investment Monitor. FDI in Ukraine. URL: <https://investmentmonitor.ai>

48. OEC, Vietnam's Profile of Exports, 2020. URL: <https://oec.world/en/profile/country/vn-m?depthSelector1=HS4Depth&yearSelector1=exportGrowthYear6>

49. Rugman A., Moon C. & Verbeke A. (1998). The Generalized Double Diamond Model. In: From Adam Smith to Michael Porter: Evolution of Competitiveness Theory. World Scientific Publishing. P. 111—133.
50. Sustainable Competitiveness Index World Map. URL: <https://solability.com/the-global-sustainable-competitiveness-index/the-index>
51. The Heritage Foundation 2020. Index of Economic Freedom. URL: https://www.heritage.org/index/pdf/2020/book/2020_IndexofEconomicFreedom_Highlights.pdf
52. The World Bank. Foreign direct investment, net inflows. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>
53. UNDP / Human Development Report 2020. URL: <https://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2020.pdf>
54. World Competitiveness Ranking. URL: <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/>
55. World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org>

Анотація

Маслюковська О.Р. “Конкурентоспроможність України на міжнародних ринках” – Рукопис.

Бакалаврська робота студента IV-го курсу денної форми навчання на здобуття освітнього рівня магістра спеціальності 292 “Міжнародні економічні відносини”. Державний університет «Житомирська політехніка». Факультет національної безпеки, права та міжнародних відносин, Житомир, 2023.

Бакалаврська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел. Основний зміст викладено на 90 сторінках друкованого тексту, у тому числі 6 таблиці, 5 рисунків, список використаних джерел налічує 61 найменувань.

У першому розділі “ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ”, розкрито сутність конкурентоспроможності на різних рівнях

У другому розділі “ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ”, проаналізовано підходи міжнародних рейтингових систем до оцінки конкурентоспроможності країни

У третьому розділі “ПЕРСПЕКТИВИ ВІДНОВЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ У ПІСЛЯВОЄННИЙ ПЕРІОД”, розкрито фактори конкурентоспроможності економіки України у довоєнний період та визначено перспективи відновлення конкурентоспроможності національної економіки України на міжнародних ринках після закінчення війни.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, національна економіка, Україна.