

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ  
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

На правах рукопису

**Охота Віталій Іванович**

УДК 339.923:061.1ЄС(477)

**УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ  
КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Спеціальність 08.00.02 – світове господарство  
і міжнародні економічні відносини

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата  
економічних наук

Науковий керівник:  
Брич Василь Ярославович  
д.е.н., професор

**Донецьк 2011**

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	3
Розділ 1. Теоретико-методологічні основи дослідження міжнародної конкурентоспроможності в умовах глобалізації.....	11
1.1. Теоретичні засади глобалізації світового господарства .....	11
1.2. Теоретичні основи дослідження міжнародної конкурентоспроможності.....	41
1.3. Організаційно-інституційні засади регулювання міжнародної конкуренції в умовах глобалізації світогосподарського розвитку .....	59
Висновки до розділу 1 .....	82
Розділ 2. Аналіз формування міжнародної конкурентоспроможності країн з урахуванням впливу глобалізації.....	86
2.1. Аналіз тенденцій розвитку світового господарства в умовах посилення міжнародної конкуренції.....	86
2.2. Аналіз динаміки і структури світових потоків капіталу в умовах глобалізації світогосподарських відносин .....	97
2.3. Напрямки формування міжнародної конкурентоспроможності національної економіки в умовах посилення зовнішньої конкуренції як результату економічної глобалізації.....	108
Висновки до розділу 2 .....	119
Розділ 3. Підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації.....	122
3.1. Удосконалення підходів щодо забезпечення міжнародної конкурентоспроможності національних економік.....	122
3.2. Економіко-математичне моделювання забезпечення міжнародної конкурентоспроможності економік країн на різних рівнях .....	138
3.3. Науково-методичні засади формування міжнародної конкурентоспроможності на мікрорівні.....	163
Висновки до розділу 3 .....	180
ВИСНОВКИ.....	184
Список використаних джерел .....	188
Додатки.....	207

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Сучасне світове господарство як цілісне утворення представляє собою глобальну господарську систему, що ґрунтується на міжнародному та транснаціональному світогосподарському поділі праці, інтернаціоналізації виробництва й обігу. Однією з провідних рис сучасного етапу процесу глобалізації виступає лібералізація зовнішньоекономічних відносин і підвищення рівня міжнародної конкуренції у світовій економіці. За даних обставин суттєво зростає увага з боку національних економік до питань рівноправного включення до світового господарства за рахунок оптимального використання переваг світогосподарського та міжнародного поділу праці.

Питанням глобалізації присвячені роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких слід відзначити таких вчених, як О.Білорус, О.Богомолів, І.Бузько, І.Валлерстайн, А.Вебер, П.Жак, В.Іноземцев, Л.Кляйна, Н.Косолапов, П.Кругман, Ф.Ліст, В.Новицький, В.Омельченко, Т.Орехова, Ю.Орловська, А.Поручник, Р.Робертсон, Дж.Сорос, Г.Фаминський, А.Філіпенко, Т.Фрідман, Ю. Шишков, О.Шнирков та ін.

Суттєвий внесок у дослідження міжнародної конкурентоспроможності внесли праці А.Вебера, В. Гейця, Б.Губського, Дж.Кейнса, П.Кругмана, В.Леонтєва, К.Макконнела, Ю.Макогона, А.Маршалла, Б.Оліна, Ю.Пахомова, М. Портера, Д.Рікардо, М.Румянцева, П.Самуельсона, А.Сміта, Р.Солоу, С.Соколенка, Й.Шумпетера, Ф.Хайєка, Е. Хекшера та ін.

Разом з тим, незважаючи на достатньо повне теоретико-методологічне підґрунтя дослідження вищезазначених процесів, динамічний розвиток світового господарства зумовлює необхідність визначення напрямків підвищення міжнародної конкурентоспроможності національної економіки з урахуванням сучасних проявів глобалізаційних зрушень, що зумовило актуальність теми дисертаційної роботи.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Дисертацію виконано відповідно до напрямків науково-дослідної роботи кафедри менеджменту Тернопільського національного економічного університету МОНмолодьспорту України за держбюджетними темами: «Дослідження тенденцій в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю за умов глобалізації» (номер держреєстрації 0107U000042), в рамках якої досліджено вплив глобалізаційних процесів на управління зовнішньоекономічною діяльністю; «Управління транснаціональною економічною діяльністю.» (номер держреєстрації 0107U000041), в рамках якої запропоновано стратегії розвитку транснаціональних корпорацій в контексті підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн.

**Мета і задачі дослідження.** Метою дисертаційної роботи є розвиток теоретико-методологічних основ дослідження міжнародної конкурентоспроможності країн і розробка науково-практичних рекомендацій щодо формування міжнародної конкурентоспроможності на макро- та мікрорівнях в умовах глобалізації світового господарства.

Відповідно до мети роботи в дисертації поставлено і вирішено такі **задачі:**

- дослідити теоретичні засади глобалізації світового господарства;
- проаналізувати теоретичні основи дослідження міжнародної конкурентоспроможності;
- охарактеризувати організаційно-інституційні засади регулювання міжнародної конкуренції в умовах глобалізації світогосподарського розвитку;
- охарактеризувати тенденції розвитку світового господарства в умовах посилення міжнародної конкуренції;
- дослідити динаміку і структуру світових потоків капіталу в умовах глобалізації світогосподарських відносин;

- проаналізувати напрямки формування міжнародної конкурентоспроможності національної економіки в умовах посилення зовнішньої конкуренції як результату економічної глобалізації;
- визначити напрямки удосконалення підходів щодо забезпечення міжнародної конкурентоспроможності національних економік;
- здійснити економіко-математичне моделювання забезпечення міжнародної конкурентоспроможності економік країн на різних рівнях;
- розробити науково-методичні засади формування міжнародної конкурентоспроможності на мікрорівні.

**Об'єктом дослідження** є процеси формування міжнародної конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації світового господарства.

**Предметом дослідження** є теоретичні та організаційно-економічні засади розбудови міжнародного економічного співробітництва на макро- та мікрорівні на засадах забезпечення міжнародної конкурентоспроможності.

**Методи дослідження.** В процесі дослідження використано діалектичний метод наукового пізнання, а також загальнонаукові методи дослідження: системний підхід (в процесі аналізу теоретичних основ формування міжнародної конкурентоспроможності), аналізу та синтезу (при дослідженні напрямків формування міжнародної конкурентоспроможності національної економіки в умовах посилення зовнішньої конкуренції), метод статистичного аналізу (при аналізі стану зовнішньої торгівлі України), методи порівняльного та структурного аналізу (при дослідженні міжнародної конкурентоспроможності національної економіки), економіко-математичного моделювання (при розробці балансової моделі міжнародної конкурентоспроможності) та ін.

Інформаційною основою дослідження виступають міжнародні угоди, законодавчі акти України щодо регулювання конкуренції та зовнішньоекономічної діяльності, аналітичні звіти міжнародних організацій, дані офіційної міжнародної та вітчизняної статистики, інформаційні

матеріали Міністерства економіки України, монографічна та періодична література, результати власних досліджень автора.

**Наукова новизна отриманих результатів** полягає у поглибленні існуючих теоретико-методологічних основ дослідження процесів глобалізації і конкурентоспроможності та розробці науково-практичних рекомендацій щодо забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації світогосподарського розвитку.

Конкретні наукові результати, що характеризують новизну проведеного дослідження, полягають у такому:

*вперше:*

розроблено *балансову модель міжнародної конкурентоспроможності* як економіко-математичне забезпечення вирішення протиріч, які виникають в результаті неспівпадання інтересів держави і компаній при управлінні міжнародною конкурентоспроможністю на рівні національної економіки (інтереси держави полягають в отриманні високих доходів від податку на прибуток з усієї сукупності конкуруючих компаній, що зумовлює стимулювання конкуренції; компанії прагнуть зайняти домінуюче або монопольне становище на ринку, обмежуючи чим самим конкуренцію і знижуючи прибуток всієї сукупності компаній, і відповідно – доходи бюджету), використання якої має забезпечувати можливість побудови і реалізації стабілізаційної макроекономічної політики, спрямованої на підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни;

*удосконалено:*

організаційно-економічні засади управління міжнародною конкурентоспроможністю на макрорівні, а саме, розроблено *концептуальну схему управління міжнародною конкурентоспроможністю національної економіки*, в основу якої покладено розуміння даної управлінської дії як сукупності процесів, що забезпечують підтримання національної економіки у конкурентоспроможному стані або її переведення в новий (запланований) конкурентоспроможний стан через програму управління міжнародною

конкурентоспроможністю шляхом організації і реалізації цілеспрямованих управлінських впливів щодо задіяння можливостей керуючих підсистем на макrorівні шляхом використання необхідних ресурсів управління (інноваційних, фінансових, інвестиційних, інформаційних і т.п.) з метою включення до світового господарства на основі використання міжнародних конкурентних переваг відповідно до вимог зовнішнього середовища;

понятійно-категоріальний апарат дослідження розвитку світового господарства, а саме надано визначення понять, що відрізняються від існуючих: *глобалізацію* запропоновано визначати як об'єктивний процес розвитку сучасного світу, рушійними силами якого є технічний прогрес та інформаційно-комунікаційні технології, що характеризується посиленням взаємозалежності економік різних країн, цілісністю і єдністю світового господарства, посиленням відкритості національних ринків, поглибленням міжнародного розподілу та кооперації праці; *конкурентоспроможність* - як здатність за рівних вихідних умов отримувати кращі результати у порівнянні з конкурентами за рахунок створення та використання наявних конкурентних переваг за умови дотримання вимог законодавчих та інших нормативних актів, що регулюють господарсько-виробничі відносини у масштабі національної та (або) світової економіки; *міжнародну конкурентоспроможність* – як міжнародну результативність діяльності національних суб'єктів господарювання, що полягає в успішному використанні чинників появи продукції на глобальному ринку та її просування у міжнародному економічному просторі;

*отримали подальшого розвитку:*

концептуальні засади дослідження міжнародної конкурентоспроможності, а саме в результаті виділення головної мети управління виробничою складовою міжнародної конкурентоспроможності (забезпечення постійної відповідності якості продукції, що розробляється, виготовляється та реалізується, потребам як внутрішніх, так і зовнішніх споживачів), критерію її досягнення (задоволення потреб на одиницю витрат

споживача), обґрунтовано пріоритетність фінансування інноваційного процесу у забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності, розроблено *схему трансформації технологічного процесу в контексті забезпечення міжнародної конкурентоспроможності продукції*;

організаційно-економічні засади управління міжнародною конкурентоспроможністю на мікрорівні, а саме запропоновано *механізм формування конкурентоспроможності компанії*, який на основі врахування джерел виникнення ймовірних зрушень, що можуть генерувати відповідні зміни (тенденції змін у зовнішньому середовищі; тенденції розвитку підприємства; тенденції зміни показників діяльності підприємства), дозволяє забезпечити відповідність реакції компанії силі сигналу за рахунок реалізації стратегії альтернативної реакції (при незначних змінах – стратегію обізнаності; при середніх змінах – стратегію гнучкості; при сильних змінах – стратегію безпосередньої реакції).

**Практичне значення.** Практичне значення проведеного дослідження полягає в тому, що отримані результати утворюють науково-методичну та організаційно-економічну основу забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країн з урахуванням проявів глобалізації на сучасному етапі світогосподарського розвитку.

Результати дослідження використано у практичній діяльності Головного Управління економіки Тернопільської обласної державної адміністрації (№ 01/1-550 від 20.06.2011 р.) – сформульовані завдання регіонального рівня, вирішення яких визначає забезпечення реалізації державної політики у сфері розвитку економічної конкуренції та захисту національних економічних інтересів; Головним Управлінням зовнішніх зносин і зовнішньоекономічної діяльності Тернопільської облдержадміністрації (№864-10/01-10-01 від 21.10.2010р.) - при розробці та виконанні обласних комплексних і цільових програм розвитку зовнішньоекономічної діяльності; Тернопільської торгово-промислової палати (№ 289 від 26.05.2011 р.) та ТзОВ «Завод газового



обладнання «Альфа-Газпромкомплект» (№187 від 14.03.2011р.) - запропонована система конкурентних стратегій.

Результати досліджень, що містяться в дисертації, також використано в навчальному процесі у Тернопільському національному економічному університеті при розробці навчально-методичних матеріалів та викладанні курсів «Міжнародний менеджмент», «Міжнародна економіка», «Менеджмент ЗЕД», «Митна справа», «Світові торгові системи» (довідка №126-13/4173 від 15.03.2011р.).

**Особистий внесок здобувача.** Усі результати, викладені в дисертаційній роботі, отримані здобувачем самостійно та знайшли відображення в опублікованих працях автора. З робіт, опублікованих у співавторстві, використано тільки ті ідеї і положення, що належать автору особисто.

**Апробація результатів дослідження.** Основні положення та висновки проведеного дослідження доповідались і отримали схвалення на науково-практичних семінарах та конференціях: «Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації» (м. Тернопіль, 2011р.), «Актуальні проблеми зовнішньоекономічної діяльності та митної справи в умовах глобалізації» (м. Дніпропетровськ, 2010р.), «Сучасні національні економічні моделі: проблеми та перспективи розвитку» (м. Сімферополь, 2010р.), «Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект» (м. Донецьк - Святогірськ, 2010р.) «Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, сталі економічне зростання» (м. Донецьк, 2009р.), «Актуальні проблеми теорії і практики менеджменту в умовах трансформації економіки» (м. Рівне, 2009р.), «Міжнародний бізнес та менеджмент: проблеми та перспективи в умовах глобалізації» (м. Тернопіль, 2008р.), «Розвиток корпоративного управління в глобальному середовищі» (м. Тернопіль, 2004р.), «Соціально-економічні, політичні та культурні оцінки і прогнози на рубежі двох тисячоліть» (м. Тернопіль, 2004р.).

**Публікації результатів дослідження.** За результатами дослідження опубліковано 16 наукових робіт загальним обсягом 5,6 д.а., з яких особисто автору належить 4,9 д.а., у тому числі у наукових фахових виданнях 8 робіт загальним обсягом 4,0 д.а., з яких особисто автору належить 3,6 д.а.

## **Розділ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

### **1.1. Теоретичні засади глобалізації світового господарства**

Кінець ХХ – початок ХХІ ст. характеризується об'єднанням національних економік переважної більшості країн в єдиний світогосподарський простір, коли обмін товарами, послугами, капіталом і робочою силою виходить за межі державних кордонів і набуває форм міжнародного переплетення національних економік.

Глобалізація світової економіки є однією з основних рис сучасної епохи, багатовимірним процесом, який охоплює всі сфери суспільної життєдіяльності, докорінно змінює принципи і характер повсякденної людської практики внаслідок інтеграції національних економік у світову економіку. [66]

Глобалізація як соціально-економічний процес залучає до своєї орбіти всі національні економіки та інтеграційні угруповання. В цьому плані надзвичайно актуальним науковим завданням є дослідження економічної сутності глобалізації; механізмів її впливу на розвиток національних економік, що перебувають на різних етапах економічного розвитку. Глобалізація світової економіки є об'єктивним, незворотним процесом, одночасно надто суперечливим, який має неоднозначні соціально-економічні наслідки для економік країн світу. [49, с.73]

Вперше в наукове використання термін «глобалізація» було введено у 1983р. американським вченим Т.Левіттом, який даним терміном прагнув відобразити формування транснаціонального, планетарного рівня міжнародної економіки з притаманним йому закономірностями [89, с.199], розуміючи під глобалізацією феномен злиття ринків окремих продуктів, що виробляли багатонаціональні корпорації. [151, с.21]

Р.Кеохане розглядав *глобалізацію* як стан світу, для якого характерні мережі взаємозалежності, що простягаються на трансконтинентальні відстані. Складовими частинами цих мереж є рух і вплив потоків капіталу й товарів, інформацій та ідей, а також пов'язані з екологією біологічно ефективні субстанції. [151, с.22]

М.Кастельс визначив *глобалізацію* як «нову капіталістичну економіку», основними характеристиками якої є інформація, знання та інформаційні технології як головні джерела зростання продуктивності і конкурентоспроможності, і яка організується переважно через мережеву структуру менеджменту, виробництва і поділу, а не окремих фірм, як раніше. [77, с.13]

Початок процесу глобалізації пов'язують з переходом індустріально розвинутих країн у постіндустріальну фазу розвитку в результаті швидкого розвитку інформаційних технологій.

Об'єктивною основою глобалізації виступає міжнародний поділ праці та інтернаціоналізація виробництва. Як якісно нове явище, глобалізація включає процеси, що мають різні механізми дії, сфери і форми виявлення, наслідки. Ці процеси є взаємопов'язаними, взаємозалежними і створюють систему, характерними рисами якої є домінування міжнародних відносин над національними, регіональними й внутрішньофірмовими. [89, с.200] Тобто відбувається швидкий розвиток наднаціональних структур у світовій економіці (про що мова піде нижче) , оскільки транснаціональний характер міжнародної економічної діяльності утруднює, або взагалі робить неможливим автономне регулювання внутрішніх ринків.

Величезного значення для всієї світової економіки і особливо її міжнародного сектору набула інформація – економічна, фінансова, політична, науково-технічна. Зі зростанням масштабів економічної діяльності, з розширенням загальних рамок світових ринків – товарних, фінансових, фондових, інтелектуальної власності, послуг – потрібен все більший обсяг різноманітної інформації. Процес глобалізації охоплюють і цю

специфічну галузь. Виникає не тільки швидко зростаючий світовий ринок інформаційних технологій, а й ринок міжнародної інформації, яка сама по собі стає цінним товаром, притому таким, що швидко втрачає актуальність і потребує постійного оновлення і поповнення. [45, с.14-15]

У сучасній науці *глобалізацію* розглядають як просунуту стадію розвитку процесу інтернаціоналізації різних аспектів суспільного життя: економічних, політичних, культурних, як якісний перехід інтернаціоналізації суспільних відносин на вищий ступінь свого розвитку.

Глобалізацію розглядають також як якісно новий етап взаємозалежності національних економік на основі поглиблення інтернаціоналізації світового господарства, інтенсифікації міжнародних переміщень товарів, послуг, капіталу, робочої сили і технологій. [54, с.67]

Хоча найважливішою рисою глобалізації виступає зростання взаємозалежності країн, єдиного підходу до визначення глобалізації як феномену не існує внаслідок складності та суперечливості даного процесу.

На думку колективу вчених під керівництвом В.Тарасевича, *глобалізація економіки* – це різке прискорення інтернаціоналізації усіх сфер суспільного життя (економічного, соціального, політичного, духовного), більш високий ступінь відкритості національних економік, а отже, взаємний обмін інформацією, людьми, капіталом, товарами, послугами, культурними та духовними цінностями. [89, с.200]

Л.Лазебник *глобалізацію* розглядає як складний процес формування цілісної системи сучасного світового господарства на основі транснаціонального поділу праці, для якого характерним є посилення глобальної конкуренції і нерівномірність економічного розвитку. [70, с. 95]

А.О. Старостіна під *глобалізацією* розуміє процес розмивання кордонів національних економічних систем у результаті об'єктивних процесів ефективного відтворення капіталу в усіх його формах, що зумовлює інтенсифікацію взаємозв'язку, взаємопереплетення, зближення національних економік та формування світової економічної системи. [49, с.74]

М.І.Дідківський *глобалізацію* розглядає, по-перше, як загальнопланетарний процес інтернаціоналізації міжнародної економіки, як логічний результат взаємодії національних економік, їх взаємного проникнення і переплетіння; по-друге - як універсалізацію або гомогенізацію економічного життя, яке під впливом обміну товарами, факторами виробництва, знаннями, культурними здобутками все більше тяжіє до єдиних стандартів, принципів, цінностей. [45, с.12]

С.Савельєв вважає, що *глобалізація* – категорія, яка відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів і з 60-х років ХХ ст. набуває форм постійно і неухильно зростаючого міжнародного переплетення національних економік. [51, с.264]

Д.Лук'яненко трактує глобалізацію як процес, що виводить міжнародну економіку на вищий рівень розвитку із системною інтернаціоналізацією умов і сфер людської життєдіяльності, який включає в себе політичні, економічні, соціальні, екологічні, науково-технічні і інші складові. [75, с.97]

На думку В.В.Липова, *глобалізація* – це, по-перше, процес перетворення світового господарства в єдиний ринок товарів, послуг, робочої сили й капіталу на основі подолання перепон між економіками різних країн; по-друге - якісно новий етап розвитку процесу інтернаціоналізації економічних, політичних, культурних, правових та інших аспектів суспільного життя, коли взаємозалежність національних соціумів досягла такого рівня, який зумовлює кардинальні зміни усього світового суспільства, перетворення його в єдиний суспільний організм. [73, с.237-238]

А.П.Голіков та П.А.Черномаз трактують *глобалізацію* як зростання ролі зовнішніх факторів (економічних, соціальних і культурних) у відтворенні всіх країн-учасниць світових процесів, формування єдиного світового ринку без національних бар'єрів і створення єдиних юридичних умов. [30, с.69]

Крім того, під *глобалізацією* розуміють сукупність таких процесів і явищ, як транскордонні потоки товарів, послуг, капіталу, технологій,

інформації та міждержавне переміщення людей; переважання орієнтації на світовий ринок у торгівлі, інвестуванні та інших трансакціях (на рівні фірм), територіальній та інституціональній інтеграції ринків. [91, с.400]

Підсумовуючим можна вважати визначення В.Є.Новицького, на думку якого *глобалізація* – це процес поступового утворення універсального світового середовища ринкової діяльності завдяки зниженню а скасуванню країнами тарифних та нетарифних регуляторів зовнішньої торгівлі, лібералізації руху факторів виробництва та розвитку транснаціональних господарських структур. [100, с.639]

Таким чином, компонентами глобалізації світової економіки можна визначити такі:

- поглиблення інтернаціоналізації виробництва;
- поглиблення інтернаціоналізації обміну;
- поглиблення інтернаціоналізації капіталу;
- зростання масштабів міграції робочої сили;
- глобалізація виробничих сил;
- зростання інтернаціоналізації впливу виробництва та споживання на навколишнє середовище;
- формування глобальної інфраструктури.

З урахуванням вищезазначеного *глобалізацію* можна визначити як об'єктивний процес розвитку сучасного світу, рушійними силами якого є технічний прогрес та інформаційно-комунікаційні технології, що характеризується посиленням взаємозалежності економік різних країн, цілісністю і єдністю світового господарства, посиленням відкритості національних ринків, поглибленням міжнародного розподілу та кооперації праці.

В основі теорій та концепцій глобалізації лежать так звані альтернативні теорії міжнародної торгівлі, які розвивають класичні теорії міжнародної торгівлі (меркантилістську теорію, теорії абсолютних і порівняльних переваг,

теорію співвідношення факторів виробництва, парадокс Леонтьєва тощо). До них належать:

- теорія специфічних факторів виробництва;
- теорія впливу міжнародної торгівлі на доходи;
- теорія ефекту масштабу;
- модель міжнародної торгівлі на основі розбіжностей у смаках та уподобаннях.

*Теорія специфічних факторів виробництва* (Самуельсона – Джонса) стверджує, що фактори, які є специфічними для експортного сектору, розвиваються (їх обсяг збільшується), а фактори, які є специфічними для сектору, що конкурує з імпортом, зменшуються, тобто доходи власників фактора, специфічного для експортних галузей, збільшуються, а доходи власників фактора, специфічного для галузей, що конкурують з імпортом, зменшується.

Припущеннями теорії специфічних факторів виробництва є такі:

- розглядаються три фактори виробництва (праця, земля, капітал);
- один фактор (праця) мобільний всередині країни;
- два фактори – специфічні для виробництва відповідних двох товарів;
- забезпеченість країни факторами виробництва є різною;
- обсяг імпорту країни обмежений доходами від експорту.

Різна забезпеченість країни факторами виробництва призводить до різниці у відносній пропозиції та відносних цінах на товари, що, у свою чергу, зумовлює виникнення міжнародної торгівлі.

У моделі специфічних факторів виробництва такий мобільний фактор виробництва, як праця може мігрувати з однієї галузі до іншої. Специфічні фактори використовуються залежно від можливостей виробничих структур з урахуванням обсягів специфічного та мобільного факторів.

Стосовно міжнародної торгівлі, чим більше той чи інший фактор є спеціалізованим на виробництві експортної продукції, тим більший він має



виграш у результаті зовнішньої торгівлі. Показник ступеня експортної (чи імпортної) спеціалізації фактора залежить прямо пропорційно від різниці частки доходу фактора у вартості експорту та у вартості продукції, що конкурує з імпортом, і обернено пропорційно від частки доходу оцінюваного фактора у національному доході.

Відповідно до *теорії впливу міжнародної торгівлі на доходи* розвиток факторів виробництва є наслідком зростання відносної ціни товару, у виробництві якого використовується цей фактор. Зменшення обсягу фактора є наслідком зниження відносної ціни товару, у виробництві якого використовується цей фактор.

В рамках даної теорії *теорема Столпера-Самуельсона* стверджує, що збільшення відносної ціни певного товару зумовлює збільшення ціни фактора, що використовується у виробництві цього товару більш інтенсивно, і зменшення ціни фактора, що використовується у виробництві цього товару менш інтенсивно.

Тобто зі збільшенням відносної ціни товару для його виробництва будуть використовуватись більш неінтенсивний і менш інтенсивний фактори. Міжнародна торгівля, таким чином, компенсує нестачу пропозиції факторів, оскільки кожна країна експортуватиме послуги надлишкового фактора (зумовлює підвищення попиту на нього), а імпортувати - послуги дефіцитного фактора (призводить до зниження попиту).

Інша теорема в рамках теорії впливу міжнародної торгівлі на доходи - *теорема Рибчинського* - стверджує, що якщо відносні ціни на товар залишаються сталими та обидва товари продовжують вироблятися, то збільшення пропозиції певного фактора зумовлює збільшення випуску того товару, який використовує цей фактор більш інтенсивно, і зменшення випуску того товару, який використовує цей фактор менш інтенсивно. Теорема встановлює зв'язок між змінами у забезпеченні країн факторами виробництва і змінами у виробництві двох товарів за умови, що ціни на товари залишаються сталими.[20, с.48-50]

Відповідно до *теорії ефекту масштабу*, даний ефект спостерігається тоді, коли зростання витрат факторів на одиницю призводить до зростання виробництва понад одиницю. Досягається це або шляхом підвищення продуктивності праці за рахунок більш детальної спеціалізації, або шляхом застосування більш специфічного та ефективного устаткування. Ефект масштабу також спостерігається при використанні певної технології та організації виробництва, за якої довготривалі середні витрати скорочуються при збільшенні обсягів виробництва продукції, тобто виникає економія, зумовлена умовами масового виробництва.

Ефектом масштабу пояснюється торгівля між країнами з майже ідентичним забезпеченням факторами виробництва та торгівля технологічно близькою і однорідною продукцією. В рамках теми дослідження важливо поділити ефект масштабу на зовнішній (призводить до досконалої конкуренції) та внутрішній (призводить до недосконалої конкуренції).

Зовнішній ефект масштабу (зниження витрат на одиницю товару в межах підприємства за рахунок збільшення масштабів виробництва у галузі в цілому) призводить до збільшення кількості підприємств, що виробляють тотожний товар. Разом з тим, розмір кожного з них залишається незмінним. *Досконала конкуренція* виникає внаслідок того, що експортери мають можливість продавати товари за поточними цінами, на які вони не мають впливу.

Внутрішній ефект масштабу (зниження витрат на одиницю товару в межах підприємства за рахунок збільшення масштабів його виробництва) призводить до того, що кількість підприємств, що виробляють даний товар, зменшується, що у більшості випадків призводить до виникнення *недосконалої конкуренції*, за якої виробники мають можливість впливати на ціну товару і, таким чином, забезпечувати збільшення обсягів продажу за рахунок зниження ціни.

В результаті порушення досконалої конкуренції змінюється структура ринків, які набувають вигляду олігополістичних з перевагою міжгалузевої

торгівлі однорідними продуктами або стають ринками монополістичної конкуренції з розвинутою внутрішньогалузевою торгівлею. У цьому випадку міжнародна торгівля концентрується у великих транснаціональних компаніях (ТНК), які є, з одного боку, проявами глобалізації а з іншого – її рушійними силами. [20, с. 50-51]

Відповідно до *моделі міжнародної торгівлі на основі розбіжностей у смаках та уподобаннях*, за умови відсутності порівняльних переваг торгівля між країнами матиме місце на базі розбіжностей у смаках та уподобаннях споживачів, в результаті чого навіть якщо умови пропозиції товарів в обох країнах будуть однакові, попит у будь-якому випадку буде різним. Відбуватиметься це внаслідок дії внутрішніх (історичні чинники розвитку території, мовні особливості, релігія, рівень освіти, ставлення до роботи та дозвілля, сімейні цінності, рівень соціального розвитку тощо) та зовнішніх (ступінь впливу міжнародної торгівлі, імпорт культурних надбань, інтеграційні процеси, глобалізація) факторів.

До числа найбільш відомих концепцій глобалізаційного розвитку можна віднести теорію Я.Тінбергена, розробки Д.Медоуза, Д.Форрестера, Б.Баді, К.Оме, Дж.Даннінга та ін., які досить детально висвітлені в науковій літературі, а також теорію постіндустріального суспільства, теорію інформаційного суспільства, концепцію нової економіки.

*Теорія постіндустріального суспільства* базується на методологічних принципах ХІХ ст., що визначили ознаки індустріальної цивілізації, які поклали в основу періодизації соціального розвитку особливості технологічної організації виробництва, обміну та розподілу суспільного продукту.

Особливе місце в даній теорії займають положення, запозичені з економічних, соціальних і політологічних концепцій ХХ ст.: трисекторна модель суспільного виробництва (40-50-ті роки), відповідно до якої відбувається розмежування національної економіки на первинний (сільське господарство і видобувні галузі), вторинний (обробна промисловість) і

третинний (сфера послуг) сектори; виділення стадій економічного зростання (50-60-ті роки); уявлення щодо можливості формування «єдиного індустріального суспільства» (60-ті роки); деякі положення теорії конвергенції. [77, с.26-27]

Переважає більшість дослідників називала у якості головних ознак постіндустріального суспільства радикальне прискорення технічного прогресу, зниження ролі матеріального виробництва, розвиток сектору послуг і інформації, зміну мотивів і характеру людської діяльності, появу нового типу ресурсів – інформаційного, істотну модифікацію всієї соціальної структури на базі інформатизації.

*Теорія інформаційного суспільства* (Ф.Махлуп, Т.Умесао, І.Масуда та ін.) істотно збагатила уявлення про сучасний етап суспільного прогресу. Найбільше значення, за оцінками різних вчених, має проведений в її рамках аналіз ролі інформації у розвитку західних країн, результатом якого стало трактування інформації як специфічного ресурсу, що не володіє більшістю характеристик, властивих традиційним факторам виробництва. Провідним положенням є теза, що поширення інформації тотожно її самозростанню, що виключає застосування до цього феномену поняття рідкості, а її споживання не викликає її вичерпності як виробничого ресурсу.

Одночасно теорія інформаційного суспільства має розглядатись як складова частина постіндустріальної теорії, оскільки ряд її тез поглиблюють існуючі уявлення про розвиток економічних форм в контексті постіндустріальної методології. [77, с.31]

*Концепція «нової економіки»* поєднує вищезазначені теорії, відзначаючи, що передумовами переходу до нової економіки стали такі фактори: лібералізація ринків, посилення мобільності капіталу, глобалізація ринків, поява цифрового простору як єдиної комунікаційної мережі. Феномен «нової економіки» пов'язаний, з одного боку, зі стиранням меж і бар'єрів для вступу в галузь чисто технічного характеру, а з іншого – з появою інформаційних монополій (Майкрософт тощо). Відбувається переміщення уваги від

управління відчутними активами до управління нематеріальними активами, основу яких складають інтелектуальні ресурси й інтелектуальна власність.

Щодо сучасних парадигм глобалістики, яка як новітня наука інтегрує творчі зусилля представників багатьох традиційних наук, тим самим нівелюючи та універсалізуючи різні підходи щодо дослідження сутності глобальних проблем розвитку, виділяють такі наукові школи [75,с.90-94; 23]:

- концепція «межі зростання»;
- концепція «сталого розвитку»;
- школа універсального еволюціонізму;
- школа глобальної екології;
- школа мітозу біосфер;
- школа світ-системного аналізу.

Засновником *концепції «межі зростання»* є А.Печчеї та інші керівники ТНК, що утворили Римський клуб, які зіткнулись зі спільними труднощами при реалізації корпоративних проектів і програм, і які дійшли висновку, що глибинною першопричиною даних труднощів бути глобальні системні ефекти.

Автори концепції висунули гіпотезу про дисфункціональність глобальної системи, в ході перевірки якої в результаті моделювання процесів світової економічної динаміки з використанням п'яти змінних (населення, капіталовкладення, використання не відновлюваних ресурсів, забруднення навколишнього середовища, виробництво продовольства), було зроблено висновок, що при збереженні існуючих тенденцій і характеристик зростання межі останнього полягають не стільки в ресурсних обмеженнях, скільки у внутрішніх обмеженнях людства.

*Концепцію «сталого розвитку»* започаткував Л.Браун (США). Визнаючи висновок про існування планетарних меж економічного зростання, представники даної наукової школи наголошують на неефективності традиційного людського суспільства внаслідок надмірного демографічного зростання: людство споживає значно більше ресурсів, ніж дозволяють закони

стабільного функціонування глобальних екосистем. Вищу мету програми сталого розвитку її прибічники вбачають у пошуках нових шляхів, які б забезпечили прогрес людства не тільки в елітарних (найбільш розвинутих) регіонах, і на короткий проміжок часу, а на всьому глобальному просторі і на довгу перспективу, поєднуючи економічні і екологічні інтереси в процесі глобального розвитку.

Засновником *школи універсального еволюціонізму* в глобалістиці є В.Мойсеєв, який розвиваючи вчення В.Вернадського про ноосферу, стверджував, що глобальну природу слід розглядати як самоорганізовану систему, реакцію якої на процеси глобального розвитку необхідно враховувати внаслідок невідворотності її впливу.

*Школа глобальної екології* (теорія глобальних рішень і компромісів) доводить можливість світових угод, що об'єднують зусилля і ресурси суверенних держав для вирішення планетарних завдань з метою досягнення стабільних і ефективних компромісів.

*Школа мітозу біосфер*, хоча не має безпосереднього відношення до глобалістики, є важливою в процесі забезпечення раціональної взаємодії людства з навколишнім середовищем – забезпеченні гармонічного синтезу біосфери і техносфери. В рамках даної школи сформувалась концепція контрольованого глобального розвитку Д.Гвішиані, яка перехід до інформаційного суспільства розглядає як генеральний шлях вирішення глобальних проблем.

*Школа світ-системного аналізу* (І.Валерстайн) розглядає капіталістичну світ-систему як першу історичну форму глобальної системи, яка невпинно розвивається у взаємодії світового ядра, напівпериферії і периферії, і яка має циклічний характер розвитку (М.Кондратьєв). Парадигма світ-системного аналізу тяжіє до концепції «глобальної соціалізації» розвитку, сформульованою у 1994р. Міжнародною соціологічною асоціацією.

*Формами прояву* процесів глобалізації є такі: [49, с.74-75]

- розвиток і розширення обсягів міжнародної торгівлі;

- інтернаціоналізація господарської діяльності;
- транснаціоналізація світової економіки;
- формування регіональних інтеграційних угруповань;
- інтенсифікація міжнародного руху капіталу;
- інтернаціоналізація наукових і технічних досліджень;
- інтернаціоналізація ринків капіталів у формі виробничих, фінансових, трудових ресурсів;
- створення міжнародних наднаціональних інституційних структур;
- існування глобальних проблем сучасності (економічна, продовольча, обмеженості ресурсів);
- створення глобальної транспортної інфраструктури;
- глобалізація сфери послуг (туризм, навчання);
- формування загальних соціальних стандартів життя людей.

Слід відзначити, що матеріальні і нематеріальні (перш за все, інтелектуальні) засади глобалізації продукуються в більш розвинутих країнах, а використовуються в економічних системах, які поступово інтегруються у світогосподарські процеси.

*Характерними рисами* глобалізації є такі:[48, с.45]

- посилення взаємозв'язку всіх дій країн у соціально-економічній сфері, політиці, культурі. В цьому відношенні стимулюючою є роль міжнародних організацій, особливо системи ООН (про що мова піде нижче) і регіональних інтеграційних об'єднань;
- територіальне поширення інтернаціоналізаційних процесів, які охоплюють весь світ;
- універсалізація міжнародних економічних відносин: втілення міжнародних стандартів в усі сфери міжнародної економічної діяльності (торгівлю, кредитно-валютну сферу тощо); використання однакових критеріїв в макроекономічній політиці; уніфікація податкової та митної політики;

- зростання масштабу виробництва, концентрація і централізація капіталу;
- поглиблення науково-технічного прогресу, що супроводжується інформаційною революцією;
- посилення міжнародної економічної інтеграції і регіоналізація міжнародних відносин.

Рушійними силами глобалізації виступають ряд чинників, що належать до ключових сфер сучасного життя:[45, с.14]

- *економічний чинник*: величезна концентрація і централізація капіталу, зростання великих компаній і фінансових груп, які у своїй діяльності все більше виходять за межі національних кордонів, освоюючи світовий економічний простір;
- *політичний чинник*: державні кордони поступово втрачають своє значення, стають все більш прозорими, що створює все більше можливостей для свободи пересування;
- *міжнародний чинник*: динаміка глобалізації пов'язана з такими значними міжнародними подіями, як закінчення «холодної» війни між Сходом і Заходом, розпад РЕВ і Варшавського пакту тощо;
- *технічний чинник*: засоби транспорту і зв'язку створюють небачені можливості швидкого поширення товарів, ідей, фінансових ресурсів;
- *суспільний чинник*: послаблення ролі традицій, усупільних зв'язків і звичаїв сприяє мобільності людей в географічному й духовному значенні;
- *лібералізація, перерегулювання ринків товарів і капіталу*: посилення тенденції до інтернаціоналізації економічної діяльності.

Узагальнюючи вищезазначене, можна стверджувати, що характер сучасного глобалізаційного процесу визначають три провідні атрактори: [34, с.261]

- *інформаційно-технологічний*, породжений науково-технічною революцією, яка забезпечує вдосконалення міжкраїнових,



міжфірмових, міжособистісних шляхів, методів та засобів обміну інформацією;

- *фінансово-економічний*, породжений експансією міжнародного капіталу, який забезпечує інтенсивний обмін речовиною, енергією та інформацією між соціально-економічними структурами різного рівня;
- *соціалізаційний*, породжений постіндустріальними тенденціями становлення економічних систем, орієнтованих на всебічний розвиток та розкриття потенціалу конкретної особистості.

В процесі синергійної взаємодії зазначених атракторів прискорюється процес становлення нової світогосподарської цілісності - глобальної.

При цьому ряд вчених (П.Катзенштейн, Р.Кеоан, С.Краснер) сутність глобалізації вбачають саме у транспарентності кордонів. [180, с.28]

На думку О.Швиданенка, наслідками прозорості міждержавних кордонів є такі: [180, с.28-29]

*по-перше*, зростання взаємозалежності країн світу;

*по-друге*, зміна уявлень про безпеку, конфлікти (у тому числі щодо їх врегулювання), про співвідношення внутрішньої і зовнішньої політики;

*по-третє*, стирання бар'єрів між зовнішньою і внутрішньою політикою.

Розрізняють прояви глобалізації: [152, с.125]

- на світовому рівні;
- на рівні окремої країни;
- на рівні окремої галузі.

*На світовому рівні* глобалізація визначається економічним взаємозв'язком між країнами, який зростає та відбивається на зустрічних потоках товарів, послуг, капіталу та ноу-хау, що постійно збільшується.

*На рівні окремої країни* глобалізація характеризується ступенем взаємозв'язку її економіки зі світовою економікою в цілому.

*На галузевому рівні* глобалізація визначається тим, наскільки конкурентоспроможність компанії в рамках певної галузі в певній країні є взаємопов'язаною з її конкурентоспроможністю в іншій країні. Чим більш

глобалізованою є галузь, тим більше переваг здобуває компанія від впровадження технології, виробничого процесу, фабричної марки.

Інші вчені [45] глобалізацію на основі інтернаціоналізації розглядають на двох рівнях:

*перший рівень* – рівень ринково-стихійного протікання глобальних процесів, в основі яких лежать постійні пошуки виробниками способів мінімізації витрат через використання механізму порівняльних переваг і створення нових комбінацій міжнародної спеціалізації. Іншими словами – це рівень ринкових механізмів, що стали глобальними;

*другий рівень* – це рівень міждержавних форм, що компенсують втрату або обмеженість можливостей з боку держави регулювати стихійно-ринкові прояви глобалізації.

Глобалізація проявляється у розширенні проникнення компанії в економіку зарубіжних країн за допомогою експорту, а у більш широкому значенні - за допомогою іноземних інвестицій у відкриття заводів з виробництва комплектуючих, виробничих підприємств або дочірніх підприємств зі збуту продукції. Таким чином, компанії отримують додаткові можливості для збуту, який стримується через недостатні розміри внутрішнього ринку країни, зменшують свою залежність від єдиного внутрішнього ринку при отриманні прибутку. [51, с.264]

Одночасно, незважаючи на об'єктивність і прогресивність проявів глобального економічного розвитку, глобалізація, як зазначалось вище, є суперечливим процесом з точки зору впливу на розвиток національних економік. Основну загрозу становлять поглиблення соціально-економічного розриву між країнами і посилення економічної експансії країн – глобальних лідерів. [49, с.77]

Перш за все, це стосується країн з перехідною економікою. Небезпечний вплив глобалізації, що у підсумку знаходить прояв у кризових явищах, пов'язаний із нестійким рухом капіталу, а також із загрозою соціальної, економічної й екологічної деградації, яка породжується бідністю. [45, с.13]

На думку О.Швиданенка, найважливішими суперечностями в ході розвитку світової економіки є ті, що виникають між наявними формами соціумів і цивілізацій та потребою у створенні типу соціальності, адекватної сучасній цілісності світового господарства, між необхідною різноманітністю складу та його надмірною, дисфункціональною різноманітністю, між тенденцією до розвитку через однакові відмінності та універсальним характером зв'язків. Ці суперечності фокусуються у найфундаментальнішій з них – у суперечності між потребою у виживанні окремих суб'єктів світової економіки та імперативом існування єдиної глобальної економічної системи. [180, с.31]

На суб'єктному рівні основною стає суперечність між спільним і індивідуальним розвитком країн, компаній та індивідуумів. Тобто індивідуалізму учасників ринкових відносин протиставляється нова цілісність, організованість і порядок, що формується в сучасній економічній системі. На фундаментальному рівні суперечність проявляється між потребою у виживанні та імперативом існування єдиної економічно ефективної глобальної системи. [24]

Економічна мета розвитку світового господарства полягає в забезпеченні сталого цивілізаційного розвитку всіх країн світу, що передбачає оптимальні співвідношення між рівнем споживання матеріальних благ та послуг і збереження середовища життєдіяльності людини (ресурсного, природного, економічного тощо) та вирішення інших глобальних проблем, про які мова піде нижче. Досягнення викладеної загальноцивілізаційної мети є неможливим без створення наднаціональних інституційних структур, що є важливим аспектом сутності глобалізації.

Іншим аспектом глобалізації є виокремлення серед сучасних проблем розвитку *глобальних проблем*, ключовими рисами яких є такі: [75, с.89]

- всеохоплюючий характер, що відображає, з одного боку, суперечності і конфлікти всього спектра взаємовідносин людини, природи,

суспільства, а з іншого – планетарно катастрофічні наслідки в разі їх невирішення;

- динамізм у кількісному і якісному планах, обумовлений як їх акселеративною природою, так і «ланцюговим ефектом» у просторовому і функціональному планах;
- складність у розумінні та ідентифікації, особливо в підходах і засобах вирішення, оскільки потребується організована консолідація колосальних ресурсів, яка неможлива на сьогодні (за оцінками експертів ООН, на подолання наявних глобальних проблем людство вже тепер має витратити понад 1 трлн. дол. щорічно).

*Глобальні проблеми* людства – це комплекс проблем, які вийшли за межі окремих держав і стосуються інтересів всього людства. Їх перетворення з національних на глобальні зумовлено посиленням взаємозалежності, цілісності та єдності людства, основою якого є глобальні закономірності розвитку науки, техніки, інформації, планетарний характер людської діяльності тощо. [51, с.265]

Глобальні проблеми світової економіки стосуються всіх без винятку країн, їх вирішення є неможливим без залучення як національних урядів, так і міжнародних організацій та керівних органів інтеграційних співтовариств. Наслідки глобальних проблем – фактичні або можливі – стосуються всіх суб'єктів світової економіки, оскільки вирішення глобальних проблем є притаманним всім економічним агентам, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

До глобальних проблем людства належать такі: [51, с.265]

- відвертання світової ядерної війни і забезпечення стабільного миру;
- необхідність подолання екологічної кризи та ефективна й комплексна охорона довкілля;
- продовольча, сировинна, енергетична криза;
- проблеми розвитку людини, перспективи забезпечення гідного майбутнього людства та ін.

Загострення глобальних проблем людства спричинено технологічним способом виробництва і системою суспільних відносин (у т.ч. соціальних, правових, відносин власності тощо). Щодо технологічних способів виробництва - це, насамперед, загострення суперечностей між людиною і природою, спричинене зростаючими масштабами господарської діяльності, кількістю світового видобування сировини, використанням прісної води, вирубуванням лісів, збільшенням навантаження на природний потенціал сільського господарства, зростанням кількості населення тощо.

Слід відзначити, що глобальні проблеми світової економіки за ступенем складності і характером рішень, що приймаються, можна поділити на непереборні (наприклад, демографічна проблема) і такі, що вирішуються (екологічна проблема).

Як зазначалось вище, глобалізація супроводжується активізацією регіональної економічної діяльності, коли процеси лібералізації торгівлі, рух капіталу і робочої сили відбуваються в рамках певної групи країн. В останні десятиріччя спостерігалась активізація інтеграційних процесів в світі, в результаті яких багато країн ставали все більш взаємозалежними і змушені були вирішувати проблеми, що виходять за межі національних.

На перший погляд може здатись, що глобалізація і регіоналізація є процесами різноспрямованого характеру. Однак інтеграційні утворення – це процеси, де глобалізація набуває особливо глибокого розвитку. [48, с.48] Відповідно, найбільш істотний вплив на процеси інтеграції справляють глобалізація і регіоналізація. [72, с.317]

- взаємодія і переплетення економічних, політичних, культурних трансакцій на світовому рівні;
- поширення як безпосередніх, так і опосередкованих зв'язків між суб'єктами економічних відносин різних країн;
- формування єдиної системи світогосподарських відносин;
- створення міжнародних організацій, що регулюють ці процеси;
- надбання інтеграційними процесами загальносвітового характеру.

Теоретично можна зробити висновок, що у перспективі регіональні угруповання об'єднуються в загальносвітову систему.

На сьогодні в світі нараховується ряд регіональних та субрегіональних угруповань, що характеризуються різним рівнем інтеграції господарського життя. Міжнародна регіональна інтеграція полягає в тісному, органічному переплетенні національних економік країн, що компактно розташовані в певному просторі (регіоні). На досить високому рівні розвитку інтеграції національні економіки становлять єдине ціле, якому притаманні єдина виробнича структура, спільна структура регулювання з боку державних і недержавних інституцій, вільний рух факторів виробництва, на найвищому рівні – політична єдність. Регіональна інтеграція в своєму розвитку проходить ряд стадій (табл. 1.1): [48, с.49-50; 15, с.431]

- *зона преференційної торгівлі* – поєднує держави, які надають взаємні пільги у торгівлі деякими товарами та послугами: зниження ставок митних податків, обмеження або скасування квот на імпорт деяких товарів. На даній стадії інтеграції знаходиться переважна більшість регіональних об'єднань світу;
- *зона вільної торгівлі* – лібералізується торгівля практично всіма товарами та послугами всередині об'єднання (ліквідуються митні податки, скасовуються квоти), однак щодо третіх країн кожен член об'єднання реалізує свою особисту митну політику;
- *митний союз* – характеризується тим, що повна лібералізація торгівлі всередині об'єднання супроводжується встановленням єдиних митних ставок та інших обмежень щодо третіх країн;
- *спільний ринок* – лібералізується не тільки торгівля, а й рух факторів виробництва (капітал, робоча сила). На цій стадії інтеграції виробнича кооперація суттєво поглиблюється, зміцнюються зв'язки між фірмами країн-членів, складаються умови для переходу до єдиною валюти;

Таблиця 1.1

Інструменти інтеграції за різних форм економічної інтеграції [15, с.430]

<i>Інструменти інтеграції</i> <i>Форми економічної інтеграції</i>	<i>Зниження тарифів на окремі групи товарів</i>	<i>Скасування тарифів і квот між учасниками</i>	<i>Встановлення єдиного зовнішнього тарифу</i>	<i>Скасування обмежень на рух виробничих факторів (капіталу та робочої сили)</i>	<i>Гармонізація економічної політики та інститутів державного правління</i>	<i>Впровадження єдиної валюти і єдиної валютної політики</i>
Зона преференційної торгівлі	*					
Зона вільної торгівлі	*	*				
Митний союз	*	*	*			
Спільний ринок	*	*	*	*		
Економічний союз	*	*	*	*	*	
Повна економічна інтеграція	*	*	*	*	*	*

- *економічний (валютний) союз* – на цьому рівні вже досягнуто повну лібералізацію торгівлі, забезпечено вільний рух факторів виробництва, значного розвитку досягло виробниче кооперування. Завершальним етапом є побудова єдиної валютної системи з центральним емісійним органом і єдиною грошовою одиницею;
- *повна економічна інтеграція (політичний союз)* – проведення об'єднаної економічної політики, що забезпечує створення наднаціональної владної та управлінської структури, рішення якої є обов'язковими для всіх. Створення повної економічної інтеграції потребує згоди всіх учасників щодо відмови від економічного суверенітету і передачі відповідних повноважень до наднаціональних установ. Перехід до цієї форми є можливим за умови досягнення помітного прогресу у вирішенні проблем, характерних для «нижчих» форм, а також послідовної реалізації політики, спрямованої на отримання вигод усіма країнами-учасницями об'єднання, що власне і спонукає до посилення не лише економічної, а й політичної інтеграції

Деякі вчені регіональні інтеграційні процеси розглядають як форму часткового вирішення суперечностей між глобальною взаємозалежністю, що потребує певної уніфікації, і різноманітним особливостей та інтересів у світовому співтоваристві. [180, с.27]

Крім Європейського Союзу як інтеграційного об'єднання, що знаходиться на найвищій стадії, і який на сьогодні нараховує 27 країн-членів, на американському континенті сформувалась Північноамериканська зона вільної торгівлі НАФТА (США, Канада, Мексика), Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі, Центральнаамериканський спільний ринок, Латиноамериканська асоціація інтеграції, Спільний ринок країн Південної Америки, в Азії – Асоціація держав Південно-Східної Азії тощо (рис. 1.1).

В результаті вищевикладених процесів спостерігається поява нових якісних ознак світової економіки:[45, с.15-16]



- вона все більше стає глобальною цілісністю, в якій посилюється взаємозалежність національних економік на основі поглиблення транснаціоналізації виробництва та обігу, всього господарського життя;
- зростає інтенсивність регіональних інтеграційних процесів, що веде, з одного боку, до виникнення великих економічних просторів та отримання відповідного ефекту за рахунок зростання масштабів виробництва, а з іншого – до сегментації світового ринку, до секторизації єдиного світового господарства внаслідок створення порівняно замкнутих торгово-економічних блоків та інтеграційних угруповань;
- глобальна економіка, як міжнародна господарська система, характеризується циклічністю розвитку, яка впливає на динаміку, темпи і пропорції економічного поступу окремих країн як її елементів та ланок;
- домінуючими факторами світового і національного економічного розвитку стають інформаційно-інтелектуальні складові, які отримують потужний поштовх внаслідок науково-технічної революції;
- поступово змінюється економічна основа сучасної цивілізації. Постіндустріальна модель розвитку характеризується пріоритетом знань, людського капіталу.

Таким чином, сутність, основні риси та рушійні сили глобалізації можна представити у вигляді, викладеному на рис. 1.2.

Також в процесі глобалізації виникає більш складна структура ринкового середовища міжнародного бізнесу внаслідок виникнення глобальних ринків, які характеризуються такими ознаками: [49, с.76-77]

- географічна присутність суб'єктів міжнародних економічних відносин у країнах усіх континентів;

		<i>Приклади застосування</i>		
		<b>Географічний підхід</b>	<b>Інтеграційний підхід</b>	
<b>СУБРЕГІОНИ</b>	<i>Світові регіони</i>	<i>Метарегіони</i>	Північна Америка, Африка, Європа, Азія	Світове господарство в цілому чи окремі його складові
		<i>Мегарегіони</i>	Західна Європа, Південна Європа, Східна Європа, Центральна Європа, Центральна Америка	ЄС, НАФТА та ін.
		<i>Макрорегіони</i>	Україна, Франція, країни Балтії	Господарський комплекс країни
		<i>Мезорегіони</i>	Економічні регіони України (Донбас, Полісся, Карпатський тощо)	Територіально-виробничі об'єднання
	<i>Інноваційні територіальні об'єднання (кластери)</i>	<i>Мікрорегіони</i>	Західний Донбас, Чернігівське Полісся	Мікрорегіональні об'єднання
		<i>Локальні регіональні утворення</i>	м.Черкаси, м.Луганськ	Комбінати, об'єднання тощо

**Рис. 1.1. Теоретична модель регіоналізації світу [173, с.20]**

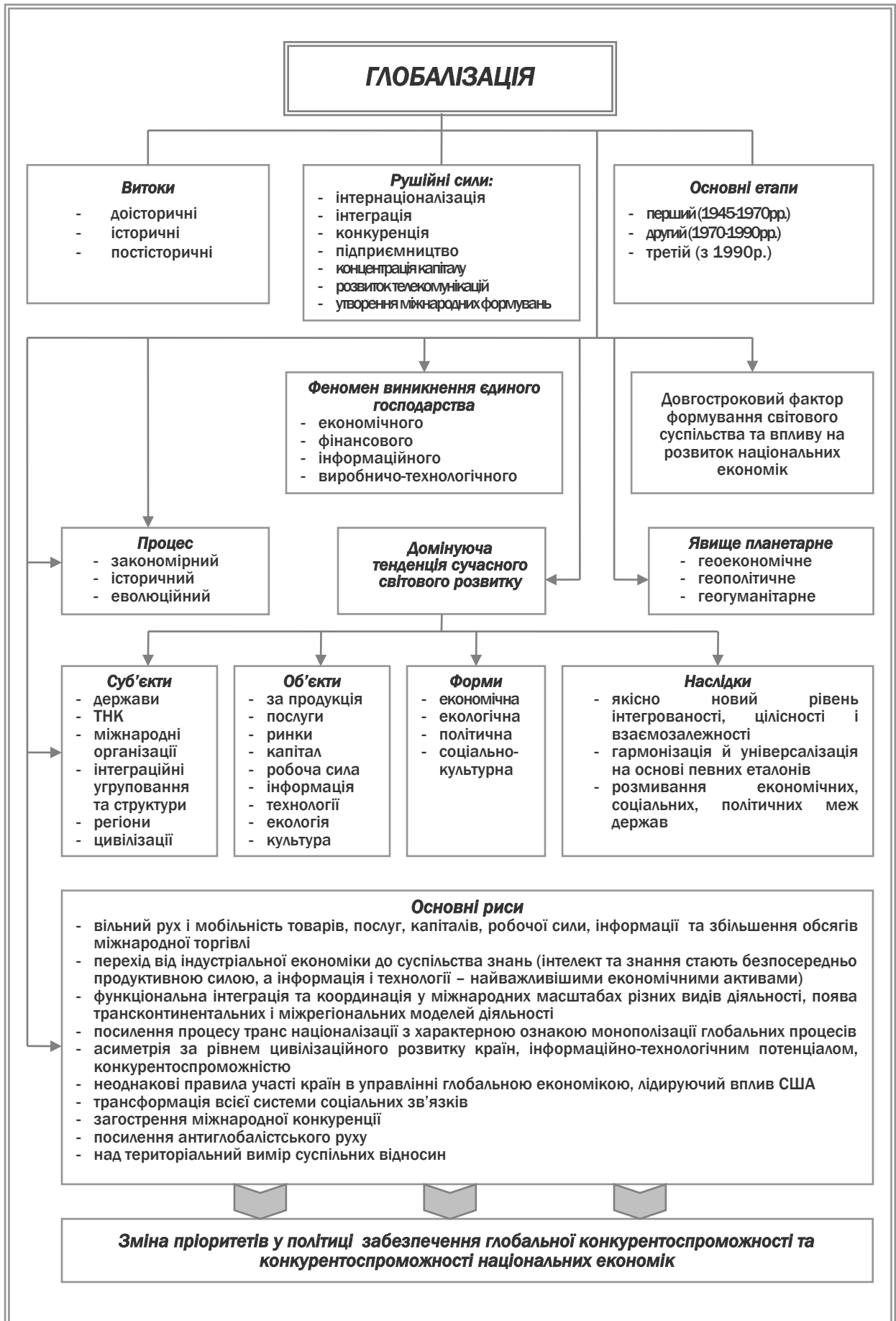


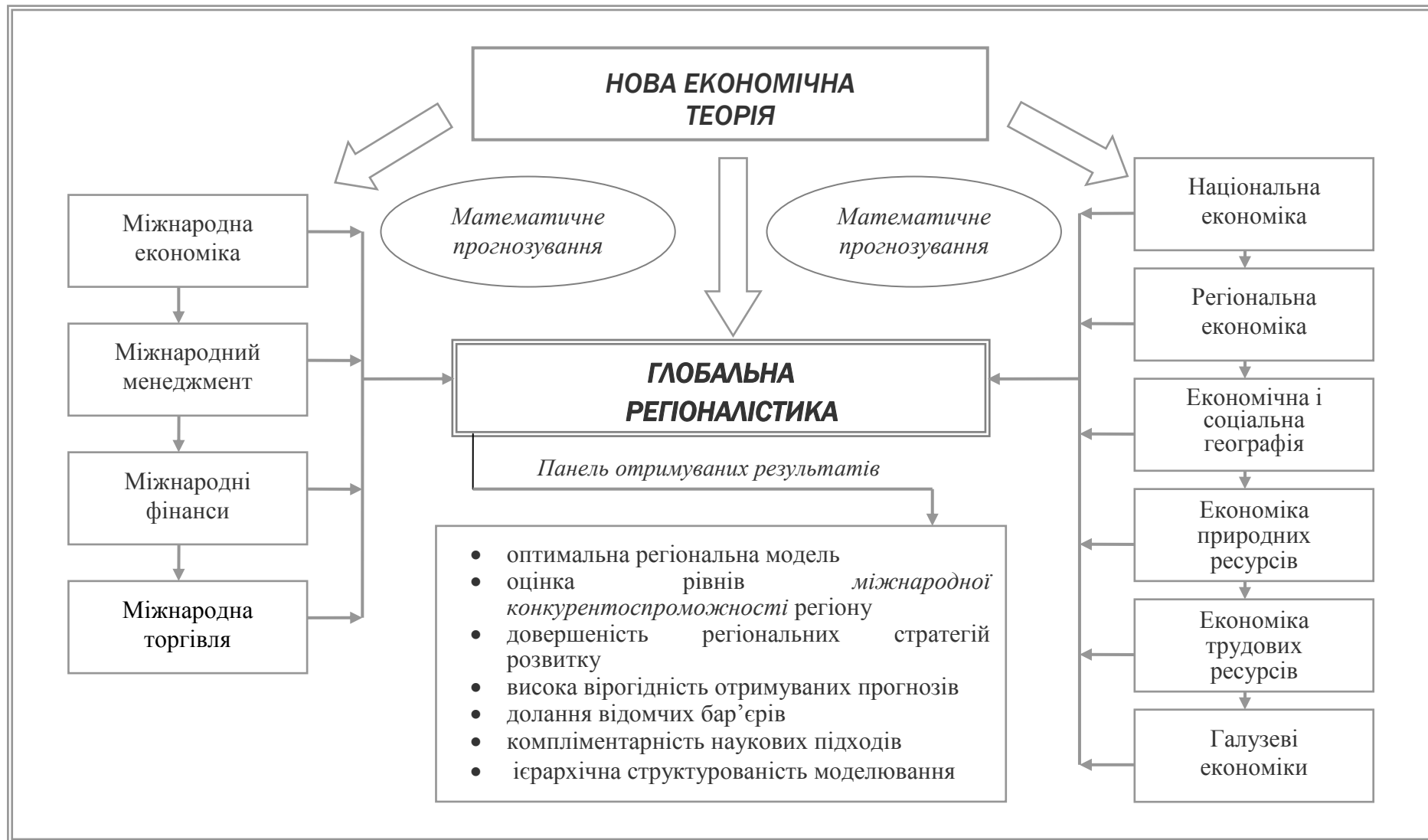
Рис.1.2.Глобалізація: сутність,основні риси та рушійні сили [180, с.45-46]

- присутність суб'єктів міжнародних економічних відносин у країнах усіх рівнів економічного розвитку на всіх континентах;
- присутність суб'єктів міжнародних економічних відносин у країнах з різними культурними особливостями;
- великі значення за показниками розподілу активів та отримання доходів у країнах присутності;
- наявність глобальних стратегій ринкової діяльності.

На основі вищевикладеного можна зробити висновок про становлення *глобальної регіоналістики* як науки, що досліджує процес посилення економічної динаміки територіальних таксономічних одиниць різного ієрархічного рівня, зумовлений високою мобільністю факторів виробництва та їх інтернаціоналізацією, компліментарною дією інституційних структур та реалізацією за допомогою різних поліструктурних моделей стратегій локально-національної та мегарегіональної гомогенізації господарського та соціального середовищ (рис. 1.3). [173, с.31]

Таким чином, провідну роль у розвитку процесів глобалізації відіграють регіональні об'єднання країн (ЄС, НАФТА, АСЕАН тощо), міжнародні організації (СОТ, МВФ, Світовий банк тощо), транснаціональні корпорації, транснаціональні банки. Відбувається це через те, що глобалізація економічної діяльності вимагає скорочення або усунення обмежень на шляху міжнародної торгівлі, іноземних інвестицій, міжнародних фінансових операцій. Глобальні міжнародні інститути покликані управляти світовим господарством, узгоджувати інтереси і координувати зовнішню політику держав, надавати фінансову і консультаційну допомогу країнам, що відчують труднощі у розвитку. [159, с.20-21]

Позиції міжнародних економічних організацій посилились відносно недавно, однак на сьогодні вони не просто опосередковують відносини між країнами і є регулюючою ланкою міждержавних відносин, але й самі виступають повноправними суб'єктами світового господарства, вступаючи у



**Рис. 1.3. Глобальна регіоналістика в системі міждисциплінарних зв'язків [173, с.32]**

зовнішньоекономічні зв'язки з державами, ТНК, іншими міжнародними організаціями.

Держави змушені, з одного боку, рахуватись з міжнародними урядовими та неурядовими організаціями й інститутами, а з іншого – зі своїми регіонами. У цьому контексті відбувається розмивання державного суверенітету, держави відходять від раніше прийнятих принципів міжнародної взаємодії. [180, с.29]

Одночасно в умовах глобального економічного розвитку зберігає своє значення національно-культурний чинник; основний масив факторів і стимулів світогосподарської еволюції формується в межах національних економічних моделей; успіхи окремих країн у глобальній економіці безпосередньо пов'язані з їх здатністю перетворити свої національні особливості на чинник глобальних конкурентних переваг.

Отже, процес глобалізації не «скасовує» державу, а ускладнює, диференціює, наповнює новим змістом її функції, «вбудовуючи» національні економіки в набагато складніші структури загальнопланетарного рівня. [34, с.281]

З даним твердженням погоджуються Дж.Сорос, який підкреслює, що розвиток національної економіки не супроводжується розвитком глобального суспільства, яке можна було б поставити у відповідність глобальній економіці. Базовою структурою в політичному та соціальному житті залишається нація-держава. [154, с.17] Викладену думку поділяє і М.Кастельс, який стверджує, що мережева глобальна економіка не означає ліквідації національних держав. Попри деяке послаблення, їх роль залишається значною. Це пов'язано з тим, що за умов глобалізації виникає потреба в максимальній адаптивності всіх учасників світогосподарської діяльності. За цих обставин національні уряди стають відповідальними за використання можливостей, які відкриваються. Таким чином, національна держава зберігає своє значення навіть при тому, що їй доводиться діяти у глобальному переплетенні інформаційних потоків. [165, с.136]

За умов глобалізації пріоритетними стають такі функції держави: [34, с.286-287]:

- 1) визначення та реалізація стратегічних національних інтересів, формування національної моделі соціально-економічного розвитку, здатної забезпечити органічне включення економіки країни у транснаціональні відтворювальні цикли. Як зазначає Дж.Стігліц, глобалізація принесла найбільші вигоди тим країнам, які усвідомили важливу роль держави в соціально-економічному розвитку на противагу покладанню на саморегульований ринок [155, с.285];
- 2) сприяння інституційним змінам, спрямованим на утвердження загальноцивілізаційних засад соціально орієнтованого ринкового устрою. Йдеться про надання поштовху виникненню та розвитку інституцій, які в подальшому будуть підпорядковуватись еволюційному закону їх конкурентного відбору. За цих обставин процес інституційної зміни ініціюється на макрорівні, набуває революційного характеру та ускладнюється внаслідок загострення проблем сумісності нововведених формальних інституцій з успадкованою структурою економіки, неформальними обмеженнями тощо [136, с.316-317];
- 3) зміцнення національної конкурентоспроможності, стимулювання інноваційного розвитку. Вирішення даного завдання є можливим на основі «вирощування» національних підприємств, конкурентоспроможних на світовому ринку, відстоювання інтересів національних виробників на міжнародних ринках;
- 4) створення умов для залучення іноземних інвестицій на основі привабливого інвестиційного клімату, стабільного законодавства, чітко визначених прав власності, виваженої

податкової та стійкої фінансової систем, ємного споживчого ринку, стабільно зростаючих доходів населення, підготовки кваліфікованих кадрів;

- 5) забезпечення економічної безпеки, запобігання фінансовим спекуляціям, контроль за ключовими ресурсами та галузями економіки з метою протидії негативним проявам глобалізації, протидії бідності, захисту від міжнародної злочинності.

Таким чином, за умов глобалізації держава повинна утримувати баланс між ступенем відкритості національного ринку та економіки і їх здатністю продукувати *конкурентний* інноваційний продукт. [25, с.314]

На основі вищевикладеного можна зробити висновок, що протягом ХХ ст. постіндустріальні зрушення, розвиток новітніх інформаційних технологій та міжнародного капіталу (виробничого, торгівельного, фінансового, інтелектуального, соціального) перетворились з локальних факторів інтеграції національних економік на глобальні атрактори інформатизації, капіталізації, соціалізації та зростаючої інтеграції всіх економік світу. [34, с.261] Зазначений процес є суперечливим та поєднує дві тенденції:

- прискорення глобалізації економіки на основі всеохоплюючого характеру, високого динамізму та суперечливого поєднання організаційних і самоорганізаційних засад трансформації економічних систем;
- уповільнення глобалізації економіки внаслідок структурування світового економічного середовища в інтересах міжнародного капіталу, що прагне до максимізації прибутку на основі спекулятивних методів його отримання, в т.ч. сприяння збереженню тенденцій розвитку слабо розвинених економік.

Оскільки глобалізація представляє собою прогресуючий розподіл праці у світовому масштабі, який досяг достатньо високого рівня, це проявляється у *посиленні конкуренції* на товарних ринках через стимулювання



міжнародного торгового обміну внаслідок політики лібералізації торгівлі, що зумовлює необхідність дослідження даного явища.

## **1.2. Теоретичні основи дослідження міжнародної конкурентоспроможності**

Конкурентоспроможність економіки, методи її виміру та визначення зв'язку з динамікою зростання на різних етапах економічного циклу перебувають у центрі уваги економістів і керівників різного рівня, оскільки залежно від якості тих чи інших оцінок та ступеня їх відповідності реальній економічній ситуації визначається ґрунтовність стратегічних рішень на макро- та мікрорівнях. [85, с.44]

Найбільш значними досягненнями в дослідженні теорії конкурентних переваг на макро-, мезо- та мікрорівні характеризуються наукові праці М.Портера, А.Ругмана, Дж.Даннінга, які, по-перше, представляють на академічному рівні бачення ролі та місця національного середовища у розвитку країн з відкритою економікою; по-друге, значно розширюють поле аналізу процесу інтернаціоналізації, оскільки враховувались мікро- та макромотивація міжнародної економічної діяльності у їх взаємозв'язку; по-третє, враховують орієнтацію на досягнення і підтримання стабільної конкурентоспроможності національних економік. [163, с.9-10]

Зазвичай поняття конкурентоспроможності застосовується щодо господарюючих суб'єктів, а також щодо продукції, що виробляється господарюючими суб'єктами – товарів та послуг. При цьому поняття конкурентоспроможності продукції виступає як підсистема конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Питання конкурентоспроможності досліджували також відомі українські вчені О.Білорус, В.Будкін, І.Бураковський, В.Геєць, Д.Лукьяненко, Ю.Макогон, В.Новицький, Ю.Пахомов, В.Рокоча, А.Філіпенко, О.Шников, та ін.

На основі існуючих підходів до визначення поняття «конкурентоспроможність» О.Швиданенком розроблено генезис відповідних визначень (табл. 1.2).

**Таблиця 1.2**  
**Генезис визначень поняття «конкурентоспроможність» [174, с.73-76]**

<i>Визначення</i>	<i>Автор</i>	<i>Джерело</i>
<i>Конкурентоспроможність національної економіки</i> як інтегроване поняття – здатність виробляти товари, що користуються попитом на світових ринках, можливість залучати іноземні капітали завдяки сприятливому підприємницькому клімату, привабливість національної території для життєдіяльності людини, наявність висококваліфікованих фахівців	В.Новицький	Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – С.507
<i>Конкурентоспроможність</i> – здатність національної економіки виробляти і споживати товари й послуги в умовах конкуренції з товарами і послугами, виробленими в інших країнах, при цьому результатом конкуренції повинно бути зростання рівня життя населення при дотриманні міжнародних економічних стандартів	А.Гальчинський, В.Геєць, А.Кінах, В.Семиноженко	Інноваційна стратегія українських реформ. – К.: Знання України, 2002. – С.109
<i>Конкурентоспроможність національної економіки</i> визначається наявністю в Україні вільного ринку, факторів виробництва та інших характеристик, які формують потенціал для досягнення стабільного економічного зростання		Interregional and International Trade, Ohlin – Cambridge, MA: Harvard University Press, 2002.
<i>Конкурентоспроможність національної економіки</i> виявляє здатність економічної системи забезпечувати соціально-економічну оптимальність за будь-якого впливу внутрішніх і зовнішніх чинників	Я.Базилюк	Конкурентоспроможність національної економіки України. – К.: НІС, 2002. – С.5
<i>Конкурентоспроможність</i> – здатність країни досягати постійних високих темпів зростання ВВП на душу населення		Всесвітній економічний форум (WEF) The Global Competitiveness Report. – Oxford University, 2001. // <a href="http://www.weforum.org">www.weforum.org</a>
<i>Конкурентоспроможність країни</i> – це здатність економіки однієї країни конкурувати з економіками інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства і забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення	К.Штальман, М.Дряхлов, В.Хартман	Економічна енциклопедія. Т.2 / Редкол. С.В.Мочерний. – К.: Академія, 2000. – С.814.
<i>Конкурентоспроможність</i> – ступінь можливості національних галузей економіки за вільного і справедливого ринку виготовляти товари та послуги, що відповідають вимогам як внутрішніх, так і зовнішніх ринків при одночасному зростанні реальних доходів	Г.Куликов	Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности. – М.: Экономика, 2000. – С.36

найманих працівників		
<i>Конкурентоспроможність</i> – це здатність країни підтримувати високі показники зростання та зайнятості протягом тривалого проміжку часу	М.Портер, Д.Сакс, А.Варнер	Executive Summary: Current Competitiveness and Growth Competitiveness, in the Global Competitiveness Report: Oxford: Oxford University Press, 2000), P.14
<i>Конкурентоспроможність</i> – реальна і потенційна можливість фірм за наявних умов проектувати виготовляти, збувати товари, які за ціновими та неціновими характеристиками привабливіші для споживачів, ніж товари їх конкурентів		Інститут менеджменту і розвитку (HMD) World Competitiveness Year-book 2000, IMD. www.imd.ch/wcy/ranking
<i>Конкурентоспроможність</i> – здатність підтримувати частки ринків, водночас збільшуючи свій прибуток, покращувати соціальні стандарти та стандарти навколишнього середовища	К.Лигінер	Framework for the Evaluating the Competitiveness of Countries Structural Change and Economic Dynamics, 1998, №9, P.160
<i>Усталена конкурентоспроможність країни</i> – здатність оптимально реалізовувати свої конкурентні переваги, орієнтуючись, зрештою, на постійне підвищення продуктивності праці	Б.Губський	Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К., 1998. – С.44
<i>Конкурентоспроможність країни</i> – здатність в умовах вільної конкуренції виготовляти і реалізовувати товари і послуги, що задовольняють вимоги світового ринку і підвищують добробут	Н.Спиридонов	Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности экономики России. – М.: Инфра – М, 1997. – С.17
<i>Міжнародна конкурентність</i> – це спроможність країни або фірми родавати свої товари	М.Ерліх Дж.Хайн	The competitive Position of US Exporters. №4. The Conference Board. – 1996. №101. – P.7.
<i>Конкурентоспроможність країни</i> – здатність господарства забезпечити збалансованість своїх зовнішніх пропорцій та уникнути тих обмежень, що зумовлюються зовнішньоекономічною сферою як здатністю країни самовільно утворювати покращення своїх світогосподарських зв'язків	А.Філіпенко, С.Боринець, А.Вергун	Міжнародні економічні відносини. – К.: Либідь, 1992. – С.72

Слід відзначити, що при розробці зазначеного генезису вчений спирався на погляди М.Портера, який розглядає конкурентоспроможність країни через міжнародну результативність національних фірм, зазначаючи, що конкурентоспроможність товару практично неможливо відокремити від конкурентоспроможності галузі (підприємства) та від конкурентоспроможності національної економіки, оскільки всі вони логічно та структуровано пов'язані і можуть вивчатись лише на основі виявлення конкурентних переваг. [132, с.44-57]

Ряд вчених (Р.Райх, П.Кругман, М.Портер) схиляються до того, що термін «конкурентоспроможність» має застосовуватись лише стосовно певної фірми або галузі, оскільки країна не може бути конкурентоспроможною в усіх галузях. Однак, на думку Н.В.Крилової, не можна повністю відмовитись від поняття національної конкурентоспроможності, оскільки на національному рівні створюється середовище, яке має позитивний вплив на розвиток конкурентоспроможності на рівні компанії та на рівні галузі. В цілому міжнародна конкурентоспроможність відноситься до здатності країни збільшувати свою частку як на внутрішньому, так і на світовому ринках. [90, с.340-341]

Відмінність визначень конкурентоспроможності зумовлена такими обставинами: [174, с.77-78]

- продовжується розвиток первинного і похідних понять конкурентоспроможності; часто уточнення, що вносяться, спричиняють виникнення певних понятійних протиріч;
- економічна думка еволюціонує у напрямі більш повного, точного і сучасного відображення сутності конкурентоспроможності, що спричиняє виникнення «дочірніх» підходів, які можуть перебирати на себе функції «материнського»;
- конкурентоспроможність є інтегрованою характеристикою, результатом впливу багатьох факторів. Відповідно, різні дослідники залежно від цілей і можливостей дослідження намагаються визначити її через найактуальніші, на їх думку, на певний момент, чинники формування і розвитку конкурентоспроможності;
- конкурентоспроможністю характеризуються об'єкти різних рівнів економіки, всі суб'єкти і об'єкти глобального економічного простору: від мікрорівня – товару (послуги) до наднаціонального – людства, світу в цілому. Відповідно,

визначаючи конкурентоспроможність різних рівнів, автори роблять спробу відокремити особливі, найвпливовіші саме для цього об'єкта фактори.

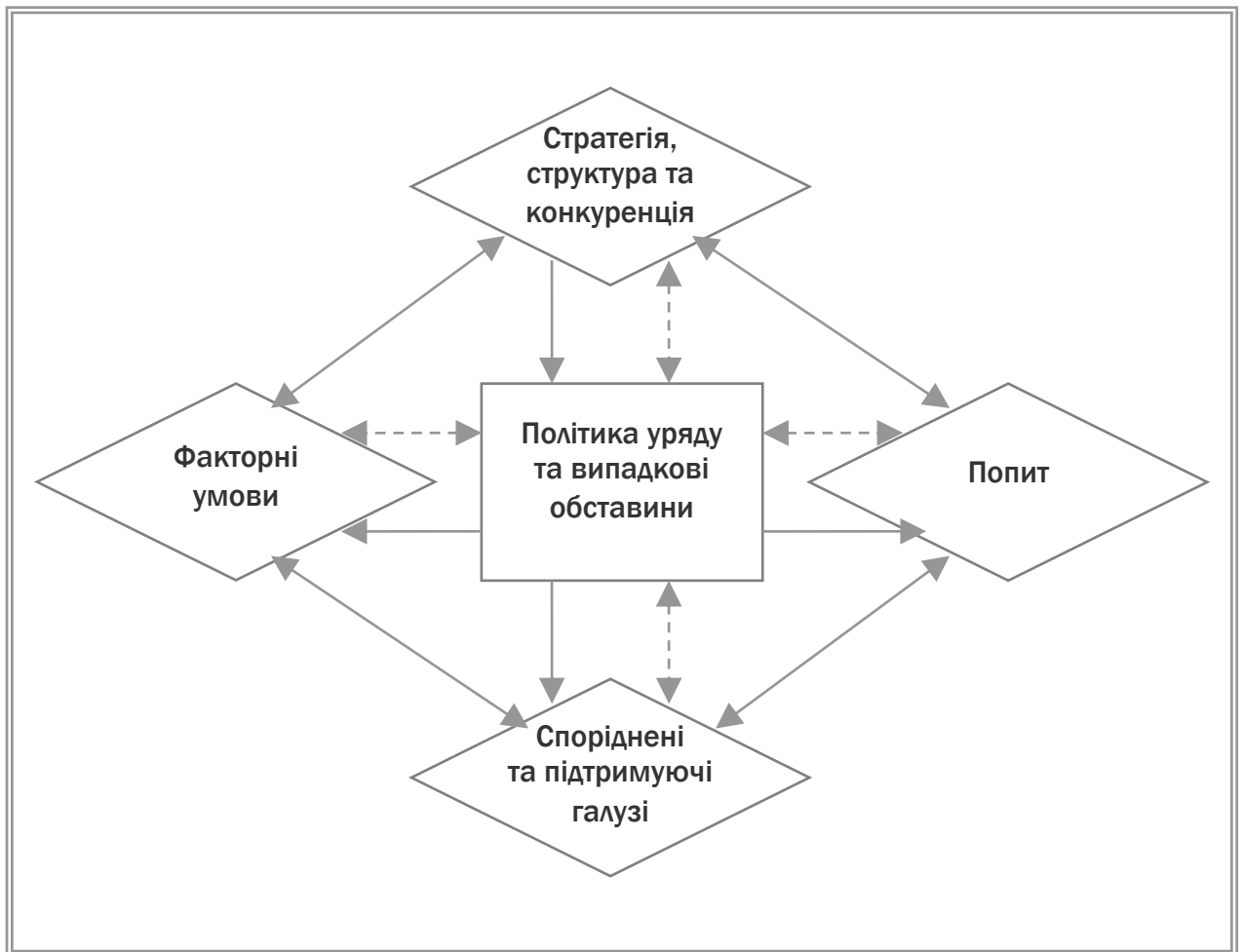
На основі аналізу різних підходів до визначення поняття конкурентоспроможності можна запропонувати розуміти **конкурентоспроможність** як здатність за рівних вихідних умов отримувати кращі результати у порівнянні з конкурентами за рахунок створення та використання наявних конкурентних переваг за умови дотримання вимог законодавчих та інших нормативних актів, що регулюють господарсько-виробничі відносини у масштабі національної та (або) світової економіки.

Розглянемо більш детально погляди М.Портера як апологета економічної науки в частині дослідження феномену конкурентоспроможності.

Для оцінки міжнародної конкурентоспроможності економіки країни М.Портером запропоновано поняття *«національного ромбу» переваг*, за допомогою якого аналізується вплив різних факторів, які впливають на конкурентоспроможність національної економіки (рис. 1.4):

- *фактори та умови виробництва* – праця (робоча сила), земля (рівень забезпечення природними ресурсами, якість інфраструктури), капітал (рівень фінансової забезпеченості, доступність фінансування);
- *характер попиту на внутрішньому ринку країни* – попит розглядається не лише за обсягом і структурою, але й за якісними ознаками – зрілістю споживача, його кваліфікованістю, інформованістю, вимогливістю;
- *споріднені та підтримуючі галузі* – галузі-виробники сировини і матеріалів, галузі-конкуренти, що виробляють товари-замінники, взаємодія яких утворює синергетичний ефект, забезпечує підґрунтя для опрацювання загальної узгодженої стратегії на ринку;

- *стратегія фірм, їх структура та суперництво* – залежать від регуляторних (макроекономічного середовища) та інституційних умов в державі.



**Рис. 1.4. Детермінанти конкурентоспроможності – система «Даймонду» [90, с.349]**

За даних умов конкурентоспроможність підприємства, як основи конкурентоспроможності національної економіки, визначається такими зовнішніми чинниками:

- ступінь суперництва між наявними конкурентами;
- загроза появи нових конкурентів;
- вплив постачальників, їх здатність торгуватись;
- вплив покупців та їх здатність торгуватись;
- загроза появи товарів-замінників.

Зазначені чинники впливають: на ціни, що формуються підприємством, припустимі втрати, які вони можуть нести; на розміри капіталовкладень, необхідних для підтримання конкурентоспроможності.

Сукупність конкурентоспроможних підприємств визначає конкурентоспроможність галузі і у підсумку – конкурентоспроможність національної економіки.

М.Портер виокремлює дві загальні форми конкурентних переваг підприємств:

- *цінова перевага* – фірма перемагає в конкурентній боротьбі за рахунок продажу товару аналогічних споживчих якостей за нижчою ціною, яку можливо встановити в результаті менших виробничих витрат порівняно з конкурентами;

- *нецінова перевага* - фірма перемагає в конкурентній боротьбі за рахунок продажу товару з унікальними споживчими властивостями, з додатковими якостями, супутніми послугами тощо.

На основі виокремлення форм конкурентних переваг підприємств М.Портер визначив чотири базові стратегії фірм на ринку (табл. 1.3).

Крім того, серед найважливіших конкурентних переваг, притаманних сучасному етапу розвитку світової економіки, виділяють потужність і масштаби виробництва, його гнучкість, володіння інноваціями, специфічність ринкової ніші, яку займає підприємство [38, с.207]

**Таблиця 1.3**

**Стратегії конкурентоспроможності підприємств [84, с.240]**

<i>Сфера конкуренції</i>	<i>Конкурентна перевага</i>	
	<i>цінова перевага</i>	<i>нецінова перевага</i>
Широка мета	Лідерство за рахунок економії на витратах	Диференціація виробництва товарів
Вузька мета	Зосередженість на витратах	Диференціація, сфокусована на вузькому асортименті товарів

В окремих роботах виділяються регіональні аспекти конкурентоспроможності з використанням показників валового

регіонального продукту (валової доданої вартості) у розрахунку на одну особу, відпрацьований час, сприятливість до залучення інвестицій, використання інновацій тощо [9,с.44-48]; територіальні аспекти конкурентоспроможності (табл. 1.4).

**Таблиця 1.4**

**Взаємозв'язок масштабів ринку та рівня конкурентоспроможності фірм [84, с.241]**

<i>Масштаб ринку</i>	<i>Рівень конкурентоспроможності</i>
Регіональний ринок (у межах області, групи областей)	Регіональна конкурентоспроможність
Внутрішній ринок країни (у межах її території)	Внутрішня конкурентоспроможність (у межах країни)
Зовнішній ринок (поза межами країни)	Зовнішня конкурентоспроможність (світова)

При цьому співвідношення різних типів конкурентоспроможності фірм залежно від масштабів ринку ілюструється таким чином (табл. 1.5).

Слід відзначити, що диференціація різних сфер діяльності з виробництва продукції в рамках потужних багатогалузевих компаній значно послабила конкуренцію в її традиційних формах. За сучасних умов перестала бути актуальною індивідуалізація конкуренції; їй на зміну прийшло співробітництво, яке сприяє об'єднанню зусиль і ресурсів для удосконалення виробництва виробів і виходу на нові ринки. Тому найкращий спосіб конкуренції – співробітництво в різних формах (угоди, домовленості), у т.ч. через створення спільних підприємств, стратегічних альянсів і т.п. Ще в 70-ті роки ХХ ст. Дж.Гелбрейт дійшов висновку, що сучасна корпорація взагалі усуває ринкові відносини з капіталістичної економіки, і в першу чергу – із системи внутрішньофірмової діяльності. [170, с.401-402]

Як найбільш поширений використовується трирівневий підхід до оцінки і визначення конкурентоспроможності:

- мікроекономічний рівень (конкурентоспроможність підприємств);
- мезоекономічний рівень (конкурентоспроможність галузей, секторів, кластерів);



- макроекономічний рівень (конкурентоспроможність країн та груп країн).

Таблиця 1.5

## Структура конкурентоспроможності фірм [84, с.241]

Фірма	Конкурентоспроможність		
	у межах регіону	у межах країни	на зовнішніх ринках
Конкурентоспроможна на регіональному рівні	+		
Конкурентоспроможна на рівні країни	+	+	
Конкурентоспроможна на світовому рівні	+	+	+

На *мікроекономічному рівні* показниками конкурентоспроможності виступають витрати, продуктивність та ринкова частка. Статистично ці показники відображаються у зростанні рівня продажу, його прибутковості, а також у співвідношенні зростання прибутку та обороту. Також використовуються такі показники, як якість продукції, ступінь задоволеності споживачів, різноманітність продукту, прибуток, втрати, гнучкість виробництва.

На рівні фірми фактори конкурентоспроможності включають: [90, с.358-359]

- ефективне управління виробничими потоками, надходженням сировини та запасів;
- успішну організацію ефективної взаємодії механізмів планування, інвестицій у НДДКР, дизайн, інжинірингу та промислового виробництва;
- здатність вести науково-дослідну та інші види інноваційної діяльності в кооперації з університетами та іншими фірмами;
- здатність надати продукції характеристик, яких вимагає ринок, та еволюція ринку;

- здатність організувати ефективну взаємодію з постачальниками і реалізаторами продукції;
- заходи, спрямовані на збільшення навичок працівників через інвестиції в підвищення кваліфікації та збільшення відповідальності працівників в процесі виробництва.

На *мезоекономічному рівні* конкурентоспроможність може бути оцінена шляхом порівняння з аналогічною галуззю (сектором кластером) в іншому регіоні або країні, з якою ведеться або може вестись торгівля. Також висновок щодо конкурентоспроможності галузі (сектору, кластеру) може бути зроблений на основі аналізу конкурентоспроможності основних фірм, які до нею входять. Показники конкурентоспроможності на мезоекономічному рівні можуть бути розраховані, навіть якщо дані на рівні фірми є недоступними, однак вони матимуть усереднений характер. [90, с.360-361]

На *макроекономічному рівні* конкурентоспроможність національної економіки визначається такими показниками:

- збільшення товарів, які мають більшу додану вартість, або високотехнологічних продуктів у структурі експорту країни;
- постійне збільшення частки на світовому ринку;
- позитивне сальдо поточного рахунку торговельного балансу.

В країнах, що характеризуються високим рівнем міжнародної конкурентоспроможності економіки, спостерігається збільшення добробуту населення, що має кількісний прояв у збільшенні обсягу заощаджень в суспільстві.

Важливість врахування останнього показника зумовлюється тим, що зменшення заощаджень призводить до того, що національні підприємства в галузях, які виробляють товари та послуги, що є предметом зовнішньої торгівлі, стають менш конкурентоспроможними, навіть якщо іноземні конкуренти не змінюють своїх стратегій. [90, с.369] Відбувається це через те, що механізм впливу заощаджень на рівень міжнародної

конкурентоспроможності є подібним до механізму впливу прямих іноземних інвестицій (табл. 1.6).

**Таблиця 1.6**

**Можливий вплив прямих іноземних інвестицій на конкурентні переваги приймаючої країни [140, с.490]**

	<i>Позитивний вплив</i>	<i>Негативний вплив</i>
Ресурси	Внаслідок надання додаткових ресурсів і можливостей, а саме капіталу, технології, управлінських знань, доступу до ринків	Можуть надавати вкрай недостатні ресурси або невідповідні типи ресурсів та активів
Підприємництво	Внаслідок розвитку нового підприємництва, управлінського стилю, виробничої культури та більш динамічної конкурентної практики	Нездатність іноземного підприємництва, стилю менеджменту, виробничої практики адаптуватись до місцевої бізнес-культури або змінити її. Антиконтурентна практика може вести до неприйняттого рівня ринкової концентрації
Ефективність	Внаслідок більш ефективного розміщення ресурсів, ефекту поширення на постачальників та/або покупців ПП можуть допомагати підвищити рівень внутрішніх ресурсів та можливостей, так само як і продуктивність місцевих фірм	Можуть обмежити підвищення рівня місцевих ресурсів і можливостей внаслідок спеціалізації лише на діяльності з низькою доданою вартістю та імпортуванні основної частки компонентів з високою доданою вартістю. можуть вести до дезінтеграції місцевих економічних зв'язків внаслідок переорієнтації деяких її ланок на іноземних постачальників або споживачів
Податкові надходження	Внаслідок позитивного впливу на ресурси, підприємництво та ефективність забезпечення додаткового зростання ВВП, і завдяки цьому забезпечення додаткових податкових надходжень до бюджету	Внаслідок обмеження зростання ВВП через негативні впливи на ресурси, підприємництво та ефективність. Застосування трансфертного ціноутворення та інших фінансових приймів ухилення від сплати податків
Платіжний баланс	Внаслідок покращення платіжного балансу через заміщення імпорту, зростання експорту та прями інвестиції, що мають головною метою підвищення ефективності	Внаслідок погіршення платіжного балансу через обмеження експорту, сприяння імпорту

При цьому конкурентоспроможність товару визначається на основі ціни споживання, що складається з ціни товару та витрат, пов'язаних з його експлуатацією порівняно з цінами конкурентів. Розвиток економік багатьох

регіонів світу дає змогу «сильним» економікам отримувати доступ до дешевих ресурсів, значно зменшуючи собівартість виробництва продукції. Ціна, сформована на дещо меншій собівартості за умови однакової величини прибутку, робить товар більш привабливим для покупців.

До особливостей сучасних світових процесів, що суттєво впливають на конкурентоспроможність, належать такі: [20, с.224]:

- посилення монополізації та тиску на слабкі країни (на сьогодні транснаціональні компанії контролюють до 40% світового промислового виробництва і понад 50% світової торгівлі);
- посилення цінової конкуренції;
- диспаритетність розвитку світових економічних систем і прискорення процесу їх зближення;
- структурні зрушення у світовому господарстві;
- переважання факторів рентабельності над факторами ефективності (через відсутність паритетного регулювання економічних відносин між країнами з різними умовами розвитку).

Відповідно розвиток конкуренції на міжнародному рівні зазнав кардинального якісного впливу, який призвів до формування та закріплення таких тенденцій: [174, с.79-80]

- змінюються конкурентні стратегії фірм – учасників світового ринку, передусім ТНК, які реалізують свою продукцію у різних країнах, залучаючи для її виробництва ресурси з різних країн, дотримуючись при цьому принципу економічної доцільності;
- форми конкуренції стають все більш жорсткими, особливо важливими аспектами протистояння виявляється боротьба за природні ресурси та технології;
- має місце формування конкурентного поля, яке охоплює не лише ринки окремих товарів, але й сусідні галузеві комплекси, що обслуговують певну сферу господарського життя;

- утворюється додатковий рівень конкуренції, де суб'єктами конкурентної боротьби є не окремі країни, а об'єднання держав, що реалізують попередньо узгоджену спільну економічну політику, створюючи тим самим спільні конкурентні переваги (наприклад, Європейський Союз);
- поширюється територіальна конкуренція, яка передбачає включення в основні джерела конкурентних переваг саме географічного і соціального фактора, дещо зміщуючи при цьому роль традиційного виробничого фактора.

Під впливом викладених тенденцій характерними рисами міжнародної конкуренції, що сформувались, є такі: [20, с.224]:

- уповільнення темпів економічного зростання окремих країн;
- зміна темпів порівняльних переваг (нові технології ведуть до постійного зменшення частки прямих витрат на сировину та робочу силу в загальній структурі витрат);
- використання нових форм протекціонізму;
- запровадження нових видів державного стимулювання;
- інтенсифікація процесів створення коаліцій серед фірм різних країн;
- зростання рівня відповідальності місцевим потребам.

Таким чином, еволюція поняття «конкурентоспроможність» відбувається шляхом поглибленого дослідження дії відповідних факторів (виробничих, маркетингових, соціальних, інноваційних, державного регулювання тощо), в результаті чого підтверджується висновок М.Портера, що всі фактори конкурентоспроможності діють на рівні фірми, конкурентоспроможність країни є результатом конкурентоспроможності її фірм. [132, с.162]

Кожна країна у своєму розвитку проходить чотири стадії конкурентоспроможності:[20, с.226]

- 1) досягнення конкурентних переваг відбувається майже виключно за рахунок основних факторів виробництва, що різко звужує коло галузей, які можуть витримати умови міжнародної конкуренції;
- 2) конкурентні переваги базуються на готовності та здатності національних підприємств до активного інвестування. Вирішальним фактором досягнення конкурентоспроможності є здатність національної промисловості до сприйняття та покращення іноземної технології;
- 3) конкурентні переваги базуються на нововведеннях. Визначальною рисою цієї стадії є зміцнення міжнародних позицій у сфері послуг; стимулювання використання нових технологій і техніки відбувається внаслідок нестачі факторів виробництва;
- 4) рушійною силою створення міжнародних конкурентних переваг є досягнутий рівень економічного розвитку. Визначальними рисами цієї стадії є нестача інвестицій у промисловості та зростання кількості злиттів і поглинань.

Одночасно під впливом глобалізаційних тенденцій та формування нового типу економіки відбувається зміщення уваги від предметного («ціна-якість») та структурного (монополітистичний, олігополітистичний ринок тощо) до функціональних аспектів конкурентоспроможності (зосереджує увагу на місії, що виконується країною в рамках міжнародного розподілу праці). Перехід до функціонального аспекту міжнародної конкурентоспроможності свідчить про перехід досліджень конкурентоспроможності на нову концептуальну базу, яка розглядає функціонування суб'єктів на глобалізованому ринку з певною етапністю (табл. 1.7).

Виділяють два основні джерела конкурентних переваг економіки: [90, с. 342]

- 1) переваги низького рангу – переваги, які можуть досить легко отримати

Таблиця 1.7

## Еволюція концепцій конкурентоспроможності [174, с.84-85]

<i>Історичний підхід</i>	<i>Домінуючий аспект аналізу конкуренції</i>		
	<i>I етап (XVII-XIX ст.)</i>	<i>II етап (XIX-XX ст.)</i>	<i>III етап (XX-XXI ст.)</i>
	<i>предметний</i>	<i>структурний</i>	<i>функціональний</i>
Економіко-регуляторний	Відносно тривалий процес усвідомлення проблеми економічної конкурентоспроможності тез виокремлення з предмета інших філософських та економічних дисциплін. Узагальнено в працях А.Сміта	Поширення розуміння конкурентоспроможності країни через її зовнішньоекономічну діяльність. Теорія порівняльних переваг Д.Рікардо: основа конкурентоспроможності – у факторах, що мотивують зовнішньоекономічну діяльність країн, які є конкурентами на світовому ринку	Розширення уявлення про фактори, що зумовлюють конкурентоспроможність країни. Розуміння конкурентоспроможності країни як сукупності факторів, що характеризують розвиненість і ефективність її структур, а також інших, зовнішніх для фірм, факторів
Автономно-факторний		Еволюція підходів до дослідження конкурентоспроможності розглядається крізь призму зміни визначального фактора, що зумовлював на певному етапі розвитку конкурентного середовища конкурентоспроможність об'єкта економіки і виділяються такі парадигми: <i>I парадигма:</i> конкурентоспроможність визначається процесом виробництва товару. Забезпечується шляхом зниження	Концепція М.Портера про визначальність у міжнародній конкуренції не країн, а фірм. Неокласична школа, WEF, IMD та ін. Розвиток концепції: головними опорами конкурентоспроможності визнано технологію, інформаційні системи, а також загальне інституційне і соціальне середовище поряд зі стратегіями корпорацій і ефективним використанням людського капіталу.

		<p>витрат при збереженні якості товару;</p> <p><i>II парадигма:</i> визначальну роль відіграє забезпечення ринку товаром у достатній кількості, відсутність дефіциту;</p> <p><i>III парадигма:</i> визначальними стають відсутність реклаमाцій і боротьба за якість товару;</p> <p><i>IV парадигма:</i> критичним стає чинник часу (відсутність запізнь у доставці товару). Боротьба за найшвидший спосіб задоволення попиту</p>	<p>Іншими опорами, як і раніше, є витрати і ціни, хоча їх роль поступово зменшується.</p>
Цивілізаційно-глобалізаційний			<p>Об'єкт – глобалізований світ та держави у ньому, раніше – національна держава. Мета – забезпечення стійкого зростання. Формування нового типу економіки, що потребує для успішної конкуренції наявності нематеріальних латентних активів і стрижневих компетенцій. Потенціал конкурентоспроможності видозмінюється від повної відсутності самих факторів конкурентоспроможності в бік винайдення способу їх найефективнішого використання.</p>



і конкуренти. До них належать переваги, які за розвинутого інформаційного середовища досить швидко втрачають свої властивості – дешеві робоча сила, сировина;

- 2) переваги більш високого рангу, тобто такі, копіювання яких конкурентами є майже неможливим, оскільки потребує: по-перше, великих капіталовкладень у виробничі потужності, навчання персоналу, проведення НДДКР та маркетингу протягом тривалого проміжку часу; по-друге, певних навичок та здібностей. До них належать патентовані технології, диференціація товарів, репутація фірми тощо.

З урахуванням вищевикладеного, під **міжнародною конкурентоспроможністю країни** слід розуміти міжнародну результативність діяльності національних суб'єктів господарювання, що полягає в успішному використанні чинників появи продукції на глобальному ринку та її просування у міжнародному економічному просторі.

Існують різні підходи до оцінки загальної конкурентоспроможності країни, при цьому методологія обчислення інтегрованого показника конкурентоспроможності країни базується на використанні широкого спектра економічних характеристик різних країн і їх ієрархічному співставленні.

Так, відповідно до методики визначення індексу конкурентоспроможності Світового банку (1986р.) *інтегральний показник конкурентоспроможності* нараховує 381 складову (100 з яких визначаються за допомогою експертних оцінок), які зведені у 8 агрегованих груп:

- економічний потенціал;
- зовнішньоекономічні зв'язки;
- державне регулювання;
- кредитно-фінансова система;
- інфраструктура;
- система управління;

- науково-технічний потенціал;
- трудові ресурси.

Відповідно до методики визначення індексу конкурентоспроможності Світового банку 1997р. *інтегральний показник конкурентоспроможності* нараховує 9 критеріїв:

- політичний ризик;
- економічні перспективи;
- зовнішня заборгованість;
- борг у зв'язку з дефолтом або реструктуризацією боргу;
- рейтинг платоспроможності за кредитними боргами;
- доступ до банківських ресурсів;
- доступ до короткострокових фінансових ресурсів;
- доступ до ринків капіталу;
- надання форвейтингових послуг.

Однак дані методики не можна вважати досконалими, оскільки переважна більшість показників визначаються на основі експертних оцінок. Відповідно наявні порівняння конкурентоспроможності країн враховують дані Світового щорічника конкурентоспроможності Міжнародного інституту менеджменту і розвитку та Глобального звіту конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму, які відрізняються за методами збирання інформації та опрацювання даних.

Отримані рейтинги і показники можуть застосуватись в наступних цілях:  
[20, с.229-230]

- оцінювання позицій країни щодо інших держав;
- визначення пріоритетів економічної політики з метою забезпечення міжнародної конкурентоспроможності;
- обчислення позицій країн у рейтингу міжнародної конкурентоспроможності;
- аргументування щодо стратегій і напрямків забезпечення міжнародної конкурентоспроможності.

Для визначення правил використання отриманої інформації та узгодження дій країн у зазначеному аспекті на міжнародному рівні було укладено ряд угод, що регламентують міжнародну конкуренцію (табл. 1.8). Укладання даних угод та отримання можливостей регулювання міжнародної конкуренції на наддержавному рівні стало можливим завдяки утворенню ряду міжнародних інституцій – ЮНКТАД, ГАТТ/СОТ, важливість яких зростає в період глобалізації світового господарства, що зумовлює необхідність дослідження інституційних засад регулювання міжнародної конкуренції.

### **1.3. Організаційно-інституційні засади регулювання міжнародної конкуренції в умовах глобалізації світогосподарського розвитку**

Глобалізаційні процеси, які охопили різноманітні сфери діяльності держав, ставлять перед суспільством завдання визначення пріоритетів суспільного розвитку як всередині держави, так і на міжнародній арені, що зумовлює зростання ролі міжнародних організацій у світовій системі, які охоплюють широкий спектр інтересів і проблем держав, суспільних груп, окремих громадян.

Посилення взаємозалежності ринків окремих країн в умовах глобалізації породжує суттєві суперечності та протиріччя, зумовлені посиленням конкуренції на міжнародному рівні, вирішення яких є можливим на основі укладання міжнародних домовленостей та угод, що, в свою чергу, зумовило формування інституційних засад регулювання міжнародної конкуренції в умовах глобалізації світогосподарського розвитку.

Організаційне оформлення системи міждержавного регулювання відносин між державами і групами держав знаходить у створенні міжнародних організацій, динамічний розвиток яких продовжиться у XXI ст.[96, с.5]

Поглиблення міжнародного розподілу праці, його якісно новий рівень,

Таблиця 1.8

## Система угод з міжнародного регулювання конкуренції [163, с.195]

<i>Багатосторонні угоди</i>	<i>Регіональні угоди</i>	<i>Двосторонні угоди</i>
Угоди СОТ: - Угода TRIPS, стаття 40 - Угода GATS, статті VII та XIX; - Угода TRIMS, Стаття 9 - інші угоди	МЕРКОСУР: Протокол про захист конкуренції (1996р.)	Угода про вільну торгівлю між Канадою та Коста-Рікою (2001р.)
	Угода про Європейський економічний простір (1994р.)	
	Угода між ЄС і країнами Центральної та Східної Європи	Угоди щодо співпраці у сфері застосування конкурентного права, які базуються на принципі «позитивної чемності», між:
ЮНКТАД: Комплекс погоджених на багатосторонній основі принципів і правил для контролю за обмежувальною діловою практикою (1980р.) та резолюції спеціальних форумів (1990 та 1995рр.) стосовно посилення контролю щодо застосування цих норм та принципів	Договір про створення ЄЕС (1957р.)	- США та ЄС; - США та Канадою; - США та Австралією; - Австралією та Новою Зеландією; -
	Керівні принципи ОЕСР для багатонаціональних підприємств (1976р.)	
	ОЕСР: переглянуті рекомендації Ради про співпрацю між країнами-членами відносно антиконкурентної практики, яка впливає на міжнародну торгівлю (1995р.)	
	ОЕСР: Система основних принципів і процедур конкурентного права (1998р.)	
	НАФТА (1992р.)	
	Картахенська угода: Рішення комісії 285 (1991р.)	
	Американська угода про вільну торгівлю (ФТАА)	

що базується на досягненнях науково-технічного прогресу, інтелектуальна та інформаційна асиметрія глобального простору об'єктивно зумовлюють посилення конкуренції між суб'єктами світогосподарських відносин на макро-, мезо- та мікрорівні. Відповідно виникає необхідність становлення системи міжнародного регулювання конкуренції, метою якої є створення умов для стабільного соціально-економічного розвитку країн на основі використання міжнародних конкурентних переваг національних економік, сприяння економічним суб'єктам різних країн у досягненні їх господарських завдань.

Завданнями організаційно-інституційного регулювання міжнародної конкуренції в умовах глобалізації світогосподарського розвитку є такі: [96, с.17]

- забезпечення сталого і динамічного розвитку світової економіки;
- розвиток економічного співробітництва між країнами в різних формах;
- сприяння приватному підприємництву;
- узгодження й координація макроекономічної політики держав у світовій економіці чи в окремих регіонах;
- усунення дискримінації в економічних відносинах між окремими країнами та групами країн;
- прогнозування й передбачення кризових явищ та усунення їх причин і наслідків в окремих країнах, регіонах, світовій економіці загалом.

Основними структурними елементами системи організаційно-інституційного регулювання міжнародної економічної діяльності та міжнародної конкуренції в умовах глобалізації світогосподарського розвитку є такі:

- 1) об'єкти регуляторного впливу (країни, групи країн, економічні суб'єкти);
- 2) міжурядові організації, суб'єкти здійснення координуючих функцій;

- 3) міжурядові організації, які здійснюють окремі наддержавні регулюючі функції;
- 4) наддержавні організації;
- 5) об'єкти регуляторного впливу, форми і види світогосподарських зв'язків між національними економіками та економічними суб'єктами різних країн;
- 6) регулюючі механізми міжнародного економічного права, за допомогою якого здійснюються впливи на основі міжнародних договорів, рішень міжнародних організацій, рішень міжнародних економічних конференцій тощо.

Зростання ролі міжнародних організацій на сучасному етапі світогосподарського розвитку зумовлено переростанням більшості економічних проблем, у т.ч. в сфері конкуренції, у глобальні. З урахуванням зазначеного, головними цілями і функціями міжнародних організацій належать такі: [96, с.25-26]

- аналіз та застосування заходів вирішення найважливіших проблем міжнародних економічних відносин;
- забезпечення стабілізації валют;
- сприяння усуненню торговельних бар'єрів і забезпечення широкого товарообміну між державами;
- виділення коштів для надання допомоги технологічному та економічному прогресу;
- стимулювання покращення умов праці і трудових відносин;
- прийняття резолюцій і рекомендацій з регулювання світогосподарських зв'язків.

Найважливішою міжнародною організацією, що здійснює виконання викладених функцій, виступає Організація об'єднаних націй (ООН), основними цілями якої є такі:

- підтримка міжнародної безпеки шляхом мирного врегулювання конфліктів;

- розвиток міжнародних відносин між країнами на основі дотримання принципів рівноправності та самовизначення народів;
- забезпечення міжнародного співробітництва у вирішенні проблем економічного, соціального, культурного та гуманітарного характеру;
- виконання функцій центрального органу з узгодження вимог різних країн, спрямованих на досягнення викладених цілей.

З утворенням ООН в 1945р. та прийняттям уставу ООН було закладено основи сучасного права. В 1970р. було визначено основи міжнародного права, які визначають зміст і напрями регулювання міжнародної конкуренції:

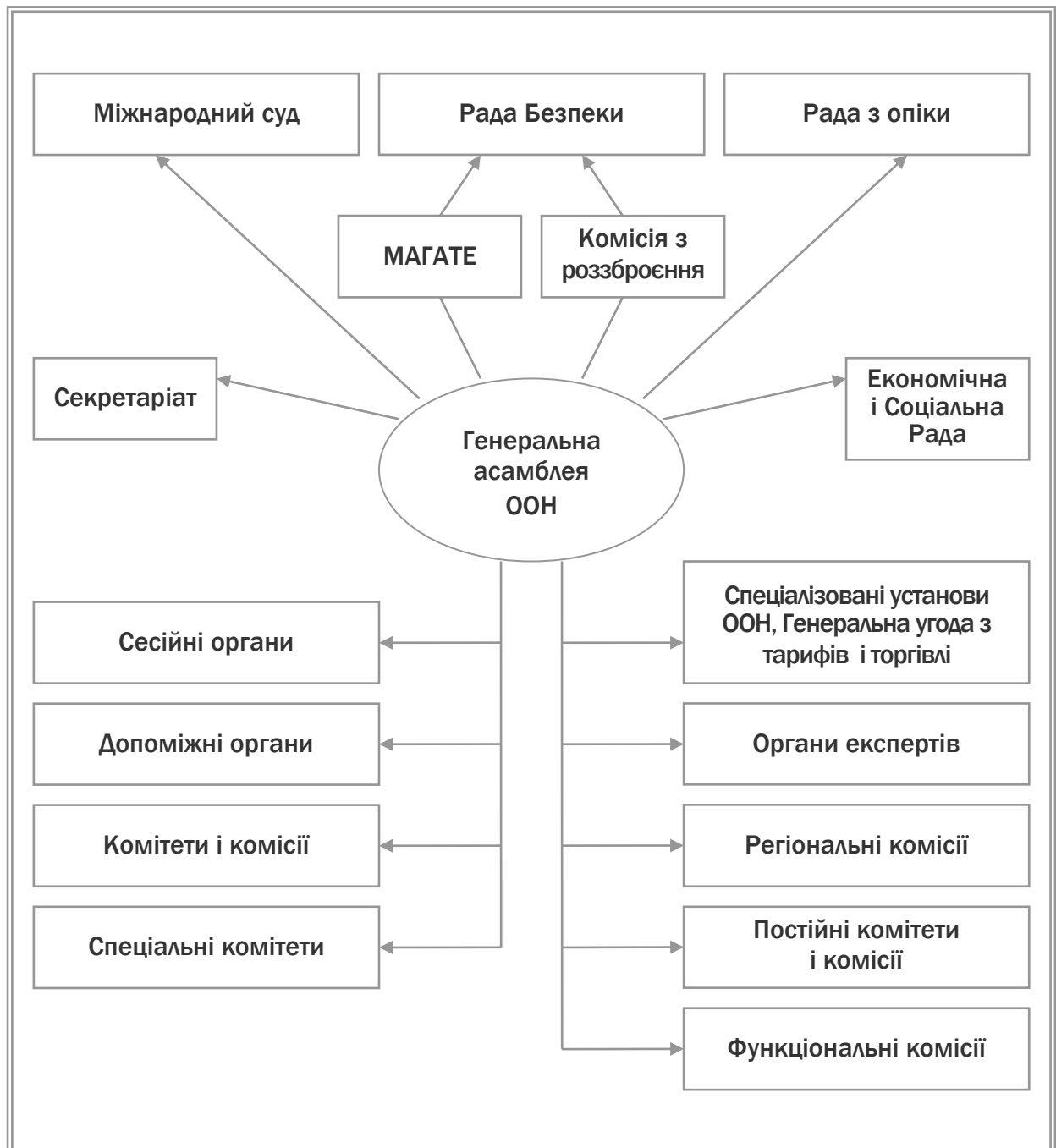
- 1) суверенна рівноправність держав-членів організації;
- 2) сумлінне виконання державами-членами обов'язків, передбачених Статутом ООН;
- 3) вирішення міжнародних спорів мирними засобами;
- 4) заборона загрози сили та її застосування;
- 5) невтручання у внутрішні справи країн;
- 6) взаємодопомога держав-членів організації ООН.

До основних економічних функцій ООН належать такі:

- вирішення глобальних економічних проблем сучасності;
- надання допомоги з метою розвитку;
- економічну допомогу найменш розвиненим країнам та країнам з перехідною економікою;
- вирішення питань природоохоронної діяльності та захисту довкілля;
- надання гуманітарної допомоги у надзвичайних ситуаціях;
- проведення прогностно-аналітичної та інформаційної роботи щодо стану та перспектив розвитку глобальної економіки;
- реалізація конкретних програм та проектів, надання допомоги в кризових ситуаціях.

Структура організації об'єднаних націй представлена на рис. 1.5.

Головним органом організації є Генеральна Асамблея ООН. До складу Генеральної Асамблеї ООН входять:



**Рис. 1.5. Структура Організації Об'єднаних Націй [96, с.35]**

- Комітет з економічних та фінансових питань, який здійснює підготовку рекомендацій та резолюцій пленарних засідань Генеральної Асамблеї;
- Комісія ООН з міжнародної торгівлі (ЮНКТАД), створені з метою гармонізації та уніфікації правових норм у міжнародній торгівлі;
- Комісія з міжнародного права, яка сприяє міжнародній співпраці та розвитку міжнародного права;



- Комітет з інвестицій, який надає допомогу Секретаріату в розміщенні інвестицій, що перебувають під контролем ООН

Економічна та соціальна рада ООН (ЕКОСОР) – орган, який під керівництвом Генеральної Асамблеї відповідає за економічні, соціальні, культурні та гуманітарні аспекти політики ООН.

ЕКОСОР включає такі головні структурні підрозділи:

- 1) функціональні комісії (з науки і техніки, з розвитку, зі статистики, з транснаціональних корпорацій, з соціального розвитку, з наркотичних засобів);
- 2) регіональні комісії: для Європи, для Латинської Америки та Карибського басейну, для Азії та Тихого океану, для Західної Азії, для Африки;
- 3) постійні комітети: з неурядових організацій, з планування розвитку, з природних ресурсів, з нових і відновлюваних джерел енергії з метою розвитку, з державного управління та фінансів;
- 4) експертні органи (спеціальна група експертів з міжнародної співпраці, з питань оподаткування).

Секретаріат – основний орган системи ООН, який займається міжнародними питаннями розробки програм в галузі науки і техніки; збирання, аналізу та розповсюдження даних міжнародної торговельної, промислової, транспортної та будівельної статистики; підготовки стандартів і статистичних класифікацій.

Рада Безпеки – несе відповідальність за підтримку міжнародного миру та безпеки і складається з 15 учасниць, з них 5 постійних країн –учасниць та 10 країн-учасниць, які обираються Генеральною Асамблеєю кожні два роки.

Міжнародний суд (м.Гаага) – головний юридичний орган, який приймає рішення та ухвалює консультаційні висновки щодо спірних питань міжнародного розвитку.

Рада з опіки – створена з метою сприяння соціально-економічному розвитку населення територій, що в минулому були колоніями. В 1994р. Рада

припинила своє існування (внаслідок отримання незалежності всіма країнами) і її засідання будуть проводитись по мірі необхідності.

Після другої світової війни виникла потреба у створенні організації, яка б змогла регулювати торговельні відносини між країнами і встановлювати відповідні умови конкуренції. Функцію такої організації виконувала укладена *Генеральна угода з тарифів і торгівлі* (ГАТТ), правонаступницею якої пізніше стала *Світова організація торгівлі* (СОТ).

Укладання ГАТТ стало результатом міжнародної конференції у Женеві 1947р. Результатом переговорів США з 22 країнами стало зобов'язання підтвердити або знизити 45 000 тарифних ставок у межах принципів і норм процедури, закладеної в ГАТТ. [147, с.235] СОТ передбачає два стандартні типи членства: «країни-засновники» ГАТТ (128 держав), що надали списки зобов'язань щодо товарів і послуг та ратифікували пакет угод Уругвайського раунду, і «нові члени», які приєднались до організації в процесі її діяльності.

Серед першочергових позитивних наслідків укладання ГАТТ було створення Міжнародного валютного фонду (МВФ) та Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР).

Світова організація торгівлі (СОТ), що прийшла на зміну ГАТТ, представляє собою глобальну міжнародну організацію, яка регулює питання торгівля між країнами світу. Дана організація забезпечує інституційну та правову базу торговельної системи. В результаті утворення СОТ світова торгівля набула якісно нових рис правового регулювання. СОТ має спеціальний статус організації ООН і виступає організаційно-правовою основою міжнародної торгівлі. СОТ формує міжнародні правила, яких повинні дотримуватись країни-члени при торговельних відносинах, а також забезпечує умови для проведення багатосторонніх переговорів, спрямованих на глобальну лібералізацію торгівлі.

З набуттям членства в ГАТТ/СОТ країна приводить у відповідність національне законодавство до світових стандартів, і створюючи

інституційно-правову базу участі у міжнародній торгівлі, виходить на новий рівень міжнародної конкуренції.

СОТ має спеціальний статус організації ООН і є організаційно-правовою основою системи міжнародної торгівлі, формуючи правила, яких мають дотримуватись країни-члени, вступаючи у конкурентну боротьбу на міжнародних ринках, а також забезпечує умови для проведення багатосторонніх переговорів, спрямованих на глобальну лібералізацію торгівлі.

Одночасно з набуттям статусу члена СОТ країна приводить у відповідність до світових стандартів національне законодавство, що дозволяє привести національні торговельні та адміністративні механізми у відповідність до норм ГАТТ/СОТ), збалансовуючи права, вигоди та зобов'язання.

СОТ визначає правила міжнародної конкуренції, регулюючи 95% світової торгівлі. Країни-члени СОТ забезпечують 85% світового ВВП та об'єднують понад 85% населення світу. Так, відповідно до опитувань міжнародної організації One World Trust, яка об'єднує незалежних експертів, СОТ знаходиться на третьому місці за доступністю інформації щодо своєї діяльності, на восьмому місці за ступенем управління та на четвертому місці за ступенем глобального впливу (з 18 можливих). [93, с.367]

Угода щодо заснування СОТ передбачає створення постійно діючого форуму країн-членів для врегулювання проблем, які впливають на їх багатосторонні торговельні відносини, і контролю за реалізацією угод і домовленостей Уругвайського раунду. СОТ багато в чому функціонує аналогічно ГАТТ, але при цьому контролює більш широкий спектр торговельних угод (включаючи торгівлю послугами і дотримання правам інтелектуальної власності) і має значно більші повноваження завдяки вдосконаленням процедур прийняття рішень і їх виконання членами організації. Основним завданням цієї впливової міжнародної економічної

організації є лібералізація світової торгівлі і відповідно – встановлення правил міжнародної конкуренції.

Основними правилами ГАТТ/ СОР є такі: [195]

- відсутність дискримінації в торгівлі, взаємне надання режиму найбільшого сприяння (РНС) у міжнародній торгівлі товарами та послугами;
- регулювання торгівлі переважно тарифними методами;
- відмова від використання кількісних та інших обмежень;
- транспарентність торговельної політики країн;
- врегулювання торговельних спорів через консультації, переговори тощо.

До головних функцій СОР належать такі: [195]

- контроль за виконанням угод і домовленостей Уругвайського раунду;
- проведення багатосторонніх переговорів і консультацій між країнами - учасниками міжнародної торгівлі;
- врегулювання торговельних спорів;
- аналіз торговельної політики країн-членів;
- технічне сприяння державам, що розвиваються, з питань, що стосуються компетенції СОР;
- співробітництво з міжнародними спеціалізованими організаціями.

Основним принципом регулювання міжнародної торгівлі її недискримінація, яка, з одного боку, забезпечує реалізацію відносних або абсолютних переваг, якими володіє держава, а з іншого - ефективне використання ресурсів держави завдяки спеціалізації на окремих товарах.

Головними органами СОР є Конференція міністрів (складається з представників усіх країн-членів СОР), яка проводиться не менше одного разу на два роки, та Генеральна рада СОР (складається з представників усіх членів, засідання якого проводяться за необхідністю).

Маракеською угодою засновано Раду з торгівельних аспектів прав інтелектуальної власності, Раду з торгівлі товарами, Раду з торгівлі послугами, які підпорядковані Генеральній раді.

В 2001р. на Конференції міністрів в Досі (Катар) було розпочато переговори щодо нових напрямків діяльності СОТ (в сфері конкуренції, інвестицій, спрощення правил міжнародної торгівлі тощо). У 2002р. започатковано роботу Комітету з торгівельних переговорів, що включає низку спеціалізованих органів і виступає координатором переговорного процесу нових раундів багатосторонніх переговорів.

У структурі СОТ діє велика кількість комітетів, членами яких можуть бути країни-члени організації, і які можуть бути згруповані таким чином:

1) три основні Ради, підзвітні Генеральній раді: Рада з торгівлі товарами (здійснює нагляд за функціонуванням багатосторонніх угод ГАТТ), Рада з торгівлі послугами (здійснює нагляд за функціонуванням ГАТС), Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (здійснює нагляд за дотриманням вимог ТРІПС);

2) комітети, підзвітні Генеральній раді: Комітет з торгівлі та розвитку; Комітет з обмежень, пов'язаних з платіжним балансом; Комітет з питань бюджету, фінансування та управління; Комітет регіональних торговельних угод;

3) органи, передбачені багатосторонніми торговельними угодами з обмеженою кількістю учасників. Ці органи виконують функції, покладені на них цими угодами, і не підпорядковані безпосередньо Генеральній раді, а функціонують в межах інституційної основи СОТ і повинні регулярно інформувати Генеральну раду про свою діяльність.

Конференція міністрів СОТ засновує Комітет з торгівлі і розвитку, Комітет з обмежень з метою забезпечення рівноваги платіжного балансу, Комітет з бюджету, фінансів та адміністрації, а також Комітет з торгівлі та навколишнього середовища, Комітет з регіональних торговельних угод та ін.

Конференція міністрів призначає Генерального директора СОТ. Під керівництвом Генеральної Ради працюють Рада з торгівлі товарами, Рада з торгівлі послугами і Рада з ТРІПС, інші органи. У межах цих рад засновані Комітети з Угод і переговорні групи, членство в яких відкрито для всіх учасників СОТ, а також інші спеціалізовані органи.

У СОТ тлумачення положень угод щодо товарів, послуг, ТРІПС, звільнення від прийнятих зобов'язань приймаються  $\frac{3}{4}$  голосів. Поправки, що не стосуються прав і зобов'язань учасників, а також прийняття нових членів вимагають  $\frac{2}{3}$  голосів. Одночасно практикується прийняття рішень на основі консенсусу, хоча де-юре передбачено голосування. Відповідно до Угоди про створення СОТ, країнами-засновниками організації стали всі договірні сторони-учасники ГАТТ (128 держав), що надали списки зобов'язань щодо товарів і послуг та ратифікували пакет угод Уругвайського раунду.

Процедура приєднання до Світової організації торгівлі, вироблена за час існування ГАТТ/СОТ, є багатоплановою і складається з декількох етапів.

Спочатку в межах спеціальних робочих груп докладно аналізується економічний механізм і торгівельно-політичний механізм країни, що приєднується, щодо їх відповідності нормам і правилам СОТ. Після цього починаються консультації і переговори про умови членства в цій організації, які, як правило, проводяться на двосторонньому рівні з усіма зацікавленими країнами-членами.

Країна, яка приєднується, переважно отримує права, якими володіють і всі інші члени СОТ, що практично буде означати припинення її дискримінації на зовнішніх ринках. У випадку виникнення суперечностей кожна країна може звернутись до Органу з врегулювання спорів (ОВС), рішення якого є обов'язковими для виконання кожним членом СОТ.

Відповідно до встановленої процедури, результати проведених переговорів щодо лібералізації доступу до ринків і умови приєднання оформлюються такими офіційними документами:

- Доповіддю Робочої групи, в якій викладено права і зобов'язання, які країна-здобувач матиме за підсумками переговорів;
- списком зобов'язань щодо тарифних знижок у ділянці товарів і за рівнем підтримки сільського господарства;
- переліком специфічних зобов'язань щодо послуг і Списку вилучень з режиму найбільшого сприяння;
- Протоколом про приєднання, що юридично оформляє досягнуті домовленості на дво- і багатосторонньому рівнях.

Однією з основних умов приєднання нових країн до СОТ є приведення національного законодавства і практики регулювання зовнішньоекономічної діяльності відповідно до положень пакету Уругвайського раунду.

На завершальному етапі приєднання відбувається ратифікація національним законодавчим органом країни-здобувача всього пакету документів, узгоджених в рамках Робочої групи і затвердженого Генеральною радою. Після цього зазначені зобов'язання стають частиною документів СОТ і національного законодавства, а країна-кандидат отримує статус члена СОТ.

Особливу роль в регулюванні міжнародної конкуренції відіграє *Конференція ООН з торгівлі та розвитку* (ЮНКТАД), яку створено згідно з резолюцією Генеральної асамблеї ООН в 1964р. як спеціальний постійний орган ООН.

Головними цілями ЮНКТАД є такі:

- 1) сприяння міжнародній торгівлі для прискорення економічного розвитку;
- 2) встановлення принципів торгівлі та пов'язаних з нею напрямків розвитку – в сфері фінансів, інвестицій, передачі технологій;
- 3) сприяння діяльності інших спеціалізованих установ ООН в сфері торгівлі та розвитку;
- 4) організація переговорів і затвердження багатосторонніх правових актів щодо торгівлі та розвитку.

Діяльність ЮНКТАД здійснюється в напрямках, визначених викладеними цілями, і спрямована на вирішення таких завдань:

- 1) регулювання торгівельно-економічних відносин між державами, розробка концепцій і принципів розвитку світової торгівлі. В контексті розвитку міжнародної конкуренції сутність цих принципів полягає в забезпеченні рівноправності, неутручанні у внутрішні справи; недискримінації і недопущенні економічного тиску; застосуванні режиму найбільшого сприяння, полегшенні доступу країн, що розвиваються, на світові ринки, стабільності ринків сировинних товарів та ін.;
- 2) укладання міжнародних торговельних угод, формування дослідницьких груп щодо сировинних товарів;
- 3) розробка заходів і засобів торгової політики та економічного співробітництва;
- 4) сприяння економічному співробітництву між країнами, що розвиваються, через створення глобальної системи преференцій, розробку програми подолання економічної відсталості;
- 5) узгодження політики урядів і регіональних економічних угруповань з питань розвитку торгівлі;
- 6) регулювання обмежувальної ділової практики (розробка і реалізація Кодексу узгоджених принципів і правил контролю за обмежувальною діловою практикою; Кодексу поведінки у сфері передачі технологій, регулювання діяльності ТНК);
- 7) проведення аналітичної роботи з проблем глобалізації і розвитку, інвестицій, підприємництва і технологій, міжнародної торгівлі товарами і послугами;
- 8) проведення переговорів між угрупованнями країн з питань торгівлі та розвитку;



- 9) сприяння координації діяльності в межах ООН питань міжнародної торгівлі, підготовка документів для Генеральної Асамблеї ООН, ЕКОСОП та інших організацій;
- 10) співробітництво з міжнародними організаціями (насамперед, СОТ) з метою усунення дублювання в діяльності.

Організаційну структуру ЮНКТАД складають:

- Конференція у формі сесій на рівні міністрів (вищий орган) для визначення основних напрямків роботи, яка скликається раз на чотири роки;
- Рада з торгівлі та розвитку - виконавчий орган, - яка щорічно надає ЮНКТАД та ЕКОСОП доповіді з питань діяльності. До її складу входять понад 190 країн-членів;
- Секретаріат, який очолює Генеральний секретар, який складається з дев'яти відділів (міжнародної торгівлі, сировинних товарів, послуг, економічного співробітництва між країнами, що розвиваються, глобальної взаємозалежності ТНК та інвестицій, науки та техніки, слаборозвинених країн, управління програмами).

ЮНКТАД суттєво впливає на інші міжнародні організації: ГАТТ, МВФ, МБРР тощо, що проявляється в узгодженні їх діяльності з інтересами країн, що розвиваються. [96, с.128]

Наступною організацією, що впливає на розвиток міжнародної конкуренції, є Міжнародний торговельний центр (МТЦ), який створено за рішенням членів ГАТТ у 1964р. з метою надання зовнішньоторговельної інформації і консультаційних послуг у торгівлі та здійсненні конкретних проектів. ЮНКТАД став членом МТЦ у 1968р., що визначило статус останнього як робочого органу ГАТТ і ООН.

МТЦ здійснює свою діяльність у межах програми «Сприяння торгівлі та розвитку експорту» та спеціальних програм «Технічне співробітництво зі

слаборозвиненими країнами», «Технічне співробітництво з національними торговельними палатами». [96, с.128]

Основними видами діяльності МТЦ, визначеними у 1973р., є такі:

- 1) сприяння покращенню якості продукції і розвитку маркетингу;
- 2) надання послуг з техніки здійснення торгових операцій;
- 3) надання інформації про міжнародну торгівлю;
- 4) сприяння підготовці кадрів;
- 5) допомога у здійсненні експортних і супутніх операцій;
- 6) визначення потреб і розробка програм сприяння розвитку торгівлі.

На сучасному етапі викладені напрямки дещо трансформувались, і з 1991р. до їх числа належать такі:

- 1) сприяння торгівлі для зменшення рівня бідності;
- 2) допомога слаборозвиненим країнам;
- 3) співробітництво між країнами, що розвиваються;
- 4) участь жінок у розвитку торгівлі;
- 5) підприємництво у сфері експорту;
- 6) екологія в розвитку експорту;
- 7) розвиток людських ресурсів.

Поряд зі встановленими організаційно-інституційними засадами, регулювання міжнародної конкуренції закріплено в нормах міжнародного права. Розглянемо основні з них, які є важливими для розвитку міжнародної економічної діяльності України – Угоди ГАТТ, спрямовані на захист міжнародної економічної конкуренції, норми права ЄС з економічної конкуренції, норми міжнародного конкурентного права СНД.

*В рамках ГАТТ* укладено такі угоди, які стосуються економічної конкуренції:

- 1) Угода про субсидії та врівноважуючі заходи;
- 2) Угода про антидемпінгові практики;
- 3) Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності.

Перші дві угоди стосуються форм недобросовісних торгівельних практик, які спотворюють умови економічної конкуренції: субсидування експортних товарів; демпінг товарів на міжнародних ринках.

Положення *Угоди про субсидії та врівноважуючі заходи* спрямовані на те, щоб заборонити або обмежити використання субсидій, які негативно впливають на інтереси інших країн-членів ГАТТ. Якщо ж застосування дозволених ГАТТ субсидій спричиняє шкоду економіці країни, яка імпортує продукцію, то правила ГАТТ передбачають застосування нею захисних заходів у формі врівноважуючих мит щодо субсидованого імпорту.

*Угода про антидемпінгові практики* уповноважує країни-члени застосовувати антидемпінгові мита на демпінговані товари (якщо його експортна ціна не є нижчою, ніж ціна його продажу у країні-експортері, або якщо продукт реалізується на зовнішньому ринку за цінами, що є нижчими за собівартість).

Одночасно зазначені угоди не забороняють демпінг у субсидування як важелі розвитку міжнародної торгівлі, оскільки товари, до яких вони застосовуються, є вигідними для споживачів. Застосування врівноважувальних та антидемпінгових мит є можливим у тому випадку, коли у певній країні буде встановлено, що демпінговані або субсидовані товари завдають їм матеріальної шкоди.

Країни можуть також застосовувати і охоронні заходи щодо галузей промисловості, які зазнали шкоди через значне зростання імпорту. Антидемпінгові та врівноважувальні мита застосовуються у тому випадку, якщо матеріальна шкода є меншою, ніж у випадку запровадження захисних заходів.

Застосування зазначених мит є необхідним за таких умов: [41, с.222]

- 1) значне зростання демпінгованого або субсидованого імпорту (за абсолютними чи відносними показниками);
- 2) ціни на такі товари знизили чи не дали можливості підвищувати ціни на схожі товари у країні-імпортері;

- 3) національній промисловості завдана шкода або існує загроза такої шкоди.

Можна висунути *гіпотезу*, що між шкодою національній економіці і субсидованим або демпінговим імпортом має існувати причинно-наслідковий зв'язок. При цьому прояви шкоди мають спостерігатись не на рівні окремих вітчизняних підприємств, а стосуватись національної промисловості в цілому або принаймні значної її частини, у цьому випадку застосування мит є виправданим.

Коли шкоду національній промисловості завдає імпорт з декількох країн, то шкоду оцінюють щодо імпорту кожної з них. За певних ситуацій дозволяється оцінювати шкідливий вплив комбінованого (сумарного, кумулятивного) впливу: [41, с.223]

- рівень демпінгу чи субсидування в кожній з країн перевищує певний мінімально допустимий рівень;
- обсяг імпорту з кожної країни є таким, яким яким не можна знехтувати;
- доречно враховувати умови конкуренції між імпортованими товарами в цілому і субсидованими і демпінгованими товарами і схожими товарами національної промисловості.

Заява національної промисловості щодо застосування антидемпінгових або врівноважувальних мит має містити таку інформацію: [41, с.223]

- 1) обсяг національного виробництва продукції виробників, що подали заяву;
- 2) обсяг демпінгового або субсидованого товару;
- 3) перелік країн-експортерів, назва кожного відомого експортера або іноземного виробника та перелік імпортерів відповідного продукту;
- 4) ціни, за якими продукт реалізується на внутрішньому ринку країни-експортера; експортні ціни;
- 5) докази про наявність субсидій, їх обсяг і сутність;

- б) обсяг демпінгового або субсидованого імпорту та дані про його шкідливі наслідки щодо внутрішніх цін та національної промисловості;
- 7) доказ щодо існування причинно-наслідкового зв'язку між шкодою та субсидованим і демпінгованим експортом.

Угода про субсидії та врівноважуючі заходи та Угода про антидемпінгові практики передбачають норми, яких повинні дотримуватись органи влади, що проводять розслідування, виконуючи розрахунки субсидування та демпінгу. Зафіксовані загальні принципи цінового порівняння, принципи розрахунку середніх цін, валютної конверсії, розрахункової вартості.

У зазначених угодах сформульовано також правило найменшого мита, відповідно до якого накладені мита не можуть перевищувати величини демпінгу чи субсидування.

Після попереднього рішення про наявність демпінгу або субсидування експортери мають право брати зобов'язання щодо підвищення експортних цін з метою уникнення накладання антидемпінгових або врівноважувальних мит. Обсяги мит визначаються для кожного експортера або виробника.

Прикінцеве положення угод встановлює, що застосування антидемпінгових і врівноважувальних заходів автоматично припиняється через п'ять років після їх запровадження. Одночасно, якщо у випадку скасування зазначених квот і заходів буде продовжуватись спостерігатись шкода, вказані заходи зберігатимуть чинність.

*Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (TRIPS)* регулює продаж товарів під певними торговими марками. Відповідно до положень угоди, контрафактними вважаються товари, які реалізуються під відомими торговими марками, на використання яких продавець не має права; піратськими вважаються товари, які порушують авторське право та суміжні з ним права.

Угода передбачає, що іноземним власникам прав інтелектуальної власності надається режим найбільшого сприяння, коли іноземні і національні суб'єкти господарювання поставлені у рівне становище між собою.

При цьому *недобросовісною конкуренцією* вважається застосування чужого відомого товарного знаку за умови, що він реєструвався його власником.

Також угода TRIPS передбачає, що країни-учасниці передбачають застосування належних заходів з метою протидії таким явищам:

- зловживання власників прав інтелектуальної власності монопольним становищем;
- застосування практик, що надмірно впливають або обмежують передачу технології.

Відповідно до *норм права ЄС з економічної конкуренції* угоди, що стосуються встановлення цін, розподілу ринків, обмеження виробництва та технічного розвитку тощо вважаються незаконними, якщо вони не схвалені Комісією ЄС. Таке схвалення може надаватись за умови, що угода (контракт) сприяє покращенню виробництва, дистриб'юторства, технічному та економічному прогресу, надає споживачам справедливу частку вигод, водночас не накладаючи неналежних обмежень і не створюючи можливості для усунення конкуренції.

Законодавство ЄС вимагає співробітництва між Єврокомісією і урядами країн-членів ЄС. Так, ст. 89 Римського договору від 25 березня 1957р. уповноважила Комісію ЄЕС на проведення розслідувань щодо порушень принципів і правил економічної конкуренції.

У 1962р. Європейська комісія схвалила «Правило №17», яке регулює процедуру розслідування конкурентних порушень та накладання відповідних санкцій.

У ст. 91 мова йде про заходи, спрямовані проти демпінгу. Ст. 92 проголошує несумісною зі спільним ринком ЄС будь-яку допомогу, яку

надають держави компаніям і галузям, якщо вона порушує або загрожує порушити конкуренцію, створюючи сприятливі умови окремим підприємствам та виробництвам.

На час свого зародження конкурентне законодавство ЄС було на початковому стані. Так, в Італії, Бельгії і Люксембурзі не було жодного конкурентного закону. У Нідерландах закон про економічну конкуренцію формально існував. Він, зокрема, вимагав реєструвати контракти, що обмежували конкуренцію. Французьке конкурентне законодавство переважно стосувалось вертикальних угод. Більш-менш задовільне конкурентне законодавство на той момент було наявним в Німеччині. [41, с.227]

Створення і подальше удосконалення загального конкурентного законодавства в ЄС було зумовлено транскордонним переміщенням товарів, капіталів і робочої сили в рамках ЄС. В рамках комісії ЄС питання конкуренції були покладені на Генеральний директорат – IV, якому було доручено розробку різноманітних конкурентних правил. Статті про конкуренцію містились також у Паризькому договорі про європейське об'єднання вугілля і сталі, однак вони не мали статусу прямої дії.

Антимонопольна сфера від самого початку створення Європейського Союзу була віднесена до сфери загальної політики, що означало прийняття відповідних рішень на наднаціональному рівні, у зв'язку з чим основним методом законотворення стала не гармонізація, а уніфікація.

Важливу роль у сфері конкурентного права ЄС відіграють також рішення Європейського суду, який за роки свого існування створив розгалужене прецедентне право. Так, між конкурентами у ЄС забороняються такі дії:

- домовлятися про умови торгівлі та ціни;
- обмежувати обсяги виробництва, технічний розвиток, інвестиції;
- розподіляти ринки та джерела постачання;

- застосовувати неоднакові умови до ідентичних угод, що укладаються різними партнерами;
- нав'язувати до контрактів додаткові умови, що прямо не пов'язані з ними.

Слід також відзначити одночасне існування національного конкурентного законодавства, яке стосується конкуренції, що не виходить за межі національних кордонів.

Домінуюче положення на ринку не вважається неправомірним, але означає, що підприємство має уникати дій, які порушують конкуренцію на спільному ринку.

Екстериторіальний характер дії конкурентного права ЄС полягає у тому, що воно поширюється не лише на угоди між підприємствами у межах спільного ринку, результатом яких може бути вплив на торгівлю між державами ЄС, але і на інші угоди та дії, які можуть впливати на торгівлю між країнами-членами Євросоюзу.

Відповідно до *міжнародного конкурентного права СНД*, яке реалізується відповідно до Угоди про узгодження антимонопольної політики (1993р.) та Договору про проведення узгодженої антимонопольної політики (2000р.), узгодження антимонопольної політики країн здійснюється на основі спільних дій, принципів і правил, добровільних зобов'язань, рівності прав і відповідальності.

Відповідно до *Угоди про узгодження антимонопольної політики*, сторони мають протидіяти (ст.2):

- монополістичним діям суб'єктів господарювання і неправомірним діям органів влади і управління, спрямованим на обмеження конкуренції;
- укладанню угод (узгодженню дій) суб'єктів господарювання чи потенційних конкурентів, якщо такі угоди (узгоджені дії) мають або можуть мати своїм результатом суттєве обмеження конкуренції;



- недобросовісній конкуренції суб'єктів господарювання.

Відповідно до ст. 3, зусилля сторін мають бути спрямовані на досягнення односторонності у встановленні критеріїв і способів оцінки монополістичної діяльності і недобросовісної конкуренції, процедур розгляду і припинення порушень антимонопольного законодавства.

Відповідно до ст. 4, сторони мають обмінюватись інформацією про:

- стан ринків;
- законодавчі і нормативні акти, що регулюють питання антимонопольної політики;
- методи і досвід роботи сторін щодо запобігання монополістичній діяльності, її обмеження;
- розвиток конкуренції.

Для опрацювання принципів, правил і механізму реалізації положень даної угоди та підготовки відповідних документів створюється робоча комісія. У разі необхідності угода передбачає укладання додаткових угод з конкретних питань регулювання конкуренції в рамках СНД.

*Договір про проведення узгодженої антимонопольної політики (2000р.)* було укладено як продовження вищезазначеної угоди, і його метою є створення правових і організаційних основ співробітництва сторін щодо проведення узгодженої антимонопольної політики і розвитку конкуренції, а також усунення негативних для торгівлі і економічного розвитку факторів і недопущення дій, що завдають шкоди економічним інтересам держав-учасниць в результаті монополістичної діяльності або недобросовісної конкуренції.

Завданнями договору є такі:

- координація спільних дій щодо запобігання монополістичної діяльності і недобросовісній конкуренції;
- зближення антимонопольних законодавств;
- створення умов для розвитку конкуренції, ефективного функціонування товарних ринків і захисту прав споживачів;

- узгодження порядку розгляду і оцінки монополістичної діяльності суб'єктів господарювання, органів влади і управління та створення на цій основі механізму співробітництва.

Договір забороняє такі групи дій:

- 1) зловживання домінуючим становищем суб'єкта господарювання на ринку;
- 2) укладання антиконкурентних угод між суб'єктами господарювання;
- 3) недобросовісну конкуренцію.

Державами-учасницями угоди створено Міждержавну раду з антимонопольної політики, головним завданням якої є опрацювання критеріїв і способів оцінки монополістичної діяльності, запобігання недобросовісній конкуренції, дотримання процедур розгляду справ з порушень правил конкуренції, а також опрацювання правил і механізмів відповідного впливу на суб'єкти господарювання, органи влади. Рада має секретаріат, що діє на постійній основі.

На основі вищевикладеного можна зробити висновок, що оскільки питання зовнішньоекономічного співробітництва набувають пріоритетного значення у розвитку міжнародної економічної діяльності країн, організаційно-інституційні засади регулювання міжнародної конкуренції в умовах глобалізації світогосподарського розвитку набуватимуть свого подальшого розвитку і удосконалення.

## **Висновки до розділу 1**

Однією з основних рис сучасної епохи, багатовимірним процесом, який докорінно змінює принципи і характер міжнародної економічної взаємодії національних економік, є глобалізація світової економіки як якісно новий етап взаємозалежності національних економік.

На основі дослідження теоретичних засад глобалізації (Т.Левітт, Р.Кеохане, М.Кастельс, В.Тарасевич, Л.Оазебник, А.Старостіна, М.Дідківський, Є.Савельєв, Д.Лукьяненко, В.Липов, А.Голіков, П.Чорномаз, Ю.Макогон та ін.) визначено компоненти глобалізації світової економіки (поглиблення інтернаціоналізації виробництва; поглиблення інтернаціоналізації обміну; поглиблення інтернаціоналізації капіталу; зростання масштабів міграції робочої сили; глобалізація виробничих сил; зростання інтернаціоналізації впливу виробництва та споживання на навколишнє середовище; формування глобальної інфраструктури); запропоновано визначати *глобалізацію* як об'єктивний процес розвитку сучасного світу, рушійними силами якого є технічний прогрес та інформаційно-комунікаційні технології, що характеризується посиленням взаємозалежності економік різних країн, цілісністю і єдністю світового господарства, посиленням відкритості національних ринків, поглибленням міжнародного розподілу та кооперації праці.

В результаті аналізу теорій та концепцій глобалізації (теорія специфічних факторів виробництва; теорія ефекту масштабу; модель міжнародної торгівлі на основі розбіжностей у смаках та уподобаннях; теорія постіндустріального суспільства; теорія інформаційного суспільства, концепція «нової економіки»; концепція «межі зростання»; концепція «сталого розвитку»; школа універсального еволюціонізму; школа глобальної екології; школа мітозу біосфер; школа світ-системного аналізу та ін.) визначено *форми прояву глобалізації* (розвиток і розширення обсягів міжнародної торгівлі; інтернаціоналізація господарської діяльності; транснаціоналізація світової економіки; формування регіональних інтеграційних угруповань; інтенсифікація міжнародного руху капіталу; інтернаціоналізація наукових і технічних досліджень; інтернаціоналізація ринків капіталів у формі виробничих, фінансових, трудових ресурсів; створення міжнародних наднаціональних інституційних структур; існування глобальних проблем сучасності (економічна, продовольча, обмеженості

ресурсів); створення глобальної транспортної інфраструктури; глобалізація сфери послуг (туризм, навчання); формування загальних соціальних стандартів життя людей); ідентифіковано *провідні атрактори глобалізаційного процесу* (інформаційно-технологічний, фінансово-економічний, соціалізаційний).

Зроблено висновок, що незважаючи на об'єктивність (внаслідок транспарентності кордонів) і прогресивність проявів глобального економічного розвитку, глобалізація є суперечливим процесом через поглиблення соціально-економічного розриву між країнами і посилення економічної експансії країн-лідерів, що у підсумку призводить до виникнення кризових явищ у світовій економіці.

Обґрунтовано, що активізація в процесі глобалізації регіональної економічної діяльності (лібералізація торгівлі, рух капіталу і робочої сили відбуваються в рамках певної групи країн), може розглядатись як форма часткового вирішення суперечностей між глобальною взаємозалежністю країн, що потребує певної уніфікації, і різноманітним особливостей та інтересів у світовому співтоваристві, що створює передумови протидії глобальній економічній кризі на регіональному рівні.

Зроблено висновок, що оскільки глобалізація представляє собою прогресуючий розподіл праці у світовому масштабі, який досяг достатньо високого рівня і проявляється у *посиленні конкуренції* на товарних ринках через стимулювання міжнародного торгового обміну внаслідок політики лібералізації торгівлі, держава повинна утримувати баланс між ступенем відкритості національної економіки і її здатністю продукувати конкурентний інноваційний продукт.

На основі аналізу теоретичних основ дослідження міжнародної конкурентоспроможності (М.Портер, А.Ругман, Дж.Даннінг, О.Білорус, В.Будкін, І.Бураковський, В.Геєць, Ю.Макогон, В.Новицький, Ю.Пахомов, В.Рокоча, А.Філіпенко, О.Шников та ін.), генезису поняття «конкурентоспроможність», еволюції концепцій конкурентоспроможності

запропоновано розуміти *конкурентоспроможність* як здатність за рівних вихідних умов отримувати кращі результати у порівнянні з конкурентами за рахунок створення та використання наявних конкурентних переваг за умови дотримання вимог законодавчих та інших нормативних актів, що регулюють господарсько-виробничі відносини у масштабі національної та (або) світової економіки; *міжнародну конкурентоспроможність* – як міжнародну результативність діяльності національних суб'єктів господарювання, що полягає в успішному використанні чинників появи продукції на глобальному ринку та її просування у міжнародному економічному просторі.

Дослідження організаційно-інституційних засад регулювання міжнародної конкуренції в умовах глобалізації світогосподарського розвитку (ООН, ЮНКТАД, ЕКОСОП, ГАТТ/СОТ та ін.), аналізу угод, що стосуються міжнародної конкуренції (Угода про субсидії та врівноважуючі заходи; Угода про антидемпінгові практики; Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності тощо) дозволило висунути *гіпотезу*, що між шкодою національній економіці і субсидованим або демпінговим імпортом має існувати причинно-наслідковий зв'язок; при цьому прояви шкоди мають спостерігатись не на рівні окремих вітчизняних підприємств, а стосуватись національної промисловості в цілому або значної її частини, у цьому випадку застосування мита буде виправданим.

Зроблено висновок, що оскільки питання зовнішньоекономічного співробітництва набувають пріоритетного значення у розвитку міжнародної економічної діяльності країн, організаційно-інституційні засади регулювання міжнародної конкуренції в умовах глобалізації світогосподарського розвитку набуватимуть свого подальшого розвитку і удосконалення.

## **Розділ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН З УРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

### **2.1. Аналіз тенденцій розвитку світового господарства в умовах посилення міжнародної конкуренції**

У сучасних умовах жодна з країн не може ефективно розвиватись і бути конкурентоспроможною осторонь від глобальних відносин. Сьогодні стан будь-якої національної економіки все більше визначається не тільки внутрішнім потенціалом, а й ступенем участі у міжнародному розподілі праці, у задоволенні глобального попиту, у формуванні глобальної пропозиції, а також загальносвітовим характером науково-технічного прогресу, його інноваційно-інформаційною складовою.[174, с.177]

З другої половини ХХ ст. інтернаціоналізація економічної діяльності набула глобального характеру, охопивши практично всі підсистеми світового господарства, всі його галузі. Поглиблюється інтернаціоналізація виробництва і обігу, що посилює єдність світового господарства. Світ рухається до такої моделі світу, де економіки окремих країн функціонують в рамках єдиної, взаємозалежної світової економічної системи. [17, с.98]

Таким чином, світовий ринок виступає окремою категорією світового господарства, що розвивається під впливом власних закономірностей і здійснює вплив на весь процес відтворення. Сьогодні світовий ринок – це закономірний результат розвитку національних ринків товарів і послуг, що масово перетинають існуючі національні кордони і характеризуються певним рівнем глобалізації (табл.2.1), та стан яких визначається здатністю протистояти міжнародній конкуренції.

Причому зростання рівня глобалізації відбувається протягом 1980-2007рр. як в цілому, так і за всіма складовими інтегрального індексу глобалізації (KOF Index of Globalization): індексом економічної глобалізації, індексом політичної глобалізації, індексом соціальної глобалізації (табл.2.2).

В результаті активізації зазначених процесів поглиблюється розрив між промислово розвиненими країнами і країнами, що розвиваються. На розвинуті країни припадає близько 25% населення і 80% сукупного національного продукту.

**Таблиця 2.1**  
**Рейтинг країн світу за рівнем глобалізації [194]**

<i>Країна</i>	<i>Місце в рейтингу</i>
Бельгія	1
Австрія	2
Нідерланди	3
Швейцарія	4
Швеція	5
Данія	6
Канада	7
Португалія	8
Фінляндія	9
Угорщина	10
Ірландія	11
Чехія	12
Франція	13
...	...
Росія	42
...	...
<b>Україна</b>	<b>46</b>
...	...
Китай	63

В умовах посилення міжнародної конкуренції внаслідок прагнення виробників збільшити власний прибуток за рахунок переміщення виробничих потужностей в інші країни, відбулось становлення багатонаціонального характеру виробництва у світовій економіці. Основним у сучасному міжнародному поділі праці став внутрішньогалузевий поділ праці на основі предметної, а особливо подетальної та технологічної

спеціалізації. Постійно зростає роль ТНК як головного суб'єкта міжнародної економіки у світовому економічному обміні та міжнародному поділі праці.

Процеси транснаціоналізації знаходили своє втілення у створенні і функціонуванні транснаціональних корпорацій реального і фінансового секторів: якщо в 1970р. в світі налічувалось 7,3 тис. ТНК і 27,3 тис. їх зарубіжних філій, то в 2001р. кількість ТНК становила 65 тис., кількість зарубіжних філій – 850 тис. При цьому обсяг продажів останніх більше ніж вдвічі перевищив обсяг світового експорту. Збільшення відносного показника накопичених ПІІ, здійснюваних переважно транснаціональними корпораціями, у світовому ВВП майже вдвічі перевищує зростання відносного показника світової торгівлі у сукупному світовому ВВП (табл.2.3).

**Таблиця 2.2**  
**Динаміка інтегрального індексу глобалізації KOF Index of Globalization у 1980-2007рр. [188]**

<i>Вид індексу</i>	<i>Значення індексів за роками</i>						
	<i>1980р.</i>	<i>1985р.</i>	<i>1990р.</i>	<i>1995р.</i>	<i>2000р.</i>	<i>2005р.</i>	<i>2007р.</i>
Інтегральний індекс глобалізації	39,55	40,00	41,58	47,96	53,20	56,68	58,18
Індекс економічної глобалізації	43,52	44,66	46,64	51,88	58,00	62,24	63,74
Індекс політичної глобалізації	41,83	39,75	38,56	50,00	53,20	56,14	58,35
Індекс соціальної глобалізації	36,36	36,44	37,34	42,24	48,10	51,15	50,05

В даний час ТНК контролюють до 50% світового промислового виробництва, більше половини міжнародної торгівлі, близько  $\frac{4}{5}$  світового обсягу патентів і ліцензій на нову техніку, технології і ноу-хау. Міжкрайнові потоки товарів і послуг набули нової якості: близько 40% таких потоків



носить характер внутрішньокорпоративної торгівлі. При цьому найважливішим фактором глобалізації товарних ринків виступає інформаційна революція.

**Таблиця 2.3**  
**Окремі індикатори ПП та міжнародного виробництва, 1990 – 2009 рр.**

<i>Показники</i>	<i>Вартість у поточних цінах (млрд. дол.)</i>				<i>Річний рівень зростання (%)</i>				
	<i>1990</i>	<i>2005</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>1991-1995</i>	<i>1996-2000</i>	<i>2001-2005</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>
ПП приплив	208	986	1771	1114	22,5	40,0	5,2	-15,7	-37,1
ПП відплив	241	893	1929	1101	16,8	36,1	9,2	-14,9	-42,9
Накопичений приплив ПП	2082	11525	15491	17743	9,3	18,7	13,3	-13,9	14,5
Накопичений відплив ПП	2087	12417	16207	18982	11,9	18,4	14,6	-16,1	17,1
Дохід із припливу ПП	74	791	1113	941	35,1	13,4	31,9	-7,3	-15,5
Дохід із відпливу ПП	120	902	1182	1008	20,2	10,3	31,3	-7,7	-14,8
Транскордонні ЗіП	99	462	707	250	49,1	64,0	0,6	-30,9	-64,7
Продажі зарубіжних філій	6026	21721	31069	29298	8,8	8,2	18,1	-4,5	-5,7
ВП зарубіжних філій	1477	4327	6163	5812	6,8	7,0	13,9	-4,3	-5,7
Сукупні активи зарубіжних філій	5938	49252	71694	77057	13,7	19,0	20,9	-4,9	7,5
Експорт зарубіжних філій	1498	4319	6663	5186	8,6	3,6	14,8	15,4	-22,2
Зайнятість у зарубіжних філіях (тис.)	24476	57799	78957	79825	5,5	9,8	6,7	-3,7	1,1
ВВП (у поточних цінах)	22121	45273	60766	55005	5,9	1,3	10,0	10,3	-9,5
Формування сукупного основного капіталу	5099	9833	13822	12404	5,4	1,1	11,0	11,5	-10,3
Отримана плата за ліцензії та роялті	29	129	177	...	14,6	8,1	14,6	8,6	...
Експорт товарів та послуг	4414	12954	19986	15716	7,9	3,7	14,8	15,4	-21,4

Міжнародна конкуренція зумовлює постійний пошук методів та шляхів подальшого якісного вдосконалення продукції: зростає наукоємність товарів, а також вимоги до робочої сили з точки зору її кваліфікації, загальносвітового рівня (табл. 2.4).

**Таблиця 2.4**

**Зміни структури сукупного капіталу в країнах, % до підсумку [10]**

<i>Вид капіталу</i>	<i>1913р.</i>	<i>1950р.</i>	<i>1997-1998рр.</i>
Фізичний капітал	67-69	52-53	31-33
Людський капітал	31-33	47-48	67-69

Тобто в масі економічних благ на світовому ринку все більшу роль відіграють не стандартні матеріальні блага, а науково-технічна продукція (винаходи, розробки, передача технологій, експертних зразків, алгоритми і програми для ЕОМ і т.п.). Відповідно зростають вимоги до забезпечення конкурентоспроможності національних інноваційних систем (табл. 2.5).

Одночасно, як свідчать дані табл. 2.6, не завжди лідерство за розвитком інновацій призводить до конкурентоспроможності національних інноваційних систем. Яскравим прикладом є Данія, яка маючи беззаперечні міжнародні конкурентні переваги завдяки створенню двох основних кластерів (свиноводство – продукція тваринництва та виробництво промислових ензимів, та фармацевтика – виробництво інсуліну) є світовим лідером саме у зазначених галузях. У поєднанні з даними щодо взаємозв'язку підприємництва та інновацій (табл. 2.7) це призводить до висновку, що міжнародна конкурентоспроможність національних економік може бути забезпечена завдяки використанню важелів міжнародної спеціалізації. Даний висновок є особливо важливим для України, яка може скористатись наявністю точкових міжнародних конкурентних переваг у розвитку міжнародної економічної діяльності за вектором «підприємництво-інновації».

Таблиця 2.5

**Рейтинг конкурентоспроможності національних інноваційних систем в  
2010р. [139]**

1	США	18	Гонконг	35	Таїланд
2	Швеція	19	Тайвань	36	Туреччина
3	Швейцарія	20	Нова Зеландія	37	Польща
4	Сінгапур	21	Іспанія	38	РФ
5	Фінляндія	22	Чеська Республіка	39	Латвія
6	Німеччина	23	Італія	40	Мексика
7	Ізраїль	24	Естонія	41	Колумбія
8	Японія	25	Словенія	42	Румунія
9	Великобританія	26	Португалія	43	Філіппіни
10	Нідерланди	27	Угорщина	44	Аргентина
11	Норвегія	28	Індія	45	Болгарія
12	Південна Корея	29	Китай	46	Перу
13	Австрія	30	ПАР	47	Сальвадор
14	Канада	31	Бразилія	48	Венесуела
15	Австралія	32	Литва	49	Бангладеш
16	Франція	33	Греція	50	Болівія
17	Ірландія	34	Словакія		

Таблиця 2.6

**Світові країни-лідери за розвитком інновацій в 2010 р. [108]**

<i>№</i>	<i>Країна</i>	<i>Бал</i>
1	Сінгапур	73,4
2	Швеція	71,0
3	Люксембург	66,2
4	Німеччина	64,5
5	Південна Корея	64,2
6	США	63,9
7	Данія	59,6
8	Великобританія	59,2
9	Японія	59,0

При цьому геостратегічний напрямок міжнародної економічної взаємодії України в умовах глобалізації має визначатись з урахуванням ролі країн світу у розвитку глобалізаційних процесів: [16, с.33-34]

*країни – лідери* (США, Японія, Німеччина, Франція, Великобританія, Італія, Канада). Це країни з високотехнологічними галузями промисловості, з розвинутою наукою, провідними інформаційними технологіями, високим технологічним рівнем сільського господарства тощо. Вони є основними постачальниками на світовий ринок наукової продукції, складного обладнання, капіталу;

**Таблиця 2.7**

**Рейтинг «Підприємництво і інновації» в 2010р. [109]**

1	США	14	Франція
2	Великобританія	15	Австралія
3	Швеція	16	Південна Корея
4	Канада	17	Норвегія
5	Нідерланди	18	Нова Зеландія
6	Данія	19	Австрія
7	Японія	20	Бельгія
8	Німеччина	21	Тайвань
9	Фінляндія	22	Угорщина
10	Гонконг	23	Ізраїль
11	Сінгапур	24	Естонія
12	Ірландія	25	Іспанія
13	Швейцарія		

*країни – провідники* (Австрія, Бельгія, Данія, Нідерланди, Швеція, Швейцарія, Австралія, ПАР, Ізраїль та ін). Вони зазвичай виступають у якості зв'язуючої ланки в економічних і політичних взаємовідносинах країн першої підгрупи;

*наздоганяючі країни* (Російська Федерація, Україна, Казахстан, Китай, Індія, нові індустріальні країни Південно-Східної Азії і Латинської Америки – Південна Корея, Сінгапур, Гонконг, Малайзія, Таїланд, Індонезія, Філіппіни, Мексика, Бразилія, Аргентина, Чилі). Дані країни, володіючи високим потенціалом взаємодії, не мають на сьогодні можливості його реалізувати з максимальною ефективністю;

*країни-аутсайдери* – решта країн, переважно аграрні країни або з доіндустріальним рівнем розвитку, які включені в процес глобалізації світового господарства шляхом експорту одного виду енергоресурсів або продукції первинного сектору економіки.

При цьому можна стверджувати, що зростання конкуренції відбувається на двох рівнях - в рамках групи країн з розвинутою економікою, що виступають лідерами процесу глобалізації (країни – лідери (табл. 2.8), країни - провідники) та країн з менш високим рівнем економічного розвитку (наздоганяючі країни (табл. 2.9), країни – аутсайдери).

З урахуванням вищезазначеного, як найбільш інформативний можна оцінювати *глобальний індекс конкурентоспроможності (GCI) всесвітнього економічного форуму (ВЕФ)* (Додаток Б1), який заснований на комбінації загальнодоступних статистичних даних і результатів опитування керівників компаній – щорічного широкомасштабного дослідження, яке проводиться ВЕФ спільно з мережею партнерських організацій - провідних дослідницьких інститутів і компаній з країн, що аналізуються у звіті. В 2010р. було опитано більше 13500 топ-менеджерів у 139 країнах.

Рейтинг глобальної конкурентоспроможності у 2010р. очолила Швейцарія, як і у 2009р. (Додаток Б2). На другому і третьому місцях – Швеція і Сінгапур, США – на четвертому місці (у 2009р. – 2 місце). Зниження позицій США пояснюється послабленням фінансових ринків, і як наслідок, послабленням позицій державних і приватних установ. Німеччина, яку вважають локомотивом Євро зони, піднялась із 7 на 5 позицію, далі йдуть Японія (6 місце), Фінляндія (7), Нідерланди (8), Данія (9), Канада (10).

Таблиця 2.8

Деякі показники потенціалу взаємодії країн – лідерів розвитку глобалізаційних процесів [107, 109, 111]

Країни	ВВП за ПКС, млрд. дол. США*	ВВП на душу населення за ПКС, тис. дол. США*	Структура ВВП, %**			Рейтинг глобалізації, місце**	Рейтинг глобальної конкурентоспроможності*	Залучення до міжнародної торгівлі, місце*	Рейтинг якості життя, місце*
			Первинний сектор	Вторинний сектор	Третинний сектор				
США	14260	46,4	0,9	19,7	79,4	7	2	16	13
Канада	1287	38,4	2,3	26,4	71,3	8	9	6	4
Великобританія	2165	35,4	1,0	26,3	72,7	12	13	20	21
Німеччина	2812	34,2	1,0	31,0	68,0	22	7	12	22
Франція	2113	32,8	2,7	24,3	73,0	25	16	17	8
Японія	4141	32,6	1,2	24,7	74,1	28	8	23	10
Італія	1756	30,2	2,3	28,8	68,9	34	48	45	18

\* 2009р.

\*\* 2007р.

Таблиця 2.9

Деякі показники потенціалу взаємодії країн – учасниць глобалізаційних процесів [107, 109, 111]

Країни	ВВП за ПКС, млрд. дол. США*	ВВП на душу населення за ПКС, тис. дол. США*	Структура ВВП, %**			Рейтинг глобалізації, місце**	Рейтинг глобальної конкурентоспроможності*	Залучення до міжнародної торгівлі, місце*	Рейтинг якості життя, місце*
			Первинний сектор	Вторинний сектор	Третинний сектор				
Російська Федерація	2117	5,2	14,9	33,9	61,2	62	63	109	71
Україна	294	6,4	18,0	45,1	36,9	42	82	71	85
Казахстан	175	11,4	7,4	37,8	54,8	67	93	82	52
Китай	8791	6,5	13,8	52,9	33,3	66	29	49	92
Індія	3561	3,1	23,6	28,4	48,0	71	49	76	134
Бразилія	2024	10,2	10,1	38,6	51,3	67	56	87	75
Мексика	1483	13,5	4,0	27,1	68,9	49	60	74	53
Південна Корея	1343	27,7	3,2	40,4	56,3	35	19	26	26
Сінгапур	235	55,3	0	32,6	67,4	1	3	1	23
Малайзія	378	14,7	7,2	33,6	59,1	23	24	28	66
Індонезія	968	4,0	14,6	45,0	40,4	69	54	62	111

\* 2009р.

\*\* 2007р.

Європейські країни продовжують домінувати в першій половині рейтингу серед найбільш конкурентоспроможних економік. Так, Великобританія, яка останніми роками здавала свої позиції в рейтингу, в 2010р. піднялась на 1 рівень і займає 15 місце. Іспанія втратила за рік 9 позицій і опинилась на 42 місці, Позиція Італії залишилась без змін – 48 місце. Найгіршою є ситуація в Греції, яка опустилась на 83 місце, втративши 12 позицій. Лідером падіння конкурентоспроможності стала Словачія, яка втративши 13 позицій, опинилась на 60 місці. Настільки ж позицій вверх піднялась Чорногорія, зайнявши 49 місце.

Серед країн БРІК Бразилії належить 58 місце, Росії – 63, Індії – 51, Китаю – 27. При цьому, якщо Китай за останній рік покращив свої позиції на 2 пункти, то позиції Індії, Бразилії і Росії залишились незмінними (при цьому позиції останньої 2009рр. впали на одразу на 12 пунктів – з 51 місця).

В Латинській Америці і Карибському басейні лідирують Чилі (30 місце), Барбадос (43), Панама (53) и Коста-Ріка (56).

У верхню половину рейтингу ввійшли ряд країн Близького Сходу і Північної Африки: в числі лідерів Катар (17 місце), Саудівська Аравія (21), Ізраїль (24), ОАЕ (25), Туніс (32), Кувейт ( 35) і Бахрейн (37), при цьому більшість держав Перської затоки продовжує тенденцію до укріплення своїх позицій. Серед країн Африки у верхню половину рейтингу потрапили Південна Африка (54 місце) і Маврикій (55).

Найкращий результат укріплення конкурентоспроможності продемонстрували за 2010р. Монголія (+18 позицій), Шрі-Ланка (+17) і В'єтнам (+16). Лідерами зниження конкурентоспроможності стали Нігерія (-28 позицій), Пакистан (-22), Лесото (-21) и Йорданія (-15).

Серед нових країн в рейтингу з'явилися Іран (69 місце), Руанда (80 місце), Ліван (92), Молдова (94), Кабо-Верде (117), Свазіленд (126), Ангола (138 місце).

Сучасній економічній глобалізації притаманна надскладна діяльність держав, транснаціональних компаній та інших економічних агентів, яка



спрямована на взаємоприспосування і взаємопроникнення національних економік. [174, с.178] Зазначені обставини зумовлюють об'єктивність процесу дерегуляції міжнародної конкуренції, формування «контурного» правового поля, яке вибудовує загальні правила взаємодії національних економік і суб'єктів господарювання у глобальному міжнародному просторі

Одночасно, високий ступінь дерегулювання міжнародної конкуренції в умовах глобалізації неминує викликає посилення ризиків, пов'язаних із зовнішньоекономічною відкритістю і участю у міжнародному розподілі праці, для країн світової периферії і напівпериферії, і збільшує вигоди глобалізації для більш розвинутих країн світу.

## **2.2. Аналіз динаміки і структури світових потоків капіталу в умовах глобалізації світогосподарських відносин**

Глобалізаційні процеси, що охоплюють усі сфери суспільного життя людства, здійснюють вплив на розвиток міжнародних економічних відносин, активізують міжнародний рух капіталу. Диверсифікується і ускладнюється міжнародне інвестування як форма руху капіталу за національні межі, все більше відриваючись від відтворювальних процесів реальної економіки і викликаючи кризові процеси у світовій фінансовій системі. Щорічний обсяг прямих іноземних інвестицій складає 500 млрд. дол. США. [55, с.368] Тому аналіз динаміки і структури світових потоків капіталу в умовах глобалізації світогосподарських відносин є загальним питанням зовнішньоекономічної політики держав і займає чільне місце в міжнародній економіці.

Зарубіжні інвестиції відіграють значну роль в економіці будь-якої країни незалежно від рівня її економічного розвитку, сприяючи економічному зростанню країни-реципієнта на основі більш ефективного використання національних ресурсів. Можна виділити два канали отримання позитивного ефекту від запровадження в економіку іноземних інвестицій. Перш за все, вихід зарубіжних фірм на національний ринок призводить до заміщення чи

витіснення менш ефективних національних підприємств, що сприяє перерозподілу внутрішніх ресурсів між рентабельними і малорентабельними фірмами, і веде до зростання середнього рівня продуктивності праці, доходів на душу населення у країні, що приймає інвестиції.

Наступний канал ефективності іноземних інвестицій пов'язаний з посиленням конкуренції на місцевих ринках за рахунок іноземних компаній. Діяльність останніх спонукає національні фірми працювати більш ефективно. Аналогічним чином діяльність зарубіжних фірм сприяє більш швидкій передачі нової та передової технології на основі вертикально інтегрованих зв'язків і наявності демонстративного ефекту. Слід відзначити, що вклад у прискорення економічного зростання є можливим лише у тому випадку, коли існує взаємозв'язок між інвестиціями та рівнем кваліфікації трудових ресурсів. [167, с. 292-293]

Поряд з позитивними ефектами від міжнародної інвестиційної діяльності, в економіці країни, що приймає іноземні інвестиції, існують і потенційні негативні ефекти. Серед них можна виділити такі: [40, с.126]

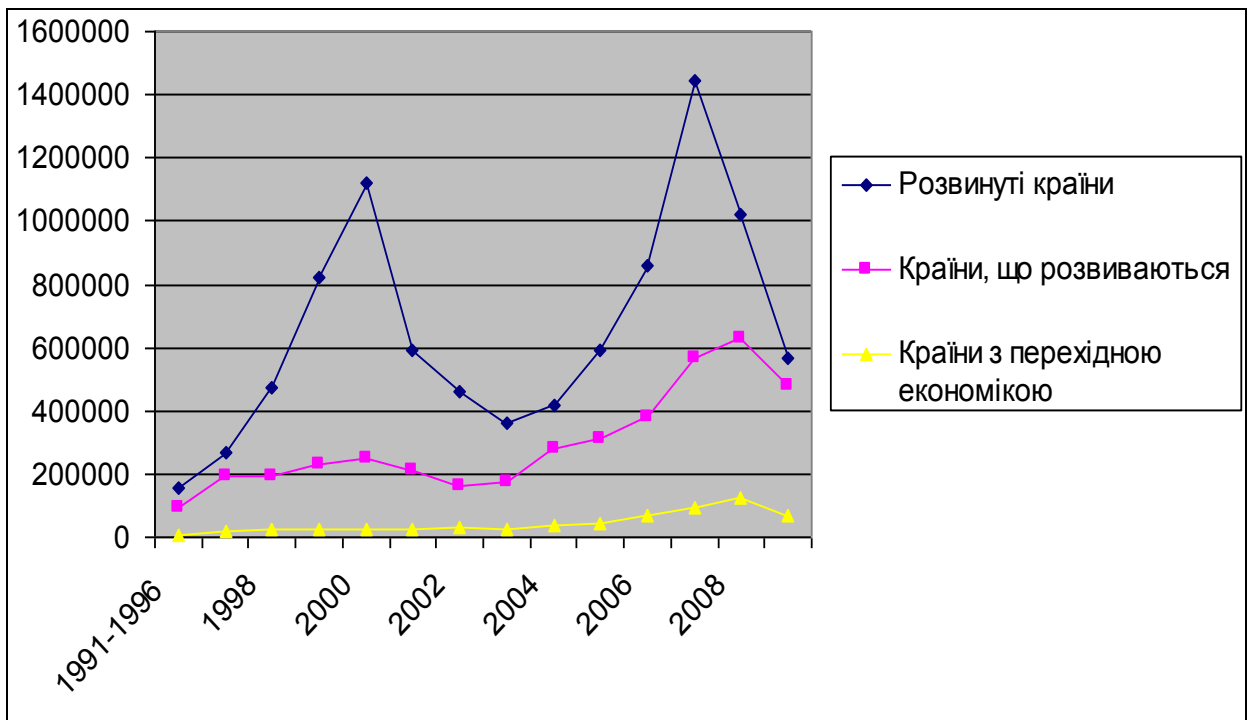
- 1) зростання залежності країни-реципієнта від іноземного капіталу. Зазначена проблема є достатньо серйозною в економічному і політичному плані, оскільки збільшення обсягів іноземного капіталу сприяє тому що його власники можуть нав'язати країні не тільки економічні, а й політичні рішення, що протирічать національним інтересам. У зв'язку з цим держава не повинна допустити домінування іноземного капіталу в національній економіці, а також має активно стимулювати розвиток національних підприємств усіх форм власності;
- 2) зростання рівня конкуренції на національному ринку через появу іноземних фірм потребує контролю з боку держави за поступовим входженням в економіку іноземного капіталу, щоб не нашкодити національному ринковому господарству.

Економічний зміст міжнародної інвестиційної діяльності полягає в тому, що вона сприяє надходженню в економіку нових технологій і форм організації виробництва й бізнесу, що забезпечує принципово новий та більш значний економічний ефект у порівнянні з можливостями вітчизняного підприємництва. Це головний факт, що слугує головним аргументом для прийняття рішення про відкриття національних кордонів для масового надходження зарубіжних капіталів. [12, с.52]

Проникнення технологій розглядається як процес, у якому знання і технічний досвід розповсюджуються і сприймаються економікою в цілому. Цей процес передбачає реорганізацію та реконструкцію суб'єктів господарювання, розробку нових продуктів, зростання інвестицій в нематеріальні активи. [46, 158]

Таким чином, міжнародні інвестиційні процеси (розвиток міжнародної економічної діяльності є результатом заощадження та нагромадження капітальних умов у світовій економіці) є ключовою сферою діяльності в рамках сучасної світової економіки. Важливість дослідження динаміки і структури світових потоків капіталу в умовах глобалізації світогосподарських відносин обумовлено тим, що інвестиційна діяльність внаслідок подвійної економічної природи, що виявляється, з одного боку, у формі фінансово-матеріального потоку, а з іншого – в економічній діяльності та сукупності економічних відносин, що призводять цей потік у рух і визначають його спрямованість, впливає як на матеріально-речовинну основу суспільного виробництва, так і на форми її вияву в системі економічних відносин та економічної діяльності.

Серед міжнародних потоків капіталу чільне місце займають прямі іноземні інвестиції (рис. 2.1), які представляють собою розміщення капіталу з метою придбання довгострокового економічного інтересу у країні-реципієнті, що забезпечує контроль інвестора над об'єктом розміщення капіталу. [58, с.293] Вони майже повністю пов'язані з вивозом приватного підприємницького капіталу і лише частково – з вивозом державного.

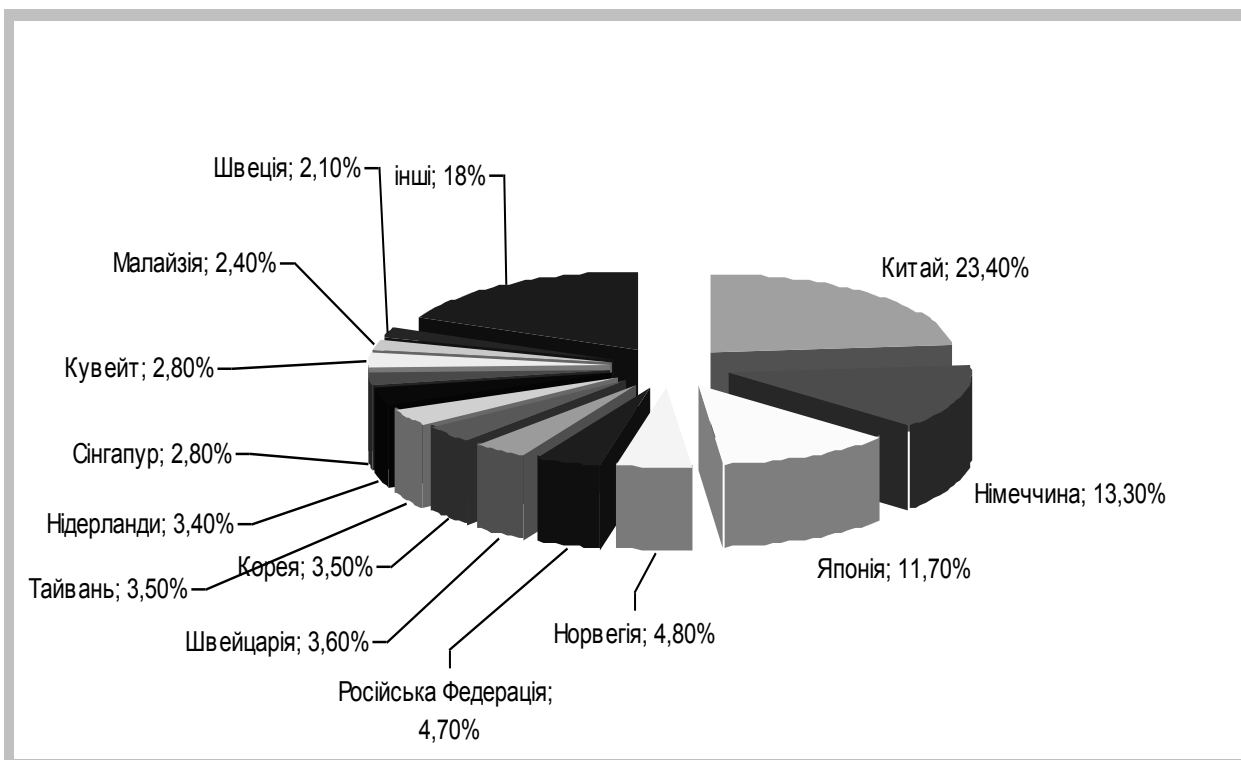


**Рис. 2.1. Приплив ПІІ в світі за групами країн у 1991-2009 рр., млн. дол.**

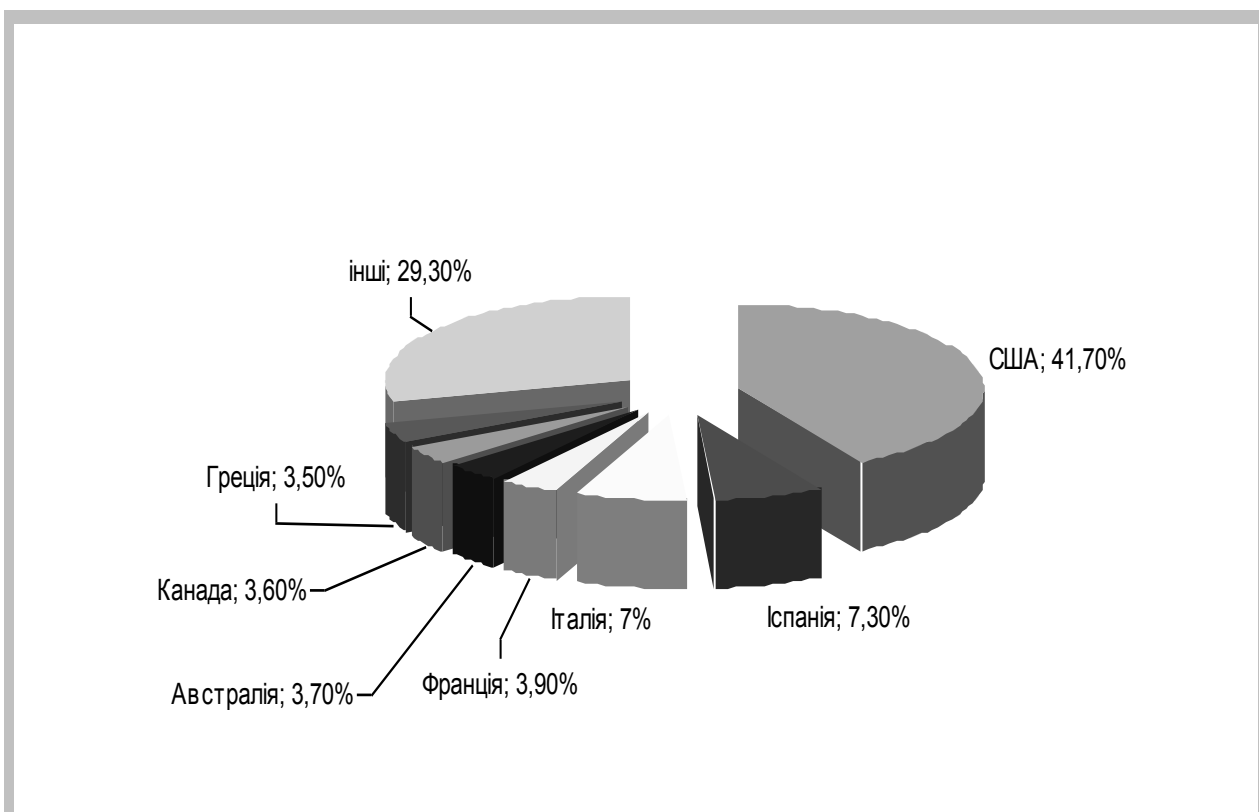
Кожна країна, як складова частина світового господарства, повинна брати участь у всіх процесах, у тому числі і в міжнародній інвестиційній діяльності. Вона може виступати у якості як імпортеру, так і експортеру капіталу. Сьогодні в територіально-географічному аспекті як в експорті, так і в імпорті капіталу провідні позиції традиційно займають промислово розвинуті країни (рис. 2.2). Однак, як свідчать дані рис.2, ситуація за останнє десятиліття кардинально змінилась. Якщо на початку ХХІ ст. безумовним лідером у даному процесі виступали США, з якими за масштабом накопичених капіталів за кордоном не могла зрівнятись жодна інша держава - за останнє десятиліття ХХ ст. США збільшили обсяг ПІІ в 2,6 разів – до 1132,6 млрд. дол., то до початку 2010р. США перетворились на основного імпортера ПІІ (рис. 2.3).

Друге місце за обсягом прямих зарубіжних інвестицій посідає Великобританія (15%), третє – Японія (13%), на наступному місці – Німеччина (10%). До великих експортерів капіталу належать Швеція і Нідерланди (по 6,5%). Частка в обсягах прямих іноземних інвестицій інших

промислово розвинених країн загалом становить 15%, а частка решти країн світу – 2%. [42, с.19]



**Рис. 2.2. Країни-найбільші експортери капіталу, 2009р.**



**2.3. Країни-найбільші імпортери капіталу, 2009р.**

Слід відзначити, що понад 50% ПІІ у групі країн, що розвиваються, припадає на Бразилію, Мексику, Сінгапур, Індонезію, Малайзію, Аргентину та Венесуелу.

Серед характерних однак, притаманних сучасним прямим іноземним інвестиціям, виділяють такі: [167, с.295-296]

- збільшення взаємного інвестування розвинених країн;
- активізація вивезення капіталу до країн, що орієнтуються на розвиток експортного сектору своєї економіки;
- здійснення розподілу та перерозподілу регіонів світу на сфери впливу транснаціональних корпорацій розвинених країн;
- посилення контролю транснаціональних корпорацій над світовим ринком та його сегментами, підпорядкування політики держав-реципієнтів інтересам ТНК та БНК;
- ключовим важелем глобалізації стає фінансовий капітал як найбільш рухома, мобільна форма капіталу, що порівняно легко переміщується у ті сфери, де очікується найбільша віддача від нього.

Концентрація капіталу на національному рівні призводить до концентрації на міжнародному, наднаціональному рівні. Феномен транснаціоналізації передбачає визначальну роль міжнародних інститутів щодо споживання, експорту, імпорту, нагромадження капіталу, отримання доходів в окремих країнах та світовому господарстві в цілому. Головна роль тут належить транснаціональним корпораціям (ТНК), які водночас є двигуном і результатом транснаціоналізації.

Тобто обсяг ПІІ збільшується завдяки діяльності ТНК у сфері торгівлі товарами та послугами. Особливо слід відмітити появу стимулів зовнішньоекономічної експансії транснаціонального капіталу, які пов'язані з новими умовами міжнародного економічного обміну внаслідок структурної перебудови господарств більшості країн світу, що обрали ринкову орієнтацію, і міжнародного розподілу праці під впливом науково-технічної революції.

Зарубіжне виробництво, організоване міжнародними корпораціями, створює додаткові можливості для подолання протекціоністських бар'єрів, у тому числі у межах інтеграційних угруповань, для використання у своїх інтересах валютного, патентного, фінансового регулювання. Крім того, експорт капіталу сприяє ефективній участі у таких нових формах зовнішньоекономічних зв'язків, як довгострокова оренда устаткування (лізинг), післяпродажне обслуговування техніки, устаткування, субпідрядні контракти з надання інжинірингових, технологічних, проектних, консалтингових послуг та ін.

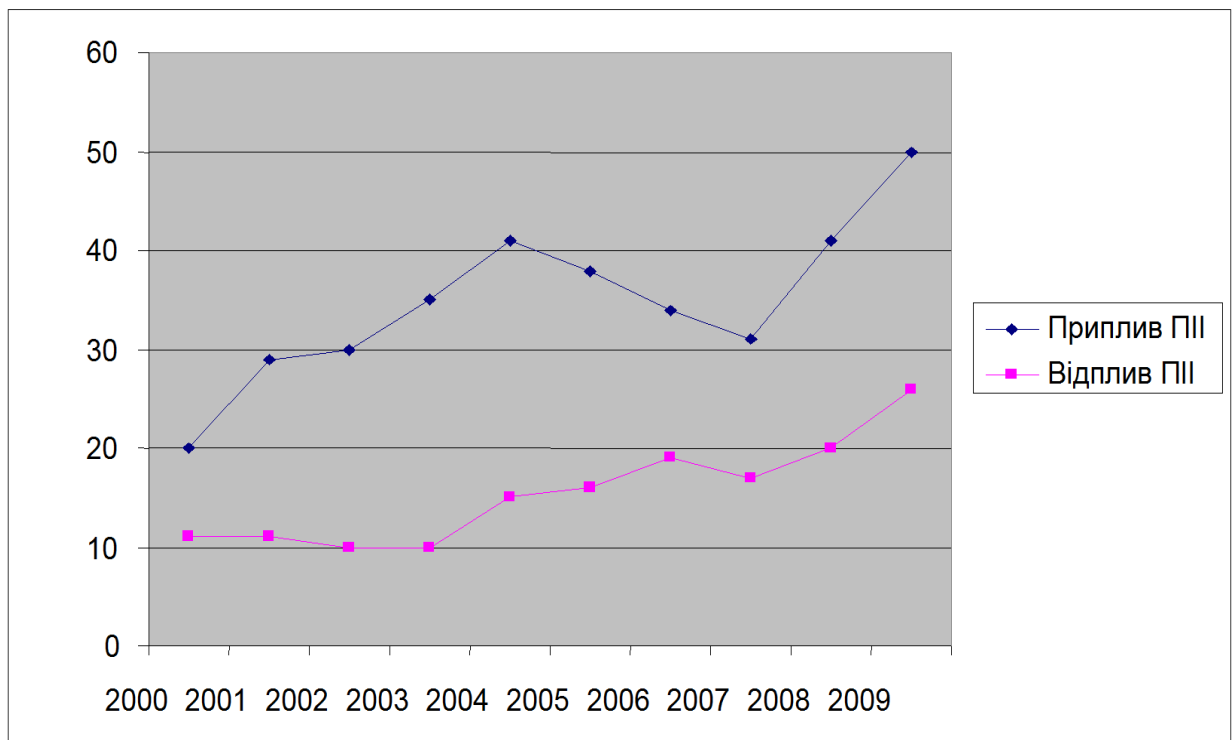
Зарубіжне інвестування і міжнародне виробництво промислових ТНК є не лише джерелом додаткових доходів, але й необхідною першопричиною організації економічно ефективного виробництва, для якого межі національних кордонів з часом стають тісними. [167, с.296]

Одночасно слід відзначити, що міжнародне інвестування ТНК носить нерівномірний характер як за територіальною ознакою, так і в часовому просторі. Найбільша концентрація ПІІ, як зазначалось вище, припадає на розвинені індустріальні держави (тріаду країн – США і Канаду, Західну Європу, Японію, в яких проживає 14,5% населення світу і при цьому на них припадає 60% потоків ПІІ) та невелику кількість країн, що стрімко розвиваються. Бум ПІІ спостерігався у 80-х роках ХХ ст., у 90-ті роки відбулось різке їх скорочення.

Можливість транскордонного інвестування економічно ефективних проектів зумовлює модернізацію економічної структури (на макро-, мезо- та мікрорівнях), перерозподіл і створення нової конфігурації міжнародних потоків інвестиційних ресурсів (рис. 2.4) та товарів. Формується *активне конкурентне середовище* на основі інвестицій та інновацій (рис. 2.5).

Загострення конкурентної боротьби на внутрішньому і зовнішньому ринках веде до посилення процесів концентрації та централізації капіталу. Виділяють такі основні їх форми: кооперування, контрактація, стратегічний альянс, обмін акціями, злиття та поглинання. Поширення набувають злиття

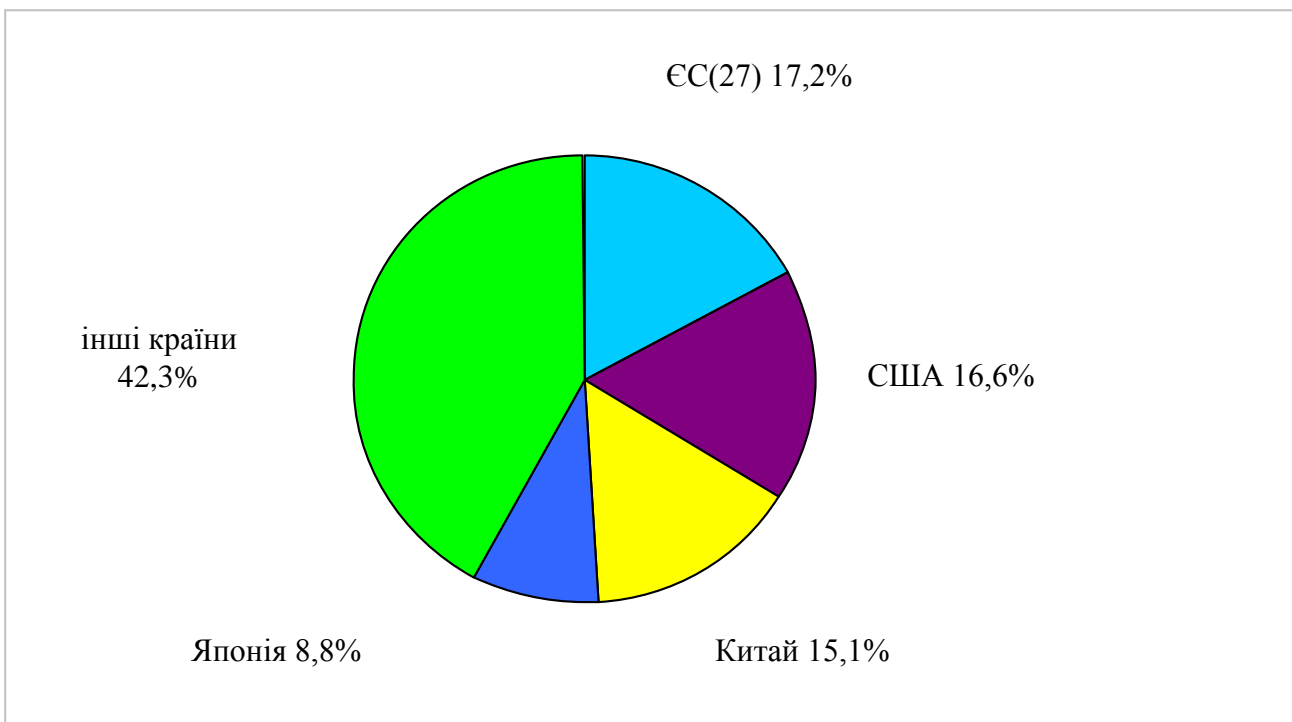
та поглинання на основі зміни прав власності. (рис. 2.6) Їх учасники мають часову правову самостійність, при відсутності чи обмеженні господарської та фінансової. Управління і контроль здійснюються за допомогою адміністрування та регулювання. Це забезпечує більшу маневреність в управлінні грошовими потоками, які можна спрямувати для нагромадження основного капіталу на пріоритетних ділянках або філіях об'єднання, сприяє збільшенню фінансових джерел нагромадження тощо.



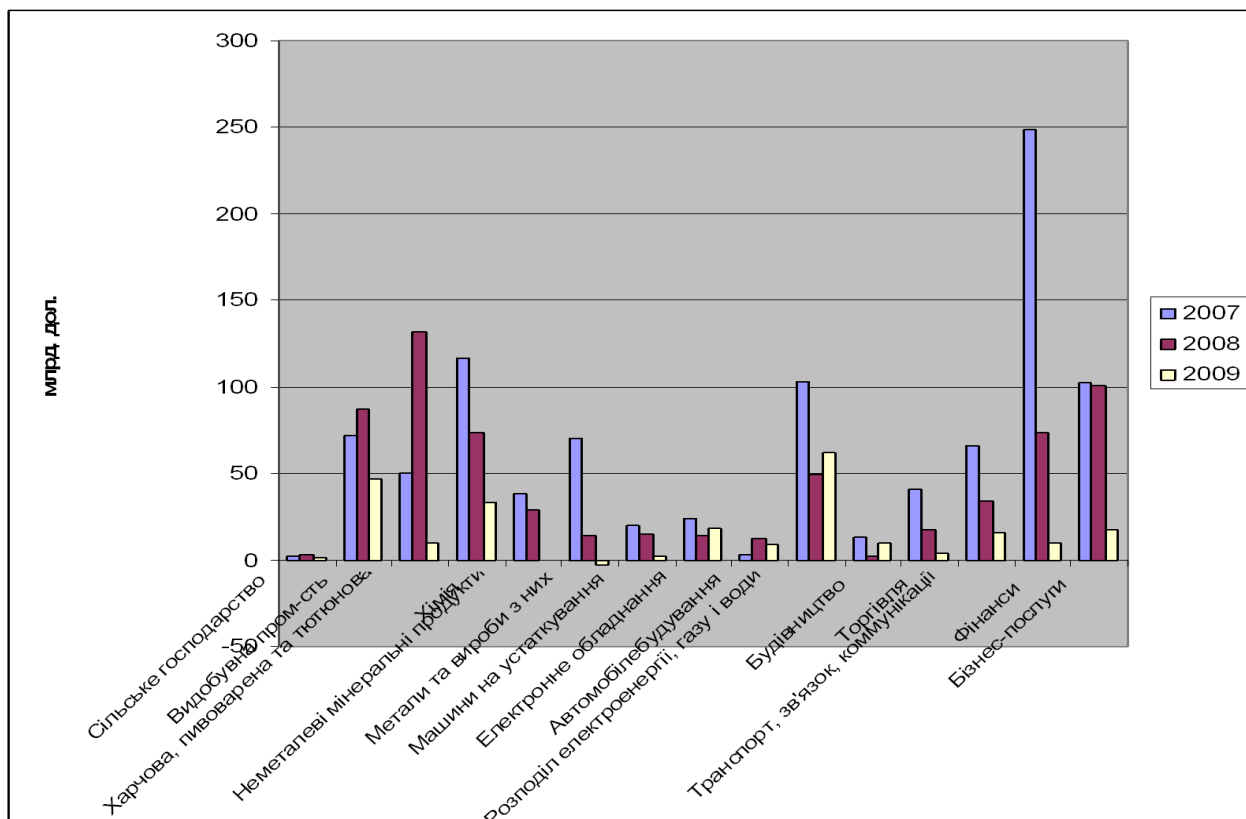
**Рис. 2.4. Частка країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою у глобальних потоках ПІІ у 2000-2009 рр., %**

Інвестиційний процес, розгортаючись на фоні багатокладної економіки, відрізняється високою мірою необхідності узгодження інвестиційних інтересів (рис. 2.7). Для потенційних інвесторів вирішальну роль відіграють політика держави стосовно іноземних інвестицій (табл. 2.10), можливість націоналізації іноземного майна, участь держави в системах міжнародних договорів з різних питань, стабільність державних інститутів, спадкоємність політичної влади, ступінь державного втручання в економіку тощо.



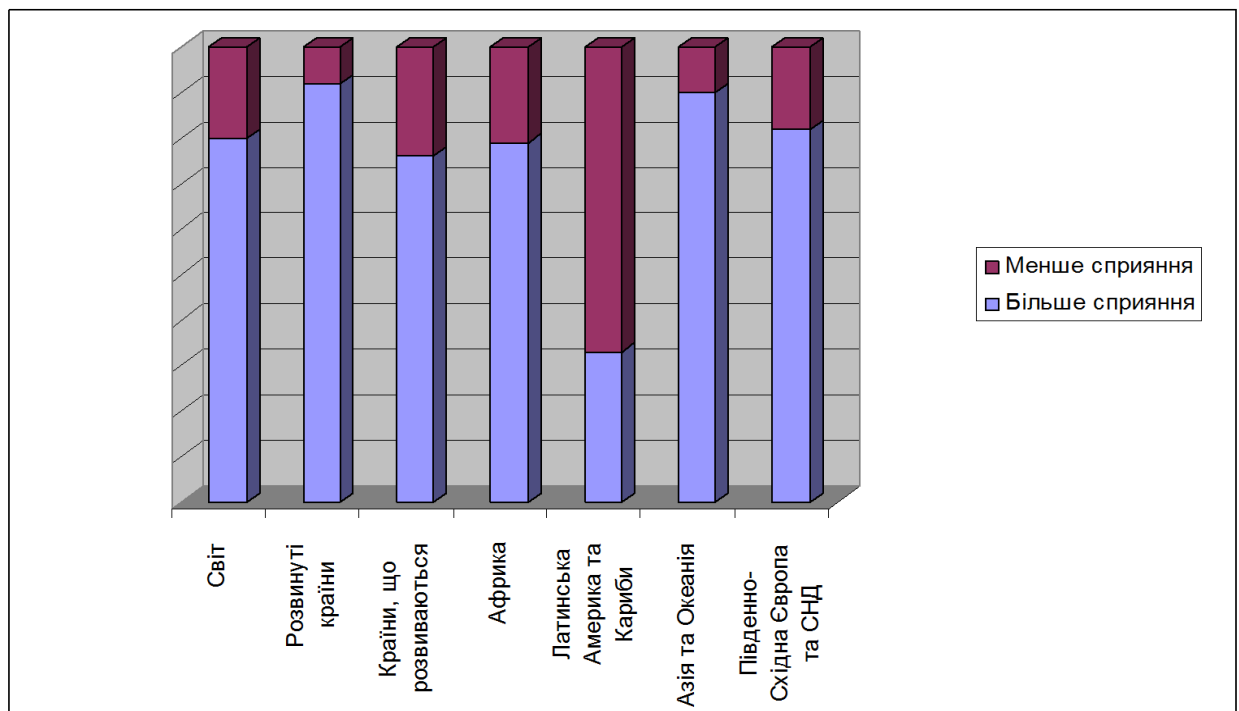


**Рис. 2.5. Питома вага деяких країн у світовому високотехнологічному експорті у 2010р., %**



**Рис. 2.6. Угоди по ЗіП за секторами/галузями економіки світу у 2007-2009 рр., млрд. дол.**

Важливим чинником, що сприяє розвитку міжнародної інвестиційної діяльності, є проведення національними урядами і міжнародними організаціями політики лібералізації міжнародного інвестиційного простору і розробка уніфікованих норм державного регулювання інвестиційних процесів. Вони містяться в міждержавних угодах про заохочення та захист інвестицій у межах міжнародних економічних організацій, зокрема Світової організації торгівлі (СОТ), Агентства з гарантування інвестицій, створеного під егідою Світового банку тощо.



**Рис. 2.7. Регуляторні зміни у світовій економіці за природою та по регіонах у 2009 р., %**

Необхідність створення останньої інституції продиктовано тим, що законодавство про іноземні інвестиції може передбачати два підходи до режиму іноземного інвестування:

- 1) національний режим, в рамках якого іноземним інвесторам надається режим не менш сприятливий, ніж вітчизняним;
- 2) зарубіжним інвесторам надається режим, не менш сприятливий у порівнянні з тим, який застосовується до інвесторів іншої іноземної країни.

Таблиця 2.10

## Зміни, внесені в національні режими регулювання, 1992-2008 рр.

Показник	1992-1994	1995-1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Число країн, що внесли зміни в режими регулювання	49	66	70	71	72	82	103	92	91	58	55
Число змін у режимах регулювання	95	132	150	207	246	242	270	203	177	98	110
Більш сприятливі зміни	94	121	147	193	234	218	234	162	142	74	85
Менш сприятливі зміни	1	11	3	14	12	24	36	41	35	24	25

Саме для конвенції забезпечення єдності політики іноземних інвестицій в жовтні 1985р. на щорічних зборах членів правління МБРР була підписана Конвенція про створення багатостороннього Агентства з гарантій інвестицій (Сеульська конвенція), яку підписали 30 розвинутих держав і 26 країн, що розвиваються і яка була проголошена відкритою для приєднання інших країн.

Члени Сеульської конвенції отримують гарантії на свої інвестиції, якщо вони зареєстровані у відповідних органах і отримали схвалення країною – реципієнтом. Слід зазначити, що члени конвенції отримують також страхування іноземних інвестицій від наступних видів некомерційного ризику: обмеження переказу прибутків в іноземній валюті за межі країни; обмеження в доступів до судових засобів прав іноземних інвесторів.

Подальше поглиблення інтеграційної політики, спрямоване на усунення бар'єрів для ефективної інвестиційної діяльності і вільного руху капіталу, неможливе без врахування вимог світового права. Норми, пов'язані з регулюванням інвестиційної діяльності в межах СОТ, містяться в Угоді про інвестиційні заходи (ТРИМС), генеральній угоді з торгівлі послугами (ГАТС),

Угоді про торговельні аспекти прав на інтелектуальну власність (ТРИПС). У цих угодах містяться зобов'язання держав-членів СОТ щодо регулювання інвестицій, що здійснюються у формі вкладення до основного капіталу діючих або створюваних підприємств у формі надання послуг, новітніх технологій і засобів індивідуалізації товарів і послуг.

Крім того, у Керівництві з регулювання прямих іноземних інвестицій Міжнародного банку реконструкції і розвитку (МБРР) від 1992р. передбачається, що кожна держава зберігає за собою право регулювати допуск іноземних інвестицій у межах списку галузей, відкритих для іноземних приватних інвестицій, при існуванні списку галузей, які вимагають оцінки умов допуску зарубіжних інвестицій, ліцензування. Тобто це спосіб правового регулювання іноземних інвестицій.

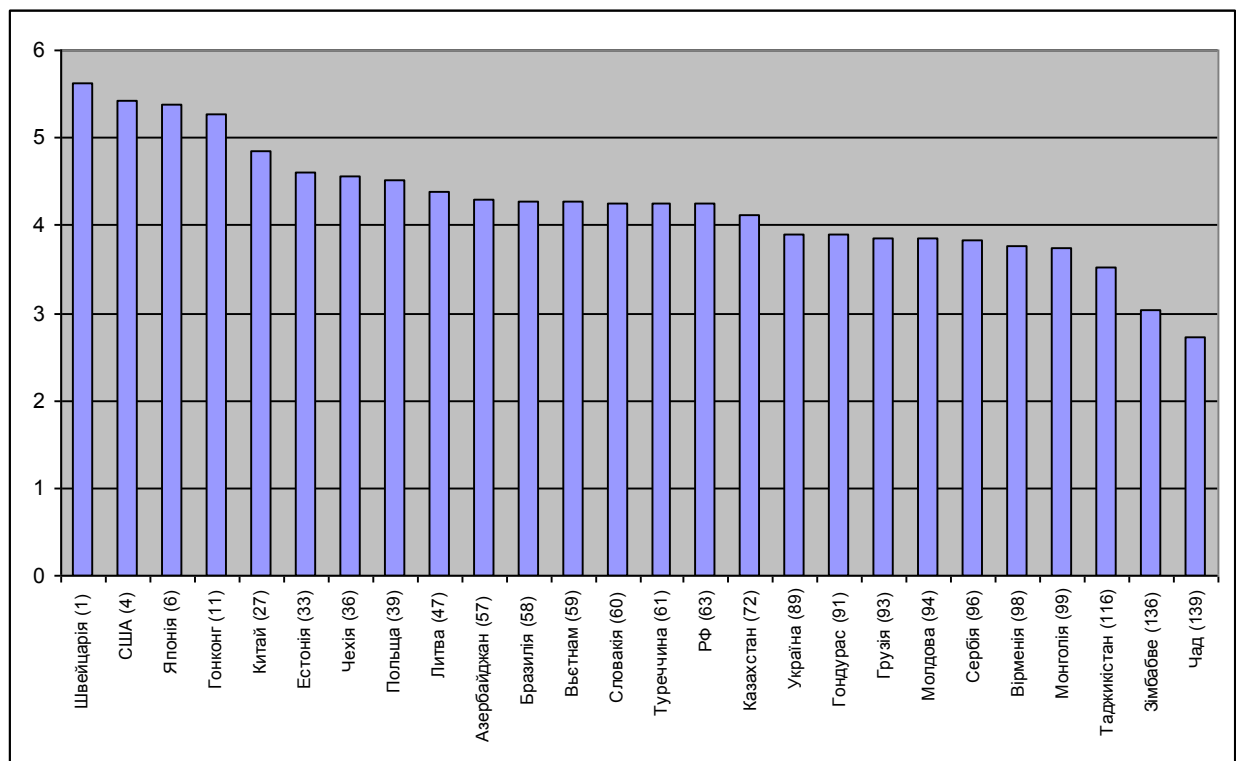
На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що міжнародна інвестиційна діяльність має достатньо розвинене правове поле, тому Україні слід інтегруватись до нього, адаптувати існуюче вітчизняне законодавство до світових вимог з метою сприяння залученню інвестицій в національну економіку як засобу підвищення міжнародної конкурентоспроможної останньої.

### **2.3. Напрямки формування міжнародної конкурентоспроможності національної економіки в умовах посилення зовнішньої конкуренції як результату економічної глобалізації**

Конкурентоспроможність країни визначається її здатністю набувати високого конкурентного статусу на світовому ринку. На сучасному етапі активізується участь України в процесах глобалізації та інтеграції, що зумовлено взаємозалежністю економік країн світу. Це означає, що тенденції розвитку світової економіки мають безпосередній вплив на національну економіку. Показовими тут є такі дані: експорт у структурі ВВА США, Японії становить лише 10%, у Франції та Польщі – близько 20%, в Україні –

понад 60% (частка експорту товарів – 50%, послуг – близько 13% від ВВП). Таким чином, понад 60% робочих місць в Україні є наявними завдяки експорту товарів та послуг. [174, с.195]

В 2010р. Україна з індексом 3,9 значно втратила у рейтингу Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) (Додаток Б1 - Додаток Б4), посівши серед 139 країн світу 89-е місце перед Гамбією та Гондурасом (рис. 2.8). Україна опинилась позаду таких країн, як Естонія, Чехія, Польща, Литва, Азербайджан, Словацька Республіка, Російська Федерація та Казахстан, демонструючи значне відставання від середньосвітового індексу (4,18). (Ще більшим є відставання України від інноваційних економік). В 2009р. Україна посідала 82 місце з індексом 4,0 серед 133 країн світу.



**Рис. 2.8. Рейтинг глобальної конкурентоспроможності ВЕФ, 2010р.**

Такий регрес є наслідком погіршення позицій України за 9 з 12 складових Індексу глобальної конкурентоспроможності<sup>4</sup>: “Інститути” (134 місце, у 2009 – 120), “Макроекономічна стабільність” (132 місце, у 2009 – 106), «Ефективність товарних ринків» (129 місце, у 2009 – 109), “Розвиненість фінансового ринку”(119 місце, у 2009 – 106), “Конкурентоспроможність бізнесу” (100 місце, у 2009 – 91) (табл. 2.11).

Детальний огляд показників для України, що складають компоненти Індексу глобальної конкурентоспроможності, наведений у Додатку В2.

В 2010р. ключовою проблемою України була визнана ситуація з інституційним розвитком України. За цим компонентом Україна погіршила свій минулорічний результат (120 місце з 133 країн) на 14 позицій, опинившись майже наприкінці рейтингу.

При цьому за оцінками Звіту ВЕФ показники України за складовими групи “Інститути” мають низькі рейтинги: захист прав міноритарних власників (138 місце), ефективність законодавчих органів в регуляторній сфері (138 місце), захист прав власності (135 місце), незалежність судової влади (134), марнотратство державних коштів (131), етична поведінка підприємств (130), марнотратство суспільних фондів (129), фаворитизм в прийнятті рішень державних службовців (127), платежі та хабарі (127 місце), тягар державного регулювання (125), довіра до правоохоронних органів (122), суспільна довіра до політиків (122), організована злочинність (116), прозорість державної політики (114), захист прав інтелектуальної власності (113).

Одним із чинників, що катастрофічно погіршив позицію України у рейтингу (на 26 позицій), стало погіршення макроекономічної ситуації. За фактором “Макроекономічна стабільність” Україна посіла 132 позицію (106 у 2009), що є другим найгіршим результатом серед 12 складових Індексу глобальної конкурентоспроможності країни. При цьому значний негативний внесок спричинило погіршення ситуації у сфері державних фінансів (дефіцит бюджету – 134 місце або погіршення на 66 позицій та державний борг – 52 місце або погіршення на 25 позицій) та рівень національних заощаджень (96 місце або погіршення на 24 позиції). Традиційно низьку оцінку отримала ситуація з інфляцією в Україні (134 місце).

Досягнення України також є незначними в сфері підвищення ефективності товарних ринків (129 місце у 2010р., 109 – у 2009р.). Найгірших результатів у цьому блоку питань Україна досягла за такими показниками,

як: ефективність податкової системи (136 місце), витрати на аграрну сферу (135), застосування торгівельних бар'єрів (126), домінування ринкових відносин (128), ефективність антимонопольної політики (126), тягар митних процедур (131), вплив ринкових правил на ПП (128), кількість процедур, необхідна для початку бізнесу (99) тощо.

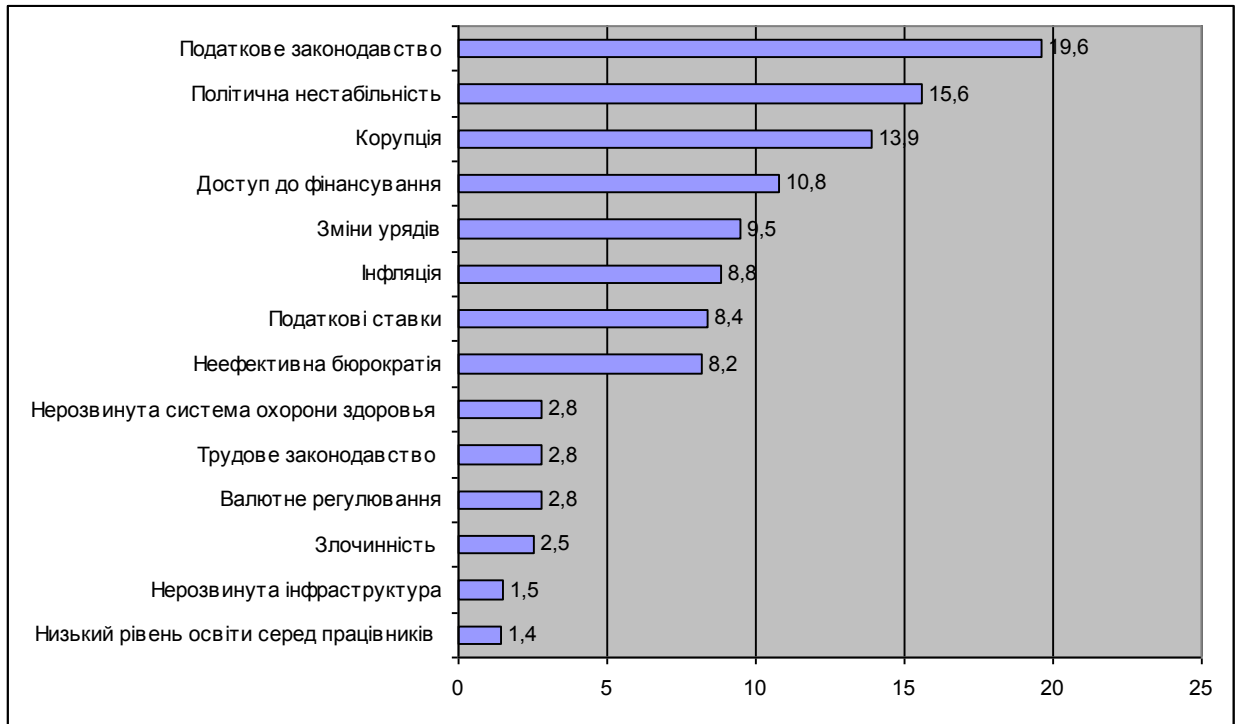
Таблиця 2.11

**Місце України у розрізі складових Індексу глобальної конкурентоспроможності**

<i>Складові індексу глобальної конкурентоспроможності</i>	<i>Рейтинг України 2010-2011 (з 139 країн світу)</i>	<i>Рейтинг України 2009-2010 (з 133 країн світу)</i>	<i>Зміна позиції України у порівнянні з минулим роком</i>
<i>1 група: Інститути</i>	134	120	-14
<i>2 група: Інфраструктура</i>	68	78	+10
<i>3 група: Макроекономічна стабільність</i>	132	106	-26
<i>4 група: Охорона здоров'я та початкова освіта</i>	66	68	+2
<i>5 група: Вища та професійна освіта</i>	46	46	0
<i>6 група: Ефективність товарних ринків</i>	129	109	-20
<i>7 група: Ефективність ринку праці</i>	54	49	-5
<i>8 група: Розвиненість фінансового ринку</i>	119	106	-13
<i>9 група: Технологічна готовність</i>	83	80	-3
<i>10 група: Обсяг ринку</i>	38	29	-9
<i>11 група: Конкурентоспроможність бізнесу</i>	100	91	-9
<i>12 група: Інновативність</i>	63	62	-1

За результатами опитування ВЕФ українських топ-менеджерів визначено фактори, які перешкоджають веденню бізнесу в Україні (рис. 2.9): податкове законодавство (19,6% респондентів), політична нестабільність (15,6%),

корупція (13,9%), доступ до фінансування (10,8%), зміни урядів (9,5%), інфляція (8,8%), неефективна бюрократія (8,2%), злочинність (2,5%).



**Рис. 2.9. Фактори, які перешкоджають веденню бізнесу в Україні  
(за результатами опитувань українських підприємців)**

Серед конкурентних переваг України відзначаються такі: високоосвічене населення, гнучкий та ефективний ринок праці, перспективний за обсягами внутрішній ринок. В цілому перелік становить 16 позицій (табл.2.12) (23 позиції у 2009).

У визначенні позицій конкурентоспроможності України визначальну роль відіграє постійне зростання негативного сальдо ЗТО держави (як наслідок випереджального зростання обсягів імпорту над експортом), що зумовлено дією таких чинників: підвищення вартості енергоносіїв; погіршення кон'юнктури світового металургійного ринку; зростання імпорту енергозберігаючих технологій для потреб основних галузей економіки (машинобудування, чорна металургія, хімічна промисловість тощо); надмірне стимулювання споживання; зниження ставок ввізного мита тощо.



Таблиця 2.12

## Перелік конкурентних переваг економіки України в 2010р.

<i>Показник</i>	<i>Місце (зі 139)</i>
Індекс правового забезпечення (статистичні дані)	6
Покриття вищою освітою (статистичні дані)	8
Практика найму та звільнення працівників	18
Витрати, пов'язані з звільненням (статистичні дані)	21
Якість залізничного сполучення	25
Оплата та продуктивність	26
Зайнятість жінок у приватному секторі (статистичні дані)	32
Кількість мобільних користувачів	34
Індекс: обсяг внутрішнього ринку (статистичні дані)	37
Індекс: частка на зовнішньому ринку (статистичні дані)	37
Інноваційна спроможність	37
Тарифні бар'єри	40
Якість математичної освіти	42
Покриття середньою освітою (статистичні дані)	44
Телефонні мережі (статистичні дані)	47
Якість початкової освіти	49

Відбувається це внаслідок того, що рівень конкурентоспроможності українських товарів на зовнішніх ринках знижується (табл. 2.13), а переважна орієнтація української економіки на товари з низьким ступенем переробки не дає можливості у випадку зниження цін на світовому ринку переспрямовувати збутові потоки на внутрішній ринок (рис. 2.10).

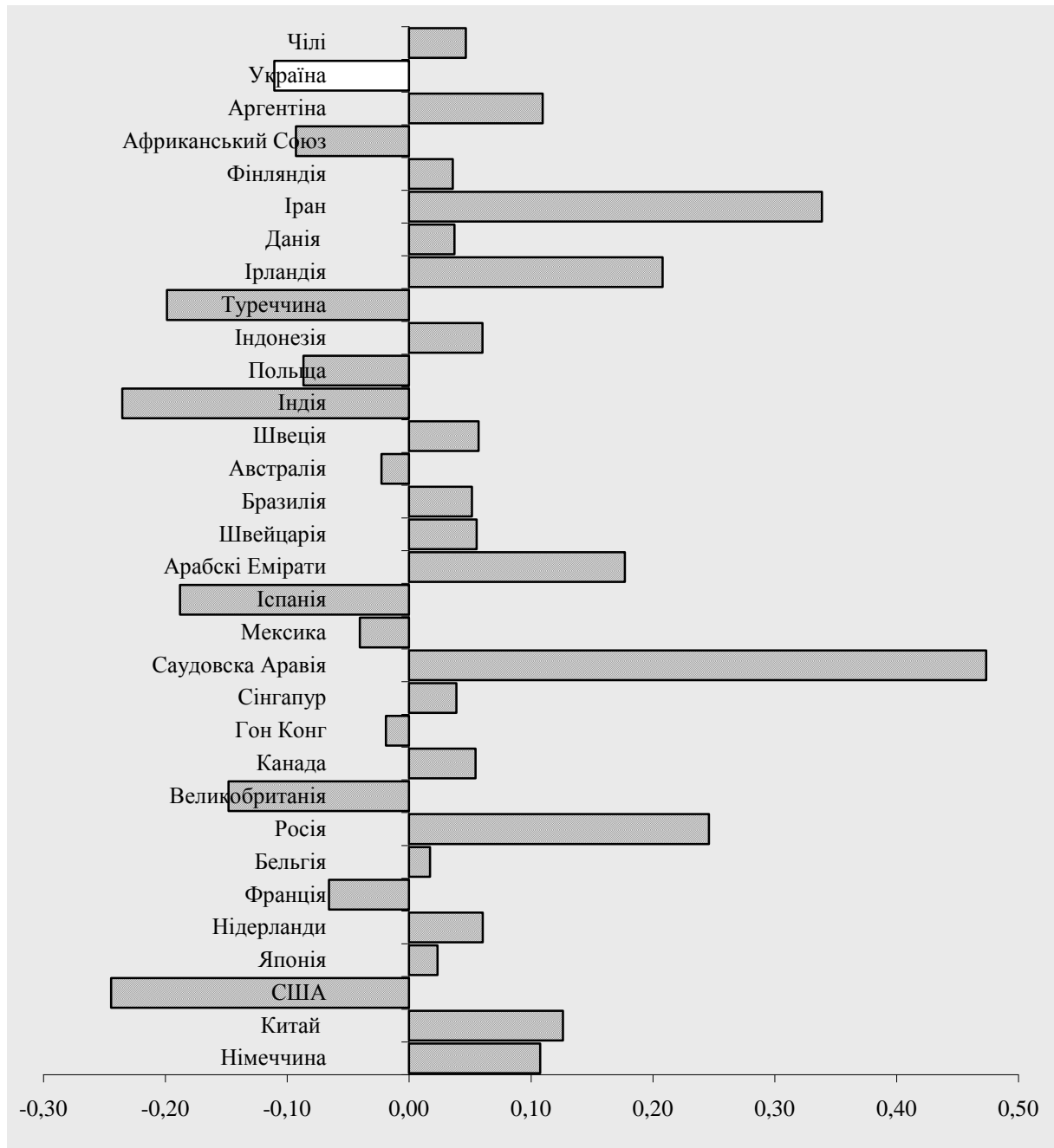
Причинами низької конкурентоспроможності українських товаровиробників на зовнішніх ринках є такі: пізнє залучення українських підприємств до світової конкуренції; низька якість продукції порівняно зі світовими аналогами; невідповідність сучасним потребам споживачів; недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікації і контролю якості експортної продукції; орієнтація на товари з низькою доданою вартістю; висока енергоємність виробництва тощо.

**Таблиця 2.13**  
**RCA України у зовнішній торгівлі за групами товарів, 2008 – 2009 рр.**

Найменування	Експорт, млн. дол. США		Імпорт, млн. дол. США		RCA 2008	RCA 2009
	2008	2009	2008	2009		
I. Живі тварини; продукти	783,40	595,97	1702,02	1267,56	-0,25	-0,29
II. Продукти рослинного походження	5577,38	5034,89	1462,48	1259,95	0,71	0,67
III. 15 Жири та олії	1945,75	1796,02	612,87	374,27	0,64	0,72
IV. Готові харчові продукти	2518,16	2088,05	2679,18	2034,28	0,09	0,08
V. Мінеральні продукти	7046,09	3900,09	25441,28	15695,09	-0,44	-0,53
VI. Продукція хімічної промисловості	5045,33	2515,15	6959,12	5319,27	-0,04	-0,29
VII. Полімерні матеріали	997,67	563,32	4476,61	2663,83	-0,51	-0,58
VIII. Шкіряна і хутряна сировина	359,52	178,10	232,46	124,20	0,34	0,25
IX. Деревина і вироби з деревини	801,16	669,96	545,76	281,22	0,31	0,48
X. Маса з деревини	874,40	806,97	1835,25	1373,33	-0,23	-0,19
XI. Текстиль та вироби з текстилю	984,59	712,95	2099,24	1416,92	-0,24	-0,26
XII. Взуття, головні убори, парасольки	178,10	144,51	531,11	286,49	-0,38	-0,26
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	454,82	285,23	1276,48	635,23	-0,35	-0,31
XIV. 71 Дорогоцінне або напівдороге каміння, дорогоцінні метали	146,88	84,20	1032,04	159,75	-0,63	-0,24
XV. Недорогоцінні метали	27593,97	12816,76	6390,07	2676,56	0,75	0,72
XVI. Механічне обладнання	6341,14	5014,32	13379,84	6257,04	-0,24	-0,04
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	4321,34	1596,43	12091,41	2163,83	-0,35	-0,08
XVIII. Прилади і апарати оптичні	242,73	278,71	1222,61	670,77	-0,55	-0,35
XX. Різні товари і вироби	438,91	310,60	1011,00	500,10	-0,27	-0,17
XXI. 97 Вироби мистецтва	0,72	0,69	4,11	0,99	-0,58	-0,11
<i>Усього</i>	<i>66954,43</i>	<i>39702,88</i>	<i>85535,36</i>	<i>45435,56</i>		

На основі вищевикладених результатів дослідження можна зробити висновок, що підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності держави на сучасному етапі світогосподарського розвитку необхідно здійснювати, перш за все, на основі збільшення експорту складних

наукомістких товарів (незважаючи на великі потенційні можливості, частка України на світовому ринку високотехнологічної продукції становить 0,1% - ВАТ «Турбоатом», ВАТ «НКМЗ», ВАТ «КЗТМ», ДКБ «Південне» тощо), в рамках формування *конкурентної інноваційно-інвестиційної моделі розвитку експорту*, що вимагає системної підтримки розвитку експортної діяльності України з метою забезпечення реалізації національних інтересів на зовнішніх ринках.



**Рис. 2.10. Індекс порівняльних переваг (RCA) деяких країн на міжнародних ринках у 2008 р.**

Слід відзначити, що вступ України до СОТ і членство у даній організації обумовлюють ступінь відповідальності держави перед вітчизняними підприємствами, оскільки основною вимогою угод СОТ (Генеральна угода з тарифів і торгівлі; Угода про застосування статті IV ГАТТ – Антидемпінговий кодекс; Угода щодо субсидій та компенсаційних заходів) є мінімізація державної підтримки. Крім того, реалізація зазначених угод пов'язана з істотними втратами від збільшення дешевого імпорту, антидемпінгових розслідувань та усунення державної підтримки ряду галузей та підприємств.

Реалізація пакету зазначених угод у разі їх прийняття призведе до того, що даний пакет стає: [84, с.236-237]

- мультиплікатором конкурентних переваг для передових конкурентоспроможних підприємств;
- мультиплікатором конкурентних слабкостей для підприємств і галузей з низькою конкурентоспроможністю, або тих, які істотно залежать від державної підтримки.

ГАТТ є основним інструментом реалізації основної мети СОТ – максимально можливої лібералізації світової торгівлі, покладаючи на країну-члена такі зобов'язання:

- зв'язування і поступове скорочення тарифних обмежень;
- відміна нетарифних обмежень;
- введення режиму найбільшого сприяння у зовнішній торгівлі;
- введення національного режиму на території країни для іноземних товарів і послуг;
- вільний транзит.

Крім того, зважаючи, що головною метою економічної політики України визначено зростання ВВП країни, необхідним вбачається визначення взаємозв'язку між рівнями конкурентоспроможності, економічної свободи і добробуту в державі. Таке дослідження було здійснено вченими Національного інституту стратегічних досліджень на основі даних звітів

«Про глобальну конкурентоспроможність 2009-2010» Всесвітнього економічного форуму та «Індекс економічної свободи 2009», підготовленого спільно The Heritage Foundation та Wall Street Journal, а також ВВП на душу населення за 2008р. з бази даних МВФ World Economic Outlook. [150]

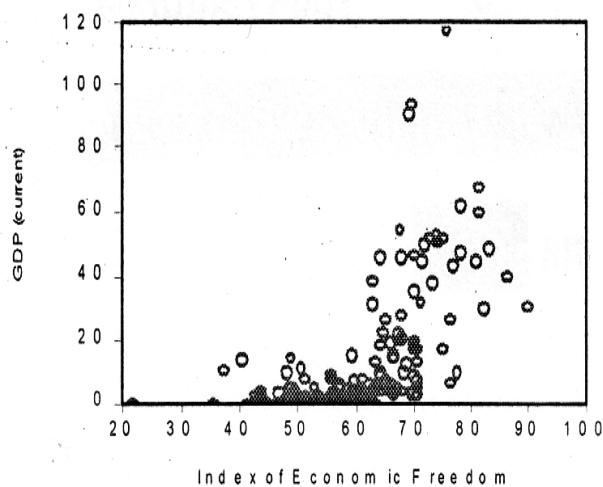
Вибірка при дослідженні взаємозв'язку між ВВП на душу населення та Індексом економічної свободи (ІЕС) налічувала 174 країни світу зі 183 присутніх у відповідному рейтингу (ІЕС); при дослідженні взаємозв'язку на душу населення та Індексом глобальної конкурентоспроможності – 132 країни світу зі 133, які були представлені у рейтингу ВЕФ.

Виходячи з мети дослідження, було проведено аналіз тісноти зв'язку між вищезазначеними індексами та ВВП на душу населення (у поточних цінах в доларах США та за паритетом купівельної спроможності (ПКС); оцінено фактори, що мають найбільший вплив; побудовано чотири однофакторні лінійні регресійні моделі (рис. 2.11), які, зокрема, визначають характер зв'язку між результативною ознакою (ВВП на душу населення) та факторами (рівнями економічної свободи та конкурентоспроможності, які вимірюються відповідно ІЕС та ІГК); проведено оцінку параметрів моделі та зроблено висновки. Вирішення завдання здійснено з використанням пакету прикладних програм EViews та PHStat2.

Як результат, було підтверджено існування тісного зв'язку між рівнями конкурентоспроможності, економічної свободи країни та її добробутом. Коефіцієнти кореляції 0,81 та 0,76 свідчать про наявність сильної, а 0,61 та 0,68 – середньої статистичної залежності. *При цьому найбільшою (0,81) виявилась щільність зв'язку між ВВП на душу населення (за ПКС у доларах США) та індексом глобальної конкурентоспроможності.*

Таким чином, між добробутом країни і рівнями її економічної свободи та конкурентоспроможності існує тісний статистичний зв'язок. Це свідчить про те, що країни з високим рівнем економічної свободи та конкурентоспроможності демонструють високий економічний потенціал,

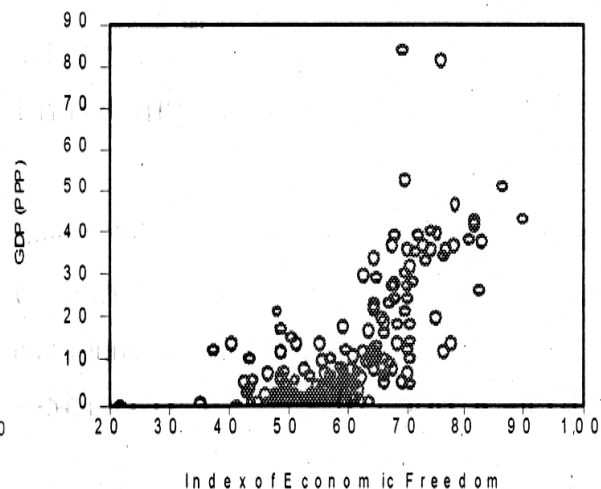
який впливає на рівень добробуту в країні. Формування економічної політики держави вимагає врахування цієї закономірності.



**Рис. 2.11а.** Зв'язок між ВВП на душу населення у поточних цінах у дол. США (Y) та індексом економічної свободи (X)

$$Y^* = -54,44 + 1,13X$$

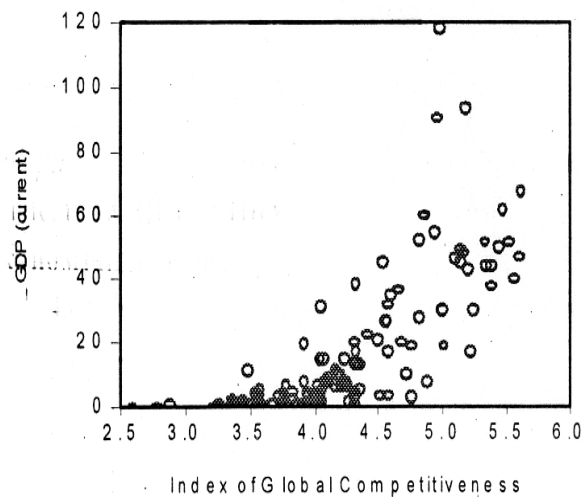
$$(r_{X,Y} = 0,61, R^2 = 0,37)$$



**Рис. 2.11б.** Зв'язок між ВВП на душу населення за ПКС у тис. дол. США (Y) та індексом економічної свободи (X)

$$Y^* = -43,52 + 0,95X_1$$

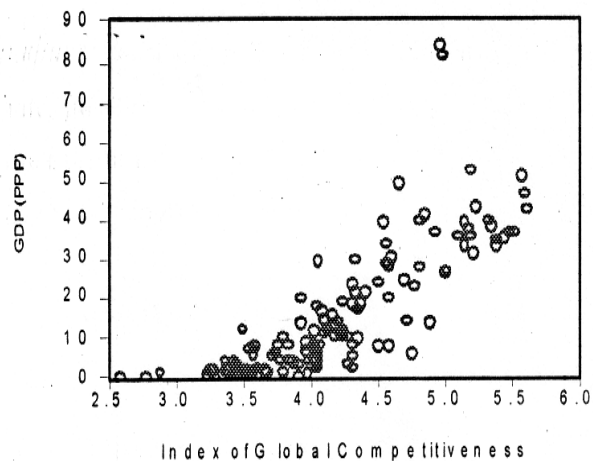
$$(r_{X,Y} = 0,68, R^2 = 0,46)$$



**Рис. 2.11в.** Зв'язок між ВВП на душу населення у поточних цінах у дол. США (Y) та індексом глобальної конкурентоспроможності (X)

$$Y^* = -87,25 + 24,86X_1$$

$$(r_{X,Y} = 0,76, R^2 = 0,58)$$



**Рис. 2.11г.** Зв'язок між ВВП на душу населення за ПКС у дол. США (Y) та індексом глобальної конкурентоспроможності (X)

$$Y^* = -67,50 + 20,11X_1$$

$$(r_{X,Y} = 0,81, R^2 = 0,66)$$

У підсумку можна зробити висновок, що, зважаючи на включення країни в процеси міжнародної економічної взаємодії, підвищення добробуту в державі є можливим безальтернативно на основі забезпечення міжнародної конкурентоспроможності національної економіки.

## **Висновки до розділу 2**

В результаті дослідження тенденцій розвитку світового господарства встановлено, що в умовах посилення міжнародної конкуренції внаслідок прагнення виробників збільшити власний прибуток за рахунок переміщення виробничих потужностей в інші країни, відбулось становлення багатонаціонального характеру виробництва у світовій економіці. Процеси транснаціоналізації знаходили своє втілення у створенні і функціонуванні транснаціональних корпорацій реального і фінансового секторів: якщо в 1970р. в світі налічувалось 7,3 тис. ТНК і 27,3 тис. їх зарубіжних філій, то в 2001р. кількість ТНК становила 65 тис., кількість зарубіжних філій – 850 тис. При цьому обсяг продажів останніх більше ніж вдвічі перевищив обсяг світового експорту. Збільшення відносного показника накопичених ПІІ, здійснюваних переважно транснаціональними корпораціями, у світовому ВВП майже вдвічі перевищує зростання відносного показника світової торгівлі у сукупному світовому ВВП.

В даний час ТНК контролюють до 50% світового промислового виробництва, більше половини міжнародної торгівлі, близько  $\frac{4}{5}$  світового обсягу патентів і ліцензій на нову техніку, технології і ноу-хау. Міжкрайнові потоки товарів і послуг набули нової якості: близько 40% таких потоків носить характер внутрішньокорпоративної торгівлі. При цьому найважливішим фактором глобалізації товарних ринків виступає інформаційна революція.

Одночасно високий ступінь дерегулювання міжнародної конкуренції в умовах глобалізації неминуче викликає посилення ризиків, пов'язаних із

зовнішньоекономічною відкритістю і участю у міжнародному розподілі праці, для країн світової периферії і напівпериферії, і збільшує вигоди глобалізації для більш розвинутих країн світу.

Ключовою сферою діяльності в рамках сучасної світової економіки є міжнародні інвестиційні процеси (розвиток міжнародної економічної діяльності є результатом заощадження та нагромадження капітальних умов у світовій економіці). Важливість дослідження динаміки і структури світових потоків капіталу в умовах глобалізації світогосподарських відносин обумовлено тим, що інвестиційна діяльність внаслідок подвійної економічної природи, що виявляється, з одного боку, у формі фінансово-матеріального потоку з іншого – в економічній діяльності та сукупності економічних відносин, що призводять цей потік у рух і визначають його спрямованість, впливає як нематеріально-речовинну основу суспільного виробництва, так і на форми її вияву в системі економічних відносин та економічної діяльності.

Як встановлено в результаті дослідження, можливість транскордонного інвестування економічно ефективних проектів зумовлює модернізацію економічної структури (на макро-, мезо- та мікрорівнях), перерозподіл і створення нової конфігурації міжнародних потоків інвестиційних ресурсів та товарів. Формується *активне конкурентне середовище* на основі інвестицій та інновацій.

Інвестиційний процес, розгортаючись на фоні багатокладної економіки, відрізняється високою мірою необхідності узгодження інвестиційних інтересів. Для потенційних інвесторів вирішальну роль відіграють політика держави стосовно іноземних інвестицій, можливість націоналізації іноземного майна, участь держави в системах міжнародних договорів з різних питань, стабільність державних інститутів, спадкоємність політичної влади, ступінь державного втручання в економіку тощо.

В результаті аналізу динаміки показників зовнішньої торгівлі України в рамках дослідження напрямків формування міжнародної конкурентоспроможності національної економіки визначено, що постійне



зростання негативного сальдо ЗТО держави (як наслідок випереджального зростання обсягів імпорту над експортом) зумовлено дією таких чинників: підвищення вартості енергоносіїв; погіршення кон'юнктури світового металургійного ринку; зростання імпорту енергозберігаючих технологій для потреб основних галузей економіки (машинобудування, чорна металургія, хімічна промисловість тощо); надмірне стимулювання споживання; зниження ставок ввізного мита тощо.

Встановлено, що рівень конкурентоспроможності українських товарів на зовнішніх ринках знижується, а переважна орієнтація української економіки на товари з низьким ступенем переробки не дає можливості у випадку зниження цін на світовому ринку переспрямовувати збутові потоки на внутрішній ринок.

Визначено причини низької конкурентоспроможності українських товаровиробників на зовнішніх ринках: пізнє залучення українських підприємств до світової конкуренції; низька якість продукції порівняно зі світовими аналогами; невідповідність сучасним потребам споживачів; недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікації і контролю якості експортної продукції; орієнтація на товари з низькою доданою вартістю; висока енергоємність виробництва тощо.

Обґрунтовано, що підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності держави на сучасному етапі світогосподарського розвитку необхідно здійснювати, перш за все, на основі збільшення експорту складних наукомістких товарів (незважаючи на великі потенційні можливості, частка України на світовому ринку високотехнологічної продукції становить 0,1% - ВАТ «Турбоатом», ВАТ «НКМЗ», ВАТ «КЗТМ», ДКБ «Південне» тощо), в рамках формування *конкурентної інноваційно-інвестиційної моделі розвитку експорту*, що вимагає системної підтримки розвитку експортної діяльності України з метою забезпечення реалізації національних інтересів на зовнішніх ринках.

### **Розділ 3. ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

#### **3.1. Удосконалення підходів щодо забезпечення міжнародної конкурентоспроможності національних економік**

Як відзначалось в першому розділі дослідження, конкуренція є багатофакторним явищем, інтенсивність якого залежить, в першу чергу, від такого:

- моделі ринку (досконалий чи недосконалий ринок);
- форми ринку за кількісним розподіленням учасників в контексті попиту і пропозиції (поліполія, олігополія, монополія і їх модифікації);
- стадії життєвого циклу товару, представленого на ринку;
- мотивів конкуренції, якими керуються продавці і покупці;
- типу підприємницьких реакцій на зміни на ринку;
- ступеня втручання держави в економічні процеси на ринку.

Слід відзначити, що за таких умов регулювання конкуренції у відкритій економічній системі не може бути ефективним за відсутності програмно-цільової промислово-технологічної політики, виважених інвестиційних програм та створення передумов ефективного залучення фінансових ресурсів у вигляді капітальних активів, які функціонують у виробничій сфері. Одночасно не існує механізму міжнародної економічної діяльності, придатного для використання всіма країнами за будь-яких національних умов участі в системі міжнародного поділу праці. [100, с.505]

Так, у США адміністрацією Б.Клінтона було розроблено Інвестиційну стратегію, яка на основі підтримки високого рівня освіти й охорони здоров'я ставила за мету прагнення держави до світового лідерства у галузях науки, техніки, інвестиційних технологій тощо. Відповідно до зазначеної стратегії особливої актуальності отримало інвестування інновацій, оскільки саме

ступінь інноваційної активності визначає загальний стан конкурентоспроможності економіки.

Виділення фінансування інноваційного процесу як пріоритетного стало об'єктивно необхідним через важливість реалізації ряду комплексних науково-технічних та економічних проектів, що вимагали значного обсягу фінансових ресурсів та виконання ряду супутніх завдань:

- координації зусиль промисловості й основних науково-дослідних центрів;
- широкомасштабна підготовка наукових і технічних кадрів;
- організація і координація контрактної системи взаємин між державою і фінансово-промисловими корпораціями.

Одночасно підходи розвинених країн щодо участі держави у задіянні наукового потенціалу при вирішенні завдання підвищення міжнародної конкурентоспроможності дещо відрізняються. Так, в Японії держане стимулювання інноваційної діяльності є спрямованим, перш за все, на заохочення придбання наукових досягнень інших країн, освоєння новітніх методів проведення наукових досліджень і граничне скорочення термінів впровадження отриманих результатів. У Франції держава стимулює проведення університетами і державними науковими організаціями, перш за все, фундаментальних і прикладних досліджень, що створює передумови успішного розвитку таких наукоємних галузей, як аерокосмічна галузь та атомна енергетика.

При цьому слід відзначити, що незважаючи на збільшення частки ВВП, що спрямовується на фінансування НТР, зміст державної інноваційної політики в сфері інновацій полягає не у збільшенні розмірів прямих інвестицій держави в НДКР, а у створенні сприятливого інвестиційного режиму для інноваційного процесу в цілому, який характеризується: системою пільг фіскально-правового характеру, що сприяють залученню відповідних коштів, забезпеченням відповідного державного контролю за ходом інвестиційного процесу та зворотністю асигнувань.

Таким чином, ключовою проблемою у зазначеному контексті стає створення умов, що забезпечують збільшення потоку внутрішніх і зовнішніх інвестицій і підвищення ефективності їх використання, тобто формування сприятливого інвестиційного клімату.

Щодо України – необхідним вбачається формування стратегічної моделі розвитку національного капіталу як основи реформування економіки, яка має враховувати як тенденції світового економічного розвитку, пов'язані із суттєвою зміною ролі держави у забезпеченні економічного зростання, так і специфічні особливості нашої країни. Тобто держава повинна виконувати подвійну роль: активно сприяти просуванню свого капіталу на світовий ринок та захищати національний ринок від руйнівного впливу світових фінансових потоків.

В даному контексті вбачається за доцільне використання можливостей *фінансово-промислових груп* – національних та за участю іноземних фірм, застосування заходів щодо їх зовнішньополітичної підтримки в контексті контролю за світовими фінансовими потоками, спрямованими в Україну, державної участі у розвитку ринкової інфраструктури зовнішньоекономічної підтримки власного капіталу, механізмів страхування інвестиційних ризиків.

[5]

Таким чином, основним макроекономічним завданням є створення умов для надходження капіталу у реальний сектор економіки що, в свою чергу, вимагає лібералізації податкової політики, зокрема надання податкових пільг при довгострокових вкладаннях капіталу в реальний сектор, який виступає основою формування міжнародної конкурентоспроможності національної економіки.

Вищевикладене вимагає реформування правових основ регулювання інвестиційної діяльності в державі, зокрема зміни ситуації, коли крім дії Законів України в сфері інвестування (Законів України «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування»), інвестори мають враховувати положення цілого ряду інших законів та підзаконних

нормативних актів держави (до їх числа належать Господарський кодекс, Цивільний кодекс, Закони України «Про господарські товариства», «Про банки і банківську діяльність», «Про власність», «Про захист іноземних інвестицій в Україні», «Про зовнішньоекономічну діяльність», законодавство про приватизацію та фондовий ринок тощо – всього положення близько 100 законодавчих та підзаконних нормативних актів України.

Реформування правового середовища інвестиційної діяльності має враховувати вимоги міжнародних угод, укладених Україною з рядом держав, щодо заохочення та взаємного захисту інвестицій, що є одним з джерел правового регулювання інвестиційної діяльності в Україні.

Необхідність укладання подібних договорів (угод) викликана наступними чинниками: [67, с.50]

- 1) завдяки такому договору (угоді) кожна з держав, що уклала його, отримує можливості реалізації прав своїх громадян в іншій країні;
- 2) для іноземного інвестора будь-якої країни принципово важливим є, щоб приймаюча країна надавала належний захист та забезпечувала безпеку його капіталовкладень в цій країні. Наявність таких гарантів не лише у національному законодавстві, а й у міжнародній угоді розглядається як прагнення приймаючої країни забезпечити максимальне збереження іноземної власності та зобов'язання щодо незастосування заходів з її примусового вилучення;
- 3) задіяння договірною регулювання дає певну гарантію застосування передбаченого угодою режиму для здійснення інвестування, незалежно від того, які зміни, в тому числі і законодавчі, можуть мати місце у країні-партнері за договором у майбутньому.

У договорах (угодах) щодо заохочення і взаємного захисту інвестицій, як і в законодавстві про інвестиційну діяльність, мають знаходити відображення

основні пріоритети державної політики України щодо залучення іноземних інвестицій.

Так, Закон України «Про дію міжнародних договорів на території України» передбачає, що укладені належним чином ратифіковані Україною міжнародні договори є невід'ємною частиною національного законодавства України і застосовуються у порядку, передбаченому для норм національного законодавства.

Важливість врахування вимог міжнародних договорів (угод) про заохочення і взаємний захист інвестицій, учасником яких є Україна, є тим більш важливим, що вони містять ряд особливих положень, відмінних від положень національного законодавства. В даних угодах для іноземних інвесторів з країн-учасниць договору може встановлюватись більш пільговий, відмінний від національного законодавства, правовий режим, стан дотримання якого необхідно враховувати при укладанні міжнародних угод.

Основними положеннями угод про заохочення і взаємний захист інвестицій є такі: [67, с.51]

- визначення використовуваних термінів («інвестиція», «інвестор», «доходи», «територія» та ін.);
- визначення сфери застосування угоди;
- умови сприяння та захисту іноземних інвестицій;
- умови надання іноземним інвестиціям режиму найбільшого сприяння;
- порядок компенсації збитків іноземним інвесторам;
- умови експропріації;
- умови переказу доходів від іноземних інвестицій та інших платежів;
- порядок вирішення спорів між договірною стороною та інвестором іншої договірної сторони та між самими договірними сторонами;

- застосування інших правил та зобов'язань та ін.

На даний момент Україною укладено більше 50 міжнародних угод про заохочення і взаємний захист інвестицій, а також стільки ж угод з питань уникнення подвійного оподаткування доходів і майна та запобігання ухилення від сплати податків.

Також Україна є учасницею ряду багатосторонніх угод з питань інвестиційної діяльності, що укладені членами різних регіональних угруповань (СНД, ЧЕС, ГУАМ тощо). Важливим аспектом стосовно використання такого засобу організаційно-правового регулювання іноземного інвестування, як міжнародні угоди про заохочення і взаємний захист інвестицій є те, що в Україні необхідно гармонійно поєднувати норми національного законодавства і положення зазначених угод з метою створення єдиного середовища для діяльності іноземних інвесторів в Україні. В контексті підвищення міжнародної конкурентоспроможності національної економіки першочерговим завданням є чітке визначення і систематизація пріоритетних напрямків в укладанні міжнародних угод про заохочення і взаємний захист інвестицій.

Національно-правове та міжнародно-правове регулювання інвестицій стосується в основному тотожних питань. Відмінність полягає в тому, що національні правові системи визначають специфічні лише для даної країни умови залучення та використання інвестицій, міжнародний же аспект регулювання інвестиційної діяльності має здебільшого універсальний характер і, в багатьох випадках відображає практичні напрацювання, інтереси провідних міжнародних економічних організацій, які розробляють принципи і правила здійснення міждержавного переміщення капіталу. Ці принципи і правила формулюються у багатосторонніх документах, які носять рекомендаційний або обов'язковий (після ратифікації) характер.

На сучасному етапі світогосподарського розвитку створюються умови для розробки глобального механізму регулювання зарубіжного інвестування, що є можливим в результаті діяльності міжнародних економічних та

фінансових організацій (Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Міжнародний банк реконструкції і розвитку, Організацій з економічного співробітництва і розвитку, Всесвітня торгівельна організація та ін.), в діяльності яких відбуваються принципові зміни – від вироблення загальних принципів ставлення до інвестицій, що мають в основному рекомендаційний характер, до створення загальних норм і правил, які через систему ратифікації приймають обов'язковий характер для держав. Крім того, діяльність різних міжнародних організацій у даній сфері має можливість як лібералізувати національні системи регулювання зарубіжних інвестицій, так і зблизити національні інвестиційні простори.

Серед нормативно-правових актів міждержавного характеру, що регулюють міжнародну інвестиційну діяльність, можна виділити такі групи:

- угоди, які визначають міжнародно-правовий режим економічних зв'язків, включаючи інвестиційну діяльність;
- угоди про торгівлю та навігацію;
- угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій;
- угоди про уникнення подвійного оподаткування;
- угоди у сфері захисту інтелектуальної власності;
- угоди щодо надання послуг, пов'язаних з рухом капіталів;
- угоди у сфері вирішення спорів, у тому числі пов'язаних з інвестиціями.

Особлива роль у формуванні загальносвітового механізму регулювання зарубіжних інвестицій належить Світовому банку, яким розроблено три принципово важливі документи щодо іноземних інвестицій:

- 1) Конвенція про вирішення спорів у сфері інвестицій (призвела до утворення Міжнародного центру вирішення спорів у сфері інвестицій);
- 2) Багатостороння угода про гарантії в сфері інвестицій (формує схему страхування іноземних інвестицій);



- 3) Директиви щодо політики іноземного інвестування (систематизують принципи зарубіжного інвестування і відображають компроміс з приводу характеру і сфер захисту інвестицій).

Можливість використання двосторонніх угод для створення передумов підвищення міжнародної конкурентоспроможності підтверджується тим, що двосторонні угоди, перш за все, виражають інтереси високорозвинених держав, а також тим, що зазначені угоди, крім інвестиційної діяльності, регулюють інші питання міжнародної економічної діяльності.

Важливу роль у створенні правових передумов розвитку міжнародної інвестиційної діяльності відіграє також Організація з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), якою розроблено модельні угоди щодо розвитку міжнародного економічного співробітництва.

Крім того, до багатосторонніх угод, що регулюють міжнародні економічні відносини, належать Паризька Конвенція щодо охорони промислової власності, Хартія економічних прав та обов'язків держав, Угода про усунення подвійного оподаткування доходів і майна юридичних осіб, Нью-Йоркська конвенція про визнання та забезпечення виконання іноземних арбітражних рішень, Європейська конвенція щодо міжнародного комерційного арбітражу тощо.

З урахуванням необхідності запровадження глобального регулювання міжнародних інвестиційних процесів, доцільним, на наш погляд, є створення єдиної нормативно-правової бази, заснування спеціальної міжнародної організації, оскільки наявні міжнародно-правові акти мають розрізнений характер і не забезпечують системності регулювання іноземного інвестування на загальносвітовому рівні. Спеціалізована ж організація матиме можливість певним чином об'єднувати розроблені міжнародною практикою нормативи. Саме тому в умовах глобалізації створення єдиної всесвітньої організації з питань міжнародного (транснаціонального) інвестування, є надзвичайно доцільним. Дана організація може бути створена

на основі багатосторонньої конвенції і мати правовий статус, подібний до Міжнародної Торгівельної Палати (див. розділ 1).

Щодо регулювання інвестиційної діяльності на рівні регіональних об'єднань країн, то метою розробки єдиного уніфікованого законодавства в рамках даних об'єднань є правова регламентація питань іноземного інвестування в умовах формування загального економічного простору країн-учасниць. При цьому нормативно-правові норми регулювання міжнародної інвестиційної діяльності в рамках міжнародних об'єднань мають відповідати нормам уніфікованого міжнародного (глобального) законодавства.

Крім того, практично незадіяними є можливості страхування - важеля захисту майнових прав потенційних інвесторів національної економіки, - як джерела капіталоутворення в Україні. Обсяг ресурсів, які акумулюються українським страховим ринком, не відповідає його потенційним можливостям, що відбувається внаслідок недооцінки ролі і місця страхування з боку держави, потенційних інвесторів тощо. У розвинених країнах страхові компанії (поряд з пенсійними фондами) виступають одними з найбільших інвестиційних інститутів. Так, у США до 30% загального обсягу внутрішніх інвестицій припадає на фінансові кошти, залучені за допомогою лише одного із видів страхування – страхування життя. [67, с.41]

Напрямки удосконалення ринку страхових послуг в Україні спрямовані на збільшення фінансової стійкості системи страхування в Україні та інтеграцію національного страхового ринку до світового мають передбачати:

- удосконалення нормативної бази;
- підвищення платоспроможності страхових організацій;
- розширення ринку страхових послуг та підвищення рівня їх конкурентоспроможності;
- удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності;
- коригування вимог щодо створення та діяльності страхових організацій;
- розвиток інфраструктури страхового ринку.

У сучасних умовах оптимальною формою регуляторної політики, що комплексно та глибоко сприяла б оптимізації не лише національної участі в міжнародній кооперації, а й усього масиву економічних відносин у суспільстві, є індикативне планування макроекономічного розвитку, яка має стати функціональною основою реформування структур «відкритого економічного» регулювання, перерозподілу регламентаційно-організаційних повноважень органів державного управління. Подібна практика широко використовується при визначенні завдань державного розвитку в ряді розвинутих країн. [100, с.505]

Виходячи із сучасних українських умов, відповідна політика має відповідати наступним принципам: [100, с.505-506]

- недоторканість національного суверенітету;
- свобода підприємництва у зовнішньоекономічній сфері за активної регуляторної ролі держави;
- безумовне дотримання законів усіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, а також відсутність дискримінації;
- верховенство закону в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності;
- захист інтересів національного товаровиробника як на території України, так і за її межами;
- еквівалентність міжнародного товарообміну, неприпустимість недобросовісної конкуренції та демпінгу при вивезенні та ввезенні товарів і послуг.

Стрижнем стратегії конкурентоспроможності національної економіки державою визначена розробка політики, яка забезпечуватиме ефективне використання ресурсів економіки, накопичення капіталу і спрямування його на продуктивне нагромадження. Цим завданням підпорядковуються основні важелі фінансової, регуляторної, промислової, аграрної, інвестиційно-інноваційної політики.

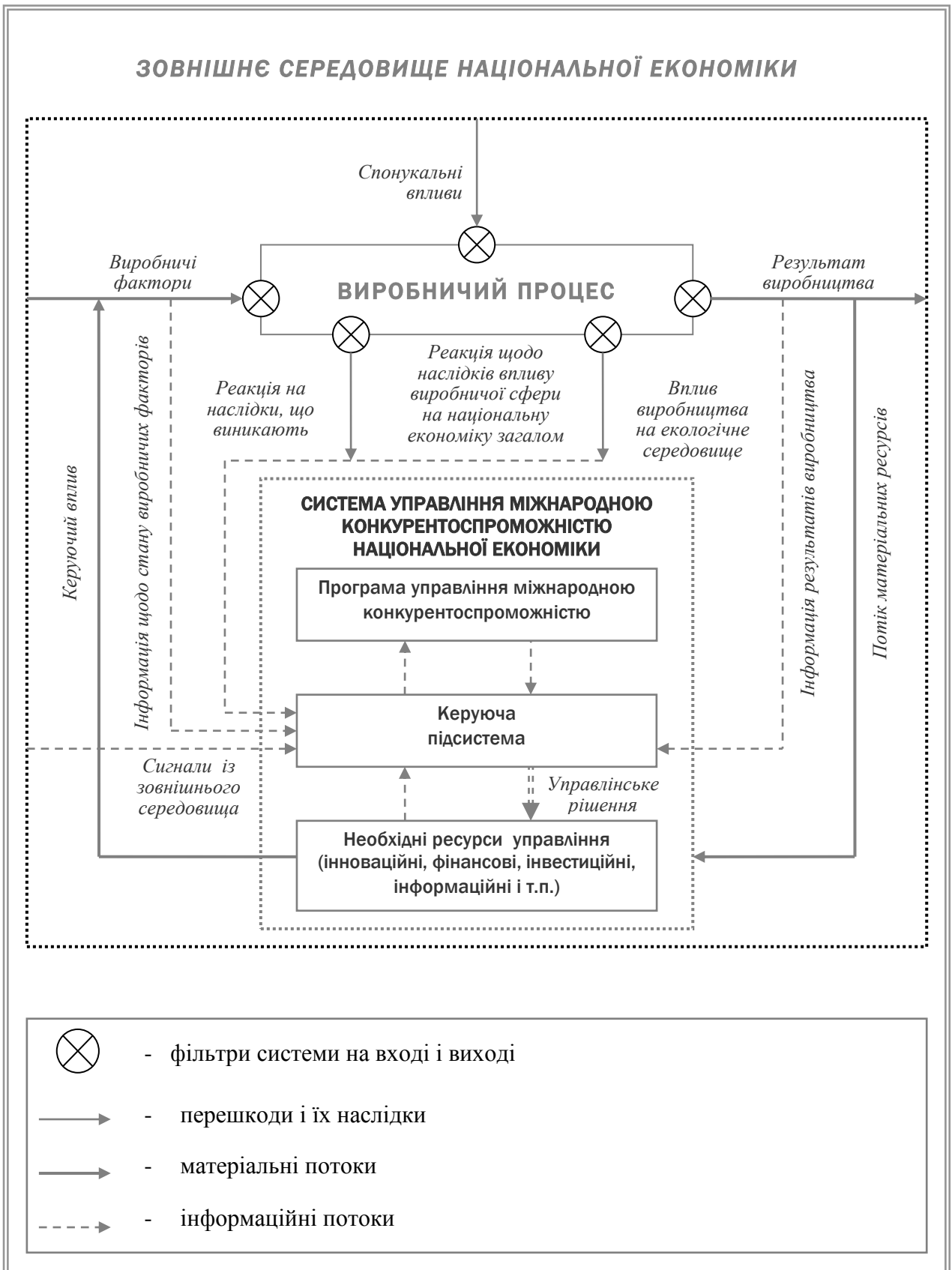
Офіційно проголошеними напрямками підвищення конкурентоспроможності економіки держави є такі:

- розробка нової стратегії промислово-інноваційної політики;
- запровадження надійної системи енергозабезпечення та енергозбереження;
- перетворення АПК у лідируючий сектор економіки;
- утвердження України як транзитної держави;
- розвиток інформаційних систем. [156]

Деталізація даних напрямків має відбуватись в рамках *концептуальної схеми управління міжнародною конкурентоспроможністю національної економіки* (рис. 3.1).

Основоутворюючим положенням представленої концептуальної схеми є розуміння *управління міжнародною конкурентоспроможністю національної економіки* як сукупності процесів, що забезпечують підтримання національної економіки у конкурентоспроможному стані або її переведення в новий (запланований) конкурентоспроможний стан через програму управління міжнародною конкурентоспроможністю шляхом організації і реалізації цілеспрямованих управлінських впливів щодо задіяння можливостей керуючих підсистем на макrorівні шляхом використання необхідних ресурсів управління (інноваційних, фінансових, інвестиційних, інформаційних і т.п.) з метою включення до світового господарства на основі використання міжнародних конкурентних переваг відповідно до вимог зовнішнього середовища.

Виходячи з рис. 3.1, після переведення національної економіки в конкурентоспроможний стан, відповідна керуюча система має забезпечити підтримання системи в досягнутому стані. Переведення національної економіки в новий стан здійснюється кожного разу, коли перед економічною системою постають нові вимоги зовнішнього середовища, і відповідно – виникають нові цілі. Оскільки розвиток світової економіки характеризується високим динамізмом, управління міжнародною конкурентоспроможністю національної економіки має носити безперервний характер.



**Рис. 3.1. Концептуальна схема управління міжнародною конкурентоспроможністю національної економіки**

Внаслідок того, що кожне переведення національної економіки в новий (конкурентоспроможний) стан потребує своєчасного переведення в новий стан також і керуючої системи, удосконалення останньої має носити також систематичний характер з тим, щоб вона постійно відповідала стану об'єкта управління (національної економіки) і його цілям (забезпечення міжнародної конкурентоспроможності).

В керуючій системі формування управлінського впливу здійснюється на основі прийняття управлінського рішення. Тому управління міжнародною конкурентоспроможністю можна представити як процес підготовки, прийняття і реалізації рішень, спрямованих на досягнення поставлених під впливом зовнішнього середовища цілей. Технологічно зазначений процес має здійснюватись на основі принципів системного підходу, оскільки управління міжнародною конкурентоспроможністю представляє собою сукупність багатьох взаємопов'язаних процесів.

При цьому в запропоновану концептуальну схему (рис. 3.1) закладено *принцип самоорганізації* управління міжнародною конкурентоспроможністю національної економіки за рахунок зворотного зв'язку у пропонованому замкненому контурі виробничої системи як основи конкурентоспроможності економіки.

Обов'язковими умовами самоорганізації управління міжнародною конкурентоспроможністю є такі:

- максимально повне інформаційне забезпечення управління;
- можливість порівняння отриманих результатів з показниками програми управління міжнародною конкурентоспроможністю (нормативне і технічне забезпечення управління);
- наявність джерел формування управлінських впливів (механізмів управління, стимулів і важелів впливу);
- самостійність суб'єктів міжнародної економічної діяльності у використанні механізмів управління господарською діяльністю.

Зважаючи на вищевикладене, втілення принципу самоорганізації вбачається можливим на основі інноваційного характеру управління міжнародною конкурентоспроможністю. Необхідність забезпечення інноваційного характеру економічних перетворень підтверджує раніше зроблений висновок щодо центральної ролі виробничого процесу у забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності національної економіки (рис. 3.2).

При цьому *головною метою управління виробничою складовою міжнародної конкурентоспроможності* є забезпечення постійної відповідності якості продукції, що розробляється, виготовляється та реалізується, потребам як внутрішніх, так і зовнішніх споживачів.

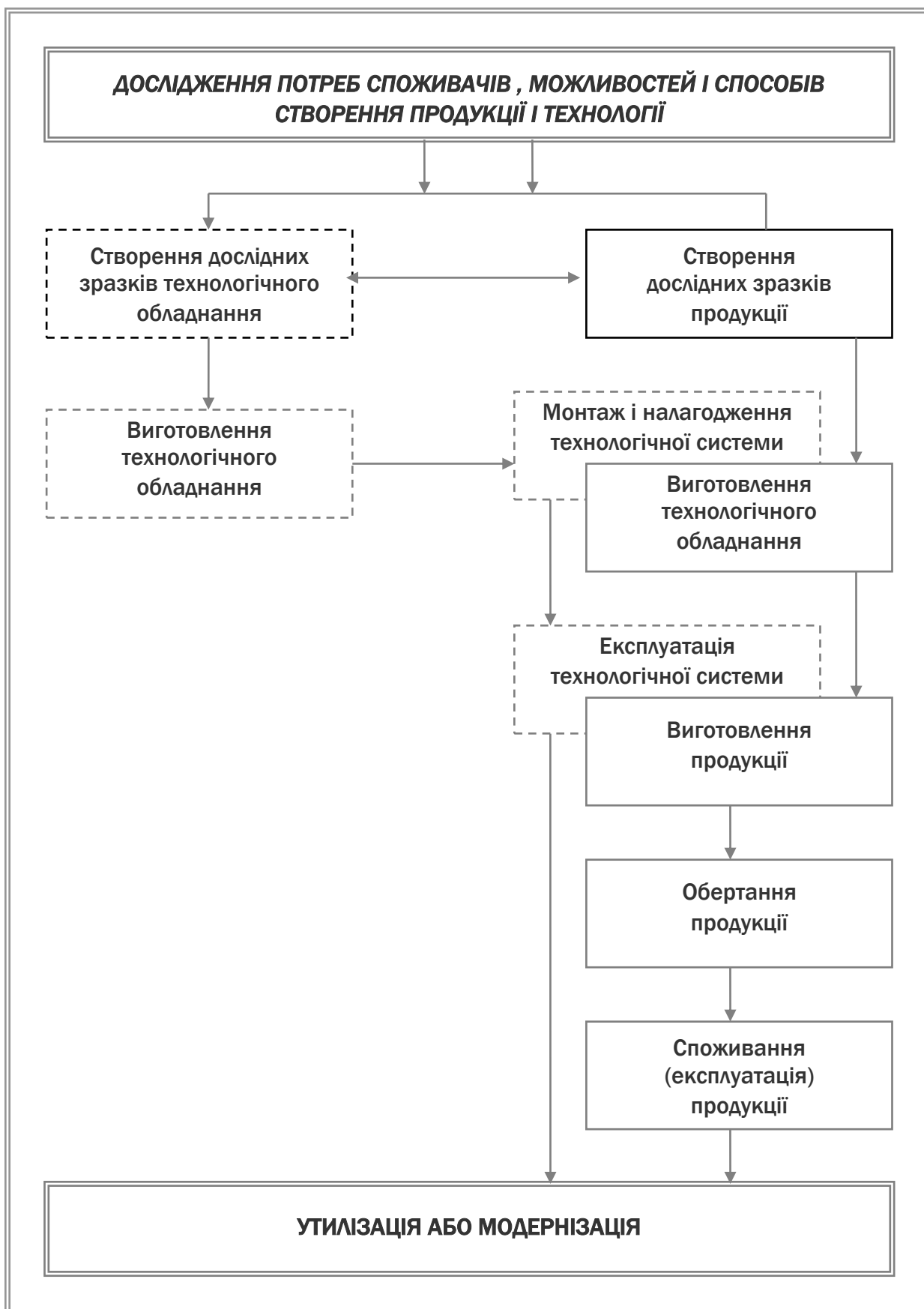
Головна мета може бути представлена як сукупність цілей кожного етапу, представленого у схемі на рис. 3.2 (табл. 3.1). У якості *критерію* досягнення головної мети може бути запропонована величина задоволення потреб на одиницю витрат споживача.

Слід відзначити, що при управлінні міжнародною конкурентоспроможністю на рівні національної економіки можуть не співпадати інтереси держави і компаній:

*по-перше*, інтереси держави в отриманні високих доходів від податку на прибуток з усієї сукупності конкуруючих компаній є пріоритетними перед інтересами окремої компанії. В силу цього держава підтримує конкуренцію, створюючи тим самим сприятливі умови високоприбутковим компаніям;

*по-друге*, з метою отримання високих прибутків компанії прагнуть зайняти домінуюче або монопольне становище на ринку, обмежуючи тим самим конкуренцію і знижуючи прибуток всієї сукупності компаній, а відповідно – і доходи бюджету.

За таких умов способами узгодження інтересів держави і компанії можуть бути такі:



**Рис. 3.2. Трансформація технологічного процесу в контексті міжнародної конкурентоспроможності продукції**



Таблиця 3.1

**Диференціація основних цілей управління виробничою складовою міжнародної конкурентоспроможності**

<i>№ п/п</i>	<i>Стадія управління</i>	<i>Основна мета</i>
1	Дослідження потреб споживачів, можливостей і способів створення продукції і технології	Забезпечити використання новітніх технологій при формуванні властивостей нової продукції і її виготовлення у відповідності до прогнозованих потреб
2	Створення дослідних зразків технологічного обладнання для виготовлення необхідної продукції	Сформувати оптимальний рівень якості і створити зразок нового продукту, що забезпечує: задоволення потреб і зниження витрат на одиницю корисного ефекту у порівнянні з попередніми зразками і підвищення конкурентоспроможності на ринку (продукції, технологій) стосовно основних конкурентів
3	Технологічні підготовка виробництва продукції, монтаж і налагодження технологічної системи	Сформувати технологічну систему, яка забезпечуватиме бездефектне виготовлення продукції в діапазоні всіх властивостей дослідного зразка і сприятиме посиленню мотивації високоякісної продуктивної праці персоналу
4	Виготовлення продукції і експлуатація технологічної системи	Виробництво продукції у встановленому обсязі, з рівнем якості, що відповідає проектній документації і зразку, і з рентабельністю, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства (товарної маси) у порівнянні із провідними конкурентами
5	Обертання продукції	Збереження якості продукції при складуванні, транспортуванні і організації збуту, а також доведення продукції до споживача у відповідності до вибору стратегічних позицій компанії і стану конкуренції (маркетингової стратегії)
6	Споживання (експлуатація) продукції	Повноцінне використання продукції у відповідності із призначенням, що забезпечує задоволення потреб і відомість компанії
7	Утилізація або модернізація продукції і технологічного обладнання	Повне використання наявних природних ресурсів і запобігання шкоди оточуючому середовищу і життю людей

- вибір компанією сфер діяльності, стратегії розвитку і стратегічних позицій в конкуренції, що забезпечують в перспективі високі прибутки і доходи державного бюджету;
- встановлення державою доцільних ставок податку на прибуток і введення податкових методів заохочення інвестицій;
- раціональна антимонопольна політика держави.

Вирішення викладених протиріч вимагає емпіричного обґрунтування шляхів їх подолання, що зумовлює необхідність розробки відповідного економіко-математичного моделювання управління міжнародною конкурентоспроможністю економік країн на різних рівнях.

### **3.2. Економіко-математичне моделювання забезпечення міжнародної конкурентоспроможності економік країн на різних рівнях.**

Забезпечення міжнародної конкурентоспроможності вимагає відповідних дій на макроекономічному галузевому та мікрорівні, і відповідно – моделювання забезпечення міжнародної конкурентоспроможності на даних рівнях.

Розглянемо особливості економіко-математичного моделювання міжнародної конкурентоспроможності на *макроекономічному рівні*.

Макроекономічна політика, на основі якої формуються загальні умови міжнародної економічної діяльності національних виробників, може розроблятися з використанням як формальних, так і неформальних моделей.

Якщо спиратись на праці Я.Тінбергена, А.Філліпса та Дж.Тобіна, то з метою дослідження міжнародної конкурентоспроможності необхідно проводити дослідження в координатах «цілі-засоби». Тоді макроекономічна політика може розглядатись як цілеспрямована зміна стану системи, зумовлювана змінами параметрів останньої. Параметри системи можна поділити на дві групи: структурні характеристики системи та стан зовнішнього середовища, які є неконтрольованими параметрами;

контрольовані (керовані) параметри. Зміна останніх призводить до бажаних змін параметрів (змінних) стану.

Якщо припустити, що параметри системи є взаємно незалежними, це дозволяє обчислювати ефекти застосування конкретної політики у «чистому» вигляді за сталих значень інших, крім обраного, параметрів системи.

У загальному випадку  $m$ -мірний вектор  $V$  вважається вектором допустимих макроекономічних політик, а  $n$ -мірний вектор  $X$  – вектор станів макроекономіки. Макроекономічна рівновага здебільшого описується векторно-матричним рівнянням:

$$X - F(X, V) = 0, \quad (3.1)$$

де  $F(X, V)$  – матриця розмірності  $nm$ , що характеризує структуру макроекономіки та її взаємодію із зовнішнім середовищем. Вектор рівноважного стану макроекономіки є функцією параметрів системи:

$$X^* = X^*(V), \quad (3.2)$$

після підстановки якої в (3.1) останнє, згідно з теоремою про неявну функцію, задовольняється тотожно.

Для точки рівноваги і незначних відхилень від неї зміни макроекономічної політики (вектор  $\partial V$ ) і зміни стану системи (вектор  $\partial X^*$ ) задовольняють рівнянню:

$$\frac{\partial X^*}{\partial V} = \frac{\partial F}{\partial X} \frac{\partial X^*}{\partial V} - \frac{\partial F}{\partial V} = 0, \quad (3.3)$$

звідси маємо, що ефекти макроекономічних політик визначаються матричним рівнянням:

$$\frac{\partial X^*}{\partial V} = \left( I - \frac{\partial F}{\partial X} \right)^{-1} \frac{\partial F}{\partial V}, \quad (3.4)$$

де  $I$  – одинична матриця, а

$$J = \left( \delta_{ij} - \frac{\partial F_i}{\partial x_j} \right)_{i,j=1}^n \equiv \left( I - \frac{\partial F}{\partial X} \right)$$

є матрицею Якобі макроекономічної системи (3.3), що обчислена в точці рівноваги.

Добуток двох матриць, які записані в правій частині (3.4) (матриці на вектор), характеризує реакції макроекономіки на зміну параметрів системи, які інтерпретуються як реалізація (допустимою множини) макроекономічних політик.

З (3.4) виходить, що оскільки матриця  $(I - \frac{\partial F}{\partial X})$  у загальному вигляді є не-виродженою, то обернена до неї завжди існує (окрім спеціальних випадків, які не мають економічного змісту). Тому ненульове вирішення системи (3.3) має місце, коли макроекономічна політика спричиняє вплив (ефект) не лише на вектор макроекономічних станів, але й на структуру системи, отже матриця  $\frac{\partial F}{\partial X}$  не повинна складатись лише з нульових елементів.

Незалежні прирости (вектори  $\partial V$  і  $\partial X$ ) вздовж гіперповерхні макроекономічної рівноваги завжди підпорядковуються умові:

$$dX - \frac{\partial F}{\partial X} dX - \frac{\partial F}{\partial V} dV = 0, \quad (3.5)$$

яка визначає переміщення з однієї точки рівноваги в іншу. Водночас вплив макроекономічної політики на стан системи, зокрема на її структуру, означає, що їх ефект може виявитись нейтральним, тобто регулюючий вплив може бути повністю згладженим зміною стану системи.

При цьому ефекти різних макроекономічних політик необхідно досліджувати ізольовано, тобто всі параметри системи вважають фіксованими, окрім одного, а для кожної конкретної політики обчислюється мультиплікатор такого вигляду:

$$\frac{\partial X^*}{\partial v_i} = (I - \frac{\partial F}{\partial v_i})^{-1} \frac{\partial F}{\partial v_i} \quad (i = 1, \dots, m) \quad (3.6)$$

де  $\frac{\partial X^*}{\partial v_i}$ ;  $\frac{\partial F}{\partial v_i}$  -  $n$  - мірні вектори ефектів макроекономічної політики.

Обчислення мультиплікаторів є дослідженням чутливості макроекономічної системи, оскільки вектори (3.6) характеризують чутливість стану точки рівноваги макроекономіки щодо змін  $i$ -го параметра системи.

В контексті забезпечення міжнародної конкурентоспроможності ефективність макроекономічної політики слід розуміти як спроможність монетарної чи фіскальної політики впливати на реальний ринок, виробництво і відповідно – зайнятість. Якщо припустити, що найкращий поточний стан економіки відповідає природному темпу зростання, а в статичі – економічному потенціалу, основне завдання макроекономічної політики полягає у максимальному наближенні поточного стану системи (реального виробництва і зайнятості) до потенційних обсягів. Постановка даного завдання зводиться до мінімізації відхилення фактичного рівня виробництва від потенційно можливого. Завдання макроекономічної стабілізації може бути також поставлено як мінімізація різниці між потенційним і фактичним рівнем виробництва.

Результат економічних реформ, спрямованих на підвищення *міжнародної конкурентоспроможності*, має забезпечувати можливість побудови і реалізації стабілізаційної макроекономічної політики, що не завжди є можливим.

Одновимірним аналогом макроекономічної політики може слугувати, наприклад, модель динаміки інвестицій і капіталу, яка ґрунтується на ідеях Д.Джогерсона.

Нехай змінною стану макроекономічної системи (фазовою координатою) обрано обсяг реальної вартості фактичного капіталу  $K = K(t)$ , а головною метою макроекономічної політики є деякий бажаний обсяг капіталу  $K^*$ , необхідний для забезпечення міжнародної конкурентоспроможності. Це може бути раціональний рівень капіталу  $K^*$ , що визначається з урахуванням усіх наявних ресурсів, технологією та організацією економічної системи.

У будь-якій точці часу  $t$ , тобто для заданого прогнозованого періоду, миттєві чисті інвестиції  $I \equiv \dot{K}$ , необхідні для підвищення рівня конкурентоспроможності виробничої системи, є інструментом, який призводить до зміни стану системи. Тоді можна припустити, що *коли економіка є конкурентоспроможною* та мотивації економічних агентів не

викривлені, то для оптимального (раціонального) рівня (обсягу) капіталу інвестиції мають бути нульовими; коли фактичний обсяг є меншим за бажаний обсяг – позитивними; у протилежному випадку - від'ємними. Динаміка зміни станів такої системи може бути представлена за допомогою графіку лінійного рівняння:

$$\dot{K} - \lambda(\dot{K} - K) = 0; \quad 0 < \lambda < 1, \quad (3.7)$$

де параметр  $\lambda$  визначається мотивацією суб'єктів господарювання.

Відповідно до (3.7) та за умови  $\dot{K} = I$  виходить, що незалежний приріст інвестицій і капіталу біля точки рівноваги  $I^* = I^*(K)$  має задовольняти рівнянню

$$dI + \lambda dK = 0, \quad (3.8)$$

звідси

$$\frac{dI^*}{dK} = -\lambda < 0. \quad (3.9)$$

Отже, при розробці заходів щодо підвищення міжнародної конкурентоспроможності необхідно враховувати, що інвестиції можуть скорочуватись із наближенням до бажаного обсягу капіталу ліворуч від точки рівноваги і мають збільшуватись, коли система віддаляється від бажаного обсягу капіталу.

Макроекономічні моделі дозволяють виявити відносну суперечливість різних цілей політики підвищення міжнародної конкурентоспроможності, забезпечити узгодженість цілей даної політики і інструментів щодо їх досягнення.

Розглянемо наступний приклад. Нехай відкрита макроекономіка представлена двома координатами: станом платіжного балансу  $y_1$ , що відображає рівень міжнародної конкурентоспроможності країни і вимірюється в іноземній валюті, і рівнем зайнятості, який забезпечує даний стан міжнародної конкурентоспроможності  $y_2$ . Рівноважні значення цих показників представимо як функції стану агрегованого попиту  $x_1$  і курсу

національної валюти  $x_2$ , тобто матрично-векторне рівняння рівноваги матиме вигляд

$$Y = F(X)$$

Цілями розвитку у короткостроковій перспективі оберемо покращення стану платіжного балансу в результаті підвищення конкурентоспроможності продукції і відповідно - підвищення рівня зайнятості в результаті попиту на дану продукцію.

$$dy = (dy_1, dy_2)$$

Якщо зростання попиту на продукцію супроводжуватиметься зниженням курсу національної валюти, вектор інструментів вищевказаної політики матиме вигляд:

$$dx = (dx_1, dx_2).$$

В цілому політика підвищення міжнародної конкурентоспроможності заміщується системою:

$$\begin{pmatrix} dy_1 \\ dy_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \frac{\partial y_1}{\partial x_1} & \frac{\partial y_1}{\partial x_2} \\ \frac{\partial y_2}{\partial x_1} & \frac{\partial y_2}{\partial x_2} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} dx_1 \\ dx_2 \end{pmatrix} \quad (3.10)$$

Матриця системи (3.10) містить інформацію щодо ступеня досягнення висунутих цілей, особливо у тих випадках, коли цілі та інструменти макроекономічної політики є відносно суперечливими.

Безумовно, макроекономічна система реагує на зміну зовнішніх змінних, при цьому основні структурні параметри макроекономічної моделі залишаються інваріантними щодо різних типів управлінських впливів.

Макроекономічна політика вважається пасивною (нейтральною), якщо вона не впливає на макроекономічну ситуацію в контексті забезпечення міжнародної конкурентоспроможності, зокрема не наближає виробництво до його потенційного рівня через зміни значень норми відсотка, курсу національної валюти тощо.

Відповідно до поглядів Р.Лукаса на нейтральність макроекономічної політики, для дослідження даного явища можна використовувати спеціальну функцію агрегованої пропозиції, яку можна записати таким чином:

$$y_t = \bar{y} + \alpha(p_t - p_{t,t-1}^e) + \xi_t, \quad (3.11)$$

де  $y_t$  - рівень поточного виробництва у момент часу  $t$ ;

$\bar{y}$  - рівень потенційно можливого виробництва;

$p_t$  - поточні ціни в момент часу  $t$ ;

$p_{t,t-1}^e$  - очікування щодо рівня цін на момент часу  $t$ , отримані на основі інформації, доступної на момент  $(t-1)$ ;

$\xi_t$  - випадкові збурення щодо агрегованої пропозиції, котрі вважаються незалежними у часі, нормально розподіленими з нульовим середнім і кінцевою дисперсією.

У моделі Лукаса реальний ринок вважається ефективним у тому розумінні, що його учасники миттєво використовують інформацію, на яку реагують ціни. Очікування економічних агентів на ефективному ринку

$$p_{t,t-1}^e \equiv E(p_t | \Omega_{t-1}) \quad (3.12)$$

є раціональними, тобто формуються так само, як відбувається усереднення у випадковому процесі:

$$p_t = E(p_t | \Omega_{t-1}) + e_t, \quad (3.13)$$

де  $E$  – оператор раціональних сподівань (очікувань);

$\Omega_{t-1}$  - інформаційна множина, що доступна виробникам на момент часу  $(t-1)$ , коли вони формують свої очікування;

$e_t$  - випадкова некорельована похибка передбачення, що має нульове середнє і кінцеву дисперсією.

В контексті формування міжнародної конкурентоспроможності дане рівняння є важливим, оскільки фактичні ціни коливаються навколо свого раціонального передбачення із суто випадковою похибкою, що має нульову середню і кінцеву дисперсію. Залежність між передбаченим і фактичним рівнем цін існує, за визначенням, на ефективному ринку, де ціни абсолютно



рухомі, постійно врівноважують попит і пропозицію. Це є можливим, коли ціни повністю реагують на нову інформацію, яка практично миттєво стає доступною всім учасникам ринку. Таким чином, учасники ринку позбавлені можливості використовувати свої тимчасові інформаційні переваги з метою отримання прибутку. Необхідно відзначити, що оскільки гіпотеза симетричної інформації практично не підтверджується, надзвичайно актуальним є дослідження ринків з асиметричною інформацією.

Для раціональних очікувань, оскільки нове значення цін абсолютно точно передбачити неможливо, на що вказує (3.13), раціональним передбаченням цін на момент  $t$  може бути, зокрема, їх значення на момент  $(t-1)$ :

$$E_{t-1}(p_t) = E(p_t | \Omega_{t-1}) = p_{t-1}, \quad (3.14)$$

яке можна отримати, обчислюючи сподівання в обох частинах рівняння (3.13), оскільки  $E[\varepsilon_t] = 0$ .

Для гіпотези раціональних очікувань значення цін у різні моменти часу поєднані рівнянням випадкового коливання:

$$p_t = p_{t-1} + \varepsilon_t, \quad (3.15)$$

яке у даному випадку є моделлю динаміки цін для дискретних випадкових процесів.

Гіпотеза раціональних очікувань, що ґрунтуються на понятті ефективного ринку, бере за основу очікування низки відносно добре поінформованих агентів. В ситуаціях з асиметричним розподілом значень випадкової величини, яку очікують проінформовані агенти ринку, як більш адекватну величину можна обирати моду або медіану. У певних випадках ці величини можуть бути скориговані на величину ризику.

Стосовно ринку з асиметричною розподіленою інформацією (значними ймовірними обмеженнями товарного ринку та ринку праці), впевненість щодо адекватності раціональних очікувань не є однозначною.

Необхідно відзначити, що умова (3.6) робить надмірними і непотрібними всі авторегресійні схеми формування очікувань. Однак для економіки

перехідного типу, коли вагомість попередньої інформації різко зменшується, особливо у короткостроковому періоді, методологія раціональних очікувань з урахуванням ризику є особливо актуальною.

За вищезазначених умов сутність твердження щодо нейтральності макроекономічної політики з урахуванням раціональних очікувань можна продемонструвати таким чином. Обчислюючи раціональні очікування для агрегованої пропозиції (3.11), отримуємо, що з урахуванням (3.14) найкращим передбаченням для випадкової величини  $y_t$  будуть значення потенційного виробництва, що формує міжнародну конкурентоспроможність національної економіки, тобто має місце:

$$E(y_t) | \Omega_{t-1} = \bar{y} \quad (3.16)$$

З (3.16) випливає, що обсяги реального виробництва обтяжені впливом лише зовнішніх – випадкових, і відповідно слабо прогнозованих впливів.

Отже, макроекономічна політика є нейтральною лише в певному розумінні - не може зменшити розходження між фактичним і потенційним рівняннями виробництва, тим часом як останній у ринковій економіці визначається чинниками пропозиції. Крім того, оскільки похибки прогнозу є випадковими й незалежними, то втручання держави посилить величину розходження фактичного і потенційного виробництва.

Таким чином, фіскальна і монетарна політика стають не стабілізуючим, а дестабілізуючим чинником, відповідно – державне втручання в економіку слід зменшувати.

Таким чином, твердження щодо нейтральності макроекономічної політики є справедливим лише за досить жорсткого дотримання прогнозованої пропозиції, що є можливим, коли функція (3.11) не залежить від норми відсотка, а фіскальна політика будується лише з використанням інформації щодо попередніх рішень. Якщо змінити хоча б одну з даних умов, то макроекономічна політика, принаймні в короткостроковому періоді, здійснює вплив на реальний рівень виробництва.

Важливий вплив на виробників і споживачів має податкова політика держави, яка може суттєво впливати на рівень міжнародної конкурентоспроможності національної економіки як у якості дестимулятра (податки на виробника підвищують витрати, відповідно зміщується крива агрегованої пропозиції, породжуючи таким чином скорочення обсягів виробництва), так і якості засобу активізації виробництва конкурентоспроможної продукції (зменшення або звільнення від податків).

Таким чином, загальним принципом політики оподаткування є її узгодження з перспективами розвитку макроекономікою, для чого можна скористатись функцією Лаффера і теоремою Ролля.

Більш загальний погляд на проблему оподаткування у в контексті конкурентоспроможності національної економіки свідчить, що за певних умов конкурентної економіки і режиму низької інфляції стимулююче значення має дефіцит бюджету. Регулювання бюджетного дефіциту залежить від його природи (чи є дефіцит наслідком недостатнього оподаткування чи спаду економічної активності) і способу фінансування (при цьому слід мати на увазі, що бюджет, у якому доходи дорівнюють витратам, не є нейтральним, а стимулює зростання виробництва. Однак зростання виробництва, коли уряд забезпечує збалансованість бюджету, є мінімальним).

Розглянемо цю закономірність детальніше. Нехай певний ринок перебуває у стані рівноваги (агрегований дохід  $Y$  дорівнює обсягам агрегованих витрат  $E$ ). У лінійній моделі реального ринку Кейнса ціни не впливають на поведінку системи, а сукупне споживання вважається функцією доходу  $Y^D = (Y - T)$ , де податки є фіксованими:

$$C = C_0 + c(Y - T).$$

У точці рівноваги реального ринку для податків, що не залежать від рівня доходу, має місце рівність (проста скалярна форма рівняння (3.1)):

$$(1 - c)Y = C_0 - cT + I + G,$$

і за заданих екзогенно значень інвестицій і державних витрат  $I$ ,  $G > 0$  рівноважне значення реального доходу дорівнює :

$$Y^* = s^{-1}(C_0 - cT + I + G), s = (1 - c). \quad (3.17)$$

У досить малому оточенні точки рівноваги для ринку товарів і послуг, згідно з теоремою наявної функції, існує функція

$$Y^* = Y^*(G, T),$$

тобто рівноважний дохід параметрично залежить від державних витрат і податків ( $G$  і  $T$  відповідно). Для даної моделі реакція рівноважного доходу на зміну бюджетних витрат дорівнює

$$\frac{\partial Y^*}{\partial G} = \frac{1}{s} > 0,$$

а реакція рівноважного доходу на зміну податків (за фіксованих обсягів витрат):

$$\frac{\partial Y^*}{\partial T} = -\frac{c}{s} < 0.$$

Ці реакції визначаються диференціацією рівняння (3.17) з відповідними аргументами.

Зміну рівноважного доходу викликає також фіскальна політика держави:

$$dY^* = \frac{\partial Y^*}{\partial G} dG + \frac{\partial Y^*}{\partial T} dT,$$

величину даної зміни можна записати так:

$$dY^* = s^{-1}dG - s^{-1}cdT = s^{-1}(dG - cdT).$$

Рівноважний дохід залишиться незмінним ( $dY^* = 0$ ), якщо приріст обсягів податків буде більшим за приріст державних витрат:

$$dG = cdT.$$

Отже, нейтральним щодо рівноважного доходу виступатиме бюджет з позитивним сальдо. В умовах же рівності приросту обсягів податків і обсягів урядових витрат (збалансованого бюджету)

$$dG = cd = dG,$$

рівноважний дохід зростатиме, але в мінімальних обсягах:

$$dY^* = \frac{\partial Y^*}{\partial G} dG + \frac{\partial Y^*}{\partial T} dT = s^{-1} dG - s^{-1} c dG = dG.$$

У цьому випадку мультиплікатор збалансованого бюджету

$$\frac{dY^*}{dG} = 1,$$

що означає, що збалансоване зростання доходів і витрат сприяє зростанню реального доходу у пропорції 1:1.

Таким чином, можна зробити висновок, що збалансований бюджет не є нейтральним щодо доходу, а виступає стимулом до виробництва, хоча і мінімальним.

Більш значущі стимули для формування міжнародної конкурентоспроможності можуть бути створені на *галузевому рівні*, для визначення яких найбільш дієвим засобом виступає метод міжгалузевого балансу, сутність якого полягає в узгодженні матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Цінність моделі міжгалузевого балансу полягає в тому, що розраховані балансові співвідношення між виробництвом обсягів продукції певними суб'єктами господарювання (об'єднаннями) й сукупною потребою в цій продукції виступають основою розробки управлінських рішень для підвищення міжнародної спроможності національної економіки в певних галузевих сегментах.

Таким чином, в контексті забезпечення конкурентоспроможності національної економіки під *балансовою моделлю міжнародної конкурентоспроможності* необхідно розуміти систему рівнянь, котрі задовольняють вимоги відповідності щодо наявності ресурсу та його використання з метою задоволення існуючого попиту на продукцію певної галузі на міжнародному та національних ринках.

Основу інформаційного забезпечення балансових моделей міжнародної конкурентоспроможності становить матриця коефіцієнтів витрат ресурсів за конкретними напрямками їх використання, перш за все, технологічна матриця – таблиця міжгалузевого балансу, що складається з коефіцієнтів (нормативів) прямих витрат на виробництво одиниці продукції.

Таким чином, доцільно будувати балансові моделі міжнародної конкурентоспроможності як числові матриці. У матричних моделях балансовий метод дістає чітке математичне вираження. Отже, матричну структуру доцільно використовувати при розробці міжгалузевого і міжрегіонального балансів виробництва та розподілу продукції окремих регіонів, підприємств і компаній тощо. Попри специфіку цих моделей, їх об'єднує не лише спільний формальний (математичний) апарат побудови та єдиний алгоритм обчислень, а й аналогічність низки економічних характеристик, що надає можливість розглядати структуру, зміст і основні залежності матричних моделей на прикладі міжгалузевого балансу та розподілу продукції в національній економіці. Даний баланс відображає виробництво та розподіл суспільного продукту в галузевому розрізі, міжгалузеві виробничі зв'язки, використання матеріальних і трудових ресурсів, створення й розподіл національного доходу.

Принципова схема міжгалузевого балансу (МГБ) виробництва й розподілу суспільного продукту у вартісному вираженні наведена в табл. 3.2. В основу даного бачення покладено розподіл сукупного продукту на проміжний і кінцевий продукт; національна економіка представлена як сукупність галузей. Кожна галузь представлена в балансі як виробник і як споживач. Квадранти представленої схеми (I, II, III, IV) представляють собою блоки, що мають різний економічний зміст:

*квадрант I* – таблиця міжгалузевих потоків, показники на перетині рядків і стовпців є обсягами міжгалузевих потоків продукції  $x_{ij}$ ,  $i$  та  $j$  – відповідно номери галузей виробників та споживачів;

*квадрант II* – кінцева продукція (продукція, що виходить зі сфери виробництва в кінцеве використання – споживання і накопичення) всіх галузей матеріального виробництва;

*квадрант III* – характеризує національний дохід з боку вартісного складу – як суму чистого продукту й амортизації;

*квADRANT IV* – характеризує розподіл і використання національного доходу. В результаті перерозподілу створеного національного доходу утворюються доходи населення, підприємств, держави. Дані четвертого квадранту є важливими для формування джерел фінансування капіталовкладень.

Таблиця 3.2

## Концептуальна схема міжгалузевого балансу

<i>Галузі – виробники</i>	<i>Галузі - споживачі</i>					<i>Кінцевий продукт</i>	<i>Валовий продукт</i>
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>...</i>	<i>n</i>		
<i>1</i>	$x_{11}$	$x_{12}$	$x_{13}$	$\dots$	$x_{1n}$	$Y_1$	$X_1$
<i>2</i>	$x_{21}$	$x_{22}$	$x_{23}$	$\dots$	$x_{2n}$	$Y_2$	$X_2$
<i>3</i>	$x_{31}$	$x_{32}$	$x_{33}$	$\dots$	$x_{3n}$	$Y_3$	$X_3$
$\dots$	$\dots$	$\dots$	$\dots$	<b>I</b>	$\dots$	<b>II</b>	$\dots$
<i>n</i>	$x_{n1}$	$x_{n2}$	$x_{n3}$	$\dots$	$x_{nn}$	$Y_n$	$X_n$
Амортизація	$C_1$	$C_2$	$C_3$	$\dots$	$C_n$	<b>IV</b>	
Оплата праці	$v_1$	$v_2$	$v_3$	<b>III</b>	$v_n$		
Чистий дохід	$m_1$	$m_2$	$m_3$	$\dots$	$m_n$		
Валовий продукт	$X_1$	$X_2$	$X_3$	$\dots$	$X_n$		$\sum_{i=1}^n x_i = \sum_{j=1}^n x_j$

Міжгалузевий баланс в межах єдиної моделі об'єднує баланси галузей матеріального виробництва, баланс сукупного суспільного продукту, баланс національного доходу, баланс доходів і витрат населення.

Якщо позначити валовий продукт  $j$ -ї галузі  $X_j$ , можна записати два співвідношення, що відображають сутність МГБ та є основою відповідної економіко-математичної моделі.

По-перше, розглядаючи схему балансу у вертикальному розрізі, можна зробити висновок, що сума матеріальних витрат будь-якої споживаючої галузі та її умовно-чистий продукт дорівнює валовій продукції цієї галузі:

$$X_j = \sum_{i=1}^n x_{ij} + Z_j, j = 1, \dots, n. \quad (3.18)$$

По-друге, розглядаючи схему балансу у горизонтальному розрізі, для кожної галузі-виробника, можна зробити висновок, що валова продукція будь-якої галузі дорівнює сумі матеріальних витрат галузей, які споживають її продукцію, і кінцевої продукції даної галузі:

$$X_i = \sum_{j=1}^n x_{ij} + Y_i, i = 1, \dots, n. \quad (3.19)$$

Підсумовуючи систему рівнянь по  $j$ , отримаємо

$$\sum_{j=1}^n X_j = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^n x_{ij} + \sum_{j=1}^n Z_j. \quad (3.20)$$

Аналогічно, підсумовуючи за  $i$  систему рівнянь (3.19), отримаємо

$$\sum_{i=1}^n X_i = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_{ij} + \sum_{i=1}^n Y_i \quad (3.21)$$

Звідси

$$\sum_{j=1}^n Z_j = \sum_{i=1}^n Y_i, \quad (3.22)$$

з чого можна зробити висновок, що в міжгалузевому балансі дотримано принцип еквівалентності матеріального та вартісного складу національного доходу, що створює можливості перерозподілу коштів на користь галузей, в яких створюються міжнародні конкурентні переваги.



Оснoву інформaційного забезпечення моделі міжгалузевого балансу становить технологічна матриця, що містить коефіцієнти прямих матеріальних витрат на виробництво одиниці продукції. Припустимо, що для виробництва продукції в  $j$ -й галузі необхідна певна кількість витрат проміжної продукції  $i$ -ї галузі, що становить  $a_{ij}$ , і ця величина не залежить від обсягів виробництва в  $j$ -й галузі та є досить стабільною величиною у часі. Величина  $a_{ij}$  є коефіцієнтом прямих матеріальних витрат та обчислюється таким чином:

$$a_{ij} = \frac{x_{ij}}{X_j}, a_{ij} = \text{const}, i, j = 1, \dots, n . \quad (3.23)$$

Коефіцієнти прямих матеріальних витрат показують, яку кількість продукції  $i$ -ї галузі необхідно витратити, якщо враховувати лише прямі витрати, для виробництва одиниці продукції  $j$ -ї галузі. З урахуванням формули (3.23) систему рівнянь балансу (3.19) можна записати у вигляді

$$X_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} X_j + Y_i, i = 1, \dots, n . \quad (3.24)$$

Якщо ввести до розмірковувань матрицю коефіцієнтів прямих матеріальних витрат  $A = (a_{ij})$ , вектор-стовпчик валової продукції  $X$  та вектор-стовпчик кінцевої продукції  $Y$ :

$$X = \begin{pmatrix} X_1 \\ X_2 \\ \dots \\ X_n \end{pmatrix}, Y = \begin{pmatrix} Y_1 \\ Y_2 \\ \dots \\ Y_n \end{pmatrix},$$

то система рівнянь (3.24) у матричній формі матиме вигляд

$$X = AX + Y . \quad (3.25)$$

За допомогою наведеної моделі можна виконати такі варіанти обчислень:

- обсяги кінцевої продукції кожної галузі ( $Y_i$ ) можна визначити, задаючи в моделі обсяги валової продукції кожної галузі ( $X_i$ ):

$$Y = (E - A)X , \quad (3.26)$$

де  $E$  – одинична матриця  $n$ -го порядку;

- обсяги валової продукції кожної галузі ( $X_i$ ) можна визначити, задаючи обсяги кінцевої продукції всіх галузей ( $Y_i$ ):

$$X = (E - A)^{-1}Y; \quad (3.27)$$

- для низки галузей, задаючи обсяги валової продукції, а для решти – обсяги кінцевої продукції, можна відшукати величини кінцевої та валової продукції всіх галузей.

У формулах (3.26) і (3.27)  $E$  означає одиничну матрицю  $n$ -го порядку, а  $(E - A)^{-1}$  - матрицю, обернену до матриці  $(E - A)$ .

Якщо визначник матриці  $(E - A)$  не дорівнює нулю, тобто ця матриця не виродженою, то існує матриця, обернена до неї, яку позначимо як  $B$ :

$$B = (E - A)^{-1}. \quad (3.28)$$

Систему рівнянь у матричній формі (3.27) можна представити наступним чином:

$$X = BY. \quad (3.29)$$

Елементи матриці  $B$  позначимо як  $b_{ij}$ , тоді з матричного рівняння (3.29) для  $i$ -ї галузі можна отримати співвідношення:

$$X_i = \sum_{j=1}^n b_{ij} Y_j, i = 1, \dots, n. \quad (3.30)$$

Із співвідношення (3.30) випливає, що валову продукцію можна представити як зважену суму обсягів кінцевої продукції, ваговими коефіцієнтами при цьому є  $b_{ij}$  (коефіцієнти повних матеріальних витрат), які показують, скільки необхідно виробити валової продукції  $i$ -ї галузі для забезпечення кінцевого використання одиниці продукції у галузі  $j$ , тобто вони включають у себе як прямі, так і опосередковані витрати всіх порядків.

Коефіцієнти повних матеріальних витрат  $b_{ij}$  показують, який обсяг продукції  $i$ -ї галузі необхідно виробити, щоб з урахуванням прямих і опосередкованих витрат отримати одиницю кінцевої продукції  $j$ -ї галузі, яка

в подальшому може бути реалізована на міжнародному та національному ринку.

З точки зору міжнародної конкурентоспроможності, коефіцієнти повних матеріальних витрат можна застосовувати, коли необхідно визначити, як вплинуть на валовий випуск певної галузі деякі зміни щодо обсягів випуску кінцевої продукції всіх галузей національної економіки:

$$\Delta X_i = \sum_{j=1}^n b_{ij} \Delta Y_j, \quad (3.31)$$

де  $\Delta X_i$  та  $\Delta Y_j$  - зміна (приріст) обсягу валової і кінцевої продукції відповідно.

При цьому важливо визначити, як впливають на рівень міжнародної конкурентоспроможності в галузевому аспекті дії окремих виробників.

Розглядаючи формування міжнародної конкурентоспроможності *на мікрорівні*, необхідно відзначити, що за досконалої конкуренції ціни на ринку не залежать від дій окремих виробників і споживачів. Якщо ж мова йде про недосконалу конкуренцію, ціни на ринку залежать від стратегій учасників ринку – суб'єктів господарювання.

Якщо порівняти дії двох конкурентів, що виробляють однорідну (подібну) продукцію

$$X_i = F_i(x^i), i = 1, 2, \quad (3.32)$$

то ціна продукції залежить від випусків обох учасників:

$$p = p(X_1, X_2), \quad (3.33)$$

причому вона зменшується зі зростанням випуску:

$$\frac{\partial p}{\partial X_1} < 0, \frac{\partial p}{\partial X_2} < 0. \quad (3.34)$$

Для оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства важливо враховувати ціни на ресурси, які залежать від обсягів їх купівлі:

$$w_j = w_j(x_j^1, x_j^2), j = 1, \dots, n \quad (3.35)$$

Ціни зростають за зростанням попиту:

$$\frac{\partial w_j}{\partial x_j^1} > 0, \frac{\partial w_j}{\partial x_j^2} > 0. \quad (3.36)$$

З метою забезпечення конкурентоспроможності кожна компанія прагне максимізувати прибуток. Так, перша компанія може діяти наступним чином:

$$\max_{x_1, x_1^1, \dots, x_n^1} \left[ p(X_1, X_2)X_1 - \sum_{j=1}^n w_j(x_j^1, x_j^2)x_j^1 \right], \quad (3.37)$$

за умови, що

$$X_1 = F_1(x_1^1, \dots, x_n^1). \quad (3.38)$$

У цьому випадку функція Лагранжа матиме вигляд:

$$L(X_1, x^1, \lambda) = p(X_1, X_2)X_1 - \sum_{j=1}^n w_j(x_j^1, x_j^2)x_j^1 + \lambda(F_1(x_1^1, \dots, x_n^1) - X_1), \quad (3.39)$$

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{\partial L}{\partial X_1} = p(X_1, X_2) + X_1 \frac{\partial p}{\partial X_1} + X_1 \frac{\partial p}{\partial X_2} \frac{\partial X_2}{\partial X_1} - \lambda = 0 \\ \frac{\partial L}{\partial x_j^{(1)}} = -w(x_j^1, x_j^2) - x_j^1 \frac{\partial w_j}{\partial x_j^1} - x_j^1 \frac{\partial w_j}{\partial x_j^{(2)}} \frac{\partial x_j^{(2)}}{\partial x_j^{(1)}} + \lambda \frac{\partial F_1}{\partial x_j^1} = 0, j = 1, \dots, n \\ \frac{\partial L}{\partial \lambda} = F_1(x_1^1, \dots, x_n^1) - X_1 = 0 \end{array} \right. \quad (3.40)$$

Якщо виключити  $\lambda$  з рівняння (3.39), отримаємо  $(n+1)$  рівняння для визначення стратегії  $X_1, x_1^1, \dots, x_n^1$  першої фірми:

$$\left[ p(X_1, X_2) + X_1 \left( \frac{\partial p}{\partial X_1} + \frac{\partial p}{\partial X_2} \frac{\partial X_2}{\partial X_1} \right) \right] \frac{\partial F_1}{\partial x_j^1} = w_j + x_j^{(1)} \left( \frac{\partial w_j}{\partial x_j^1} + \frac{\partial w_j}{\partial x_j^2} \frac{\partial x_j^2}{\partial x_j^1} \right), \quad (3.41)$$

$$j = 1, \dots, n, X_1 = F_1(x_1^1, \dots, x_n^1).$$

Очікуваною реакцією другої фірми на стратегію першої  $X_1, x_1^1, \dots, x_n^1$  є

$$\frac{\partial X_2}{\partial X_1} \text{ і } \frac{\partial x_j^2}{\partial x_j^1}, \quad j = 1, \dots, n. \quad (3.42)$$

Проаналізуємо варіанти вирішення задачі за умов, коли тотожними є умови доступу до ринку ресурсів (формування конкурентоспроможності залежить виключно від стратегії розвитку підприємств). Таким чином, витрати обох компаній є однаковими лінійними функціями випуску:

$$C_i(X_i) = cX_i + d, i = 1, 2 \quad (3.43)$$

де  $c$  – граничні витрати;

$d$  – постійні витрати.

Ціна продажу – лінійна функція від загального випуску ( $X$ ) обох компаній:

$$p(X) = a - bX, X = X_1 + X_2, \quad (3.44)$$

де  $b$  – зменшення ціни за умови зростання випуску продукції.

Тоді прибутки конкуруючих форм можна описати таким чином:

$$\Pi_i(X_1, X_2) = [a - b(X_1 + X_2)]X_i - cX_i - d = bX_i [X_0 - (X_1 + X_2)] - d, i = 1, 2, \quad (3.45)$$

де  $X_0 = (a - c)/b$  - величина випуску, за якої прибуток кожної фірми є від'ємним і дорівнює  $-d$ .

Відповідно

$$\frac{\partial \Pi_1}{\partial X_1} = b[X_0 - (X_1 + X_2)] - bX_1 - bX_1 \frac{dX_2}{dX_1} = b \left[ X_0 - (X_1 + X_2) - X_1 \left(1 + \frac{dX_2}{dX_1}\right) \right] = 0, \quad (3.46)$$

отже випуск, що максимізує прибуток, дорівнює

$$X_1^* = \frac{X_0 - X_2}{2 + \frac{dX_2}{dX_1}}, \quad (3.47)$$

аналогічно

$$X_2^* = \frac{X_0 - X_1}{2 + \frac{dX_1}{dX_2}}. \quad (3.48)$$

Припустимо, що стратегія конкуруючої компанії залишається незмінною -  $X_1$  не залежить від  $X_2$  і навпаки (*рівновага за Курно*).

Тоді

$$\frac{dX_2}{dX_1} = 0, \quad \frac{dX_1}{dX_2} = 0.$$

З (3.47) і (3.48) видно, що  $X_1^* = X_2^*$ , отже

$$X_1^* = \frac{X_0 - X_2}{2 + \frac{dX_2}{dX_1}}, \quad (3.49)$$

$$X_1^* = X_2^* - \frac{X_0}{3}. \quad (3.50)$$

Позначимо елементи отриманого зв'язку  $K$  (індекс Курно), тоді:

$$X_1^K = X_2^K = \frac{X_0}{3}, \quad (3.51)$$

$$X^K = X_1^K + X_2^K = \frac{2}{3}X_0, \quad (3.52)$$

$$p^K = a + bX^K = a - \frac{2}{3}bX_0. \quad (3.53)$$

Точка рівноваги за Курно  $X_1^K = \frac{X_0}{3}$ ,  $X_2^K = \frac{X_0}{3}$  може бути подана як результат алгоритму Курно: перша компанія обирає спочатку випуск  $X_1^1 < X_0$ , друга діє так, ніби перша весь час обирала  $X_1^1$ , тобто

$$X_2^1 = \frac{X_0 - X_1^1}{2} \quad (3.54).$$

Далі обидві компанії діють аналогічно ( $l$  - номер ітерації):

$$X_1^l = \frac{X_0 - X_1^{l-1}}{2}, \quad (3.55)$$

$$X_2^{l+1} = \frac{X_0 - X_2^l}{2}. \quad (3.56)$$

Якщо розглянути *рівновагу за Стакельбергом*, необхідно врахувати дві обставини.

1) Перша компанія може припустити, що друга компанія діятиме за Курно:

$$X_2 = \frac{X_0 - X_2}{2 - \frac{1}{2}}, \quad \text{тоді} \quad \frac{dX_2}{dX_1} = -\frac{1}{2},$$

тоді випуск першої компанії, який максимізує її прибуток (виходячи з (3.47)), дорівнюватиме

$$X_1^* = \frac{X_0 - X_2}{2 - \frac{1}{2}}. \quad (3.57)$$

Точку рівноваги за Стакельбергом можна отримати, вирішуючи рівняння:

для першої компанії

$$X_1^s = \frac{X_0 - \frac{1}{2}(X_0 - X_1)}{\frac{3}{2}} = \frac{X_0}{2}, \quad (3.58)$$

для другої компанії

$$X_1^s = \frac{X_0 - X_1^s}{2} = \frac{X_0}{4}. \quad (3.59)$$

В результаті перша компанія отримає прибуток

$$\frac{bX_0^2}{8} - d, \quad (3.60)$$

друга компанія:

$$[\Pi_2(X_1^s, X_2^s)] = b \frac{X_0}{4} \left[ X_0 - \frac{3}{4} X_0 \right] - d = \frac{bX_0}{16} - d. \quad (3.61)$$

Відповідно до рівноваги за Стакельбергом,

$$X^s = \frac{3}{4} X_0, \quad (3.62)$$

$$p^s = a - \frac{3}{4} bX_0, \quad (3.63)$$

тобто випуск є більшим, а ціна нижчою, ніж у точці Курно, що є вигідним для споживачів.

2) Якщо друга компанія діятиме за Стакельбергом, а перша – за Курно ( $\frac{\partial X_1}{\partial X_2} = -\frac{1}{2}$ ), то отримаємо ситуацію, яку називають *нерівновага за Стакельбергом*.

У цьому випадку стратегії симетричні, тому за тотожних функцій витрат  $X_1^* = X_2^*$ , отже рівняння (3.47) буде мати такий вигляд:

$$X_1^{\bar{s}} = \frac{X_0 - X_1^{\bar{s}}}{\frac{3}{2}}, \quad (3.64)$$

звідси

$$X_1^{\bar{s}} = X_1^{\bar{s}} = \frac{2}{5} X_0.$$

За цих припущень прибуток обох компаній буде меншим, ніж у точці Курно:

$$\Pi_1(X_1^{\bar{s}}, X_2^{\bar{s}}) = \Pi_2(X_1^{\bar{s}}, X_2^{\bar{s}}) = \frac{2bX_0^2}{25} - d < \frac{1}{9}bX_0^2 - d = \Pi_1(X_1^K, X_2^K) = \Pi_2(X_1^K, X_2^K). \quad (3.65)$$

Загальний випуск і ціна у цьому випадку дорівнюватимуть

$$X^{\bar{s}} = \frac{4}{5}X_0, \quad (3.66)$$

$$p^{\bar{s}} = a - \frac{4}{5}bX_0, \quad (3.67)$$

тобто у випадку нерівноваги за Стакельбергом ситуація ще більше підходить для споживача, оскільки випуск (пропозиція) зростає, а ціни знижуються.

3) якщо відбудеться злиття (поглинання), або компанії домовляться про максимальний прибуток, відбудеться утворення монополії. За даної ситуації максимальний сумарний прибуток виглядатиме наступним чином:

$$\max_x [bX(X_0 - X) - 2d], \quad (3.68)$$

або беручи похідну за  $X$  ( $X = X_1 + X_2$  - спільний випуск монопольного об'єднання), отримаємо:

$$bX_0 - 2bX_M = 0. \quad (3.69)$$

Звідси спільний випуск дорівнює:

$$X^M = \frac{X_0}{2}, \quad (3.70)$$

ціна

$$p^M = a - \frac{bX_0}{2}, \quad (3.71)$$

тобто випуск суттєво зменшиться, а ціна суттєво зросте порівняно з точкою Курно та Стакельберга.

Таким чином, утворення монополії і скасування конкуренції є найгіршим варіантом для споживача.

Вищевикладене утворює змістовну основу балансової моделі міжнародної конкурентоспроможності, представлену на рис. 3.3.



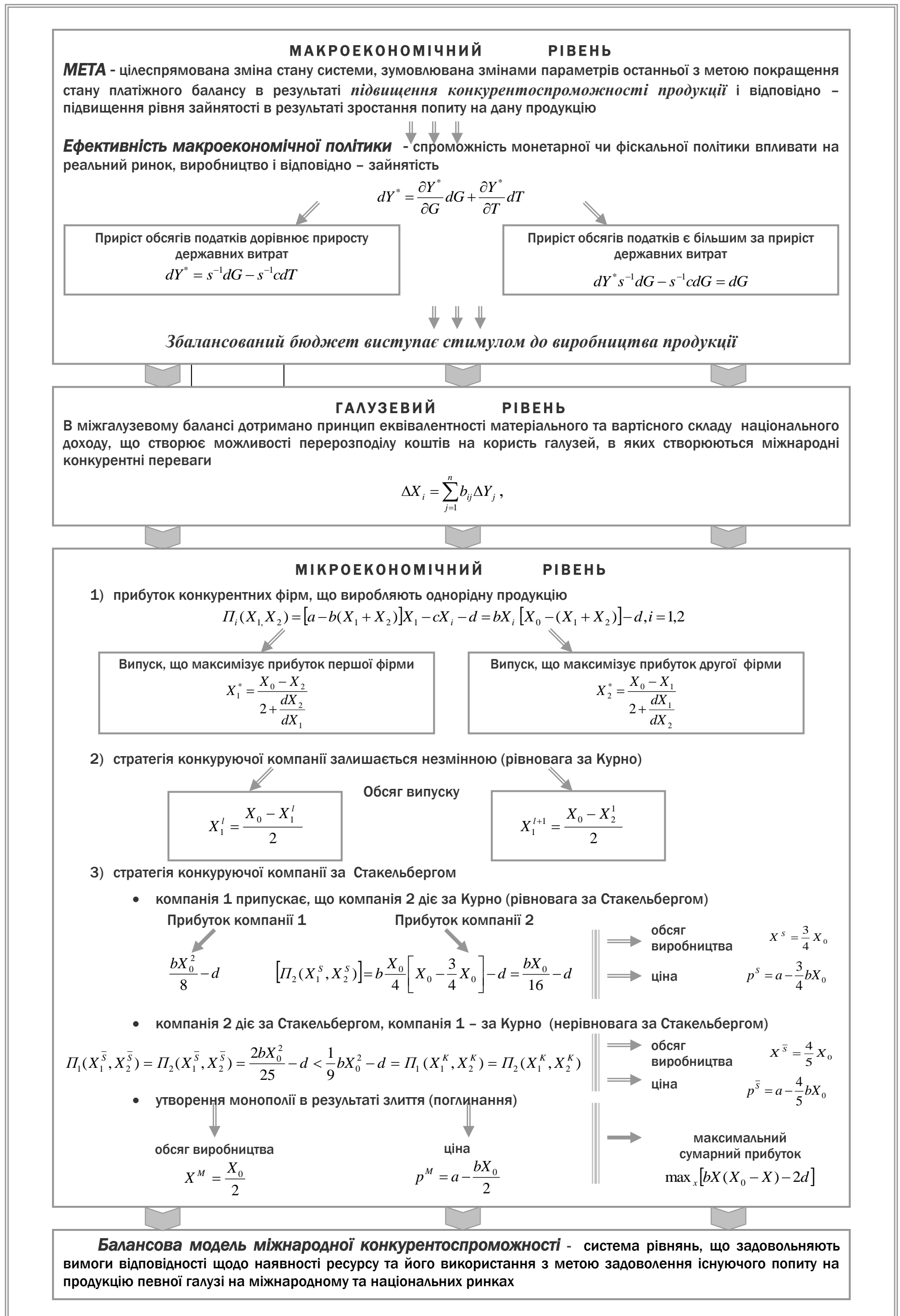


Рис. 3.3. Балансова модель міжнародної конкурентоспроможності

**Позначення до балансової моделі міжнародної конкурентоспроможності.**

*Макроекономічний рівень:*

$Y^*$  - рівноважне значення реального доходу;

$G$  - обсяг державних витрат

$T$  - обсяг податків

$c$  - граничні витрати

*Галузевий рівень:*

$\Delta X_i$  - зміна (приріст) обсягу валової продукції;

$\Delta Y_j$  - зміна (приріст) обсягу кінцевої продукції;

$b_{ij}$  - коефіцієнти повних матеріальних витрат

$s = 1 - c$

*Мікроекономічний рівень:*

$\Pi_i$  - обсяг прибутку  $i$ -ї компанії,  $i = 1, 2$

$X_1$  - компанія 1

$X_2$  - компанія 2

$a$  - обсяг прямих матеріальних витрат

$b$  - обсяг зменшення ціни за умови зростання випуску продукції

$d$  - обсяг постійних витрат

$X^M$  - монопольний обсяг виробництва

$p^M$  - монопольна ціна

$X_0$  - обсяг випуску, за якого прибуток кожної фірми є від'ємним і дорівнює  $-d$

$X^K$  - обсяг випуску за рівноваги за Курно

$X^s$  - обсяг випуску за рівноваги за Стакельбергом

$X^{\bar{s}}$  - обсяг випуску за нерівноваги за Стакельбергом

$p^s_0$  - ціна за рівноваги за Стакельбергом

$p^{\bar{s}}$  - ціна за нерівноваги за Стакельбергом

### **3.3. Науково-методичні засади формування міжнародної конкурентоспроможності на мікрорівні.**

Сучасний ринок представляє собою складну систему взаємодії зовнішнього середовища і організацій, що виробляють та продають товари або послуги. При цьому зовнішнє середовище створює умови та можливості економічної діяльності організації. Керівництво організації має приймати рішення в умовах, які формуються зовнішнім середовищем та використовувати сприятливі для діяльності можливості, що надаються факторами зовнішнього середовища для забезпечення конкурентоспроможності організації.

Конкуренцію на ринку можна розглядати як процес, в якому успіх залежить як від дій організації, так і від реакції конкурентів, споживачів, партнерів та інших учасників. Для того, щоб успішно діяти на конкурентному ринку, менеджмент організації повинен бути здатен передбачати дії конкурентів та адекватно на них реагувати.

В результаті формування ринкових відносин в Україні в діяльності підприємства виникають нові джерела конкуренції, змінюються правила конкуренції для багатьох галузей виробництва, ринки стають складними, в результаті чого передбачувати дії конкурентів є завданням, що постійно ускладнюється. Тому підприємства не можуть бути конкурентоспроможними на ринку лише в результаті виробництва нової продукції.

При переході до ринкової економіки умови, в яких працюють українські підприємства, різко змінились (табл. 3.3): підприємствам необхідно не лише визначати асортимент продукції чи послуг, встановлювати ціни, шукати постачальників та працювати зі споживачами, а й оцінювати і прогнозувати поведінку зовнішнього середовища та формувати довгострокові цілі і розробляти стратегії їх досягнення [57, с.8-9], оскільки сучасний ринок є не

лише бізнесом, але й ареною конкурентної боротьби різних учасників, що демонструють свої конкурентні переваги.

**Таблиця 3.3**

**Типові проблеми українських промислових підприємств на сучасному етапі функціонування**

<i>Характеристики та процеси</i>	<i>Проблеми</i>
Стратегічна орієнтація	Відсутність системної стратегічної інформації про споживачів, ринок, канали збуту; не проводиться аналіз можливої кооперації; низька гнучкість організації
Процес створення продукту	Низька продуктивність і якість, застарілі техніка та технології; завищені витрати на логістику; низька гнучкість виробничого процесу; великі запаси на складах; велика залежність від постачальників; слабка оновлюваність продукції
Реалізація продукції	Недосконала політика сервісу; односторонній шлях реалізації; відсутність гнучкої системи цін та знижок; недостатнє володіння та слабе використання системою інструментів маркетингу
Фінансування, доходи	Слабке фінансове планування; велика частка дебіторської заборгованості; відсутність узгодження між довгостроковим та короткостроковим кредитуванням; велика частка прибутку йде на споживання; мале поле для дії різних форм кредитування
Персонал-менеджмент	Недостатня кваліфікація вищого персоналу, консерватизм мислення; некорпоративний стиль управління; надмірна централізація управління, відсутність чітких цілей у вищого керівництва; повільне прийняття управлінських рішень; деструктивні конфлікти між працівниками
Організаційна структура управління	Складна ієрархія та довгий шлях прийняття управлінського рішення; наявність організації управління, не орієнтованої на ринок і клієнта; нечіткий розподіл функціональних обов'язків; відсутність підрозділів, що виконують нові управлінські функції.

Зміни у зовнішньому середовищі стимулюють використання в управлінні іноземними підприємствами нових методів аналізування, планування, створення систем взаємодії з постачальниками, споживачами, конкурентами. Вітчизняні підприємства стикнулись на ринку не лише з вітчизняними конкурентами, а й з конкурентами з інших країн, що діють відповідно до стратегії глобалізації бізнесу. За таких умов єдино можливим

напрямок не тільки виходу на міжнародні ринки, а й втримання наявних позицій на вітчизняному ринку є підвищення міжнародної конкурентоспроможності самих підприємств у мінливому зовнішньому середовищі.

При цьому при визначенні напрямків підвищення міжнародної конкурентоспроможності на мікрорівні необхідно враховувати джерела виникнення ймовірних зрушень, які можуть генерувати відповідні зміни:

- тенденції змін у зовнішньому середовищі;
- тенденції розвитку підприємства;
- тенденції зміни показників діяльності підприємства.

До *тенденцій змін у зовнішньому середовищі* належать такі:

- 1) тенденції світового ринку (протекціонізм, дискримінація і т.д.);
- 2) розвиток ринку інтеграційних (міжнародних регіональних угруповань);
- 3) прорив на світові ринки;
- 4) валютні тенденції;
- 5) поява транснаціональних компаній;
- 6) посилення інтенсивності конкуренції імпортерів;
- 7) технологічні прориви;
- 8) поява нових галузей виробництва;
- 9) майнове розшарування споживачів;
- 10) посилення вимог щодо охорони навколишнього середовища;
- 11) скорочення життєвого циклу виробів;
- 12) взаємодія інтересів транснаціональних компаній з інтересами національних економік;
- 13) дефіцит стратегічних ресурсів;
- 14) посилення вимог щодо підтримки рівня зайнятості .

До *тенденцій розвитку підприємства* слід віднести такі:

- 1) диверсифікація масштабів діяльності;
- 2) підвищення складності технології і продукції;

- 3) оптимізація організаційної структури;
- 4) оптимізація структури управління;
- 5) розповсюдження підприємницького стилю поведінки;
- 6) диверсифікація стилів керівництва;
- 7) розвиток мотиваційних механізмів;
- 8) підвищення рівня компетентності керівництва;
- 9) наявність власної системи розвитку;
- 10) застарівання технології;
- 11) зростання капіталоємності;
- 12) диверсифікація виробництва;
- 13) диверсифікація технології.

Необхідно встановити безперервний моніторинг за тенденціями змін у зовнішньому середовищі і всередині компанії з метою своєчасного виявлення майбутніх змін.

Необхідним етапом аналізу напрямків підвищення міжнародної конкурентоспроможності на мікрорівні є оцінка впливу очікуваних змін на майбутні результати діяльності підприємства. Крім прогнозу майбутніх наслідків, має оцінюватись також ймовірність і час появи змін (табл. 3.4).

За кожним визначеним напрямком підвищення конкурентоспроможності підприємства має корегуватись перелік ймовірних змін і здійснюватись оцінка стратегічної гнучкості компанії у короткостроковому (до 5 років) і довгостроковому (більше 5 років) періодах.

За кожним напрямком підвищення конкурентоспроможності мають визначатись суми ймовірних можливостей  $B$  і ймовірних загроз  $Y$ :

$$B = \sum_i q_i P_i \quad , \quad (3.72)$$

$$Y = \sum_j q_j P_j \quad , \quad (3.73)$$

де  $q_i, q_j$  - позитивний або негативний вплив  $i$ -ї або  $j$ -ї ймовірності відповідно;

$P_i, P_j$  - ймовірність появи  $i$ -ї можливості або  $j$ -ї загрози відповідно.

Таблиця 3.4

## Оцінка конкурентної гнучкості компанії

	Ймовірні зміни							Характеристики змін
	1	2	3	<i>i</i>	...	<i>j</i>	...	
<i>Напрямок підвищення конкурентоспроможності компанії - 1</i>								
<i>Можливості</i>								
вплив				$q_{i1}$				0-10
ймовірність				$P_{i1}$				0-1,0
час				$t_{i1}$				0-5 років, більше 5 років
<i>Загрожуючі проблеми</i>								
вплив						$q_{j1}$		0-(-10)
ймовірність						$P_{j1}$		
час						$t_{j1}$		
...								
<i>Напрямок підвищення конкурентоспроможності компанії - r</i>								
<i>Можливості</i>								$\sum q_{ir} P_{ir}^*$
вплив				$q_{ir}$				$\sum_i q_{ir} P_{ir}^{**}$

ймовірність				$P_{ir}$				
час				$t_{ir}$				
<i>Загрожуючи проблеми</i>								$\sum q_{jr} P_{jr}^*$ $\sum_i q_{jr} P_{jr}^{**}$
вплив						$q_{jr}$		
ймовірність						$P_{jr}$		
час						$t_{jr}$		
...								
<i>Ймовірний вплив</i>								
<i>Негативний</i>								
короткостроковий						$\sum_r q_{jr} P_{jr}^*$		$\sum_i \sum_r^*$
довгостроковий						$\sum_r q_{jr} P_{jr}^{**}$		$\sum_i \sum_r^{**}$
<i>Позитивний</i>								
короткостроковий				$\sum_r q_{ir} P_{ir}^*$				$\sum_i \sum_r^*$
довгостроковий				$\sum_r q_{ir} P_{ir}^{**}$				$\sum_i \sum_r^{**}$

\*  $t_{ir} < 5$  років;  $t_{jr} < 5$  років

\*\*  $t_{ir} \geq 5$  років;  $t_{jr} \geq 5$  років



По компанії в цілому необхідно оцінювати ймовірнісний вплив кожної можливості ( $B_{\Sigma}$ ,  $Y_{\Sigma}$ ):

$$B_{\Sigma} = \sum_r q_{ri} P_{ri}, \quad (3.74)$$

$$Y_{\Sigma} = \sum_r q_{rj} P_{rj}, \quad (3.75)$$

де  $q_{ri}$ ,  $q_{rj}$  - відповідно позитивний або негативний вплив  $i$ -ї або  $j$ -ї ймовірності на результати діяльності за  $r$ -м напрямком підвищення конкурентоспроможності підприємства;

$P_{ri}$ ,  $P_{rj}$  - відповідно ймовірність появи  $i$ -ї можливості або  $j$ -ї загрози за  $r$ -м напрямком підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентну гнучкість компанії можна оцінити сумами позитивних  $B_{\Sigma\Sigma}$  і негативних  $Y_{\Sigma\Sigma}$  впливів за всім переліком ймовірностей:

$$B_{\Sigma\Sigma} = \sum_i \sum_r q_{ri} P_{ri}, \quad (3.76)$$

$$Y_{\Sigma\Sigma} = \sum_j \sum_r q_{rj} P_{rj}. \quad (3.77)$$

За результатами аналізу компанія має виробити орієнтир гнучкості, встановивши, що перша має виграти в результаті використання наявних можливостей і яким обсягом прибутку можна ризикувати у випадку виникнення неочікуваних загроз. Управління конкурентоспроможністю призначено саме для того, щоб забезпечити необхідну гнучкість реакції на неочікувані зміни.

Ранжування варіантів дій, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності підприємства, можна здійснити в результаті послідовного аналізу, який включає такі етапи:

- 1) оцінка тенденцій;
- 2) оцінка наслідків;
- 3) час настання наслідків;

- 4) час зворотної реакції;
- 5) швидкість зворотної реакції;
- 6) категорія варіанту дій щодо підвищення конкурентоспроможності;
- 7) загрози втрат;
- 8) оцінка можливостей.

Після оцінки імовірнісних наслідків змін у зовнішньому середовищі компанії та часу їх прояву оцінюється швидкість (час) зворотної реакції. Цю оцінку можна отримати шляхом порівняння імовірнісного шляху взаємодії події з часом, необхідним підприємству для реакції на подію. Швидкість зворотної реакції вважається:

- високою - якщо компанія повинна невідкладно реагувати на подію;
- середньою – якщо зворотну реакцію можна відкласти до наступного циклу управлінських дій (планування);
- низькою – якщо зворотну реакцію можна відкласти на невизначено довгий термін.

Категорія варіанту дій щодо підвищення конкурентоспроможності має встановлюватись за ступенем впливу події, ймовірності її прояву і швидкості зворотної реакції:

- якщо вплив є нездійсненим (не більше 3 балів за 10-бальною системою), або ймовірність даного впливу є низькою (не більше 0,3 з 1), варіант дій *виключається* з ймовірного переліку;
- якщо вплив є суттєвим і швидкість відповідної реакції високою, дію відносять до числа *стратегічно важливих*;
- якщо вплив є суттєвим і швидкість зворотної реакції середнім, дія може бути включена до наступного циклу управлінських дій (планування);
- якщо вплив є суттєвим, а швидкість реакції низькою, дія належить до таких, що потребують подальшого аналізу.

Дії щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства мають додатково аналізуватись на предмет визначення характеру втрат і нових можливостей, і встановлюється пріоритетність їх вирішення.

В результаті вищезазначених дій відбувається ранжування дій щодо підвищення конкурентоспроможності і визначається перелік пріоритетних дій, який теж потребує подальшого корегування: виключаються здійснені дії (вирішенні завдання) і дії, щодо яких очікування не підтвердились, і включаються нові.

Одночасно слід підкреслити, що запропоновані науково-методичні основи можуть бути успішно реалізовані за умов, коли, *по-перше*, керівництво впровадженням визначених дій буде здійснювати вища керівна ланка управління компанією; *по-друге*, керівництво компанії має бути здатним приймати рішення щодо підвищення конкурентоспроможності компанії, що можуть виходити за рамки попереднього досвіду.

При розробці таких рішень доцільно спиратись на можливі варіанти реакції підприємства на зміну ситуації на ринку (табл. 3.5).

У якості *критеріїв підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства* в результаті здійснення вищезазначених дій можна віднести такі:

- 1) зростання обсягу продажу;
- 2) рентабельність;
- 3) гнучкість;
- 4) платоспроможність;
- 5) частка ринку;
- 6) сприйняття нововведень;
- 7) задоволеність працею.

При цьому необхідно враховувати, що управлінські реакції на зміни зовнішнього середовища підприємства представляють собою заходи реагування на конкретні події, значущість яких підприємство здатне оцінити.

Таблиця 3.5

## Реакція підприємства на зміну ситуації на ринку [57, с.185-188]

№ п/п	Динаміка ринкової рівноваги	Фактори пропозиції	Характер реакції підприємства
1.	Попит зріс; пропозиція зросла меншою мірою, ніж попит; обсяг продажів збільшився; ціна підвищилась.	1. Перспективи підвищення рентабельності (пропозиція зростає з підвищенням рентабельності). 2. Наявність резерву виробничих потужностей (пропозиція зростає зі збільшенням резерву).	1. Узгоджувати збільшення пропозиції з рівнем попиту, рівнем рентабельності продукції і ефективністю інвестицій. 2. Підтримувати конкурентоспроможність продукції (виробнича реакція)
2.	Попит зріс; пропозиція зросла збалансовано зі зростанням попиту; обсяг продажів збільшився; ціна залишилась без змін.	3. Ціна факторів виробництва (пропозиція зростає зі зниженням цін). 4. Інвестиційні можливості галузі (пропозиція зростає зі збільшенням інвестиційних можливостей)	1. Те, що в ситуації 1. 2. Посилити увагу підвищенню конкурентоспроможності продукції (конкурентна реакція).
3.	Попит зріс; пропозиція зросла більшою мірою, ніж попит; обсяг продажів збільшився; ціна знизилась.		1. Те, що в ситуації 2. 2. Оновити асортимент продукції (конкурентна та інноваційна реакція).
4.	Попит зріс; пропозиція залишилась без змін; обсяг продажів і ціна зросли.	1. Повільна реакція підприємства на зміну попиту. 2. Виробничі потужності підприємств галузі завантажені. 3. Інвестиції в розширення виробництва є малоефективними внаслідок низької рентабельності продукції і (або) високих цін факторів виробництва	1. Прискорити реакцію і збільшити частку підприємства на ринку (виробнича реакція). 2. Якщо інвестиції ефективні, збільшувати виробничі потужності. 3. Підтримувати рівень пропозиції і здійснювати поступовий перехід на виробництво більш рентабельної і менш фондоемної продукції (конкурентна і інноваційна реакція).

5.	Попит зріс; пропозиція знизилась не так суттєво; обсяг продажів зріс меншою мірою, ніж в ситуації 4; ціна підвищилась більшою мірою, ніж в ситуації 4.	1. Деградація факторів виробництва галузі і відсутність у підприємств інвестиційних можливостей для їх розширення або підтримки. 2. Недооцінка ринку з боку підприємств галузі (переходять на інший ринок). 3. Зросли ціни факторів виробництва. 4. Відсутність маркетингової стратегії і повільна реакція на зміну попиту.	1. Не припускати подальшого зниження пропозиції. 2. Здійснити аналіз перспектив ринку і сформуванати свою стратегію. 3. Прискорити перехід на виробництво більш рентабельної (менш фондоемної) продукції і залишитись на цьому ринку. 4. Якщо наявною є недооцінка ринку з боку конкурентів, то скористатись ситуацією і збільшити свою частку на ринку.
6.	Попит зріс; пропозиція знизилась такою ж мірою; обсяг продажів не мінився; ціна підвищилась більшою мірою, ніж в ситуації 5.		
7.	Попит зріс; пропозиція знизилась більш суттєво; обсяг продажів знизився; ціна підвищилась більшою мірою, ніж в ситуації 6.		
8.	Попит не змінився; пропозиція зросла; обсяг продажів збільшився; ціни знизилась.	1. Посилилась конкуренція підприємств на ринку. 2. Знизилась вартість факторів виробництва. 3. Збільшився резерв виробничих потужностей підприємств галузі	1. Узгоджувати свої можливості в конкуренції на даному ринку. 2. При необхідності поступово переходити на інший ринок.
9.	Попит, пропозиція, обсяг продажів і ціна не змінились.	1. Низький рівень конкуренції. 2. Стабільний стан ринку факторів виробництва. 3. Задоволеність підприємств галузі своїми доходами.	1. Залишатись на даному ринку до зміни ситуації.
10.	Попит не змінився; пропозиція знизилась;	Те саме, що в пп.1, 2, 3 ситуацій 5, 6, 7.	Те саме, що в ситуаціях 5, 6, 7, але бути

	обсяг продажів зменшився; ціна зросла.		більш обережним з інвестуванням.
11.	Попит знизився; пропозиція зросла; обсяг продажів підвищився; ціна знизилась.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Переоцінка перспективності ринку (помилковий прогноз попиту) і уповільнена реакція на зниження попиту.</li> <li>2. Збільшився резерв виробничих потужностей у зв'язку зі скороченням попиту на інших ринках.</li> <li>3. Понизилася вартість факторів виробництва.</li> <li>4. Посилення конкуренції підприємств (як наслідок факторів 1, 2, 3).</li> <li>5. Закрито доступ на інші ринки.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Здійснити аналіз перспектив стабілізації і зростання попиту.</li> <li>2. Якщо перспективи пропонованого товару є незначними, то оновити продукцію (<i>конкурентна або інноваційна реакція</i>).</li> <li>3. Виходити на інші ринки поступово (ситуація 13), швидко (ситуація 12) або негайно (ситуація 11).</li> </ol>
12.	Попит знизився; пропозиція зросла меншою мірою, ніж в ситуації 11; обсяг продажів не змінився; ціна понизилась меншою мірою, ніж в ситуації 11.		
13.	Попит знизився; пропозиція зросла меншою мірою, ніж в ситуації 12; обсяг продажів знизився; ціна знизилась меншою мірою, ніж в ситуації 12.		
14.	Попит знизився; пропозиція не змінилась; обсяг продажів зменшився; ціна підвищилась.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Неконкурентоспроможність</i> продукції галузі на даному ринку.</li> <li>2. Відсутність перспектив стабілізації попиту.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Привести пропозицію у відповідності до попиту.</li> <li>2. Виходити на інші ринки поступово (ситуація 17), швидко (ситуація 16) або негайно (ситуація 15).</li> <li>3. Альтернатива п.2: якщо з даного ринку йдуть багато підприємств, то закріпитись на ньому і зайняти лідируючі позиції в продажах.</li> </ol>
15.	Попит знизився; пропозиція знизилась; обсяг продажів зменшився; ціна підвищилась.		
16.	Попит знизився; пропозиція знизилась меншою мірою, ніж в ситуації 15; обсяг продажів зменшився; ціна не змінилась.		
17.	Попит знизився; пропозиція знизилась меншою мірою, ніж в ситуації 16; обсяг продажів зменшився; ціна знизилась.		

Наприклад, якщо при аналізі динаміки попиту на продукцію, що випускається підприємством і його конкурентами, буде встановлено, що темпи зростання попиту поступово зменшуються і з часом це зменшення прискорюється, то з високою ймовірністю можна зробити висновок щодо зникнення в обтяжній перспективі попиту на дану продукцію. Повільні темпи змін дозволяють підприємству вирішувати проблеми, що виникають, на плановій основі. Можливі рішення щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства мають бути спрямовані або на збільшення життєвого циклу попиту (інноваційна реакція), або на створення принципово нового виду продукції і переходу до нового життєвого циклу попиту (підприємницька реакція перетворення).

Однак не можна не враховувати ситуацію, коли підприємство, приймаючи рішення на основі інформації щодо затухання попиту, вже несе втрати через те, що своєчасно не припинило нарощування виробничих потужностей для випуску неконкурентоспроможної продукції і тепер стикнулось з проблемою їх неповного використання. Це призведе до збільшення постійних витрат на одиницю продукції і отже – до зниження рентабельності. Щоб уникнути таких проблем, підприємство має реагувати на появу навіть слабких сигналів зовнішнього середовища (у даному випадку – незначних однак затухання попиту). При отриманні таких сигналів слід, перш за все, встановити постійне спостереження за станом зовнішнього середовища.

Сила і швидкість і результативність реакції підприємства залежать від своєчасності виявлення перших змін, які теж можуть відбуватись різними темпами. Відповідно, чим швидшими будуть останні, тим менше часу є у підприємства для вироблення відповідних дій щодо забезпечення конкурентоспроможності. Наприклад, підприємство може припинити подальше нарощування потужностей і переорієнтуватись на використання їх за іншим призначенням. Одночасно дана реакція може бути невиправданою за низьких темпів змін зовнішнього середовища, оскільки дана тенденція в подальшому може не виправдатись. Тому реакція підприємства у даному

випадку має бути розтягнута у часі і посилюватись по мірі посилення змін у зовнішньому середовищі.

Коли джерела загроз конкурентоспроможності підприємства є виявленими (наприклад, тенденція зменшення попиту виникла внаслідок створення нового виду взаємозамінної продукції), необхідно вживати заходів щодо підвищення внутрішньої конкурентної гнучкості компанії (наприклад, розробити заходи щодо виходу на інший ринок або заходи щодо створення нового асортименту продукції). Подальше посилення загроз дозволяє оцінити масштаби небезпеки (наприклад, попит на продукцію буде швидко змінюватись) або рівень нових можливостей. У даному випадку необхідно приступити до розробки підготовчих планів, техніко-економічного обґрунтування проектів або програм щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств, їх реалізації.

Необхідно також враховувати, що одна й та ж інформація щодо змін у зовнішньому середовищі може різною мірою вплинути на рівень конкурентоспроможності компаній. Для одних компаній ця інформація буде свідчити про конкретні небезпеки у найближчій перспективі і розкриє їх джерело; для інших вона створить джерело небезпеки або можливості у віддаленій перспективі; для третіх – продемонструє існуючі можливості у найближчій перспективі.

Сила зворотної реакції щодо підвищення конкурентоспроможності (і відповідно – витрати) має відповідати силі змін у зовнішньому середовищі:

- незначні зміни – слабка реакція;
- середні зміни – середня реакція;
- сильні зміни – сильна реакція.

Порушення відповідності сили реакції силі сигналу створює ризик втрат від запізнення або випередження реакції. Щоб забезпечити відповідність реакції силі сигналу, компанія має реалізовувати стратегію альтернативною реакції:

- при незначних змінах – стратегію обізнаності;
- при середніх змінах – стратегію гнучкості;



- при сильних змінах – стратегію безпосередньої реакції.

Кожна із цих стратегій має дві області розповсюдження:

- 1) зовнішнє економічне середовище;
- 2) внутрішні потенційні можливості.

Для розширення обізнаності щодо стану зовнішнього середовища компанія повинна здійснювати постійний контроль за його станом, прогнозувати розвиток технологій, аналізувати ймовірні проблеми і нові можливості. При появі опосередкованих ознак низького рівня обізнаності, слід розробити *програму покращення обізнаності* щодо стану зовнішнього середовища. Необхідно також вжити заходів щодо укріплення конкурентних можливостей компанії, здійснити аналіз її сильних і слабких сторін, а також аналіз фінансового стану.

Кінцевим результатом стратегії гнучкості є підвищення готовності до вжиття заходів щодо підвищення рівня конкурентоспроможності. У зовнішньому середовищі дана стратегія передбачає розширення різноманіття економічної діяльності, яке дозволяло б компанії приймати участь у більшості перспективних підприємницьких проектів і зводило б до мінімуму можливі негативні наслідки криз. Зокрема, необхідно завчасно спланувати і реалізувати заходи щодо збалансування в процесі підвищення конкурентоспроможності технологічного та економічного ризиків тощо.

Внутрішньофірмова гнучкість має забезпечувати швидку і ефективну *диверсифікацію діяльності компанії*. Вона досягається:

- 1) креативною активністю управління, здатністю керівництва вирішувати нестандартні проблеми;
- 2) гнучкістю системи управління і структури компанії, здатністю до адекватної реакції на можливі зміни;
- 3) гнучкістю виробництва, здатністю працівників до перекваліфікації.

*Стратегія безпосередньої конкурентної реакції* має передбачати відповідні дії компанії у зовнішньому середовищі (стратегічне конкурентне

планування) і готовність до дій всередині компанії (планування внутрішніх конкурентних можливостей і їх реалізація). Найбільш ефективна стратегія зовнішніх конкурентних дій забезпечується прийняттям прямих контрзаходів зі встановлення небезпек і використання сприятливих можливостей (збільшення конкретного потенціалу компанії з метою наступного зростання прибутку).

Для досягнення відповідності сили реакції підприємства силі конкурентного виклику зовнішнього середовища необхідно при виявленні конкурентних загроз приступити до дій з підвищення конкурентоспроможності у наступній послідовності:

- 1) інформованість;
- 2) гнучкість;
- 3) відповідні заходи.

Чим вищою буде проінформованість компанії щодо зовнішнього конкурентного середовища і внутрішніх можливостей, тим більш цілеспрямованими будуть заходи щодо підвищення зовнішньої і внутрішньої конкурентної гнучкості і тим менше часу і ресурсів буде необхідним для здійснення безпосередніх дій.

Масштабність і складна структура компанії збільшують час реагування на зміну конкурентного середовища, однак цю складність можна певною мірою подолати через диференціацію управління за стратегічними зонами господарювання.

Для цього необхідно виділити чинники, що визначають конкурентні позиції компанії:

- поточні конкуренти;
- небезпека появи нових конкурентів;
- небезпека появи товарів-замінників;
- здатність споживача йти на домовленості;
- здатність постачальника йти на домовленості.

З метою підвищення оперативності реагування, перелік чинників, які підприємство має враховувати, може бути звуженим до поточних конкурентів, потенційних конкурентів і товарів-замінників.

Аналіз поточних і потенційних конкурентів необхідно здійснювати в розрізі порівняння компанії і її продукції за такими показниками:

1) продукт:

- діапазон продуктового комплексу (асортимент продукції);
- якість;
- дизайн;
- упаковка;
- технічне обслуговування, сервіс;
- гарантійне обслуговування;
- можливість повернення;

2) ціна:

- позиціонування ціни;
- знижки;
- умови платежів;
- умови фінансування;

3) просування:

- реклама;
- персональні продажі;
- стимулювання збуту;
- управління торговою маркою;
- зв'язки з громадськістю;

4) збут:

- канали збуту;
- щільність збуту;
- цикл замовлення;
- товарні запаси, транспорт.

З урахуванням вищезазначеного, *механізм формування конкурентоспроможності компанії* можна представити у вигляді, наведеному на рис. 3.4.

### **Висновки до розділу 3**

В результаті проведеного дослідження зроблено висновок, що ключовою проблемою у забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності національних економік стає створення умов, що забезпечують збільшення потоку внутрішніх і зовнішніх інвестицій і підвищення ефективності їх використання.

На основі розуміння *управління міжнародною конкурентоспроможністю національної економіки* як сукупності процесів, що забезпечують підтримання національної економіки у конкурентоспроможному стані або її переведення в новий (запланований) конкурентоспроможний стан через програму управління міжнародною конкурентоспроможністю шляхом організації і реалізації цілеспрямованих управлінських впливів щодо задіяння можливостей керуючих підсистем на макрорівні шляхом використання необхідних ресурсів управління (інноваційних, фінансових, інвестиційних, інформаційних і т.п.) з метою включення до світового господарства на основі використання міжнародних конкурентних переваг відповідно до вимог зовнішнього середовища, обґрунтовано, що визначення напрямків підвищення конкурентоспроможності національних економік і їх деталізація має відбуватись в рамках *концептуальної схеми управління міжнародною конкурентоспроможністю національної економіки*.

В результаті виділення головної мети управління виробничою складовою міжнародної конкурентоспроможності (забезпечення постійної відповідності якості продукції, що розробляється, виготовляється та реалізується, потребам як внутрішніх, так і зовнішніх споживачів) і критерію її досягнення (задоволення потреб на одиницю витрат споживача), обґрунтовано пріоритетність фінансування інноваційного процесу у забезпеченні



Рис. 3.4. Механізм формування конкурентоспроможності компанії

міжнародної конкурентоспроможності, розроблено *схему трансформації технологічного процесу в контексті міжнародної конкурентоспроможності продукції*.

При цьому підкреслено, що при управлінні міжнародною конкурентоспроможністю на рівні національної економіки можуть не співпадати інтереси держави і компаній: (інтереси держави полягають в отриманні високих доходів від податку на прибуток з усієї сукупності конкуруючих компаній, що зумовлює стимулювання конкуренції; компанії прагнуть зайняти домінуюче або монопольне становище на ринку, обмежуючи тим самим конкуренцію і знижуючи прибуток всієї сукупності компаній, і відповідно – доходи бюджету). Вирішення протиріч, які при цьому виникають, вимагає емпіричного обґрунтування шляхів їх подолання, що зумовило необхідність розробки *балансової моделі міжнародної конкурентоспроможності* (системи рівнянь, котрі задовольняють вимогам відповідності щодо наявності ресурсу та його використання з метою задоволення існуючого попиту на продукцію певної галузі на міжнародному та національних ринках), виходячи з того, що результат економічних перетворень, спрямованих на підвищення міжнародної конкурентоспроможності, має забезпечувати можливість побудови і реалізації стабілізаційної макроекономічної політики (мінімізації різниці між потенційним і фактичним рівнем виробництва).

На основі ідентифікації типових проблем українських промислових підприємств в сучасних умовах міжнародної конкуренції обґрунтовано, що при визначенні напрямків підвищення міжнародної конкурентоспроможності на мікрорівні необхідно враховувати джерела виникнення ймовірних зрушень, які можуть генерувати відповідні зміни (тенденції змін у зовнішньому середовищі; тенденції розвитку підприємства; тенденції зміни показників діяльності підприємства), ймовірність і час появи змін.

Виходячи з того, що одна й та ж інформація щодо змін у зовнішньому середовищі може різною мірою вплинути на рівень конкурентоспроможності

компаній, з метою забезпечення відповідності реакції силі сигналу компанія має реалізовувати стратегію альтернативної реакції: при незначних змінах – стратегію обізнаності; при середніх змінах – стратегію гнучкості; при сильних змінах – стратегію безпосередньої реакції. З урахуванням вищевикладеного, запропоновано *механізм формування конкурентоспроможності компанії*.

## ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження вирішено важливу наукову задачу удосконалення теоретико-методологічних основ дослідження міжнародної конкурентоспроможності та організаційно-економічних засад забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації.

В результаті проведеного дослідження зроблено такі висновки:

1. На основі дослідження теоретичних засад глобалізації запропоновано визначати *глобалізацію* як об'єктивний процес розвитку сучасного світу, рушійними силами якого є технічний прогрес та інформаційно-комунікаційні технології, що характеризується посиленням взаємозалежності економік різних країн, цілісністю і єдністю світового господарства, посиленням відкритості національних ринків, поглибленням міжнародного розподілу та кооперації праці. Обґрунтовано, що активізація в процесі глобалізації регіональної економічної діяльності може розглядатись як форма часткового вирішення суперечностей між глобальною взаємозалежністю країн, що потребує певної уніфікації, і різноманіттям особливостей та інтересів у світовому співтоваристві, що створює передумови протидії глобальній економічній кризі на регіональному рівні.

2. На основі аналізу теоретичних основ дослідження міжнародної запропоновано розуміти *конкурентоспроможність* як здатність за рівних вихідних умов отримувати кращі результати у порівнянні з конкурентами за рахунок створення та використання наявних конкурентних переваг за умови дотримання вимог законодавчих та інших нормативних актів, що регулюють господарсько-виробничі відносини у масштабі національної та (або) світової економіки; *міжнародну конкурентоспроможність* – як міжнародну результативність діяльності національних суб'єктів господарювання, що полягає в успішному використанні чинників появи продукції на глобальному ринку та її просування у міжнародному економічному просторі.

3. В результаті дослідження організаційно-інституційних засад регулювання міжнародної конкуренції в умовах глобалізації



світогосподарського розвитку, аналізу угод, що стосуються міжнародної конкуренції, висунуто *гіпотезу*, що між шкодою національній економіці і субсидованим або демпінговим імпортом має існувати причинно-наслідковий зв'язок; при цьому прояви шкоди мають спостерігатись не на рівні окремих вітчизняних підприємств, а стосуватись національної промисловості в цілому або значної її частини, у цьому випадку застосування мита буде виправданим.

4. В результаті дослідження тенденцій розвитку світового господарства встановлено, що в умовах посилення міжнародної конкуренції внаслідок прагнення виробників збільшити власний прибуток за рахунок переміщення виробничих потужностей в інші країни, відбулось становлення багатонаціонального характеру виробництва у світовій економіці. В даний час ТНК контролюють до 50% світового промислового виробництва, більше половини міжнародної торгівлі, близько 4/5 світового обсягу патентів і ліцензій на нову техніку, технології і ноу-хау. Одночасно високий ступінь дерегулювання міжнародної конкуренції в умовах глобалізації неминуче викликає посилення ризиків, пов'язаних із зовнішньоекономічною відкритістю і участю у міжнародному розподілі праці, для країн світової периферії і напівпериферії, і збільшує вигоди глобалізації для більш розвинутих країн світу.

5. Встановлено, що можливість транскордонного інвестування економічно ефективних проектів зумовлює модернізацію економічної структури (на макро-, мезо- та мікрорівнях), перерозподіл і створення нової конфігурації міжнародних потоків інвестиційних ресурсів та товарів. Формується *активне конкурентне середовище* на основі інвестицій та інновацій.

6. З урахуванням визначених причин низької конкурентоспроможності українських товаровиробників на зовнішніх ринках обґрунтовано, що підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності держави на сучасному етапі світогосподарського розвитку необхідно здійснювати, перш

за все, на основі збільшення експорту складних наукомістких товарів (незважаючи на великі потенційні можливості, частка України на світовому ринку високотехнологічної продукції становить 0,1%) в рамках формування *конкурентної інноваційно-інвестиційної моделі розвитку експорту*.

7. Розроблено *концептуальну схему управління міжнародною конкурентоспроможністю національної економіки*, в основу якої покладено розуміння *управління міжнародною конкурентоспроможністю національної економіки* як сукупності процесів, що забезпечують підтримання національної економіки у конкурентоспроможному стані або її переведення в новий (запланований) конкурентоспроможний стан через програму управління міжнародною конкурентоспроможністю шляхом організації і реалізації цілеспрямованих управлінських впливів щодо задіяння можливостей керуючих підсистем на макrorівні шляхом використання необхідних ресурсів управління (інноваційних, фінансових, інвестиційних, інформаційних і т.п.).

8. Запропоновано *схему трансформації технологічного процесу в контексті забезпечення міжнародної конкурентоспроможності продукції* на основі виділення головної мети управління виробничою складовою міжнародної конкурентоспроможності (забезпечення постійної відповідності якості продукції, що розробляється, виготовляється та реалізується, потребам як внутрішніх, так і зовнішніх споживачів) і критерію її досягнення (задоволення потреб на одиницю витрат споживача), обґрунтовано пріоритетність фінансування інноваційного процесу у забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності).

9. Розроблено *балансову модель міжнародної конкурентоспроможності* як економіко-математичне забезпечення вирішення протиріч, які виникають в результаті неспівпадання інтересів держави і компаній при управлінні міжнародною конкурентоспроможністю на рівні національної економіки.

10. Запропоновано *механізм формування конкурентоспроможності компанії*, який враховує джерела виникнення ймовірних зрушень, які можуть

генерувати відповідні зміни (у т.ч. у системі управління міжнародною конкурентоспроможністю національної економіки) і на основі оцінки конкурентної гнучкості компанії дозволяє реалізовувати стратегію альтернативної реакції (при незначних змінах – стратегію обізнаності; при середніх змінах – стратегію гнучкості; при сильних змінах – стратегію безпосередньої реакції).

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.rada.kiev.ua](http://www.rada.kiev.ua).
2. Закон України «Про захист економічної конкуренції» // Відомості Верховної Ради України, 2001, №12, ст.64
3. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.rada.kiev.ua](http://www.rada.kiev.ua)
4. Закон України «Про підприємництво» – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.rada.kiev.ua](http://www.rada.kiev.ua).
5. Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» // Відомості Верховної Ради, 1996. – №23. – ст.88.
6. Указ Президента України 05.09.2001 за №797 «Про додаткові заходи щодо прискорення вступу України до Світової організації торгівлі». – Урядовий кур'єр. – №165, 13.09.2001.
7. Аكوпова Е.С. Мирова я экономика и международные экономические отношения / Аكوпова Е.С., Воронкова О.Н., Гаврилко Н.Н. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. – 416 с.
8. Андрійчук В. Вектори розвитку зовнішньоекономічної політики в контексті стратегії економічного і соціального розвитку України // Політика і час. – 2004. – №7-8. – С. 3-12.
9. Антонюк Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: регіональний аспект // Міжнар. екон. політика. – 2005. – Вип. 2 (№1). – С. 44-68.
10. Артамонов А.Д., Ловецкий Г.И. Технические университеты в информационном обществе. – М.: МГТУ им. Баумана, 2004. – 116 с.
11. Базилюк Я. Конкурентоспроможність національної економіки України. – К.: НІС, 2002. – 185с.
12. Балацкий Е., Павличенко Р. Иностранные инвестиции и экономический рост: теория и практика исследования // Мирова я экономика и международные отношения. – 2002. - №1. – С. 52.

13. Безруков А.И. Европейское сообщество на пути к единому рынку: роль транснационального капитала / А.И. Безруков, Л.А. Зубченко. – М.: Междунар. отношения, 1990. – 147 с.
14. Білорус О.Г. Глобалізація і національна стратегія України / О.Г. Білорус. – К.: ВО «Батьківщина», 2001. – 301 с.
15. Бодров В.Г. Державне регулювання економіки та економічна політика / В.Г.Бодров, О.М.Сафронова, Н.І.Балдич. – К.: Академвидав, 2010. – 520 с.
16. Борунов В.Б., Кузнецов М.М. Формирование потенциала взаимодействия стран в условиях глобализации / В.Б.Борунов, М.М.Кузнецов // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций. – Донецк: ДонНУ, 2011. – С. 29-36.
17. Бочан І.О., Михасюк І.Р. Глобальна економіка. – К.: Знання, 2007. – 403 с.
18. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. – Москва: Финансы и статистика, 2001. - 256 с.
19. Булатова О.В. Розвиток європейської моделі інтеграції / О.В.Булатова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2009. – С.128-133.
20. Герасимчук В.Г. Міжнародна економіка / В.Г.Герасимчук, С.В.Войтко. – К.: Знання, 2009. – 302с.
21. Герасимчук З.В., Горбач Л.М. Міжнародні економічні відносини. – Луцьк: Надстир'я, 2001. – 328 с.
22. Герст П. Сумніви в глобалізації / Герст П., Томпсон Г. [Власов П.К., Липницкий А.В., Луцких И.М. и др.] ; под ред. Г.С. Никифорова. – [3-е изд.]. – Х. : Гуманитар. центр, 2007. – 510с.

23. Герчикова И.Н. Международные экономические отношения: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. – М.: Узд-во АО «Консалтбанкир», 2000. – 624 с.
24. Гладій І.Й. Новий рівень розвитку суперечностей глобалізованого ринку // Вісник Терноп. акад. нар. госп-ва. – 2002. – №8-1. – С. 186-192.
25. Гладій І.Й. Регіоналізація світового ринку: євро інтеграційний аспект: Монографія. – Тернопіль: економічна думка, 2006. – 562 с.
26. Глобализационные приоритеты экономической политики Евросоюза / Грязнов Э.А., Крахт К.-Х., Ливенцев Н.Н. и др.; Под общ. ред. Перской В.В., Фролова Б.И. – М.: Рос. акад. гос. службы при Президенте РФ, 2000. – 159 с.
27. Глобализация мирового хозяйства / Под ред. М.Н.Осьмовой, А.В.Бойченко. – М.: Инфра-М, 2006. – 376с.
28. Глобалізація і безпека розвитку / О.Г.Білорус, Д.Г.Лук'яненко та ін.; За ред. О.Г. Білоруса. – К.: КНЕУ, 2001 – 733 с.
29. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил інструментів СОТ: Монографія / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т.М.Циганкова. – К.: КНЕУ, 2003. – 660с.
30. Голиков А.П., Черномаз П.А. Международные экономические термины: словарь-справочник. – Харьков: ХНУ им. В.Н.Каразина, 2007. – 332с.
31. Гончаренко Н.І. Регіонально-інтеграційне спрямування України: міжнародне економічне співробітництво з державами Євросоюзу // Економіст. – 2008. – №5. – С.62-65.
32. Горбач Л.М., Плотніков О.В. Міжнародні економічні відносини. – К.: Кондор, 2009. – 266 с.
33. Гороховская О.А. Современные тенденции развития ТНК в мировой экономике. Потенциальные стратегические изменения в политике ТНК / О.А. Гороховская. – М.: Диалог-МГУ, 1999. – 29 с.

34. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін. –К.: Знання, 2008. – 431с.
35. Гриневич В.В. Глобализация мировой экономики: роль корпораций / В.В. Гриневич // Глобализация мирового хозяйства и место России / Отв. ред. В.П. Колесов, М.Н. Осьмова. – М.: ТЕИС, 2000.
36. Гриффин Р., Постей С. Международный бизнес. – Спб.: Питер, 2006. – С.549-559.
37. Губайдулина Ф. С. Прямые иностранные инвестиции, деятельность ТНК и глобализация / Ф. С. Губайдулина // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. - №2.
38. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі – К.: Наук. думка, 1997 – 345с.
39. Губський Б.В. Конкурентоспроможність економіки України. Посттрансформаційна перспектива. – К.: Наук. думка, 2004. – 235с.
40. Гуткевич С.А. Умовляння привлечення іноземних інвестицій в економіку України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.nam.kiev.ua](http://www.nam.kiev.ua)
41. Дахно І.І. Міжнародне економічне право. - 3-тє вид., перероб. і доповн. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 272с.
42. Дахно І.І., Бовтрук Ю.А. Міжнародна економіка. – К.: МАУП, 2002. – 216 с.
43. Дилигенский Г.Г. Актуальные вопросы глобализации (круглый стол) / Г.Г.Дилигенский // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 4. – С. 37-52.
44. Динис Г.Г., Дербак В.І., Сюсько І.М. Транскордонне співробітництво України // Міжнародні зв'язки України: наукові пошуки і знахідки.: Міжвід. зб. наук. праць – 2001. – Вип. 10. – С.110-127.
45. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. – К.: Знання, 2006. – 462 с.

46. Дубинська Н.І. Нагромадження капіталу в умовах трансформації економіки України: Монографія / Н.І.Дучинська. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 400 с.
47. Дэниелс Джон Д. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции / Джон Д. Дэниелс, Ли Х. Радеба: пер. с англ. – М.: Дело, 1998. – 784 с.
48. Економіка зарубіжних країн / За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В., Осипова В.М. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 544 с.
49. Економіка зарубіжних країн / Старостіна А.О., Длігач А.О., Богомаз Н.В. – К.: Знання, 2009. – 454 с.
50. Економіка України в умовах глобалізації: Монографія / за заг. ред. І.М.Школи, О.В.Бабінської. – Чернівці: Книги – XXI, 2009. – 528 с.
51. Економічна енциклопедія: у трьох томах. – Т. 1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: ВЦ «Академія», 2000. – 864 с.
52. Економічна енциклопедія: у трьох томах. – Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: ВЦ «Академія», 2000. – 848 с.
53. Економічна енциклопедія: у трьох томах. – Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: ВЦ «Академія», 2000. – 952 с.
54. Економічна теорія: Політекономія / За ред. В.Д.Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2001. – 544 с.
55. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний таксономічний виміри. – К.: Знання, 2007. – 595 с.
56. Зевин Л. Национальные экономические системы в глобальных процессах // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. - №11. – С. 17-24.
57. Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент. – К.: 2008. – 480 с.
58. Киреев А. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч.1. Международная микроэкономика: живи́женик товарів и факторів виробництва.



- Учебное пособие для вузов. – М.: Международные отношения. – 2000. – 416 с.
59. Ключко В.П. Глобалізація: економічні та соціально-культурні аспекти / В.П.Ключко. – К.: Державна академія керівних кадрів культури і мистецтва, 2005. – 190 с.
  60. Коваленко В.П. Всемирный рынок: экономические законы развития / Коваленко В.П. – М.: Экономика, 2007. – 345 с.
  61. Козак Ю. Г. Міжнародні стратегії економічного розвитку / Ю.Г.Козак, Ю.І.Єхануров, В.В.Ковалевський. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 353 с.
  62. Конкуренентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / Заред. д-ра екон. наук І. В. Крючкової. – К.: «Основа», 2007. – 488 с.
  63. Конкуренентоспроможність національної економіки / За ред. Д-ра екон. Наук Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.
  64. Кругман П., Обстфельд М. Міжнародна економіка. Теорія і політика. – М.: Економіка, 1997. – 688 с.
  65. Куликов Г. Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности. – М.: Экономика, 2000. – 435 с.
  66. Курило О. Глобалізація фінансових ринків // Політика та час. – 2005. – №4. – С. 77-81.
  67. Кутузов В.М., Марущак А.І. Правові основи інвестиційної діяльності. – К.: КНТ, 2007. – 256 с.
  68. Кухарська Н.О., Харічков С.К. Міжнародна економічна діяльність України. – «Одіссей», 2006, 456с.
  69. Лавровская Г.В. Экономическая интеграция как развивающийся глобальный процесс / Лавровская Г.В. – К. : ІКЕМО, 2001. – 302 с.
  70. Лазерник Л.О. Глобалізація як середовище формування політики економічного розвитку країни / Л.Л.Лазебник // Актуальні проблеми економіки. – 2005. - №11. – С.94-101.

71. Ленский Е.В. Транснациональные финансово-промышленные группы и межгосударственная экономическая интеграция: реальность и перспективы / Ленский Е.В., Цветков В.А. – К.: АФТИ еженедельника «Экономика и жизнь», 2008. – С. 216-219.
72. Липов В.В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини. Модуль 1. Світова система господарювання. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 368 с.
73. Липов В.В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини. Модуль 2. Міжнародні ринки та форми міжнародної економічної взаємодії. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 368 с.
74. Ломакин В.К. Мировая экономика. – 2-е изд., перераб. и доп. / В.К. Ломакин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 735 с.
75. Лук'яненко Д.Г. Глобальна економічна інтеграція: Монографія. – К.: ТОВ «Національний підручник», 2008. – 220 с.
76. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с.
77. Мазурок П.П., Одягайло Б.М., Кулішов В.В. Сазонець О.М. Глобальна економіка. – Львів: «Магнолія 2006», 2009. – 208 с.
78. Майер Дж. Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці: Пер. з англ. / Дж.Майер, Д.Олехневич — К.: Либідь, 2002. – 625 с.
79. Макогон Ю.В. Глобализация и Украина в мировой экономике / Ю.В. Макогон Т.В. Орехова. – Донецк: ДонНУ, 2004. – 478 с.
80. Макогон Ю.В. Некоторые проблемы вступления Украины во всемирную торговую организацию// Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: Сб. науч. Тр. – Ч. 1. – Донецк, 2002. – С. 19-37.

81. Макогон Ю.В. Украина в мировой экономике / Ю.В. Макогон, Т.В. Орехова. Монографія. – Донецк: ДонНУ, 2005. - 496 с.
82. Международные экономические отношения / Под ред. И.П.Фаминского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2004. – 880 с.
83. Международные экономические отношения / Под ред. В.Е.Рыбалкина. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 487 с.
84. Мельник Т.М. Міжнародна торгівлі товарами в умовах глобальної конкуренції: Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-ек. університет, 2007. – 396 с.
85. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / За ред. О.А.Кириченка. – 2-ге вид., перероб і доповн. – К. Знання, 2008. – 518 с.
86. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под. ред. акад. А.А. Дынкина / ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2008. – 429 с.
87. Миронов А. А. Концепции развития транснациональных корпораций / А.А.Миронов. – М.: Мысль, 1981. – 160 с.
88. Михайлушкин А.И. Экономика транснациональной компании / А.И.Михайлушкин, П.Д. Шимко. – М.: Высш. шк., 2005. – 335 с.
89. Міжнародна економіка / За ред. В.М.Тарасевича. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.
90. Міжнародна економіка / А.П.Румянцев, Г.Н.Климко, В.В.Рокоча та ін.; За ред. А.П.Румянцева. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 479 с.
91. Міжнародна економіка / За заг. ред. Сахарова В.Є. – К.: Національна академія управління, 2007. – 432 с.
92. Міжнародна економіка в питаннях та відповідях. Навч. посібник / За ред. Ю.Г.Козака, В.В.Ковалевського, К.І.Ржепішевського. – К.: ЦНЛ, 2004. – 676 с.

93. Міжнародні організації / За ред. О.С.Кучика. – К.: Знання, 2005. – 497 с.
94. Міжнародні стратегії економічного розвитку: Навчальний посібник./ А.О.Задоя, В.В.Білоцерківець, О.О.Завгородня та ін. / за заг. ред. А.О.Задоя. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2006. – 252 с.
95. Мовсесян А.Г. Транснаціоналізація в мировій економіці / А.Г.Мовсесян. – М.: ФА при Правительстве РФ, 2001. – 316 с.
96. Мокий А.І., Яхно Т.П., Бабець І.Г. Міжнародні організації. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 280 с.
97. Мочерний С.В. Світове господарство в умовах глобалізації: монографія / Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Фомішин С.В.. – К.: Ніка-Центр, 2006. – 200 с.
98. Мочерний С. В. Інтернаціоналізація виробництва і сучасні тенденції розвитку світового господарства / С. Мочерний, С. Фомішин // Економіка України. – 2006. – №5 – С. 47-55.
99. Новицкий В.Е. Национальные интересы Украины в контексте цивилизационных детерминант и экономической глобализации. // Экономика Украины, 2003. – №7.
100. Новицкий В.Є. Міжнародна економічна діяльність України. – К.: КНЕУ, 2003. – 948с.
101. Новицкий В.Є. Сучасний рух капіталів та діяльність ТНК як фактор інституційної діяльності трансформаційних // Інституційні засади інноваційної економіки: міжнародний досвід та вітчизняна практика: моногр. / А.С. Облов, О.С. Довгий, Л.П. Гальперіна та ін.; за заг. ред. В.Є.Новицького. – К.: Книжкове вид-во НАУ, 2005. – 200 с.
102. Омельченко В.Я. Развитие механизмов конкуренции в современной мировой экономике с позиций теории логистики / В.Я. Омельченко // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр.– Донецк: ДонНУ, 2008.– Ч.1.–С. 137-143.

103. Орехова Т.В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації: моногр. / Т.В. Орехова. – Донецьк: ДонНУ, 2007. – 394 с.
104. Орловська Ю.В. Особливості формування та регулювання конкурентоспроможності регіонів України: Монографія / Ю.В. Орловська, М.В. Зелінська, В.Ф. Залунін. – Дніпропетровськ: Вид-во ПДАБА, 2009. – 271 с.
105. Орловська Ю.В. Перспективи лідерських позицій України як суб'єкта міжнародних інтеграційних об'єднань: аналіз можливостей / Ю.В. Орловська // Економічний простір: Збірник наукових праць. – 2009. – №29. – С. 36-49.
106. Орловська Ю.В. Теоретические аспекты формирования понятия региональной конкурентоспособности / Ю.В. Орловська, М.В. Зелінська // Прометей: Регіональний збірник наукових праць з економіки. – №3(30). – Донецьк: ДЕГІ, 2009. – С. 56-60.
107. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму / Режим доступу: <http://www.weforum.org/>
108. Офіційний сайт інституту Information Technology and Innovation Foundation – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ubr.ua/>
109. Офіційний сайт компанії А.Т. Kearney – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.atkearney.com/>
110. Офіційний сайт організації Legatum Institute – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://li.com/>
111. Офіційний сайт Фонду спадщини – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.heritage.org/>
112. Охота В.І. Конвергенція митних відносин у глобальному просторі / В.І. Охота, І.О. Іващук // Праці 11 Всеукраїнської міжвузівської науково-практичної конференції студентів, аспірантів і викладачів «Актуальні проблеми теорії і практики менеджменту в умовах трансформації економіки». – Рівне, 23-24 квітня 2009 р. – С. 29-30.

113. Охота В.І. Теоретичні основи міжнародної конкурентоспроможності країн / В.І. Охота // Праці десятої міжнародної конференції студентів та молодих вчених «Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання». – Частина 4. – Донецьк, 2009. – С. 240-244.
114. Охота В.І. Взаємодія країн та протиріччя економічних інтересів в умовах глобалізації / В.І. Охота, І.О. Іващук // Міжнародний бізнес та менеджмент: проблеми та перспективи в умовах глобалізації. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Міжнародний бізнес та менеджмент: проблеми та перспективи в умовах глобалізації», 22-24 жовтня 2008 р. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – С. 73-75.
115. Охота В.І. Лібералізм та протекціонізм в умовах необхідності забезпечення міжнародної конкурентоспроможності національної економіки / В.І. Охота // Науковий вісник Полтавського національного технічного університету. Випуск 4 (27). – 2010. – С. 170-174.
116. Охота В.І. Механізм та реальна необхідність оптимізації грошових потоків підприємств / В.І. Охота // Збірник матеріалів науково-практичної конференції «Розвиток корпоративного управління в глобальному середовищі». ТАНГ-2004. – С. 269-272.
117. Охота В.І. Моделі нарощення міжнародної конкурентоспроможності країн / В.І. Охота // Науково-теоретичний журнал «Наука й економіка». – Хмельницький економічний університет. – Випуск 1 (21). – 2011. – С. 156-163.
118. Охота В.І. Проблемні питання створення і функціонування спільних підприємств в Україні / В.І. Охота, С.П. Ковальчук // Вісник Хмельницького національного університету. – Том 2. Економічні науки, 2006. – С. 41-45.

119. Охота В.І. Суть та особливості міжнародного маркетингу, його роль у розвитку підприємництва / В.І. Охота, І.В. Гвоздецька // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Том 3. – 2006. – С. 259-262.
120. Охота В.І. Теорії міжнародної конкурентоспроможності національних економік та їх вплив на зовнішньоекономічну політику держави / В.І. Охота // Галицький економічний вісник. – № 4 (29), 2010. – С. 5-11.
121. Охота В.І. Шляхи підвищення ефективності управління / В.І. Охота // Збірник наукових праць міжнародної науково-теоретичної конференції аспірантів і молодих вчених «Соціально-економічні, політичні та культурні оцінки і прогнози на рубежі двох тисячоліть». – Тернопіль, 2004. – С. 63-65.
122. Охота В.І. Інноваційні чинники забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країн / В.І. Охота // Збірник тез доповідей Восьмої Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації». – Частина 1. – Тернопіль, 2011. – С. 82-84.
123. Охота В.І. Конвергенція в митній сфері як компонента співробітництва країн в умовах глобалізації / В.І. Охота, І.О. Іващук // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми зовнішньоекономічної діяльності та митної справи в умовах глобалізації». – Дніпропетровськ, 2010. – С. 45-47.
124. Охота В.І. Міжнародна конкурентоспроможність держав в контексті глобалізації / В.І. Охота // Матеріали третьої міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні національні економічні моделі: проблеми та перспективи розвитку». – Том 1. – Сімферополь, 2010. – С. 43-46.

125. Охота В.І. Міжнародні конкурентні відносини країн в умовах глобального економічного розвитку / В.І. Охота // Збірник наукових праць «Проблеми підвищення ефективності інфраструктури». – Київ, 2011. – С. 150-161.
126. Охота В.І. Організаційно-правові аспекти залучення іноземного капіталу в економіку України / В.І. Охота, Л.І. Михайлишин // Збірник наукових праць «Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект». – Донецьк. – ДонНУ, 2010. – С. 618-62.
127. Охота В.І. Оцінка інноваційного потенціалу України як чинника міжнародної конкурентоспроможності / В.І. Охота // Науковий журнал «Економічний часопис – XXI». Випуск 1-2. – Київ, 2011. – С. 44-47.
128. Пахомов С.Ю. Глобальна конкуренція: нові явища, тенденції ат чинники розвитку: Монографія. – К.: КНЕУ, 2008. – 224 с.
129. Пахомов Ю.Н., Филиппенко А.С., Лукьяненко Д.Г., Макогон Ю.В., Громенкова С.В. Международные стратегии экономического развития. – Киев – Донецк, 2001. – 627 с.
130. Пахомов Ю.М. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю.М. Пахомов, Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський. – К.: Україна, 1997. – 240 с.
131. Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини. – К.: Знання, 2008. – 264 с.
132. Портер М. Конкуренція / Пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вільямс», 2005. – 608 с.
133. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. - 458с.
134. Портер М. Глобальная стратегия как способ обеспечения конкурентного преимущества / М. Портер // Экономика XXI века. – 2004. – № 7. – С. 61-78.



135. Поручник А.М. Интеграция Украины в мировое хозяйство / А.М. Поручник. – К.: КГЭУ, 1994. – 172 с.
136. Постсоветский институционализм: Монография / Под ред. Р.М.Нуреева, В.В.Дементьева. – Донецк: Каштан, 2005. – 425 с.
137. Проблеми інтеграції України у світовий економічний простір: монографія / К.В. Балабанов, Ю.І. Чентуков, О.В. Булатові та інш. / за наук. ред. К.В. Балабанова. – Донецьк: Вебер, 2007. – 234 с.
138. Прогноз развития основных отраслей и секторов мирового хозяйства на 2001-2015 годы. – М.: ИМЭМО РАН, 1999. – 127 с.
139. Рейтинг конкурентоспособности пятидесяти национальных инновационных систем / <http://www.opora.ru/>
140. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій. – К.: Либідь, 2005р. – 716 с.
141. Рогач О.І. Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки / О.І. Рогач, О.І. Шнирков. – К.: ВЦ «Київ. ун-т», 1999. – 302 с.
142. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: У 2 кн. Кн.1: Міжнародна торгівля: теорія та політика. – К.: Таксон, 2000. – 320 с.
143. Рубцова М.Ю. Інтеграційні механізми включення України до високотехнологічного сектору транснаціонального виробництва / М.Ю. Рубцова // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. трудов. Т. 2 – Донецк: ДонГУ, 2007. – С. 680-684.
144. Руденко Л. В. Методологія дослідження та бізнес-моделі розвитку транснаціональних корпорацій / Л.В.Руденко. – К.: КНЕУ, 2004. – 32 с.
145. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: Монографія / Л.В. Руденко. – К.: Кондор, 2004. – 478 с.

146. Румянцев А.П., Башинська А.І., Корнілова І.М. Міжнародна торгівля. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
147. Рут Ф., Філіпченко А. Міжнародна торгівля та інвестиції. – К.: Основи, 1998. – 549 с.
148. Савельєв Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів. – Тернопіль: Екон. думка, 2001. – 496 с.
149. Савельєв Є.В. Міжнародний рух капіталу в Україну і через неї / Є.В.Савельєв // Журнал європейської економіки. – 2005. – Т.4, №1. – С. 31-56.
150. Сайт Національного інституту стратегічних досліджень – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/>
151. Світова економіка / За ред. Ю.Г.Козака, В.В.Ковалевського, Н.С.Логвінової. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 328с.
152. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України / С.І.Соколенко. – К., 1999. – 568 с.
153. Соколов В., Шишков Ю. Как измерить открытость национального хозяйства // Мировая экономика и международные отношения. – 1990. – № 12. – С. 123-134.
154. Сорос Дж. Криза глобального капіталізму. Відкрите суспільство під загрозою. – К.: Основи, 1999. – 259 с.
155. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Пер. с англ. и прим. Г.Н.Пирогова. – М.: Мысль, 2003. – 263 с.
156. Україна: поступ у ХХІ століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000-2004 рр. Послання Президента України до Верховної Ради України // Урядовий кур'єр. – 2000. – №16. – С. 1-16.
157. Стрыгин А.В. Мировая экономика: Учебное пособие для вузов / А.В.Стрыгин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 512 с.
158. Ступницький С.І. Транснаціоналізація науково-технічної політики в умовах посилення міжнародної економічної взаємозалежності:

- Монографія / С.І.Ступницький. – К.: «Київський університет», 2001. – 243с.
159. Сутырин С.Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения / С.Ф.Сутырин и др. Под ред. С.Ф.Сутырина, А.И.Подгорлецкого. – М.: ЭКСМО, 2010. – 320с.
160. Україна в процесах міжнародної інтеграції / За ред. д-ра ек. наук В.Р.Сіденка. – Х.:Вид-во «Форт», 2003. – 280 с.
161. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.
162. Україна та Росія у системі міжнародних відносин: стратегічна перспектива / [М.П. Білоблоцький, О.С. Бодрук, Л.М. Глєбова та ін.] під заг. ред. С.І. Пирожков . – К.: НІПМБ, 2001. – 623 с.
163. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т. – Т.1 / Д.Г.Лукьяненко, А.М.Поручник, Л.Л.Антонюк та ін., За заг. ред. Д.Г.Лукьяненка, А.М.Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – 816 с.
164. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: у 2 т. – Т.ІІ / Д.Г.Лукьяненко, А.М.Поручник, Л.Л.Антонюк та ін., За заг. ред.. Д.Г.Лукьяненка, А.М.Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – 592 с.
165. Узбстер Ф. Теории информационного общества / Пер. с англ. М.В.Арапова, Н.В.Малыхиной; Под ред. Е.Л.Вартановой. – М.: Аспект-Пресс, 2004. – 358 с.
166. Фаминский И.П. Глобализация – новое качество мировой экономики / И.П.Фаминский. – М.: Магістр, 2009. – 397 с.
167. Фомішин С.В., Рибчук А.В., Румянцев А.П., Гудзь П.В. та ін. Міжнародна економіка / С.В. Фомішин, А.В. Рибчук, А.П. Румянцев, П.В.Гудзь та ін.; За ред. С.В.Фомішина. – Львів: Новий Світ – 2000. – 2011. – 446 с.

168. Хаджинов І.В. Вплив глобалізаційних процесів на структурні зрушення в Україні (регіональний розріз) / С.О. Біла, І.В. Хаджинов // Державне управління регіональним розвитком України: монографія / за заг. ред. В.Є. Воротіна, Я.А.Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – С. 219-237.
169. Хаджинов І.В. Вступ України у СОТ: переваги та ризики / І.В. Хаджинов, В.І. Хаджинов // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. – Сборник научных трудов. – Севастополь-Донецк: ДоНУ, РФ НИСИ в г. Донецк, 2009. – С. 171-177.
170. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика: В 2-х т. Т 1. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. Т.1. – 598 с.
171. Хелд Д. Глобальные трансформации: Политика, экономика, культура / [Д. Хелд и др.] [пер. с англ. В.В. Сапова и др.]. – М.: Праксис, 2004. – ххiv, 576 с.
172. Чернега О.Б. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств (організацій). – Львів: «Магнолія 2006», 2010. – 261 с.
173. Чужиков В.І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія: Монографія. – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с.
174. Швиданенко О.А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: Монографія. – К.: КНЕУ, 2007. – 312 с.
175. Швиданенко О.А. Теорія і практика формування конкурентоспроможності національних економік / Наука молода. – С. 57-62.
176. Шишков Ю. В. Глобализация экономики – продукт индустриализации и информатизации социума / Ю. В.Шишков // Общественные науки и современность. Российская академия наук. – 2002. – №2. – С. 146-160.
177. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини / За ред. І.М.Школи. – 2-ге вид., перероб. і доповн. – Чернівці: Книги – ХХІ, 2007. – 544 с.

178. Щетинин В.Д. Роль транснациональных корпораций в мировом хозяйстве и их воздействие на международную конкуренцию / В.Д. Щетинин // Politekonom. – 1997. – № 3-4.
179. Эльянов А. Глобализация и догоняющее развитие // Вопросы экономики. – 2004. – №1. – С. 3-16.
180. Dunning J. The Globalization of Business. – London: Routledge, 1993. – 324 p.
181. Dunning J.H. The Competitive Advantage of Countries and TNC Activity / J.H Dunning: a review Article Joht H. Dunning // University of Reafing, UK. – Series B. – 1991. – Vol. 92, № 4. – P. 1-46.
182. Dunning J.H. Multinationals, Technology and Competitiveness / J.H. Dunning. – London: University Hyman, 1988.
183. Global and transnational business: strategy and management / George Stonehouse [et al.] – 2nd ed.
184. Global Economic Prospects, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.finfacts.com/irelandbusinessnews/publish/article\\_1012262.shtml](http://www.finfacts.com/irelandbusinessnews/publish/article_1012262.shtml)
185. Globalization, growth and poverty. World Bank Policy research report [Электронный ресурс] // Washington: World bank and Oxford University Press. – 2002. – P. 25-26. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2002/02/16/000094946\\_0202020411335/Rendered/PDF/multi0page.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2002/02/16/000094946_0202020411335/Rendered/PDF/multi0page.pdf)
186. IMD WORLD COMPETITIVENESS YEARBOOK [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.imd.ch/research/publications/wcy/Factors\\_and\\_criteria.cfm](http://www.imd.ch/research/publications/wcy/Factors_and_criteria.cfm)
187. Improving the Competitiveness of SMEs through Enhancing Productive Capacity (2003), Report by the UNCTAD Secretariat, Geneva, 24-28 February, [http://www.unctad.org/en/docs/c3d51\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/c3d51_en.pdf)
188. KOF Index of Globalization 2010. Press Release.

189. Porter, M. E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press New York 1990. 896 p.
190. Robertson R. *Globalization* / R. Robertson. – London, 1992. – 613 p
191. Robertson R. *Interpreting Globality* / R. Robertson // *World Realities and International Studies* / Ed. R. Robertson. – New York: Glenside, 1983.– 276 p.
192. *The Global Competitiveness Report 2008–2009* [Электронный ресурс] / World Economic Forum; Co-Directors Klaus Schwab, Michael E. Porter. – Geneva, Switzerland. – 2008. – P. 513. – Режим доступа: <http://www.weforum.org/documents/GCR0809/index.html>
193. Yip G.S. *Total Global Strategy – Managing for Worldwide Competitive Advantage*. – Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1992.
194. <http://globalization.kof.ethz.ch/>
195. <http://www.wto.org>
196. <http://www.world-exchanges.org>
197. <http://www.business-press.ru>

## **ДОДАТКИ**

## **Додаток А**





УКРАЇНА

Тернопільська обласна державна адміністрація  
**ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКИ**

46021 м.Тернопіль, вул. Грушевського, 8, тел./факс (035-2) 52-33-83. e-mail:admin@economy.gov.te.ua

20.06.2014 № 011-550  
 на № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_

Голові спеціалізованої  
 вченої ради Д11.051.03

Донецького національного університету

**ДОВІДКА ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ**

Головним управлінням економіки Тернопільської обласної державної адміністрації розглянута наукова записка аспіранта кафедри менеджменту ТНЕУ Охоти Віталія Івановича, в якій викладено основні результати наукових доробок щодо шляхів вдосконалення управління конкурентоспроможністю України та підвищення ефективності позиціонування товарів вітчизняних підприємств на зарубіжних ринках.

Основні пропозиції, які розроблені Охотою В.І. за результатами дисертаційного дослідження на тему «Управління міжнародною конкурентоспроможністю країн в умовах глобалізації», знайшли своє практичне впровадження в ході виконання Управлінням завдань забезпечення реалізації державної політики у сфері розвитку економічної конкуренції та захисту національних економічних інтересів.

Начальник головного управління



В.В. Гецько

857080

ТЕРНОПІЛЬСЬКА ОБЛАСНА  
ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ

УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІХ ЗНОСИН,  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ТА  
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

46021, вул. Грушевського, 8 м. Тернопіль,  
тел/факс (0352) 52 26 32, 52 08 65, 25 38 64



УКРАЇНА

THE STATE ADMINISTRATION  
OF TERNOPIL REGION

DEPARTMENT OF FOREIGN  
RELATIONS, FOREIGN ECONOMIC AND  
INVESTMENT ACTIVITY

8, Grushevsky Street, Ternopil 46021  
tel/fax (0352) 52 26 32, 52 08 65, 25 38 64

E-mail: office@ftrade.gov.te.ua

21.06.2019 № 864-10/01-10-1

На № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_

Спеціалізованій  
вченій раді Д11.051.03  
Донецького національного університету

### ДОВІДКА ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ

*результатів дисертаційної роботи Охоти Віталія Івановича на тему:  
«Управління міжнародною конкурентоспроможністю країн в умовах  
глобалізації»*

Управлінням зовнішніх зносин, зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності Тернопільської обласної державної адміністрації розглянута дисертаційна робота аспіранта кафедри менеджменту ТНЕУ Охоти Віталія Івановича, в якій викладено основні результати наукових досліджень щодо шляхів вдосконалення управління конкурентоспроможністю України та підвищення ефективності позиціонування товарів вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках.

Основні пропозиції Охоти В.І. за результатами дисертаційного дослідження на тему «Управління міжнародною конкурентоспроможністю країн в умовах глобалізації», знайшли своє практичне застосування в ході розроблення та виконання обласних комплексних і цільових програм розвитку зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності.

**Начальник управління зовнішніх зносин,  
зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності  
Тернопільської облдержадміністрації**



**В.П.КРАВЕЦЬ**



**ТЕРНОПІЛЬСЬКА ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА ПАЛАТА**  
**TERNOPIL CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY**

Україна, 46001, м. Тернопіль, вул. Руська 40,  
 тел./факс (0352) 25-56-18, 52-34-68, 25-14-57, 25-54-25  
 факс (0352) 52-56-13  
 E-mail: admin@tcci.te.ua, Веб-Сайт: www.tcci.te.ua

Ukraine, 46001, Ternopil, st. Ruska 40,  
 phone/fax (0352) 25-56-18, 52-34-68, 25-14-57, 25-54-25  
 fax (0352) 52-56-13  
 E-mail: admin@tcci.te.ua, Web-Site: www.tcci.te.ua

Р/р 26003000116477 в ТФ ВАТ "Укресімбанк" м. Тернополя МФО 338879 код ЄДРПОУ 02944751

*№ 289 / 11*  
*big 16.06.2011*

До спеціалізованої  
 вченої ради

**ДОВІДКА**

про використання результатів дисертаційної роботи  
 Охоти Віталія Івановича „Управління міжнародною  
 конкурентоспроможністю країн в умовах глобалізації”  
 на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Стимулюючими чинниками зростання обсягів міжнародної економічної діяльності є глобальна тенденція покращення бізнес-середовища, процеси регіональної інтеграції, технологічні зміни та розвиток досвіду конкурентної стратегії ціноутворення, посилення глобальної конкуренції, що є проявами транснаціоналізації економічної діяльності.

У відносинах Тернопільської торгово-промислової палати з компаніями-членами, іноземними компаніями та бізнес-асоціаціями використовуються результати дисертаційної роботи Охоти В.І. „Управління міжнародною конкурентоспроможністю країн в умовах глобалізації”, зокрема результати аналізу динаміки та структури світових потоків капіталу.

Висновки та пропозиції проведеного дослідження можуть бути використані при розробці і реалізації напрямків державної політики щодо забезпечення включення України до світового господарства на основі використання її конкурентних переваг.

Віце-президент  
 Тернопільської ТПП



Г.С. Курій



**Товариство з обмеженою відповідальністю  
Завод газового обладнання  
„Альфа – Газпромкомплект”**

УКРАЇНА, 46020, м. Тернопіль, вул. Подільська, 40  
тел. (0352) 25-18-45, 25-24-65. тел/факс (0352) 23-50-49  
[www.alfa.te.ua](http://www.alfa.te.ua), e-mail: [td.alfa@meta.ua](mailto:td.alfa@meta.ua)  
Р/р 260063000372 в Тернопільському облуправлінні ВАТ „Держошадбанк”  
МФО 338545 код 21131678 ППН 211316719186 Св. № 26752855

Вих. № 187

**Спеціалізованій  
вченій раді Д11.051.03**

від “14” 06 2011 р.

**ДОВІДКА  
ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ**

*результатів дисертаційної роботи Охоти Віталія Івановича на тему:  
«Управління міжнародною конкурентоспроможністю країн в умовах  
глобалізації»*

Проблема підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції на міжнародних ринках в умовах глобалізації, пов'язана насамперед, з розробкою системи управління міжнародною конкурентоспроможністю. Завоювання й утримання конкурентних переваг — ключові фактори успіху підприємства в конкурентній боротьбі. Це свідчить про актуальність рекомендацій, викладених в дисертації Охоти В. І.

Запропоновану систему конкурентних стратегій з урахуванням результатів конкурентного аналізу, а також результатів оцінки сильних і слабких сторін підприємства, послідовного моніторингу діяльності ключових конкурентних гравців, ефективно використовується у роботі ТзОВ «Завод газового обладнання «Альфа-Газпромкомплект». Використання вищезазначеної системи дало змогу підвищити конкурентоспроможність підприємства, та ефективно позиціонувати, як на внутрішньому так і зовнішньому ринках.

Генеральний директор,

Заслужений працівник промисловості України

Лукашевич С. А.





**Тернопільський національний економічний університет**  
**Ternopil National Economic University**

Lvivska Str. 11, Ternopil, 46020, Ukraine  
 Tel./Fax +380 (352) 47 50 51  
 E-mail: academ@tneu.edu.ua  
 http://www.tneu.edu.ua

вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна  
 Тел./факс +380 (352) 47 50 51  
 E-mail: academ@tneu.edu.ua  
 http://www.tneu.edu.ua

№ 126-13/4173

"15" червня 2011 р.

На № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_

Спеціалізованій вченій раді Д11.051.03  
 Донецького національного університету

**ДОВІДКА ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ**

*результатів наукового дослідження*

*Охоти Віталія Івановича у навчальний процес*

Ректорат Тернопільського національного економічного університету повідомляє про те, що методичні розробки та рекомендації аспіранта кафедри менеджменту ТНЕУ Охоти Віталія Івановича за темою кандидатської дисертації «Управління міжнародною конкурентоспроможністю країн в умовах глобалізації» використовуються у навчальному процесі університету при викладанні наступних дисциплін «Менеджмент ЗЕД», «Міжнародний менеджмент», «Міжнародна економіка», «Світові торгові системи», «Митна справа».

Окремі положення дисертаційної роботи знайшли своє відображення при підготовці навчального посібнику «Менеджмент ЗЕД» та навчально-методичного комплексу «Світові торгові системи».

Проректор

з науково-педагогічної роботи



М. І. Шинкарик

Додаток Б1

**Всесвітній економічний форум: рейтинг глобальної  
конкурентоспроможності – 2010р.**

<i>Країна</i>	<i>Рейтинг 2010</i>	<i>Оцінка</i>	<i>Рейтинг 2009</i>	<i>Зміни 2010/2009</i>
Швейцарія	1	5,63	1	0
Швеція	2	5,56	4	2
Сінгапур	3	5,48	3	0
Сполучені Штати Америки	4	5,43	2	-2
Німеччина	5	5,39	7	2
Японія	6	5,37	8	2
Фінляндія	7	5,37	6	-1
Нідерланди	8	5,33	10	2
Данія	9	5,32	5	-4
Канада	10	5,30	9	-1
Гонконг (Китай)	11	5,27	11	0
Великобританія	12	5,25	13	1
Тайвань	13	5,21	12	-1
Норвегія	14	5,14	14	0
Франція	15	5,13	16	1
Австралія	16	5,11	15	-1
Катар	17	5,10	22	5
Австрія	18	5,09	17	-1
Бельгія	19	5,07	18	-1
Люксембург	20	5,05	21	1
Саудівська Аравія	21	4,95	28	7
Республіка Корея	22	4,93	19	-3
Нова Зеландія	23	4,92	20	-3
Ізраїль	24	4,91	27	3
Об'єднані Арабські Емірати	25	4,89	23	-2
Малайзія	26	4,88	24	-2
Китай	27	4,84	29	2
Бруней-Даруссалам	28	4,75	32	4
Ірландія	29	4,74	25	-4
Чилі	30	4,69	30	0
Ісландія	31	4,68	26	-5
Туніс	32	4,65	40	8
Естонія	33	4,61	35	2
Оман	34	4,61	41	7
Кувейт	35	4,59	39	4
Чехія	36	4,57	31	-5
Бахрейн	37	4,54	38	1
Таїланд	38	4,51	36	-2
Польща	39	4,51	46	7
Кіпр	40	4,50	34	-6
Пуерто-Рико	41	4,49	42	1
Іспанія	42	4,49	33	-9
Барбадос	43	4,45	44	1

Індонезія	44	4,43	54	10
Словенія	45	4,42	37	-8
Португалія	46	4,38	43	-3
Литва	47	4,38	53	6
Італія	48	4,37	48	0
Чорногорія	49	4,36	62	13
Мальта	50	4,34	52	2
Індія	51	4,33	49	-2
Угорщина	52	4,33	58	6
Панама	53	4,33	59	6
Південно-Африканська Республіка	54	4,32	45	-9
Маврикій	55	4,32	57	2
Коста-Ріка	56	4,31	55	-1
Азербайджан	57	4,29	51	-6
Бразилія	58	4,28	56	-2
В'єтнам	59	4,27	75	16
Словаччина	60	4,25	47	-13
Туреччина	61	4,25	61	0
Шрі-Ланка	62	4,25	79	17
Російська Федерація	63	4,24	63	0
Уругвай	64	4,23	65	1
Йорданія	65	4,21	50	-15
Мексика	66	4,19	60	-6
Румунія	67	4,16	64	-3
Колумбія	68	4,14	69	1
Іран	69	4,14	Немає даних	Немає даних
Латвія	70	4,14	68	-2
Болгарія	71	4,13	76	5
Казахстан	72	4,12	67	-5
Перу	73	4,11	78	5
Намібія	74	4,09	74	0
Марокко	75	4,08	73	-2
Ботсвана	76	4,05	66	-10
Хорватія	77	4,04	72	-5
Гватемала	78	4,04	80	2
Македонія	79	4,02	84	5
Руанда	80	4,00	Немає даних	Немає даних
Єгипет	81	4,00	70	-11
Сальвадор	82	3,99	77	-5
Греція	83	3,99	71	-12
Тринідад і Тобаго	84	3,97	86	2
Філіппіни	85	3,96	87	2
Алжир	86	3,96	83	-3
Аргентина	87	3,95	85	-2
Албанія	88	3,94	96	8
Україна	89	3,90	82	-7
Гамбія	90	3,90	81	-9
Гондурас	91	3,89	89	-2
Ліван	92	3,89	Немає даних	Немає даних

Грузія	93	3,86	90	-3
Молдова	94	3,86	Немає даних	Немає даних
Ямайка	95	3,85	91	-4
Сербія	96	3,84	93	-3
Сирія	97	3,79	94	-3
Вірменія	98	3,76	97	-1
Монголія	99	3,75	117	18
Лівія	100	3,74	88	-12
Домініканська Республіка	101	3,72	95	-6
Боснія і Герцеговина	102	3,70	109	7
Бенін	103	3,69	103	0
Сенегал	104	3,67	92	-12
Еквадор	105	3,65	105	0
Кенія	106	3,65	98	-8
Бангладеш	107	3,64	106	-1
Болівія	108	3,64	120	12
Камбоджа	109	3,63	110	1
Гайана	110	3,62	104	-6
Камерун	111	3,58	111	0
Нікарагуа	112	3,57	115	3
Танзанія	113	3,56	100	-13
Гана	114	3,56	114	0
Замбія	115	3,55	112	-3
Таджикистан	116	3,53	122	6
Кабо-Верде	117	3,51	Немає даних	Немає даних
Уганда	118	3,51	108	-10
Еквадор	119	3,51	118	-1
Парагвай	120	3,49	124	4
Киргизька Республіка	121	3,49	123	2
Венесуела	122	3,48	113	-9
Пакистан	123	3,48	101	-22
Мадагаскар	124	3,46	121	-3
Малаві	125	3,45	119	-6
Свазіленд	126	3,40	Немає даних	Немає даних
Нігерія	127	3,38	99	-28
Лесото	128	3,36	107	-21
Кот-д'Івуар	129	3,35	116	-13
Непал	130	3,34	125	-5
Мозамбік	131	3,32	129	-2
Малі	132	3,28	130	-2
Тимор Лешті	133	3,23	126	-7
Буркіна-Фасо	134	3,20	128	-6
Мавританія	135	3,14	127	-8
Зімбабве	136	3,03	132	-4
Бурунді	137	2,96	133	-4
Ангола	138	2,93	Немає даних	Немає даних
Чад	139	2,73	131	-8



**Всесвітній економічний форум: рейтинг глобальної  
конкурентоспроможності – 2009р.**

<i>Країна</i>	<i>Рейтинг 2009</i>	<i>Оцінка</i>	<i>Рейтинг 2008</i>
Швейцарія	1	5,60	2
Сполучені Штати	2	5,59	1
Сінгапур	3	5,55	5
Швеція	4	5,51	4
Данія	5	5,46	3
Фінляндія	6	5,43	6
Німеччина	7	5,37	7
Японія	8	5,37	9
Канада	9	5,33	10
Нідерланди	10	5,32	8
Гонконг	11	5,22	11
Тайвань	12	5,20	17
Великобританія	13	5,19	12
Норвегія	14	5,17	15
Австралія	15	5,15	18
Франція	16	5,13	16
Австрія	17	5,13	14
Бельгія	18	5,09	19
Республіка Корея	19	5,00	13
Нова Зеландія	20	4,98	24
Люксембург	21	4,96	25
Катар	22	4,95	26
Об'єднані Арабські Емірати	23	4,92	31
Малайзія	24	4,87	21
Ірландія	25	4,84	22
Ісландія	26	4,80	20
Ізраїль	27	4,80	23
Саудівська Аравія	28	4,75	27
Китай	29	4,74	30
Чилі	30	4,70	28
Чехія	31	4,67	33
Бруней-Даруссалам	32	4,64	39
Іспанія	33	4,59	29
Кіпр	34	4,57	40
Естонія	35	4,56	32
Таїланд	36	4,56	34
Словенія	37	4,55	42
Бахрейн	38	4,54	37
Кувейт	39	4,53	35
Туніс	40	4,50	36
Оман	41	4,49	38
Пуерто-Рико	42	4,48	41
Португалія	43	4,40	43
Барбадос	44	4,35	47
Південно-Африканська Республіка	45	4,34	45

Польща	46	4,33	53
Словацька Республіка	47	4,31	46
Італія	48	4,31	49
Індія	49	4,30	50
Йорданія	50	4,30	48
Азербайджан	51	4,30	69
Мальта	52	4,30	52
Литва	53	4,30	44
Індонезія	54	4,26	55
Коста-Ріка	55	4,25	59
Бразилія	56	4,23	64
Маврикій	57	4,22	57
Угорщина	58	4,22	62
Панама	59	4,21	58
Мексика	60	4,19	60
Туреччина	61	4,16	63
Чорногорія	62	4,16	65
Російська Федерація	63	4,15	51
Румунія	64	4,11	68
Уругвай	65	4,10	75
Ботсвана	66	4,08	56
Казахстан	67	4,08	66
Латвія	68	4,06	54
Колумбія	69	4,05	74
Єгипет	70	4,04	81
Греція	71	4,04	67
Хорватія	72	4,03	61
Марокко	73	4,03	73
Намібія	74	4,03	80
В'єтнам	75	4,03	70
Болгарія	76	4,02	76
Сальвадор	77	4,02	79
Перу	78	4,01	83
Шрі-Ланка	79	4,01	77
Гватемала	80	3,96	84
Гамбія	81	3,96	87
Україна	82	3,95	72
Алжир	83	3,95	99
Македонія	84	3,95	89
Аргентина	85	3,91	88
Тринідад і Тобаго	86	3,91	92
Філіппіни	87	3,90	71
Лівія	88	3,90	91
Гондурас	89	3,86	82
Грузія	90	3,81	90
Ямайка	91	3,81	86
Сенегал	92	3,78	96
Сербія	93	3,77	85
Сирія	94	3,76	78
Домініканська Республіка	95	3,75	98

Албанія	96	3,72	108
Вірменія	97	3,71	97
Кенія	98	3,67	93
Нігерія	99	3,65	94
Танзанія	100	3,59	113
Пакистан	101	3,58	101
Суринам	102	3,57	103
Бенін	103	3,56	106
Гайана	104	3,56	115
Еквадор	105	3,56	104
Бангладеш	106	3,55	111
Лесото	107	3,54	123
Уганда	108	3,53	128
Боснія и Герцеговина	109	3,53	107
Камбоджа	110	3,51	109
Камерун	111	3,50	114
Замбія	112	3,50	112
Венесуела	113	3,48	105
Гана	114	3,45	102
Нікарагуа	115	3,44	120
Кот-д'Івуар	116	3,43	110
Монголія	117	3,43	100
Ефіопія	118	3,43	121
Малаві	119	3,42	119
Болівія	120	3,42	118
Мадагаскар	121	3,42	125
Таджикистан	122	3,38	116
Киргизька Республіка	123	3,36	122
Парагвай	124	3,35	124
Непал	125	3,34	126
Східний Тимор	126	3,26	129
Мавританія	127	3,25	131
Буркіна-Фасо	128	3,23	127
Мозамбік	129	3,22	130
Мали	130	3,22	117
Чад	131	2,87	134
Зімбабве	132	2,77	133
Бурунді	133	2,58	132

**Всесвітній економічний форум: рейтинг глобальної  
конкурентоспроможності – 2008р.**

<i>Країна</i>	<i>Рейтинг 2008</i>	<i>Оцінка</i>	<i>Рейтинг 2007</i>	<i>Зміна 2008/2007</i>
США	1	5.67	1	1
Швейцарія	2	5.62	2	4
Данія	3	5.55	3	3
Швеція	4	5.54	4	9
Німеччина	5	5.51	5	7
Фінляндія	6	5.49	6	6
Сінгапур	7	5.45	7	8
Японія	8	5.43	8	5
Великобританія	9	5.41	9	2
Нідерланди	10	5.40	10	11
Корея	11	5.40	11	23
Гонконг	12	5.37	12	10
Канада	13	5.34	13	12
Тайвань, Китай	14	5.25	14	13
Австрія	15	5.23	15	18
Норвегія	16	5.20	16	17
Ізраїль	17	5.20	17	14
Франція	18	5.18	18	15
Австралія	19	5.17	19	16
Бельгія	20	5.10	20	24
Малайзія	21	5.10	21	19
Ірландія	22	5.03	22	22
Ісландія	23	5.02	23	20
Нова Зеландія	24	4.98	24	21
Люксембург	25	4.88	25	25
Чилі	26	4.77	26	27
Естонія	27	4.74	27	26
Таїланд	28	4.70	28	28
Іспанія	29	4.66	29	29
Кувейт	30	4.66	30	30
Катар	31	4.63	31	32
Туніс	32	4.59	32	33
Чеська Республіка	33	4.58	33	31
Китай	34	4.57	34	35
Саудівська Аравія	35	4.55	Немає даних	Немає даних
Пуерто-Рико	36	4.50	Немає даних	Немає даних
Об'єднані Арабські Емірати	37	4.50	35	34
Литва	38	4.49	36	39
Словенія	39	4.48	37	40
Португалія	40	4.48	38	43
Словацька	41	4.45	39	37

Республіка				
Оман	42	4.43	Немає даних	Немає даних
Бахрейн	43	4.42	40	48
Південно-Африканська Республіка	44	4.42	41	36
Латвія	45	4.41	42	44
Італія	46	4.36	43	47
Угорщина	47	4.35	44	38
Індія	48	4.33	45	42
Йорданія	49	4.32	46	46
Барбадос	50	4.32	47	41
Польща	51	4.28	48	45
Мексика	52	4.26	49	52
Туреччина	53	4.25	50	58
Індонезія	54	4.24	51	54
Кіпр	55	4.23	52	49
Мальта	56	4.21	53	51
Хорватія	57	4.20	54	56
Росія	58	4.19	55	59
Панама	59	4.18	56	60
Маврикій	60	4.16	57	55
Казахстан	61	4.14	58	50
Узбекистан	62	4.13	Немає даних	Немає даних
Коста-Ріка	63	4.11	59	68
Марокко	64	4.08	60	65
Греція	1	5.67	1	1
Азербайджан	66	4.07	62	62
Сальвадор	67	4.05	63	53
В'єтнам	68	4.04	64	64
Колумбія	69	4.04	65	63
Шрі-Ланка	70	3.99	66	81
Філіппіни	71	3.99	67	75
Бразилія	72	3.99	68	66
Україна	73	3.98	69	69
Румунія	74	3.97	70	73
Уругвай	75	3.97	71	79
Ботсвана	76	3.96	72	57
Єгипет	77	3.96	73	71
Ямайка	78	3.95	74	67
Болгарія	79	3.93	75	74
Сирія	80	3.91	Немає даних	Немає даних
Алжир	81	3.91	76	77
Чорногорія	82	3.91	Немає даних	Немає даних
Гондурас	83	3.89	77	90
Тринідад і Тобаго	84	3.88	78	76
Аргентина	85	3.87	79	70

Перу	86	3.87	80	78
Гватемала	87	3.86	81	91
Лівія	88	3.85	Немає даних	Немає даних
Намібія	89	3.85	82	72
Грузія	90	3.83	83	87
Сербія	91	3.78	Немає даних	Немає даних
Пакистан	92	3.77	84	83
Вірменія	93	3.76	85	80
Македонія	94	3.73	86	84
Нігерія	95	3.69	87	95
Домініканська Республіка	96	3.65	88	93
Молдова	97	3.64	89	86
Венесуела	98	3.63	90	85
Кенія	99	3.61	91	88
Сенегал	100	3.61	Немає даних	Немає даних
Монголія	101	3.60	92	89
Гамбія	102	3.59	93	103
Еквадор	103	3.57	94	94
Танзанія	104	3.56	95	97
Болівія	105	3.55	96	100
Боснія і Герцеговина	106	3.55	97	82
Бангладеш	107	3.55	98	92
Бенін	108	3.49	99	107
Албанія	109	3.48	100	98
Камбоджа	110	3.48	101	106
Нікарагуа	111	3.45	102	101
Буркіна-Фасо	112	3.43	103	114
Суринам	113	3.40	104	104
Непал	114	3.38	105	105
Малі	115	3.37	106	115
Камерун	116	3.37	107	99
Таджикистан	117	3.37	108	96
Мадагаскар	118	3.36	109	111
Киргизька Республіка	119	3.34	110	109
Уганда	120	3.33	111	110
Парагвай	121	3.30	112	108
Замбія	122	3.29	113	118
Ефіопія	123	3.28	114	116
Лесото	124	3.27	115	102
Мавританія	125	3.26	116	117
Гана	126	3.25	117	113
Східний Тімор	127	3.20	118	120
Мозамбік	128	3.02	119	119
Зімбабве	129	2.88	120	112
Бурунді	130	2.84	121	122
Чад	131	2.78	122	121

**Всесвітній економічний форум: рейтинг глобальної  
конкурентоспроможності – 2006р.**

<i>Країна/економіка</i>	<i>Рейтинг 2006</i>	<i>Оцінка 2006</i>	<i>Рейтинг 2005</i>
Швейцарія	1	5.81	4
Фінляндія	2	5.76	2
Швеція	3	5.74	7
Данія	4	5.70	3
Сінгапур	5	5.63	5
Сполучені Штати	6	5.61	1
Японія	7	5.60	10
Німеччина	8	5.58	6
Нідерланди	9	5.56	11
Великобританія	10	5.54	9
Гонконг	11	5.46	14
Норвегія	12	5.42	17
Тайвань, Китай	13	5.41	8
Ісландія	14	5.40	16
Ізраїль	15	5.38	23
Канада	16	5.37	13
Австрія	17	5.32	15
Франція	18	5.31	12
Австралія	19	5.29	18
Бельгія	20	5.27	20
Ірландія	21	5.21	21
Люксембург	22	5.16	24
Нова Зеландія	23	5.15	22
Корея	24	5.13	19
Естонія	25	5.12	26
Малайзія	26	5.11	25
Чилі	27	4.85	27
Іспанія	28	4.77	28
Чеська Республіка	29	4.74	29
Туніс	30	4.71	37
Барбадос	31	4.70	—
Об'єднані Арабські Емірати	32	4.66	32
Словенія	33	4.64	30
Португалія	34	4.60	31
Таїланд	35	4.58	33
Латвія	36	4.57	39
Словацька Республіка	37	4.55	36
Катар	38	4.55	46
Мальта	39	4.54	44
Литва	40	4.53	34

Угорщина	41	4.52	35
Італія	42	4.46	38
Індія	43	4.44	45
Кувейт	44	4.41	49
Південно-Африканська Республіка	45	4.36	40
Кіпр	46	4.36	41
Греція	47	4.33	47
Польща	48	4.30	43
Бахрейн	49	4.28	50
Індонезія	50	4.26	69
Хорватія	51	4.26	64
Йорданія	52	4.25	42
Коста-Ріка	53	4.25	56
Китай	54	4.24	48
Маврикій	55	4.20	55
Казахстан	56	4.19	51
Панама	57	4.18	65
Мексика	58	4.18	59
Туреччина	59	4.14	71
Ямайка	60	4.10	63
Сальвадор	61	4.09	60
Російська Федерація	62	4.08	53
Єгипет	63	4.07	52
Азербайджан	64	4.06	62
Колумбія	65	4.04	58
Бразилія	66	4.03	57
Тринідад і Тобаго	67	4.03	66
Румунія	68	4.02	67
Аргентина	69	4.01	54
Марокко	70	4.01	76
Філіппіни	71	4.00	73
Болгарія	72	3.96	61
Уругвай	73	3.96	70
Перу	74	3.94	77
Гватемала	75	3.91	95
Алжир	76	3.90	82
В'єтнам	77	3.89	74
Україна	78	3.89	68
Шрі-Ланка	79	3.87	80
Македонія	80	3.86	75
Ботсвана	81	3.79	72
Вірменія	82	3.75	81
Домініканська Республіка	83	3.75	91
Намібія	84	3.74	79
Грузія	85	3.73	86
Молдова	86	3.71	89



Сербія і Чорногорія	87	3.69	85
Венесуела	88	3.69	84
Боснія і Герцеговина	89	3.67	88
Еквадор	90	3.67	87
Пакистан	91	3.66	94
Монголія	92	3.60	90
Гондурас	93	3.58	97
Кенія	94	3.57	93
Нікарагуа	95	3.52	96
Таджикистан	96	3.50	92
Болівія	97	3.46	101
Албанія	98	3.46	100
Бангладеш	99	3.46	98
Суринам	100	3.45	—
Нігерія	101	3.45	83
Гамбія	102	3.43	109
Камбоджа	103	3.39	111
Танзанія	104	3.39	105
Бенін	105	3.37	106
Парагвай	106	3.33	102
Киргизька Республіка	107	3.31	104
Камерун	108	3.30	99
Мадагаскар	109	3.27	107
Непал	110	3.26	—
Гана	111	3.24	108
Лесото	112	3.22	—
Уганда	113	3.19	103
Мавританія	114	3.17	—
Замбія	115	3.16	—
Буркіна-Фасо	116	3.07	—
Малаві	117	3.07	114
Малі	118	3.02	115
Зімбабве	119	3.01	110
Ефіопія	120	2.99	116
Мозамбік	121	2.94	112
Східний Тімор	122	2.90	113
Чад	123	2.61	117
Бурунді	124	2.59	—
Ангола	125	2.50	—