

**Міністерство освіти і науки України
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини**

Король Інна Володимирівна

**УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ
ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Монографія

**Умань
Візаві
2018**

УДК 338.242.2 (477)

К-68

Рекомендовано до друку Вченою радою Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини (протокол №13 від 26 червня 2018)

Рецензенти:

Хлівна Ірина Вікторівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та управління персоналом, Національна Академія педагогічних наук України ДВНЗ «Університет менеджменту освіти»

Пенькова Оксана Георгіївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу, Уманський національний університет садівництва.

Курмаєв Петро Юрійович, доктор економічних наук, професор кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

К-68 Король І.В. Управління конкурентоспроможністю вітчизняної економіки : монографія / І.В. Король; МОН України, Уманський державний пед. ун-т імені Павла Тичини. – Умань : Візаві, 2018. – 202 с.

Монографію присвячено дослідженню підходів до управління конкурентоспроможністю вітчизняної економіки в контексті підвищення її конкурентного статусу на міжнародній арені. Проаналізовано позиції зарубіжних та вітчизняних учених щодо сутності та природи конкурентоспроможності національної економіки. Обґрунтовано типологізацію та періодизацію розвитку методики оцінки конкурентоспроможності на макрорівні. Здійснено кластерний аналіз країн за компонентами Індексу глобальної конкурентоспроможності національної економіки та визначено цільовий кластер для розвитку економіки України. Виявлено стан та тенденції у розвитку природно-ресурсного, трудового, виробничого, науково-технологічного та інноваційного потенціалів вітчизняної економіки та країн цільового кластеру.

Монографія буде корисною викладачам та аспірантам економічних спеціальностей.

УДК 338.242.2 (477)

© Король І. В., 2018

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ	5
ПЕРЕДМОВА	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ	
1.1. Розвиток теорії конкурентоспроможності економіки	9
1.2. Детермінанти конкурентної взаємодії національних економік	37
1.3. Аналіз методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності економіки	51
1.4. Кластерний аналіз країн за компонентами Індексу глобальної конкурентоспроможності національної економіки	63
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ	
2.1. Аналіз ретроспективних тенденцій і сучасного стану природно-ресурсного, трудового та виробничого потенціалів України	70
2.2. Економіко-статистичний аналіз індикаторів науково-технологічного та інноваційного потенціалів вітчизняної економіки	109
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ	
3.1. Інституційна складова зростання конкурентоспроможності національної економіки	131
3.2. Роль держави у підвищенні конкурентного статусу України	144
3.3. Пріоритетні напрями зростання конкурентоспроможності вітчизняної економіки	153
ПІСЛЯМОВА	165
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	169
ДОДАТКИ	191

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

- ООН – Організація об'єднаних націй;
- СОТ – Світова організація торгівлі;
- ОЕСР – Організація економічного співробітництва та розвитку;
- МВФ – Міжнародний валютний фонд;
- СБ – Світовий банк;
- ЄС – Європейський союз;
- НДР – науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки;
- ВВП – валовий внутрішній продукт;
- ТНК – транснаціональна корпорація;
- ПІІ – прямі іноземні інвестиції;
- ІКТ – інформаційно-комунікативні технології;
- ПКС – паритет купівельної спроможності.

ПЕРЕДМОВА

Глобалізація економічних процесів, що опановує все нові сфери, суттєво впливає на розвиток економік всіх країн світу. Результати такого впливу на економічний розвиток країн досить суперечливі, оскільки мають місце прояви негативних тенденцій навіть для високорозвинутих держав.

Досягнення країнами високого конкурентного статусу, їх перехід до постіндустріальної стадії як вищого ступеня цивілізаційного прогресу неможливі без розробки та реалізації ефективної стратегії нарощення конкурентоспроможності національної економіки через формування і розвиток національних конкурентних переваг.

На кожному конкретному проміжку часу для різних країн умови формування і механізми забезпечення конкурентоспроможності набувають специфічних ознак, що обумовлює актуальність постійного вивчення цієї категорії. Особливо це стосується України, оскільки за останні 25 років тут спостерігається чітко виражена тенденція до скорочення потенціалу конкурентоспроможності, що не дозволяє вирішити ряд проблем суспільного розвитку.

Забезпечення належного рівня розвитку національної економіки та зайняття Україною гідної ніші на міжнародній арені залежать не лише від певних географічних, історичних, соціально-економічних та інших умов, як екзогенного, так і ендогенного характеру, а й, насамперед, від ефективності управління конкурентоспроможністю національної економіки.

Саме тому вдосконалення підходів до розробки і використання ефективних інструментів управління конкурентоспроможністю на макrorівні є особливо актуальним в сучасних умовах розвитку.

Серед вітчизняних учених, що зробили значний внесок у дослідження особливостей конкуренції, конкурентного середовища, причин та умов виникнення конкурентних переваг, можна виділити дослідження Л. Антонюк, Я. Базилюка, О. Білоруса, І. Бураковського, А. Гальчинського, В. Гейця, Б. Губського, Я. Жаліла, Б. Кваснюка, І. Кирчати, В. Лагутіна, Г. Лозової, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона,

О. Мозгового, Ю. Пахомова, Ю. Полунєєва, А. Поручника, В. Савчука, А. Філіпенка, О. Швиданенка та інших.

Серед зарубіжних учених, що займалися дослідженням проблем конкурентоспроможності національної економіки, слід відзначити наукові праці А. Бранденбургера, Ч. Джонсона, Донг Санг Чо, М. Енрайта, С. Ємельянова, Р. Кантера, І. Кірцнера, С. Коуена, П. Кругмана, Ф. Ліста, А. Маршалла, Дж. Міля, Дж. Мура, Р. Нельсона, І. Пилипенка, М. Познера, М. Портера, А. Рагмана, Дж. Сакса, Р. Солоу, П. Самуельсона, С. Уінтера, Р. Фатхутдінова, Г. Хамела, Е. Хекшера, Дж. Хікса, Й. Шумпетера тощо.

Забезпечення успішної інтеграції України до світового техніко-економічного простору та подолання кризових явищ у розвитку національної економіки є можливим за умови нарощення її конкурентоспроможності. Головним фактором досягнення високого конкурентного статусу вітчизняної економіки є активна роль держави у підтримці та формуванні високо- та середньотехнологічних секторів, що разом із реформуванням інституційного середовища та стимулюванням інноваційної активності економічних суб'єктів, сприяє прискоренню темпів економічного зростання країни та оновленню економіки на новій технологічній основі.

Методологія даного дослідження ґрунтується на таких методах як синтез, аналіз, теоретичне узагальнення, індукція, дедукція, компаративний аналіз, кластерний аналіз, статистичний аналіз, системний підхід.

Інформаційною базою монографії є звіти та аналітичні публікації міжнародних організацій (Світового банку, Організації об'єднаних націй, Всесвітнього економічного форуму, Міжнародного інституту розвитку менеджменту, Корейського інституту дослідження промислової політики, Мексиканського інституту конкурентоспроможності, Японського центру економічних досліджень та інших), наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених, статистичні дані Державної служби статистики України, закони України та інші нормативно-правові акти, що регулюють процеси управління конкурентоспроможністю національної економіки.

Наукова новизна одержаних результатів дослідження полягає в тому, що на основі аналізу наявних підходів та методологічного апарату, що розкривають сутність та зміст конкурентоспроможності, визначено основні напрями управління конкурентоспроможністю вітчизняною економікою для підвищення Україною її конкурентного статусу.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ

1.1. Розвиток теорії конкурентоспроможності економіки

Дослідження економічної літератури з проблем конкурентоспроможності дало змогу встановити, що перелік об'єктів, до яких застосовують конкурентоспроможність як характеристику, є надзвичайно широким, починаючи від товару, підприємства, галузі, регіону, інтеграційних об'єднань, міста, території, закінчуючи конкурентоспроможністю існування та розвитку людини. Незважаючи на це різноманіття, яке з року в рік тільки розширюється, учені поки що не прийшли до спільної думки з приводу сутності досліджуваного явища.

Так, одна група вчених (Л.І. Піддубна, О.А. Швиданенко та інші) вважає конкурентоспроможність універсальною, загальнонауковою категорією. Так, зокрема, О.А. Швиданенко вказує, що «...конкурентоспроможність товару, підприємства, галузі, країни тощо не можуть бути далекими поняттями, а є проявами, формами реалізації єдиної (для всієї економіки) концепції конкурентоспроможності...» [155, с.116].

Протилежну точку зору відстоюють А.Н. Алімов та В.Н. Ємченко, які вважають, що трактування конкурентоспроможності має змінюватись в залежності від об'єкта, до якого її застосовують [3, с.22].

Притримуючись позиції першої групи вчених, ми вважаємо, що відсутність єдиного універсального трактування конкурентоспроможності на практиці відображається у формуванні суперечливих та непослідовних положень щодо її поліпшення. Саме тому з усього різноманіття існуючих тлумачень конкурентоспроможності, ми виділили ті з них, які можна застосувати до об'єктів аналізу різних рівнів (табл. 1.1).

Основні визначення поняття «конкурентоспроможність»

Автор	Визначення конкурентоспроможності
1	2
О.А. Швиданенко [155, с.76]	певний потенціал суб'єкта господарювання, який дозволяє йому досягти мети свого функціонування.
С.Ю. Хамініч [152, с.22]	здатність суб'єкта господарювання (підприємства, фірми, галузі, держави) господарювати ефективніше, ніж інші у конкурентному середовищі: сегменті ринку, галузі, національному або світовому ринках.
А.М. Качка [160, с.131]	можливість, вміння досягати законним шляхом найвищих економічних і соціальних переваг.
Л.Л. Антонюк [8, с.20]	прояв системи багатьох факторів, які створюють різні конкурентні переваги в залежності від конкурентного середовища.
М. Гельвановский, В. Жуковська [24, с. 68]	володіння властивостями, які створюють переваги перед суб'єктами економічного змагання.
Р.А. Фатхутдинов [149, с.36]	властивість об'єкту, що характеризує ступінь реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на конкурентному ринку.
І.І. Білецька [14, с.81]	тимчасовий, іманентний, привілейований стан об'єкту: компаній, галузі, країни, що забезпечується здатністю до кращого використання ключових компетенцій у порівнянні з конкурентами і умінням підтримувати цей стан якийсь час
Л.Г. Гончаревич [29]	визначальний критерій ефективності будь-кого суб'єкта, який забезпечується за рахунок конкурентних переваг у боротьбі за ринки збуту, ресурси, місце на ринку, клієнта, прибуток та ін., що визначає темпи зростання виробництва та рівень національної безпеки. Конкурентоспроможність – це володіння суб'єктом певними властивостями, які дають йому можливість розвиватися на інноваційній основі та перемагати у конкурентній боротьбі.
Ю.Ю. Александрова [2]	агрегована характеристика конкурентних переваг, тобто тих активів і параметрів суб'єкта ринкових відносин, які формують його позитивні відмінні ознаки перед суперниками в конкуренції. Саме процес формування, використання суб'єктами ринку конкурентних переваг – основне джерело функціонування механізму конкуренції, який характеризується і супроводжується змінами у всіх складових його елементах.

Визначення, наведені у табл. 1.1, дають змогу зробити висновок, що конкурентоспроможність найчастіше аналізується, виходячи з однієї з трьох позицій, а саме:

- 1) як критеріальний показник ефективності суб'єктів конкуренції;
- 2) ефект, результат конкурентної боротьби;

3) сукупність особливостей або характеристик суб'єкта конкуренції, що визначають його спроможність здійснювати певні дії та досягати відповідних результатів у конкурентному середовищі.

Використання того чи іншого підходу до трактування категорії конкурентоспроможності залежить від цілей дослідження, в межах якого вона використовується. Виявлено, що у компаративних дослідженнях поняття «конкурентоспроможність» найчастіше використовується у значенні критеріального показника ефективності суб'єктів конкуренції, тоді як у дослідженнях, що зорієнтовані на встановлення причинно-наслідкових зв'язків між різноманітними факторами та об'єктом аналізу, у - значенні ефекту конкурентної боротьби для певних суб'єктів конкуренції та/або сукупності певних особливостей, характеристик суб'єкта конкуренції, які визначають його здатність досягати певних результатів.

Системний підхід у вивченні поняття конкурентоспроможності дає змогу Г. Азоеву та А. Челенкову виділити її ієрархічну структуру, що послідовно включає оцінку товару, підприємства, галузі та економіки з точки зору їх переваг над аналогічними конкуруючими об'єктами (рис. 1.1) [1].

Досить вдала спроба проаналізувати явище конкурентоспроможності з позицій системної універсальності була зроблена Л.І. Піддубною [116]. Дослідниця розглянула проблему конкурентоспроможності в контексті еволюції економічної системи. Так, на першому, найнижчому, її рівні, результатом функціонування економічної системи є продуктивність. Ця система «виживає», задовольняючи свої мінімальні поточні потреби, та не має відповідних запасів розвитку. Ефект від існування такої економічної системи визначається без врахування особливостей технології, що фактично означає досягнення високої продуктивності за рахунок великих витрат.

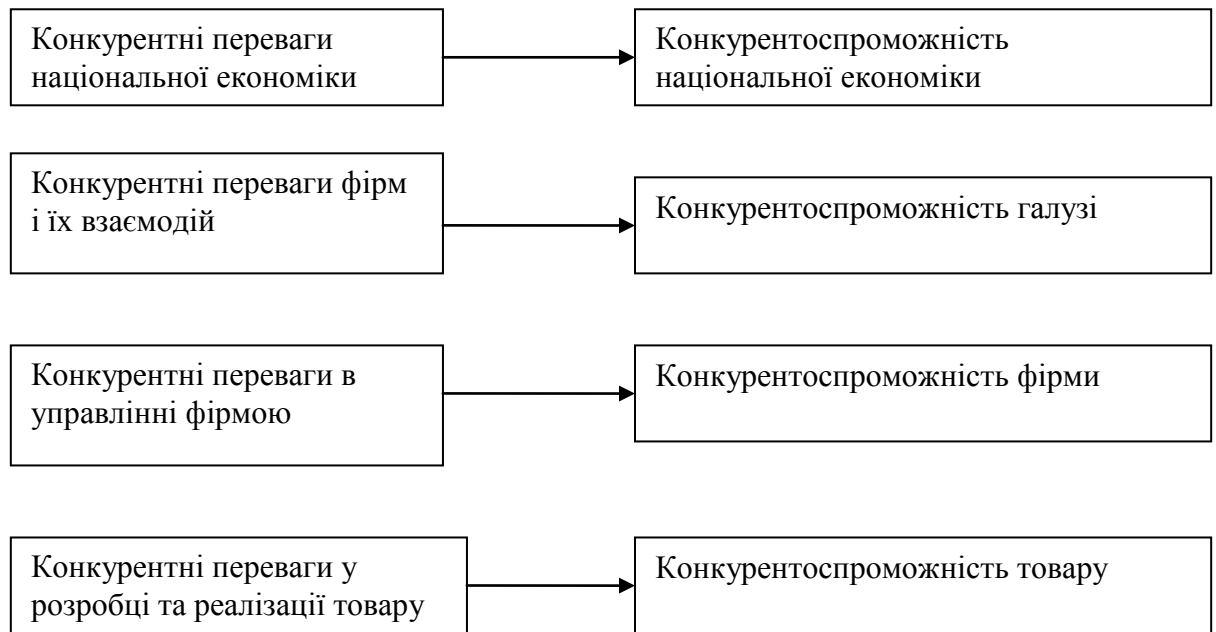


Рис. 1.1. Ієрархічна структура конкурентоспроможності за Г. Азоєвим та А.Челєнковим

На наступному рівні імперативом результативності економічної системи є ефективність, що означає зростання ефекту (продукту, обсягу виробництва) при незмінних витратах ресурсів або скорочення витрат на одиницю результату.

Акценти у розвитку економічної системи на останньому щаблі зводяться, крім задоволення поточних потреб, до формування запасу функціонування та забезпечення сталого розвитку. Результатом існування економічної системи цього рівня стає конкурентоспроможність. Абсолютне її значення ґрунтується на оцінці ефективності, а відносне - на визначенні позиції економічної системи по відношенню до інших [116, с.21].

Застосувавши системний підхід до розгляду природи конкурентоспроможності та враховуючи завдання, визначені дисертаційним дослідженням, вважаємо, що конкурентоспроможність – це результат ефективного використання наявних конкурентних переваг суб'єктом економічної діяльності (підприємством, галуззю/сектором економіки, національною економікою, країною), що забезпечує досягнення ним стратегічних цілей свого розвитку.

На сьогодні існує чимала кількість систем класифікацій конкурентоспроможності. Так, за сферою поширення виділяють виробничу (здатність економічних суб'єктів утримувати стійкі позиції на світовому ринку і ефективно задовольняти глобальний попит на ті чи інші товари і послуги) та споживчу конкурентоспроможність (здатність споживачів купувати та використовувати товари і послуги, які пропонуються на глобальному ринку) [156].

За мірою втручання держави у забезпечення конкурентоспроможності виокремлюють реальну (ступінь можливості національних галузей економіки за вільного і справедливого ринку виготовляти товари і послуги, що відповідають вимогам як внутрішнього, так і зовнішніх ринків без прямої підтримки з боку держави) та номінальну конкурентоспроможність (досягається завдяки певній політиці уряду, що створює сприятливе макроекономічне середовище для вітчизняних товаровиробників через прямі державні субсидії та стримування заробітної плати) [68, с.36].

За об'єктами аналізу виділяють конкурентоспроможність на рівні товарів (послуг), підприємств, галузей (кластерів), регіонів, національної економіки, країни, інтеграційних об'єднань тощо.

За ефективністю реалізації наявних конкурентних переваг розрізняють потенційну та фактичну конкурентоспроможність [158, с.3].

Аналіз сутності категорії конкурентоспроможності відносно об'єктів макрорівня, на сьогодні, є одним з найбільш дискусійних, що викликано низкою проблемних питань.

Перша група проблем пов'язана з визначенням співвідношення між поняттями конкурентоспроможності національної економіки та продуктивності, окресленням міри втручання органів державної влади у посилення конкурентних позицій країни.

Для вирішення цих питань, на нашу думку, доцільно розглянути точки зору П. Кругмана та М. Портера, оскільки їх погляди відображають крайні позиції на конкурентоспроможність макрорівня. Так, лауреат Нобелівської премії з економіки «За аналіз структури торгівлі та розміщення економічної активності» П. Кругман вважає, що

використання поняття конкурентоспроможності національної економіки є неправомірним. Основні аргументи з цього приводу в рамках теорії порівняльних переваг були викладені у праці «Конкурентоспроможність: загрозна одержимість» [188]. В цій роботі П. Кругман пише, що роздуми та міркування в категоріях конкурентоспроможності небезпечні через існування трьох загроз: по-перше, вони можуть викликати неекономні витрати державних коштів – нібито на підвищення конкурентоспроможності; по-друге, здатні призвести до протекціонізму та торгових війн і в кінці кінців можуть погіршити державну політику по цілому ряду важливих напрямів.

Конкурентоспроможність країни, пише вчений, на відміну від конкурентоспроможності фірми, явище, якого в реальності не існує, оскільки перша на противагу останній не може стати банкрутом і зникнути з ринку. До того ж, конкурентоспроможність країни підкреслює значення протистояння та конкуренції між економічними агентами, і таким чином сприяє некоопераційній поведінці, що протирічить основним висновкам теорії міжнародної торгівлі, де в основу логіки покладені спільні інтереси держав.

Вчений вважає, що рівень життя в країні більшою мірою визначається внутрішніми факторами, а не якоюсь конкуренцією на світових ринках. Те, що спеціалісти з вивчення бізнесу називають конкурентоспроможністю є, по суті, продуктивністю використання факторів виробництва, що відображається у стані торговельного балансу, валютного курсу, відносних цінах і, в кінцевому рахунку, добробуті країни. В умовах розвинутої економіки, фіксованого валютного курсу спроба держави вплинути на платіжний баланс і, відповідно, на конкурентоспроможність країни шляхом девальвації національної валюти одночасно призведе до зростання інфляції і в довгостроковому періоді призведе до нульового результату.

На нашу думку, позиція П. Кругмана та її прихильників має право на існування, однак слід відзначити, що в сучасних умовах розвитку таке поняття як конкурентоспроможність є набагато ширшим за поняття продуктивність, оскільки остання не відображає всіх змін як економічного, так і позаекономічного характеру на рівні національної

економіки. Одним із прикладів, що підтверджує зазначене вище, є, так званий, «парадокс продуктивності» або «парадокс Солоу». Він пов'язаний з тим, що швидкий розвиток ІКТ в передових країнах світу не здатний був призвести до росту темпів економічного зростання та продуктивності праці. Тому вважається, що реальні показники праці в 80-90 рр. ХХ ст. в розвинених країнах були на третину вищі зафіксованих.

Всесвітньо відомий представник американської школи конкурентоспроможності, консультант уряду США, Індії, Нової Зеландії, Канади, Португалії, Південної Кореї, Росії з економічних питань М. Портер активно займається дослідженням питань забезпечення конкурентоспроможності на мікро- та макрорівні. На відміну від П. Кругмана, він не пропонує замінити конкурентоспроможність економіки продуктивністю, а фактично визначає перше поняття через друге. В нього конкурентоспроможність в національній економіці визначається підтримкою продуктивності праці на більш високому рівні, ніж у конкурентів через використання безперервного процесу інновацій [199]. Застосувавши розвинену ним теорію корпоративної стратегії до національного рівня, він доводить, що переваги, а, відповідно, і конкурентоспроможність економіки, виникають не через інтенсивність використання специфічних факторів, якими в надлишку наділена країна, а через зусилля фірм по створенню та поширенню інновацій. Більш того, М. Портер здійснив ряд спроб розробки системи показників, яка б стала орієнтиром у розробці державної конкурентної політики.

Позицію М. Портера щодо доцільності застосування поняття конкурентоспроможності економіки як самостійного показника економічного розвитку, поділяє більшість як вітчизняних (Я.А. Жаліло, І.М. Кирчата, Л. Кульпінська, С.Ю. Пахомов, С.Ю. Хамініч та ін.), так і зарубіжних вчених (І.В. Пилипенко, М. Енрайт, К. Фрімен, Б. Асхайм та ін.). Що ж стосується ролі держави в її забезпеченні, то в умовах загострення конкурентної боротьби, а також враховуючи практику розвинених країн світу, переважна частина дослідників проблеми конкурентоспроможності сходиться на перегляді її в бік посилення.

Друга група проблем пов'язана з відповідями на питання: який рівень в системі конкурентоспроможності є визначальним: мікро- чи макрорівень.

Одна група дослідників (М. Портер, А. Рагмен, Донг-Сунг Чо, Т. Алтенбург та інші) вважає визначальним мікрорівень, розуміючи макроконку-рентоспроможність як деякий сумарно-синергетичний прояв мікрокон-курентоспроможностей.

Інша група дослідників (більшість вітчизняних дослідників, зокрема, С.Ю. Пахомов, О.А. Швиданенко, Л.Л. Антонюк та інші) вважають головним макрорівень, але обов'язково звертають увагу на його залежність від мікрорівня, та необхідність його врахування при побудові стратегії розвитку національної конкурентоспроможності.

На нашу думку, тенденція щодо визначальності у міжнародній конкуренції не країн, а фірм характерна для технологічно потужних країн з глибокими ліберальними традиціями. Загалом же, конкурентні переваги реалізуються в конкретному національному середовищі, яке має ознаки внутрішньої економічної та культурної консолідованості, а це у значній мірі обмежує трактування кінцевого результату лише стратегіями найбільших ТНК.

Третя група проблем пов'язана з відповідями на питання: чи тотожні поняття «конкурентоспроможність національної економіки» та «конкурентоспроможність країни (держави)».

Жорстку позицію щодо необхідності розподілу цих понять займає Д.К. Бабаян. Він доводить, що конкурентоспроможність країни визначається на основі «сукупної міці держави», де економічна складова є лише одним з елементів. Загалом, вчений виокремлює чотири підсистеми: 1) матеріальна або жорстка міць (природні ресурси, економіка, наука та технології, а також національна оборона); 2) моральна сила або м'яка міць (політика, міжнародні відносини, культура); 3) скоординована структура влади (організація керівництва, управління, менеджмент та координація національного розвитку); 4) екологічна міць (міжнародна, природна та місцева).

Для того, щоб стати центром сили держава повинна мати сильну економіку, потужну армію, а також певні регіональні або глобальні

амбіції та готовність проводити свою політику. Д.К. Бабаян також відзначає, що економічна міць є найбільш важливою складовою сукупної міці держави, проте один тільки економічний потенціал не визначає вплив будь-якої держави в регіоні або у світі [9].

Цієї ж точки зору притримується і В.Я. Портяков. Він зазначає, що сукупна міць держави є «...інтегральним показником економічного, політичного, військового, науково-технічного та інших потенціалів країни..., що включає в себе сукупність факторів, які визначають спроможність країни розвиватися, чинити опір труднощам, зовнішньому впливу, дезінтеграційним процесам, відстоювати свою систему цінностей...» [108, с.26].

Таким чином, можна зробити висновок, що поняття «конкурентоспроможність країни (держави)» та «конкурентоспроможність національної економіки» не є тотожними. Перше поняття є ширшим за друге: так, конкурентоспроможність країни (держави) відображається у рівні соціально-економічного розвитку країни та її геополітичному статусі, а конкурентоспроможність національної економіки – у рівні розвитку національного господарства та рівні його включення у систему міжнародних економічних зв'язків.

Звісно, що перелік дискусійних проблем макrorівня на означених трьох не завершується, адже, не досягнуто консенсусу серед економістів щодо основних факторів конкурентоспроможності, основних показників її виміру та відносно того, що взагалі являє собою конкурентоспроможність - інструмент чи мету економічного розвитку. Ці та інші питання будуть розкриті в наступних підрозділах, у зв'язку з їх обширністю.

Аналіз економічної літератури ([35, 38, 42, 52, 55, 68, 69, 105, 115, 168, 188, 198, 199] та ін.) дав змогу зробити висновок, що трактування конкурентоспроможності національної економіки змінювалось в залежності від умов розвитку.

Так, найбільш відома у наукових колах дефініція була сформульована в доповіді президентської комісії США з конкурентоспроможності «Світова конкуренція: нова реальність» у

1987 р., в якій конкурентоспроможність національної економіки визначалась тим, наскільки нація може в умовах вільної та чесної конкуренції виробляти товари й послуги, які відповідають вимогам міжнародних ринків, одночасно зберігаючи на тому ж самому рівні чи збільшуючи доходи своїх громадян [168]. Це визначення, що вважається класичним, і сьогодні не втратило своєї актуальності, оскільки включає базові основи теорії конкурентоспроможності – успіх країни в процесі конкурентної взаємодії і підвищення рівня життя населення країни.

Приблизно через десятиліття, розуміння конкурентоспроможності економіки пережило новий виток в своєму розвитку в напрямку врахування зростаючого впливу політичних рішень на національну конкурентоспроможність і розширення можливості органів державної влади всіх рівнів впливати на економічну динаміку країни.

Одне з найбільш змістовних визначень того періоду дає Міжнародний інститут розвитку менеджменту, що визначає конкурентоспроможність як область економічних знань, що аналізує факти та політику, які формують здатність нації створювати та підтримувати таке середовище, що витримує всезростаючу вартість на своїх підприємствах і зростання процвітання свого народу [105].

Сучасний підхід Всесвітнього економічного форуму до аналізу конкурентоспроможності демонструє важливість інституційного середовища, дотримання екологічних, соціальних та інших стандартів для стійкого економічного розвитку і трактує досліджувану категорію як набір інститутів, політик та факторів, що визначають рівень продуктивності країни та рівень доходів громадян.

Інші поширені дефініції досліджуваної категорії, зроблені вітчизняними та зарубіжними вченими, наведені в табл. 1.2.

Основні визначення конкурентоспроможності національної економіки

Автор	Визначення поняття «конкурентоспроможність національної економіки»
1	2
Л. Кульпінська [69, с.90]	комплекс економічних, науково-технічних, виробничих, організаційних, управлінських та інших факторів, що реалізуються в товарах та послугах, які успішно конкурують на внутрішніх і світових ринках.
Я.А. Жаліло [38, с.7]	характеристика спроможності країни виживати та розвиватися в «агресивному середовищі» світової економіки.
К. Штальман, М. Дряхлов, В. Хартман [35]	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.
І.М. Кірчата, Г.В. Поясник [52, с.28]	здатність економічної системи забезпечувати соціально-економічну оптимальність за будь-якого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників.
А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах, В. Семиноженко [42, с.109]	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.
Я. Базилюк [55]	здатність економічної системи забезпечувати соціально-економічну оптимальність за будь-якого впливу внутрішніх і зовнішніх чинників.
Г. Куликов [68, с.36]	Ступінь можливості національних галузей економіки за вільного і справедливого ринку виготовляти товари і послуги, що відповідають вимогам як внутрішнього, так і зовнішніх ринків при одночасному зростанні реальних прибутків найманої праці.
Дж. Сакс [198, с.14]	економіка, в якій економічні інститути і політика країни забезпечують стійке і швидке економічне зростання.
Н.С. Мироненко [115, с.33]	концентрований вираз економічних, науково-технічних, виробничих, організаційно-управлінських, маркетингових та інших можливостей, що реалізуються в товарах, які успішно протистоять зарубіжним товарам як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Дослідження особливостей трактування конкурентоспроможності на макрорівні представниками світової економічної літератури дало змогу виокремити шість підходів до характеристики природи вищезазначеного поняття, а саме: ринковий, корпоративний, державний, інвестиційний, інституційний, інноваційний (рис. 1.2). Проведена систематизація дала можливість визначити

конкурентоспроможність національної економіки як результат ефективного управління конкурентними та порівняльними перевагами країни, що з одного боку, дає змогу національним компаніям виробляти товари і послуги, які користуються попитом як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, та з іншого - забезпечувати зростання суспільного добробуту.

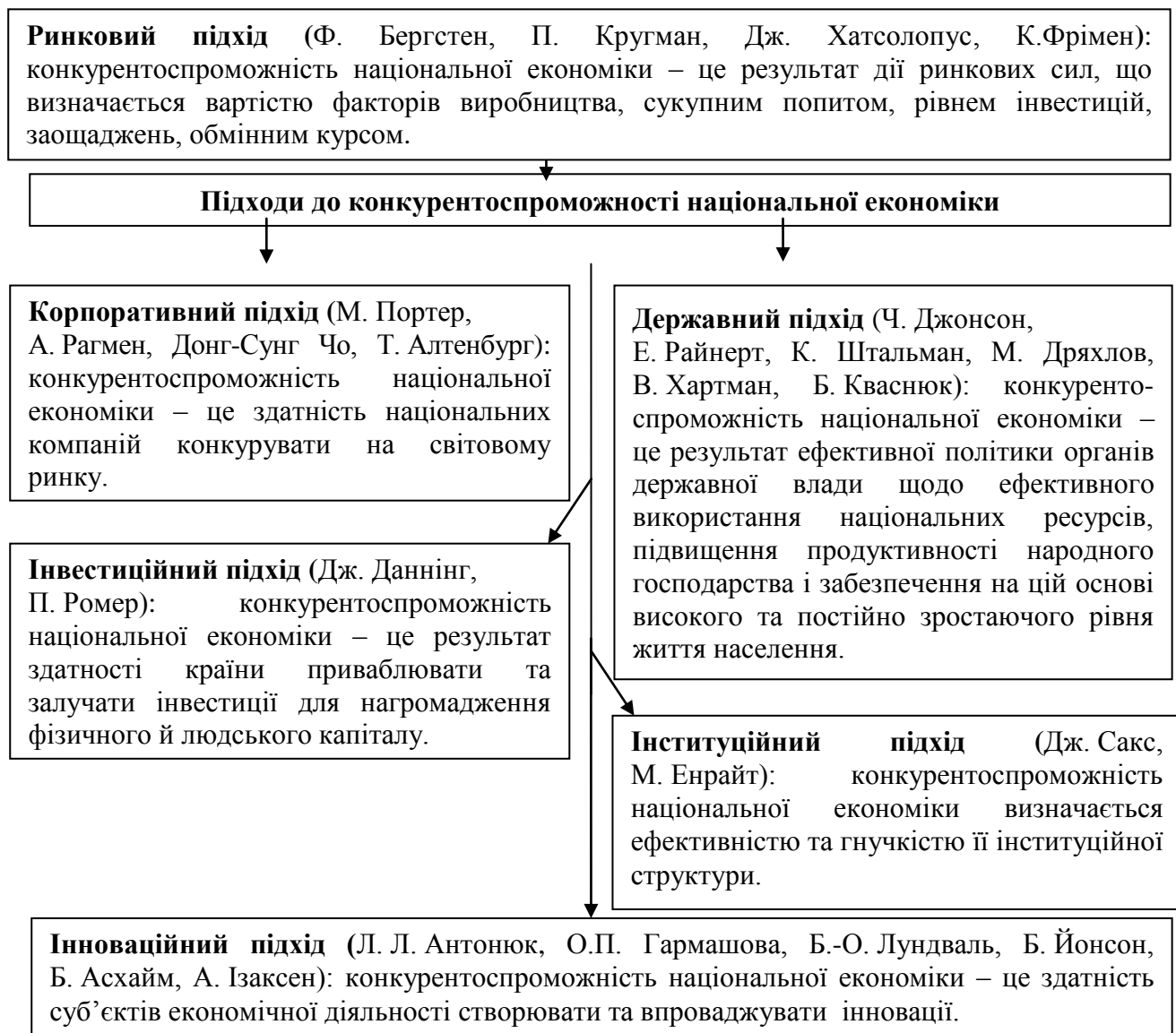


Рис. 1.2. Підходи до конкурентоспроможності національної економіки

Джерело: складено автором

Спроба прослідкувати еволюцію економічних концепцій, теорій конкурентоспроможності національної економіки наштовхується на

розуміння того, що ця наукова категорія протягом тривалого часу розглядалась в контексті різних теорій міжнародної торгівлі; економічного зростання та розвитку; національної безпеки; просторової організації продуктивних сил та інших як вигоди або втрати держави від зовнішньоекономічних зв'язків. В рамках цих теорій учені намагалися дослідити ті фактори, які чинять визначальний вплив на позиції країни на міжнародній арені та сприяють її економічному зростанню та розвитку (табл. 1.3). Серед них цінові фактори впливу, такі як: стан торговельного балансу, рівень та структура витрат виробництва та нецінові фактори, зокрема: рівень розвитку та обсяги інвестиції в людський, інтелектуальний, соціальний капітал, верховенство закону, рівень розвитку та прозорість інститутів, рівень корупції, обсяги прямих інвестицій у виробництво, динаміка та обсяги капіталовкладень у НДР, здатність країни створювати та впроваджувати нові технології, здатність до інновацій тощо.

Слід відзначити, що кожен з цих факторів був виділений вченими на основі серйозних теоретичних розробок, а вплив багатьох з них підтверджений численними емпіричними дослідженнями.

Таблиця 1.3

Основні фактори, що впливають на позиції країни на міжнародній арені в контексті різних шкіл економічної думки

Назва теорії та її представники	Сутність теорії
1	2
Школа меркантилізму	
Доктрини грошового та активного торговельного балансів (В. Стаффорд, Т. Мен, А. Монкретьєн, XVI- 1-а пол. XVII ст.) [11]	Оскільки основною формою багатства у XVI-XVII ст. вважалися дорогоцінні метали, а основним джерелом їх отримання була зовнішня торгівля, то основними факторами впливу на економічне зростання та, відповідно, позиціонування країни в світі були: 1) введення заборони на вивезення золота та срібла за кордон; 2) протекціоніська політика держави, що проявлялась у заохоченні експорту готової продукції та обмеженні її ввозу, підтримці урядом вітчизняного виробника, що бере участь у міжнародній торгівлі; 3) розвиток суднобудування з метою розширення зовнішньоторговельних зв'язків; 4) стимулювання створення монополій та інше.
Класична школа економічної теорії	

Продовження табл. 1.3

1	2
<p>Теорія абсолютних переваг (А. Сміт, 2-а пол. XVIII ст.) [135, с.13-14]</p>	<p>Основними силами, що підвищують темпи економічного зростання, є вільна конкуренція, міжнародний поділ праці, спеціалізація, нагромадження капіталу, розвиток обміну та наявність відповідних ринків збуту. Для того, щоб отримати найбільший ефект від зовнішньої торгівлі, країні потрібно здійснювати експорт товарів, у виробництві яких вона має абсолютні цінові переваги (через природні чи набуті умови виробництва) та імпортувати ті товари, які інші країни виробляють з найменшими абсолютними витратами.</p>
<p>Теорія порівняльних переваг (Д. Рікардо, 1-а пол. XIX ст.) [49]</p>	<p>Для забезпечення економічного зростання, країна, що не володіє абсолютними перевагами у виробництві, має сконцентрувати свої ресурси на щонайефективніших виробництвах та, відповідно, експортувати ці товари на світові ринки. Для визначення ефективності спеціалізації країни потрібно розрахувати альтернативну ціну - робочий час, необхідний для виробництва одиниці товару, виражений через робочий час, необхідний для виробництва іншого товару.</p>
<p>Н. Сеніор (2-а пол. XIX ст.) [11]</p>	<p>Основними силами, які сприяють економічному розвитку країни, є монопольне володіння передовими науково-технічними досягненнями та рідкісними талантами у виробництві.</p>
Німецька історична школа	
<p>Теорія промислового виховання нації (Ф. Ліст, 2-а пол. XIX ст.) [72]</p>	<p>Позиції країни на міжнародній арені визначаються ступенем розвитку продуктивних сил. Передумовою стійкого економічного розвитку є єдність нації. Основними факторами впливу на позиціонування країни в світі є протекціоніська політика держави з урахуванням стадії розвитку країни (усього їх 5); створення матеріальних, інституціональних та культурних передумов для швидкого економічного піднесення країни; формування і розвиток єдиного внутрішнього ринку; узгодження суспільних інтересів тощо.</p>
Неокласична школа економічної теорії	
<p>Теорія співвідношення факторів виробництва (Е. Хекшер, Б. Олін, 20-30 рр. XX ст.) [48]</p>	<p>Розвиток національної економіки залежить від забезпеченості країни факторами виробництва. Щоб бути успішною країна має експортувати ті товари, для виробництва яких є відносно надлишкові фактори виробництва, а імпортувати ті, для виробництва яких необхідні відносно рідкісні чинники.</p>
<p>Інноваційна теорія розвитку (Н. Кондратьєв, Й. Шумпетер, 1-а пол. XX ст.) [159]</p>	<p>Рівень економічного розвитку країни залежить від здатності її суб'єктів створювати та впроваджувати різноманітні інновації (наприклад, застосування нових методів виробництва, відкриття нових джерел сировини, нових ринків збуту, створення нових товарів та послуг, винайдення нових форм організації діяльності тощо).</p>

Продовження табл. 1.3

1	2
<p>Теорія технологічного розриву (М. Познер, Р. Вернон, Р. Фіндлі, Е. Менфілд, 70-ті рр. XX ст.) [16, с.117-119]</p>	<p>З двох країн, що в однаковій мірі наділені факторами виробництва, успішнішою на міжнародній арені буде та з них, що створює і впроваджує нові технології. Країна, що першою застосувала технічне нововведення, одержує конкурентні переваги, спеціалізуючись на експорті високотехнологічних, наукомістких товарів, ліцензій чи на експорті порівняно дешевих традиційних товарів.</p>
<p>Теорія міжнародного життєвого циклу продукту (Р. Вернон, 70-ті рр. XX ст.) [214, с.193-194]</p>	<p>Основним фактором отримання конкурентних переваг країнами-новаторами є контроль над базовими технологіями, а також утримання монопольного положення за рахунок стримування дифузії технологій між країнами. Так, на етапі впровадження унікального товару, країна-інноватор самостійно займається його виробництвом; на етапі зрілості, коли продукт стає стандартизованим, країна-виробник більш вигідним вважає продати ліцензію іншій країні з тим, щоб остання виробляла для неї відповідний продукт. На етапі занепаду, коли прибутки від виробництва донедавна унікального товару значно падають, приймається рішення про повне переміщення виробництва до країни-імітатора.</p>
<p>Теорія спеціалізації виробництва (П. Кругман, К. Ланкастер, 80-ті рр. XX ст.) [189, с.22]</p>	<p>Рівень розвитку національної економіки залежить від умов торгівлі, широти спеціалізації країни, її порівняльної спроможності забезпечувати виникнення та найефективніше використання ефекту масштабу (зростання витрат факторів виробництва на одиницю продукції призводить до зростання обсягів виробництва більше, ніж на одиницю). При цьому спеціалізація економіки може ґрунтуватись не лише на володінні специфічними факторами, а й на основі економії на масштабі виробництва.</p>
<p>Соціально-інституціональні технократичні концепції</p>	
<p>Теорія інноваційної економіки і підприємницького суспільства (П. Друкер, 90-ті рр. XX ст.) [21]</p>	<p>Основними факторами розвитку національної економіки є створення інновацій, збільшення кількості малих та середніх підприємств на чолі з підприємцями-новаторами, поширення знань (наприклад, шляхом збільшення інвестицій в освіту), зростання інтелектуалізації праці тощо.</p>
<p>Теорія мережевого суспільства або теорія інформаційної економіки (М. Кастельс, поч. XXI ст.) [161]</p>	<p>Рівень економічного розвитку країни залежить від порівняльної спроможності національних економічних агентів ефективно генерувати, здійснювати обробку та використовувати інформацію, забезпечуючи на цій основі приріст національного багатства.</p>
<p>Неоінституціоналізм</p>	

1	2
<p>Теорія трансакційних витрат (Р. Коуз, Д. Норт, О. Уільямсон, 40-70-ті рр. XX ст.) [67]</p>	<p>Рівень розвитку національної економіки залежить від порівняльної ефективності її інституційної системи; якості її соціального капіталу; розміру трансакційних витрат суб'єктів господарювання країни, ефективності та особливостей контрактних відносин.</p>
<p>Теорія економічного зростання із врахуванням людського капіталу (Р. Барро та Х.Сала-і-Мартін, 90-ті рр. XX ст.) [171, с.37]</p>	<p>Основними факторами економічного зростання є поліпшення якості людського капіталу; ефективність державних інститутів; сприятливий інвестиційний клімат; гнучка стратегія макроекономічного регулювання; глибина економічних реформ (доля недержавної власності у ВВП, індикатори відкритості та лібералізації економіки), зниження ринкових викривлень розподілу ресурсів. Джерелом стійкої конкурентоспроможності національної економіки є нагромадження людського капіталу. Економетричний аналіз чинників зростання показав, що освіта та очікувана тривалість життя мають позитивний вплив на зростання ВВП, причому вплив очікуваної тривалості життя є більш суттєвим.</p>
Неоінституціоналізм	
Школа кейнсіансько-неокласичного синтезу	
<p>Теорія специфічних факторів виробництва (П. Самуельсон, Р. Джонс, 70-ті рр. XX ст.) [21]</p>	<p>Рівень розвитку національної економіки залежить від рівня розвитку зовнішньої торгівлі. Розвинені торгівельні відносини сприяють вирівнюванню цін на фактори виробництва – підвищенню цін на специфічні фактори, що використовуються у виробництві експортних товарів і зниженню ціни на специфічні дефіцитні фактори, які використовуються в галузях, що конкурують з імпортом.</p>

Цікаво, що проблема конкурентоспроможності національної економіки набула широкого огласу лише в останні десятиліття. Причиною різкої та серйозної уваги науковців до цього явища стала поява нових претендентів на світове лідерство (Японії, нових індустріальних країн), які зробили стрімкий ривок в другій половині XX ст. Результатом наукових пошуків учених різних країн стало формування трьох шкіл конкурентоспроможності: американської, британської та скандинавської (за І.В. Пилипенко) [115]. Групування вчених за школами було здійснено за географічним принципом, виходячи з того, що висновки, сформовані в рамках численних концепцій, були результатом особливостей розвитку тих країн, де проводились дослідження.

Так, британська школа конкурентоспроможності сформувалась в 80-ті роки ХХ ст. Головними її представниками є К. Фрімен, Дж. Даннінг, Р. Каплінські, Дж. Хамфрі, Х. Шмітц. Наукові пошуки цих вчених були зосереджені на особливостях розвитку країн, які розвиваються, у процесах міжнародної конкуренції, а також аналізі умов, що необхідні для формування інвестиційної привабливості країни.

Науковим вкладом К. Фрімена в розвиток теорії конкурентоспроможності є концепція техніко-економічної парадигми [180]. Згідно досліджень ученого, розвиток національної конкурентоспроможності визначається світогосподарськими циклами економічної кон'юнктури. В межах кожного циклу існує одна техніко-економічна парадигма, що визначає пріоритетне положення однієї з галузей промисловості в економіці. Ця парадигма включає систему найкращих практичних знань, якими володіють країни-лідери світового господарства. Кожна парадигма переживає фазу становлення, розквіту, занепаду і зміни. У період зміни техніко-економічної парадигми у світовому господарстві країни, що знаходяться на більш низькому рівні розвитку, отримують, так зване, «віконце можливості» (window of opportunity) наздогнати розвинені країни в технологічному оснащенні і відразу перейти на більш високий рівень розвитку. Зміна техніко-економічної парадигми передбачає:

- появу і швидке зростання нових галузей промисловості і сфери послуг, що використовують нові технології;
- доступ до нових факторів виробництва з більш низькими витратами;
- здатність адекватного сприйняття змін бізнес-спільнотою, урядовими структурами і суспільством в цілому;
- забезпечення найсуворіших екологічних стандартів, що забезпечує в майбутньому їх можливе посилення;
- швидке поширення нововведень у світовому господарстві;
- потенціал для розбудови та покращення процесів виробництва в багатьох відсталих галузях промисловості [180].

Серед позитивних прикладів, коли менш розвинені країни змогли наздогнати групу високорозвинених держав, можна назвати Фінляндію, яка це зробила в період зміни техніко-економічної парадигми у 1980-х рр. та Ірландію у 1990-х рр.

Основною заслугою Дж. Даннінга було дослідження ролі інвестицій у зростанні конкурентоспроможності та виявлення причин прийняття рішень ТНК щодо здійснення ПІІ в ту чи іншу країну. Результати проведених досліджень були представлені у вигляді, так званої, еkleктичної OLI-парадигми, відповідно якої, у забезпеченні конкурентоспроможності основну роль відіграють наступні фактори:

1) специфічні переваги власності (Ownership-specific advantages чи O-advantages), які забезпечують даній фірмі (країні) конкурентні переваги при інвестуванні за кордон. Вони представлені наявністю у фірми-інвестора передових технологій, ноу-хау, управлінських інновацій, висококваліфікованих працівників. Зазначені складові аналізуються через індикатори розвитку людського капіталу в країні, куди інвестують, та часткою ВВП, що спрямовується на НДР;

2) специфічні переваги розташування (Location-specific advantages чи L-advantages) відносно інших країн та країни-інвестора, що робить її привабливою для міжнародного виробництва. Такими перевагами можуть бути показники забезпеченості країни природними ресурсами; темпи росту промисловості; рівень заробітних плат; податкове навантаження; рівень розвитку інфраструктури;

3) специфічні переваги інтернаціоналізації (Internalization advantages чи I-advantages) – чинники, що змушують компанії використовувати ці переваги самостійно без продажу ліцензій на виробництво. Показником інтернаціоналізації є обсяг експорту філіалів іноземних фірм в загальному обсязі експорту країни.

Країна, що володіє L-перевагами, є привабливою для інвестицій, володіння I- та O-перевагами створює сприятливі умови для національних інвесторів в інших країнах.

В останніх своїх дослідженнях Дж. Даннінг намагався включити в свою еkleктичну парадигму інституційну складову, виходячи з її ролі у розвитку національної економіки [187]. Вчений вважав, що найбільш

інституціолізованими є L-переваги, які в цьому контексті представлені рівнем розвитку соціального капіталу, дисциплінованістю політичних ринків, особливостями релігії, моралі тощо. I-переваги враховують інституційний вплив за рахунок порівняння ефективності різних форм трансакцій та визначаються рівнем довіри у відносинах між контрагентами, штрафами за розірвання контрактів та іншим.

Найважче врахувати вплив інститутів в складовій переваги володіння, оскільки необхідно ідентифікувати інститути на рівні фірми та переваги, отримані ними (O_i), та відрізнити їх від переваг активів (O_a) та трансакцій (O_t). Аналізуючи переваги O_i , вчений включає до їх складу переваги інституційної інфраструктури, представленої системою внутрішніх та зовнішніх стимулів, норм та правил, кожна з яких може впливати на прийняття управлінських рішень, відносини і поведінку зацікавлених сторін та фірм. Крім цього, O-переваги включають дисципліну на економічних ринках, рівень розвитку корпоративної культури, екологічну свідомість індивідів тощо [187, с.8-10].

Вкладом Р. Каплінські, Дж. Хамфрі, Х. Шмітца у розвиток теорії конкурентоспроможності національної економіки є аналіз взаємодії ланцюгів додавання вартості, що контролюються ТНК, з локальними кластерами, що формуються в країнах, які розвиваються [47]. Ланцюг додавання вартості охоплює повний спектр видів діяльності, починаючи від створення продукту чи послуги, доставки до кінцевого споживача, закінчуючи утилізацією після використання. В умовах глобалізації виробництво доданої вартості все більше концентрується в тих елементах «глобальних ланцюгів», які володіють специфічними – технологічними, маркетинговими, управлінськими знаннями. Саме ці ланки забезпечують зв'язок між сектором «нової економіки», що виробляє та поширює нове знання (наука, освіта, ІКТ) та традиційними галузями економіки.

Головними здобутками теорії додавання вартості є аналіз шляхів, за допомогою яких бідні країни і бідні виробники зможуть знайти своє місце в цих ланцюгах і брати участь в процесах, що ведуть до стійкого

росту їх доходів. Так, в умовах загострення конкуренції існує чотири напрями руху суб'єктів економічної діяльності:

1. підвищити ефективність функціонування підприємства (стадія удосконалення всередині ланки);

2. зміцнити взаємозв'язки з іншими підприємствами і перевести відносини з ними на більш високий рівень, ніж у конкурентів;

3. вводити на ринок нові продукти чи поліпшувати вже існуючі швидше, ніж це роблять конкуренти (стадія перерозподілу видів діяльності всередині ланок);

4. змінити композицію основних видів діяльності підприємства чи зробити інші ланки ланцюга своїми основними видами діяльності, наприклад, переключившись з виробництва на проектування (стадія переходу до нових ланок ланцюга) [47, с.55].

Саме третя та четверта стадії (шляхи) руху забезпечують найвищий рівень доходу. Ці області надзвичайно захищені, оскільки концентрують в собі економічну ренту. Бідним країнам і бідним виробникам надзвичайно важко прорватися сюди, але це зовсім не означає, що вони цього не мають робити.

Значну підтримку в цьому напрямі можуть забезпечити дії уряду, серед яких: по-перше, активна допомога приватному сектору, організаціям профспілок, а також іншим учасникам ланцюга додавання вартості; по-друге, здійснення заходів, що сприятимуть входженню виробників у відповідні ланцюги; по-третє, застосування різних політичних інструментів для того, щоб підтримати учасників корпоративного сектору щодо зміни свого позиціонування всередині ланцюгів додавання вартості з метою отримання більшого прибутку (наприклад, в 1980-рр. у Великобританії це було зроблено за допомогою Програми сприяння ініціативам підприємців); по-четверте, рентні доходи, що отримуються виробниками – це не єдина форма економічної ренти, яка б могла стимулювати отримання доходів бідними країнами і бідними виробниками. Зокрема, уряд може надавати доступ виробникам до фізичної інфраструктури, фінансового посередництва, відносно кваліфікованої робочої сили з відносно

низькою оплатою праці, відповідним чином змінювати торгову політику та ін. [47, с.58-59].

Американська школа конкурентоспроможності сформувалась в середині 80-тих рр. ХХ ст. Основними її представниками є М. Портер, М. Енрайт, Р. Мартін, Ф. Перру, П. Ромер.

Ці вчені виокремлюють конкурентоспроможність фірми, що безперервно впроваджує інновації у виробництво, як основу конкурентоспроможності галузі і економіки загалом. Вони підкреслюють важливу роль науково-дослідних інститутів, що дають нові знання, які трансформуються потім у інновації, а також значення органів державної влади, які мають виступати генераторами управлінських інновацій і стимулювати розвиток економіки через створення сприятливих базових умов для діяльності компаній.

Основним внеском М. Портера в розвиток американської школи конкурентоспроможності є розробка теорії стадій розвитку економіки, що була покладена в основу рейтингової діяльності Всесвітнього економічного форуму; створення класичної моделі «Діамант», положення якої використовуються в дослідженнях Міжнародного інституту розвитку менеджменту; створення концепції промислових кластерів.

В перших своїх роботах з конкурентоспроможності М. Портер вказував, що не існує універсального рецепту прискорення темпів росту. Тим не менш, потім він пише, що успіх політики розвитку конкурентоспроможності у великій мірі залежить від стадії розвитку економіки, яких вчений виокремлює чотири:

1. Стадія, керована факторами виробництва – характерна для країн з низьким рівнем розвитку, для яких мобілізація основних факторів виробництва (землі, сировини, некваліфікованої праці) є головною умовою макроекономічного росту. На цій стадії уряд має забезпечити загальну політичну та макроекономічну стабільність та доволі вільні ринки, щоб дозволити ефективно використовувати сировинні товари та некваліфіковану працю як вітчизняними фірмами, так і через приваблення іноземних інвестицій. Для цієї категорії країн ціна є головним активом в глобальній конкурентоспроможності, а

локомотивом просування у другу групу є асиміляція технологій через імпорт, прямі іноземні інвестиції та імітація.

2. Стадія, керована інвестиціями – характерна для країн з середнім рівнем доходів, де зростання залежить від інвестицій і конкурентоспроможність досягається через використання світових технологій у внутрішньому виробництві. На цій стадії в цілях підвищення рівня конкурентоспроможності уряду необхідно приділяти більше уваги розвитку фізичної інфраструктури і правовій базі.

3. Стадія, керована інноваціями – характерна для країн з високим рівнем економічного розвитку, які здійснили перехід від економіки, що імпортує технології, до економіки, яка їх створює. В цьому випадку існує критичний зв'язок між конкурентоспроможністю і високим рівнем освіти (особливо в сфері точних та природничих наук), а також зі здатністю швидко переходити до нових технологій. Цей перехід вважається дуже важким, оскільки розвиток, заснований на інноваціях, вимагає безпосередньої участі держави в заохоченні високих темпів інновацій через інвестиції як приватних, так і державних в НДР, вищу освіту, удосконалення ринків капіталу та правової бази, що підтримують створення нових високотехнологічних підприємств [209].

4. Стадія, керована багатством – характерна для країн з високим рівнем доходів. Але, як зазначає сам вчений, якщо перші три стадії характеризують розвиток, то країнам на останній притаманне сповільнення розвитку та економічний спад [197, с.546].

На основі економічного аналізу особливостей розвитку національних економік різних за рівнем свого розвитку, М. Портер виділив чотири специфічні детермінанти конкурентоспроможності:

1) параметри факторів виробництва, головними з яких є: людські ресурси, фізичні та природні ресурси, науково-інформаційний потенціал, капітал та інфраструктура;

2) умови попиту на внутрішньому ринку, що включають вимогливість покупців щодо якості товарів і послуг, еластичність попиту, рівень прибутків покупців, національні традиції, звичаї та інше;

3) наявність конкурентоспроможних споріднених та пов'язаних галузей економіки, що забезпечують фірми необхідними матеріалами, напівфабрикатами, комплектуючими, інформацією та заохочують використання нових технологій;

4) стратегія фірм та конкуренція в галузі, що проявляється у близькості національних стратегій та структури фірм до глобальних параметрів, рівні внутрішньої конкуренції тощо.

Опосередкований вплив на діяльність компаній та загалом на конкурентоспроможність економіки чинять, так звані, зовнішні детермінанти, до яких вчений відносив «випадкові події» (зміна цін на паливно-енергетичні ресурси, коливання фінансового ринку, природні техногенні катаклізми, військові конфлікти тощо) та «дії уряду» (встановлення субсидій, стандартів, здійснення державних закупівель, особливості податкової політики, антимонопольного законодавства тощо). Більш детальний розгляд вищезазначеної моделі буде здійснено в наступному підрозділі.

Ще одним науковим здобутком М. Портера є розробка кластерної теорії конкурентоспроможності. Вчений виявив, що на світовому ринку конкурують не окремі фірми, а групи конкурентоспроможних підприємств, тобто промислові кластери¹, які відіграють провідну роль у зростанні конкурентоспроможності. Географічна, культурна і інституційна близькість дають компаніям кластеру можливість мати більш тісні зв'язки, кращий та більший доступ до інформації, значні стимули й інші переваги, якими важко скористатись на відстані.

Важливим включенням до теорії конкурентоспроможності є концепція регіональних кластерів М. Енрайта. Згідно з нею, фактори впливу на національну конкурентоспроможність, як і в теорії М. Портера, формуються на регіональному рівні. При цьому, визначальну роль відіграють історичні передумови розвитку регіонів, різноманітність культур ведення бізнесу, організації виробництва й отримання освіти [179].

¹ Кластер – це географічна концентрація взаємопов'язаних компаній, постачальників, підприємств пов'язаних галузей і відповідних установ(наприклад, інститутів, органів по стандартизації і торгових асоціацій) в конкретних областях економіки, які конкурують і співробітничують один з одним.

Цікавою є модель П. Ромера, яка основним фактором впливу на конкурентоспроможність визначає величину людського капіталу, зосередженого у сфері НДР. Суть моделі полягає в тому, що П. Ромер відкидає ідею неокласиків про спадну граничну продуктивність капіталу та допускає можливість ефекту масштабу виробництва в рамках всієї економіки. В забезпеченні останнього велику роль відіграють зовнішні ефекти, значення яких проявляється в наступному:

1. зовнішні ефекти, що виникають в результаті навчання робітників в процесі виробничої діяльності, сприяють тому, що технологічний прогрес виступає в якості внутрішнього фактора моделей ендогенного росту;

2. зовнішні ефекти проявляються в тому, що зростаюча віддача від наукових та технологічних інновацій достається не тільки тим, хто їх здійснює, але і всьому суспільству [162].

Велику роль у зростанні конкурентоспроможності відіграє держава, яка впливає на, так звану, інтенсивну, якісну детермінанту конкурентоспроможності – людський капітал через такі фактори як:

1. інвестиції в розвиток людини (освіта, охорона здоров'я);
2. створення необхідних умов і передумов для захисту прав інтелектуальної власності в умовах недосконалої конкуренції;
3. державну підтримку розвитку науки і технологій;
4. створення сприятливого інвестиційного клімату та запозичення нових технологій.

Вчений зазначає, що кожен елемент людського капіталу зростає залежно від часу, витраченого на його формування і має здатність зменшуватись. З теорії П. Ромера випливає, що країни з великим накопиченим обсягом людського капіталу будуть мати більш високу конкурентоспроможність. Особливий акцент в теорії П. Ромера робиться на величину людського капіталу, зосередженого у сфері отримання нового знання. Реально це означає, що сфера наукових досліджень впливає на економіку не тільки безпосередньо через прикладні ідеї і розробки, а й опосередковано. Її існування є необхідною (але недостатньою) умовою зростання конкурентоспроможності, оскільки забезпечує накопичення людського

капіталу. Загалом, модель П. Ромера ніби підтверджує двоїстість науки: з одного боку, її цінність у впливі на економіку, а з іншого – її внутрішню самоцінність, пов'язану із розвитком знань. Оскільки, не заохочуючи отримання нового знання заради нього ж самого, не можна розраховувати на відчутну віддачу від науки в майбутньому [13, с.12].

Скандинавська школа конкурентоспроможності сформувалась в 90-х рр. ХХ ст. Вона представлена такими вченими як Б. Йонсон, Б. Асхайм, А. Ізаксен, Е. Райнерт, Б.-О. Лундваль, О. Сальвелл, К. Кетельс, Г. Ліндквіст, С. Вуорі, М. Ламмі, П. Маскелл. В рамках цієї школи розроблялись концепції щодо конкурентоспроможного розвитку малих країн Західної та Північної Європи у світовому господарстві; концепції, які передбачають розвиток та адаптацію американської школи конкурентоспроможності до умов різних за рівнем розвитку країн.

Основним науковим вкладом Б.-О. Лундвала та Б. Йонсона є розробка теорії «економіки навчання». Згідно з нею, головними факторами росту конкурентоспроможності невеликої держави є інновації та навчання, які є необхідними для виробництва досконалішого продукту [190].

Досліджуючи інновації в малих країнах, вчені дійшли висновку, що інновація є кумулятивним процесом. Іншими словами, кожен день створюється щось нове, нові ідеї накопичуються і виливаються в більш значні винаходи. Так, Б.-О. Лундваль розрізняє такі типи інновацій: 1) стаціонарна технологія – використовується тільки в одному місці; 2) додаткова інновація – притаманна малим відкритим економікам (наприклад, Данія); 3) радикальна інновація – притаманна великим державам (наприклад, США), де відстань і велика чисельність населення, незважаючи на розвиток засобів комунікації, є перешкодою для швидкої адаптації інновації; 4) технологічна революція – супроводжується зміною технологічної парадигми у всьому світовому господарстві [191, с.57].

Крім інновацій, на конкурентоспроможність малої країни впливає розвиток зв'язків між споживачем та виробником, на основі яких

формується відносини довіри та здійснюється постійний обмін думками, що, у свою чергу, полегшує поширення інновацій.

Головним процесом, який сприяє поширенню інновацій та підвищенню конкурентоспроможності малої країни, є навчання. Виходячи з цього, Б.- О. Лундваль вводить термін «економіка навчання» (learning economy) [192], який на початку 1990 рр. асоціювався лише з малою скандинавською країною, а потім став визнаним і у великих європейських державах. Економіка навчання представляє собою безперервний процес вдосконалення навичок і знань, необхідних для виробництва більш досконалого продукту, в основі якого полягає взаємодія між людьми. З введенням Б.- О. Лундвалем в науковий обіг цього поняття, уявлення про інновації набули соціологічного змісту.

Економіка навчання передбачає, що всі жителі країни більшою чи меншою мірою беруть участь у процесі навчання. Виокремлюють 6 видів навчання: навчання шляхом праці (learning-by-doing); навчання шляхом використання (learning-by-using); навчання шляхом взаємодії (learning-by-interaction); навчання шляхом виробництва (learning-by-producing); навчання шляхом пошуку (learning-by-searching); навчання шляхом дослідження (learning-by-exploring).

Перші два види навчання являють собою звичайний спосіб отримання знань, доступний кожній людині в будь-якій державі. Третій тип – навчання шляхом взаємодії, характерний для малих високорозвинених країн Західної Європи, в яких взаємозв'язки покупець-виробник особливо розвинені.

Таким чином, вчені підсумовують, малій країні, щоб виграти в конкурентній боротьбі з більш потужними державами необхідно зробити акцент на додаткових інноваціях, навчанні та тісному взаємозв'язку виробника та споживача.

Особливої уваги заслуговує концепція регіону навчання Б. Асхайма і А. Ізаксена. Вчені вважають, що джерелом інновацій та нововведень є промислові райони, які мають ряд переваг завдяки: 1) зовнішній економії на масштабах виробництва через розвиток кооперації між фірмами-замовниками і фірмами-виконавцями;

2) сильній конкуренції між фірмами, що виробляють подібну продукцію, або надають подібні послуги; 3) взаємодії великої кількості малих і середніх підприємств та однієї великої фірми-лідера, де остання діє як стратегічний центр прийняття рішень та забезпечує малі та середні підприємства необхідними людськими і фінансовими ресурсами для здійснення інновацій [170, с.64].

Основою для підвищення конкурентоспроможності регіону є формування та розвиток регіональних інноваційних систем, які поєднують та комбінують зовнішні і внутрішні знання, а також мають можливість генерувати не тільки додаткові, але й радикальні інновації. Сутність регіональної інноваційної системи відображається через такі параметри як:

1. регіональна структура управління: адміністративна система, система державних і приватних інститутів;
2. регіональна спеціалізація на виробництві певного типу продуктів;
3. різниця між розвитком центру і периферії в промисловій та інноваційній структурі регіону;
4. використання альтернативних інноваційних моделей розвитку: лінійної та інтерактивної.

Слід зауважити, що ця концепція має багато спільного з моделлю «Діамант» М. Портера завдяки ролі в економічному розвитку інновацій, конкуренції в галузі та наявності споріднених та допоміжних галузей.

Норвезький економіст Е. Райнерт, досліджуючи причини досягнення розвиненими країнами високої конкурентоспроможності, виявив, що держава досягає такого рівня в своєму розвитку, якщо підтримує виробництва з високими промисловими доходами (промисловою рентою) і потенціалом зростання. Відстоюючи ідею тимчасового протекціонізму, вчений наводить численні приклади з історії, що свідчили про позитивний вплив такої політики на конкурентоспроможність Великобританії, Німеччини, Японії, США. Е. Райнерт наголошує, що розвинуті країни виходили на відкритий

міжнародний ринок лише після того, як розвинули власну обробну промисловість.

Фактично, Е. Райнерт приходять до того самого висновку, що і Ф. Ліст, але більш ніж сто років тому. Останній наголошував, що на ранніх стадіях розвитку змагання країни з більш сильною державою нагадує суперництво хлопчика з дорослим. З цього слідує, що керівництво країни має «виховувати», всіляко підтримувати наявні продуктивні сили до тих пір, поки вони не досягнуть високого рівня розвитку і лише потім переходити до лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків.

Визнаючи значний вплив інновацій на конкурентоспроможність економіки, вченими американської, скандинавської і британської шкіл конкурентоспроможності (Дж. Даннінгом, М. Енрайтом, М. Портером, Ч. Едквістом, К. Фріменом, О. Лундвалем, Д. Нортон) було розроблено дві моделі національної інноваційної системи: лінійну та інтерактивну. Так, лінійна інноваційна модель базується на формальних знаннях, які генерують науково-дослідні інститути, великі транснаціональні корпорації та національні системи інновацій. Недоліками цієї моделі є: 1) переоцінка досліджень як головного джерела нових технологій. Так, зокрема, невисока здатність країни до створення інновацій пояснюється низькими обсягами капіталовкладень держави у НДР; 2) розгляд інновацій як технократичного акту, тобто як процесу створення нових технологічних пристроїв та апаратів [170, с.2].

Інтерактивна ж інноваційна модель ґрунтується на переконанні, що інноваційний потенціал країни неможливо визначити лише обсягом фундаментальних досліджень, оскільки в сучасних умовах розвитку в основі інноваційного потенціалу країни полягає взаємодія між людьми, де «знання – головний ресурс, а навчання – головний процес» [170, с.8]. Крім цього, було визначено, що розвинутим країнам притаманні риси інтерактивної інноваційної моделі, а країнам із транзитивною економікою – лінійної.

Проведене дослідження теорій конкурентоспроможності національної економіки дає можливість сформулювати наступні висновки: по-перше, проблема конкурентоспроможності економіки

довгий час досліджувалась в рамках різних теорій міжнародної торгівлі, просторової організації продуктивних сил, економічного зростання тощо; по-друге, серйозні дослідження цієї проблеми були започатковані лише в останніх десятиліттях минулого століття в рамках американської, британської, скандинавської шкіл конкурентоспроможності; по-третє, незважаючи на те, що кожна з шкіл до завдання підвищення конкурентоспроможності підходить по-різному, все ж вони мають спільні риси. Зокрема, всі дослідники погоджуються, що конкурентні переваги створюються при підтримці державних органів влади. Крім цього, більшість вчених використовує інституційний підхід для вирішення проблеми конкурентоспроможності. Так, представники американської школи підкреслюють важливу роль науково-дослідних інститутів, що створюють нові знання, які пізніше трансформуються у інновації; акцентують увагу на ролі держави, що відображається у стимулюванні розвитку економіки через створення сприятливих базових умов для діяльності компаній. Дослідники британської школи акцентують увагу на відмінностях у поведінці різних за розміром компаній – транснаціональних корпорацій і підприємств малого та середнього бізнесу. Скандинавські вчені підкреслюють роль науково-освітніх установ у розвитку процесу навчання в країні і впровадженні інновацій у виробництво; значення державної підтримки і діяльності компаній з використання безперервного процесу навчання для підвищення конкурентоспроможності фірм і формування «економіки навчання».

1.2. Детермінанти конкурентної взаємодії національних економік

В сучасних умовах розвитку кожна країна перебуває під впливом великого різноманіття факторів, які, в залежності від своїх якісних та кількісних параметрів, можуть як сприяти її соціально-економічному розвитку, так і гальмувати його. За своїм змістом фактори, або точніше факторні умови, є тими інструментами, які сприяють досягненню стратегічних цілей розвитку національної економіки. Значну роль у

створенні, підтримці та розвитку відповідних факторів відіграє держава, яка фактично є і ініціатором реформ і через систему державного управління – інструментом їх реалізації.

Аналіз факторів, що впливають на конкурентоспроможність національної економіки, дає змогу класифікувати їх за наступними ознаками:

По-перше, по відношенню до національної економіки розрізняють: зовнішні та внутрішні фактори [164, с.199]. Так, серед найбільш важливих зовнішніх рушійних сил можна виділити:

- глобалізацію світового господарства, що, з одного боку, сприяла прискоренню руху потоків товарів, капіталів, робочої сили, інформації, а з іншого, - пришвидшенню поширення кризових явищ в світовій економіці та посиленню нестабільності розвитку національних економік;

- розвиток нового інформаційного суспільства, що тісно пов'язано з розширенням впливу науково-технічного прогресу у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки та, зокрема, виокремленням факторів інформації та знання у нові чинники розвитку економіки;

- посилення впливу державного регулювання і управління на економіку. Так, в ХІХ ст. в країнах ОЕСР питома вага державних витрат складала 8-9 % ВВП, в 30-х рр. ХХ ст. – більше 20 % ВВП, наприкінці ХХ ст. – близько 50 % ВВП. При чому, рівень державного втручання європейських країн в 1,5-2 рази вище показника перерозподілу державних витрат у ВВП Японії та США. Враховуючи європейський вектор розвитку вітчизняної економіки, для України якість державного втручання набуває особливого значення, оскільки хоч ринок і здатний стати локомотивом зростання, однак, системні реформи в силах реалізувати лише держава у співпраці з науковими колами та бізнесом, спираючись на підтримку суспільства;

- активні процеси транснаціоналізації, що відображається в активній діяльності ТНК, які фактично окупувають країни, що розвиваються, та активно використовують їх дешеві природні та

людські ресурси, звужуючи тим самим можливості конкурентного розвитку відповідних держав;

- нова роль міжнародних організацій, яка полягає у впливі на економічні, соціальні, політичні процеси країн-учасниць. В багатьох випадках такі організації відстоюють інтереси великих держав, неявно створюючи перепони на шляху розвитку потенційних країн-конкурентів. Згадати б хоча рекомендації МВФ і Світового банку, сформовані в рамках Вашингтонського консенсусу, які значно пригальмували темпи розвитку України, Росії та інших держав.

Розвиток зовнішніх факторів конкурентоспроможності активно вплинув на зміну ролі і значення внутрішніх факторів для національної економіки. Так, наприклад, фактор «інновації» в середині 80-х рр. ХХ ст. входив у світові методики розрахунку конкурентоспроможності лише у якості чинника «політика країни по відношенню до інновацій». Сьогодні зазначений вище фактор є найбільш динамічним за практикою використання, що відображається у збільшенні кількості «інноваційних економік», тобто тих, що використовують інноваційний тип конкурентних переваг. Така ситуація пояснюється тим, що саме інновації, за оцінками М. Абрамовіца, Р. Солоу, Е. Денісона, Л. Канторовича та інших відомих економістів, забезпечують сьогодні до 88 % зростання ВВП.

Інший фактор, що пережив серйозні зміни – це «технологічний розвиток економіки». Так, наприклад, розвинені країни світу та їх ТНК володіють 46 з 50 світових макротехнологій [204]. Зазначене дає змогу відповідним економічним суб'єктам диктувати рівень конкурентоспроможності продукції на світовому ринку і за рахунок цього встановлювати контроль над ним.

Поряд з цим, відбулася еволюція фактору «праця» або «людський капітал» з характеристик, які стосувалися вартості робочої сили та ефективності її використання до таких властивостей як якісна охорона здоров'я; високий рівень розвитку системи освіти всіх рівнів; гнучкість вищої освіти, що формує адекватний сучасній структурі економіки рівень знань та навичок. За результатами досліджень вітчизняних та зарубіжних учених встановлено, що високий рівень розвитку

людського капіталу є головним джерелом інновацій та конкурентоспроможності національної економіки загалом.

Серед інших факторів внутрішнього середовища можна виділити «якість національних інститутів» та їх здатність створювати і підтримувати конкурентне середовище; «стабільність макроекономічного середовища», що впливає як на рішення щодо інвестиційної діяльності, так і на звичайну операційну діяльність підприємств. «Стан інфраструктури», що окрім інтеграції внутрішнього ринку, в сучасних умовах розвитку забезпечує високий рівень ефективності діяльності економічних суб'єктів мікро- та макrorівня за рахунок швидкого доступу до наявної інформації і можливості вільного обміну нею. Фактор «ефективність ринку праці» на практиці проявляється у гнучкому реагуванні працівників на зміни, що відбуваються в економіці з найменшими витратами. «Рівень розвитку фінансового ринку» визначає можливості ефективного розподілу та залучення ресурсів, що забезпечують найвищий рівень продуктивності. «Розмір та ефективність товарних ринків» відображає наскільки продукція, що виробляється підприємствами відповідає за асортиментом, якістю, кількістю, особливостями післяпродажного обслуговування вимогам покупців, що, в свою чергу, впливає на продуктивність суб'єктів господарювання.

По-друге, відповідно до розміру капіталовкладень, необхідних для формування та розвитку відповідних факторів розрізняють: основні (природні ресурси, кліматичні умови, географічне положення країни, некваліфікована та напівкваліфікована робоча сила, дебетний капітал, які країна отримала в дар, або для їх створення необхідні невеликі капіталовкладення) та розвинені фактори (сучасна інфраструктура обміну інформацією на цифровій основі, висококваліфіковані кадри, дослідницькі відділи університетів, які займаються складними дисциплінами, для розвитку яких потрібні значні, тривалі вкладення людських ресурсів та капіталу) [199, с.97-98].

По-третє, за сферою формування розрізняють: політичні (рівень консолідованості влади), правові (рівень застосування та виконання норм міжнародного, цивільного, патентного права та загальних правил

підприємницької поведінки тощо), економічні (умови вільного пересування товарів, послуг, капіталів, робочої сили та інші), соціально-культурні (наприклад, рівень сформованості єдиного соціально-культурного простору, що передбачає єдині підходи до соціальної політики, формування нового мислення), технологічні (рівень створення та використання принципово нових технологій тощо), екологічні (рівень забруднення навколишнього середовища, кількість екологічно чистих виробництв тощо) та інші фактори.

По-четверте, за ступенем спеціалізації виокремлюють: загальні (застосовуються у широкому спектрі галузей) та спеціалізовані фактори (застосовуються в обмеженій кількості галузей або навіть в одній) [199, с.99-100].

По-п'яте, за тривалістю дії розрізняють: короткострокові, середньострокові та довгострокові фактори.

Аналіз наукової літератури дав змогу визначити два найпоширеніші підходи до розуміння ролі та значення факторів, які впливають на конкурентоспроможність національної економіки. Згідно з першим підходом, фактори є безпосередньою умовою, що впливає на результат конкурентної взаємодії, ототожнюючись із успіхом національної економіки у конкурентній боротьбі. Відповідно до іншого підходу, фактори складають «базис успіху» у конкурентній взаємодії (потенційні можливості) і фактично є умовами для формування конкурентних переваг.

На наше переконання, більш об'єктивним є останній підхід, оскільки для того, щоб досягнути бажаного чи цільового рівня конкурентоспроможності набагато більше значення мають не потенційні можливості, а реалізовані. Таким чином, роль факторів конкурентоспроможності національної економіки зводиться до формування підґрунтя для розвитку конкурентних переваг. Останні в економічній літературі визначають по-різному. Так, М. Портер вважає, що конкурентна перевага утворюється в країні тоді, коли в наявності фактори, які необхідні для успішної конкуренції [199, с.100]. Він вказує, що рівень конкурентоспроможності залежить фактично від джерел, кількості наявних конкурентних переваг та від швидкості їх

відтворювання. Крім цього, конкурентні переваги він поділяє на дві групи: конкурентні переваги вищого та нижчого порядку. Так, конкурентні переваги першої групи створюються у межах країни, а другої групи – можуть передаватись у спадок або не потребують значних капіталовкладень [199, с.95-97].

Український вчений М.І. Гельвановський вважає, що конкурентні переваги – це сукупність вигод (переваг) чи незручностей (слабкостей) в процесі конкурентної боротьби, що створюються умовами для господарської діяльності резидентів в країні, так і поза її межами. Крім цього, він вказує, що національна конкурентна перевага – це актив країни, елемент її національного багатства, що приносить реальний національний дохід [26, с.115].

Цікаве визначення конкурентних переваг дає російський експерт в галузі конкурентоспроможності Р. Фатхутдінов, який визначає конкурентні переваги як ексклюзивну цінність, якою володіє система та яка дає їй перевагу над конкурентами [149, с.66].

Враховуючи зазначене вище, ми вважаємо, що конкурентні переваги - це особливі фактори об'єкту аналізу (підприємства, галузі, національної економіки, країни загалом), які вигідно відрізняють його від конкурентів та забезпечують порівняно більший позитивний ефект від функціонування.

Перехід країн світового авангарду до постіндустріальної стадії розвитку призвів до суттєвих змін як у складі факторів конкурентоспроможності, так і до появи нових конкурентних переваг. У зв'язку з цим, вважаємо доцільним виділити та співставити два основних типи конкурентних переваг: конкурентні переваги «нової» (високотехнологічної) економіки та конкурентні переваги традиційної економіки (табл. 1.4).

Проведений аналіз дає підстави стверджувати, що нарощення факторів, які забезпечують формування конкурентних переваг «нової» (високотехнологічної) економіки, значно підвищить позиції країни на світовій арені.

Конкурентні переваги традиційної та «нової» економіки

Основні переваги традиційної економіки	Основні переваги «нової (високотехнологічної) економіки»
1	2
дешева робоча сила (в більшості випадків мало- або некваліфікована)	висока кваліфікація робітників (тобто, дорога робоча сила)
традиційні товари і послуги, що слідує за кон'юнктурою	високі технології, та створені на їх основі товари та послуги, що визначають кон'юнктуру
переваги забезпечуються ціною, співставною з витратами виробництва	переваги забезпечуються унікальністю продукції, а також здатністю компаній реагувати на індивідуалізований попит, що дає ефект квазімонопольної ренти
економія на невикористаних витратах дає переваги	велика питома вага невикористаних витрат є шансом на підвищення капіталізації і одержання доданої вартості
фірми, налаштовані на поточні (а невіддалені) і чітко зафіксовані результати	фірми налаштовані на відкладені в часі ефекти, а також ризики невизначеності
основний суб'єкт – різні за розміром фірми, що забезпечують конкурентне середовище	основний суб'єкт конкурентних переваг – ТНК, що завдяки співставним з державою масштабам здійснює випереджаючу диверсифікацію товарних потоків; може використовувати МВФ, СОТ та інші міжнародні економічні організації, а також керівництво країн
	базування в суто комерційних інтересах (на підтвердження цього слугує, наприклад, той факт, що президент США наполягав на закупівлі Україною і Росією «ніжок Буша»)
попит на товари консервативний і легко передбачуваний, ємність ринку обмежена національними кордонами	попит на продукцію – ажіотажний (в тому числі, індивідуалізований). Первинна незадоволеність попиту виявляється явищем перманентним і мультиплікованим: за новинками, що тільки-но з'явилися, в сфері високих технологій в зростаючому темпі слідує інші новації. Ємність ринку постійно розширюється.
роль держави в економічному розвитку, обмежена роллю «ніжного вартового»	роль держави полягає у створенні інститутів планово-проектного регулювання, а також механізмів захисту і підтримки інноваційних сегментів, формуванні передумов формування економіки знань і відповідної інфраструктура; інститутів розвитку і росту, особливих економічних зон та інших прискорювачів вирощування інновацій

Складено автором на основі джерел: [10; 76, с.171; 114, с.75; 137, с.41; 148, с.411-432; 154, с.10].

Критичний огляд наукової літератури дав змогу виділити чотири основні моделі конкурентоспроможності, в основі яких полягають різні види та групи факторів. Першою, класичною моделлю

конкурентоспроможності вважається модель американського дослідника М. Портера – «Діамант». Вона була представлена в праці «Конкурентні переваги націй» у 1990 р. [184]. Для розробки цієї моделі М. Портер протягом чотирьох років досліджував особливості розвитку близько сотні національних економік. В результаті проведених досліджень він прийшов до наступних висновків: по-перше, в основі національної конкурентоспроможності розвинених країн світу лежить здатність економічних суб'єктів до створення та впровадження інновацій.

По-друге, для того, щоб компанії ефективно здійснювали свою діяльність, необхідне відповідне конкурентне середовище, яке складається з 4 специфічних детермінант. Серед них:

1) параметри факторів виробництва, головними з яких є: людські ресурси, фізичні та природні ресурси, науково-інформаційний потенціал, капітал та інфраструктура.

При цьому вчений відзначав, що надлишок деяких факторів може підірвати конкурентну перевагу країни, а їх дефіцит, навпаки, стимулює оновлення та може призвести до довгострокової конкурентної переваги. Так, в Японії нестача такого фактору як земля стала основою для розробки компактних технологічних процесів, затребуваних на світовому ринку;

2) умови попиту на внутрішньому ринку, що включають вимогливість покупців щодо якості товарів і послуг, еластичність попиту, рівень прибутків покупців, національні традиції, звичаї та інше.

М. Портер вказував, що фірми досягають конкурентної переваги за цією детермінантою за декількох умов: по-перше, якщо значна доля внутрішнього попиту приходиться на глобальні сегменти ринку; по-друге, коли внутрішній попит швидко зростає і відбувається інтенсифікація капіталовкладень та прискорення швидкості оновлення виробництва; по-третє, якщо покупці перебірливі і пред'являють підвищені вимоги до продукції, що, в свою чергу, змушує фірми підвищувати стандарти якості її виготовлення та обслуговування. Як приклад, можна навести японські компанії. Так, якщо вони зможуть продати товар в себе дома, то вони продадуть його усюди [199, с.17];

3) наявність конкурентоспроможних споріднених та пов'язаних галузей економіки, що забезпечують фірми необхідними матеріалами, напівфабрикатами, комплектуючими, інформацією та заохочують використання нових технологій. Так, комп'ютерна індустрія в США створила попит на периферію і програмне забезпечення. Зокрема, компанія IBM породила таких світових гігантів як Microsoft, Netscape, Intel. Крім цього, важливість споріднених зв'язків підтверджується прикладом Японії, яка зайняла домінуюче положення на ринку роботів завдяки добре розвиненій металургії. В Швейцарії розвитку фармацевтичної галузі сприяв успіх країни на світовому ринку барвників. Загалом, М. Портер підкреслює, що конкурентну перевагу за цією детермінантою, як правило, отримує не окрема галузь, а кластери галузей в рамках одного географічного простору;

4) стратегія фірм та конкуренція в галузі, що проявляється у близькості національних стратегій та структури фірм до глобальних параметрів, рівні внутрішньої конкуренції тощо.

Особливий акцент вчений робить на внутрішньогалузеву конкуренцію. М. Портер переконаний, що вітчизняні конкуренти краще стимулюють процес удосконалення продукції, ніж іноземні. Підтвердженням зазначеного слугує приклад Японії, де в кожній експортній галузі працює з десятків, а то і більше конкурентів. При цьому, економія на масштабах здійснюється за рахунок міжнародної діяльності.

Опосередкований вплив на діяльність компаній та загалом на конкурентоспроможність економіки чинять, так звані, зовнішні детермінанти, до яких вчений відносив «випадкові події» (зміна цін на паливно-енергетичні ресурси, коливання фінансового ринку, природні техногенні катаклізми, військові конфлікти тощо) та «дії уряду» (встановлення субсидій, стандартів, здійснення державних закупівель, особливості податкової політики, антимонопольного законодавства тощо).

Слід відзначити, що в моделі М. Портера державна політика відіграє роль своєрідного каталізатора конкурентоспроможності. Загальними рекомендаціями тут є: чітке формулювання пріоритетів

держави, заохочення всілякого розвитку країни, посилення конкуренції, стимулювання інновацій. Загалом же, зовнішні детермінанти – випадкові події та дії уряду можуть як підсилювати, так і послаблювати специфічні внутрішні конкурентні переваги країни.

Аналіз особливостей моделі «Діамант» дає змогу виділити ряд її сильних сторін. Серед них: новий підхід до дослідження конкурентоспроможності, що враховував динамічний характер конкуренції, вийшовши за рамки витрат; виокремлення основних конкурентних переваг розвинених країн; виокремлення чотирьох стадій розвитку (факторна стадія; стадія керована ефективністю; інноваційна стадія та стадія, заснована на багатстві). Крім цього, елементи моделі використовуються як теоретична основа в дослідженнях Всесвітнього економічного форуму та Міжнародного інституту розвитку менеджменту.

На думку американського економіста Раяна, праця «Конкурентні переваги націй» за своєю назвою та змістом могла б бути новою версією роботи А.Сміта «Дослідження про природу та причини багатства націй», якби не ряд її недоліків, що стосуються, зокрема, і моделі конкурентоспроможності «Діамант». Проаналізувавши точки зору різних вчених на вищезазначену модель, можемо сформулювати наступні її недоліки, а саме: мікроекономічний підхід до аналізу конкурентоспроможності; зосередженість аналізу на розвинених країнах та відсутність аналізу щодо країн, що розвиваються, чи, наприклад, малих за розмірами країн; неврахування в повній мірі людського фактору; применшення ролі уряду у рості конкурентоспроможності; обмеженість моделі внутрішніми межами.

Як результат тривалої критики моделі «Діамант» стала поява нової моделі конкурентоспроможності «Подвійний діамант». Ця модель була розроблена А. Рагманом і представлена в праці «Загальна модель подвійного діаманту» у 1998 році [191]. В основі цієї моделі – національний або локальний «діамант» М. Портера, представлений параметрами факторів виробництва, умовами попиту, спорідненими та пов'язаними галузями економіки, стратегією фірм та конкуренцією, який доповнюється, так званім, міжнародним або глобальним

діамантом, до складу якого входять прямі іноземні інвестиції та міжнародна діяльність.

Перевагами цієї моделі є аналіз конкурентоспроможності на міжнародному рівні з відповідним розширенням факторів впливу на досліджуваний показник; можливість застосування цієї моделі всіма країнами як малими, так і великими; зміна ролі уряду на таку, що здатна активно впливати на розвиток інших конкурентних переваг, а тому може бути включена в модель конкурентоспроможності як п'ята детермінанта внутрішніх конкурентних переваг.

Недоліками цієї моделі, як і попередньої, було неврахування впливу людського фактору як основного джерела змін конкурентоспроможності економіки; не оригінальність у виділенні факторів впливу на конкурентоспроможність тощо.

Іншим розширенням моделі «Діамант» стала «Дев'ятифакторна модель» або «Модель подвійного двійного діаманту» корейських вчених на чолі з Донг-Санг Чо, розробка якої здійснювалась протягом 1994-2000 рр. [177]. В основі цієї моделі полягає ідея, згідно з якою конкурентоспроможність національної економіки визначається кількістю галузей промисловості, що володіють конкурентними перевагами. Загалом, модель представлена двома типами внутрішніх факторів (людськими та фізичними) і одним зовнішнім фактором – випадковій події (рис. 1.3).

До першого типу внутрішніх факторів входять: 1) політики і бюрократи, 2) професійні управлінці та інженери, 3) підприємці; 4) робітники.

До другого типу внутрішніх чинників відносять:

1) природні ресурси (мінеральні, сільськогосподарські, лісні, рибні тощо);

2) умови попиту (вибагливість локальних споживачів ринкових товарів, розмір внутрішнього ринку);

3) пов'язані галузі (вертикально та горизонтально інтегровані структури) та підтримуючі (фінанси, страхування, телекомунікації, транспорт тощо);

4) бізнес-середовище, яке розглядається:

- на національному рівні через такі складові як шляхи, порти, ІТ та інші види інфраструктури; дотримання законів та комерційних домовленостей економічними агентами та їх персональна відповідальність; сприйняття індивідуумами конкурентних цінностей та ринкових механізмів;
- на галузевому рівні через кількість та розмір конкуруючих суб'єктів; типи та величина вхідних бар'єрів; ступінь товарної диференціації;
- на корпоративному рівні через стратегію та організацію бізнес діяльності; відносини індивідуумів та груп в середині компанії.

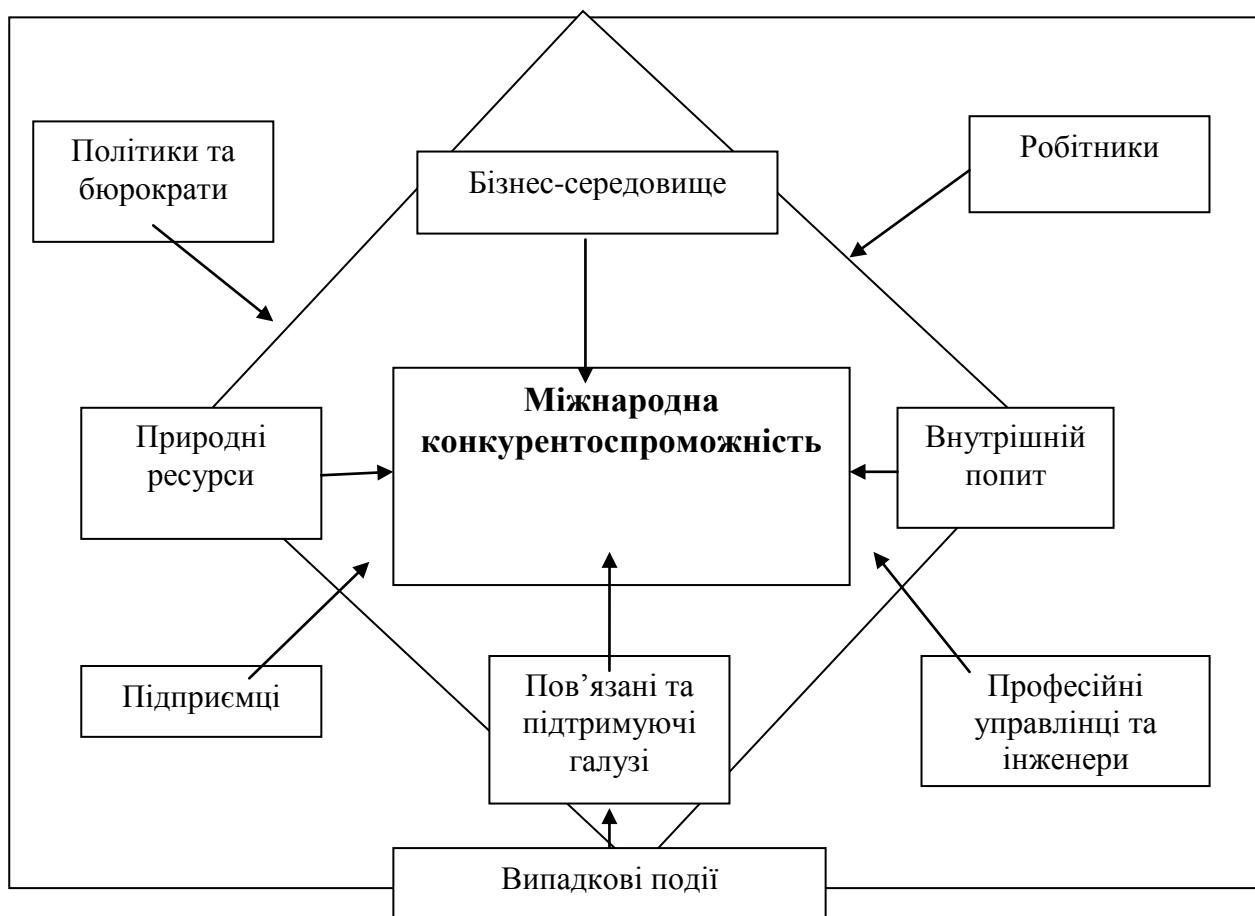


Рис. 1.3. Дев'ятифакторна модель конкурентоспроможності Донг-Санг Чо [177, с.202]

Перевагами цієї моделі є: більша динамічність нової моделі, ніж вихідної; врахування особливостей як внутрішнього, так і зовнішнього середовища; застосування галузевого підходу до розгляду конкурентоспроможності; розширення факторів впливу на конкурентоспроможність, зокрема, шляхом врахування впливу

людського фактору; бізнес-середовища; розподіл детермінант, що мають обмеження за факторами, на людський і фізичний компоненти; виокремлення чотирьох рівнів розвитку країн відповідно до виділених детермінант (слабо розвинуті; країни, що розвиваються; напіврозвинуті; розвинуті країни); практична спрямованість аналізу тощо.

Недоліками цієї моделі є узагальнений характер поділу країн за стадіями розвитку, враховуючи вагові коефіцієнти кожного фактора і їх комбінації для кожного рівня; фрагментарність розгляду об'єктів конкурентоспроможності, недостатній рівень аналізу людського фактору тощо.

Наступна модель конкурентоспроможності була представлена у 1998 році вченими Німецького інституту розвитку [167]. В основі цієї моделі полягає виокремлення та аналіз конкурентоспроможності на чотирьох рівнях: мікро-, мезо-, макро- та мегарівнях. Ключову роль в цій моделі відіграє фактор влади, який створює умови для ефективного розвитку та взаємодії детермінант всіх рівнів.

Так, конкурентоспроможність мікрорівня визначається організаційними, технологічними та соціальними інноваціями; одночасними розробками; колективними та інноваційними мережами.

На мезорівні конкурентоспроможність аналізується через такі фактори як цільова політика посилення конкурентоспроможності певних секторів; галузева структура; імпорт/експорт; регіональна інфраструктура; технології природокористування; освіта; робоча сила.

Аналіз конкурентоспроможності на макрорівні здійснюється через такі фактори як стабільність макроекономічної політики та юридичної структури; конкурентну, монетарну, бюджетну, фіскальну, торгівельну політики.

Мегарівень конкурентоспроможності вченими цього інституту характеризується через такі детермінанти як організація розвитку суспільства; здатність до навчання та змін; можливість формулювання стратегій і політик; соціальна згуртованість; характер конкуренції економічної організації.

Основними перевагами цієї моделі є оригінальність факторів впливу на конкурентоспроможність; розширення кількості рівнів моделі

конкурентоспроможності і спроба знайти баланс між ними; практична спрямованість моделі тощо.

Недоліками моделі є: фрагментарний та неповний аналіз людського капіталу; значна роль держави, що може обмежувати зростання конкурентоспроможності тощо.

На підставі проведеного аналізу можна стверджувати, що еволюція моделей конкурентоспроможності проходила в напрямку удосконалення та розширення факторів, на основі яких вона формувалась. Кожна з вище описаних моделей має як недоліки, так і переваги. Крім цього, кожна з цих моделей має свої можливості для практичного використання у стратегіях підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Так, модель М. Портера можна використовувати для визначення джерел конкурентоспроможності; модель А. Рагмена дає змогу застосувати переваги моделі «Діамант» не тільки великими та потужними країнами, а й відносно малими; модель Донг-Санг Чо дозволяє врахувати в повній мірі вплив як матеріальних джерел підвищення конкурентоспроможності, так і людських; модель Німецького інституту розвитку відкриває можливості визначити та пов'язати між собою фактори конкурентоспроможності чотирьох рівнів через дієву владу.

Практичний аспект впливу різних факторів на національну конкурентоспроможність дозволив визначити ті основні з них, які забезпечують реальні конкурентні переваги національної економіки в сучасних умовах розвитку. Так, Глобальною федерацією рад конкурентоспроможності (Радою з промислового розвитку Бразилії, Національною Радою конкурентоспроможності Єгипту; Радою конкурентоспроможності при президентові Кореї, Євразійським інститутом конкурентоспроможності, Головним управлінням з інвестицій Національного центру з конкурентоспроможності Саудівської Аравії; Радою конкурентоспроможності ОАЕ, Радою конкурентоспроможності США та ін.) було виділено наступні фактори для підтримання та росту конкурентоспроможності національної економіки, а саме:

- розвиток державно-приватного партнерства;
- збільшення інвестицій у НДР;

- постійне підвищення кваліфікації населення країни та розвиток його потенціалу;
- ефективна політика розвитку регіонів;
- ефективна система захисту прав інтелектуальної власності;
- розвинута інфраструктура;
- відкриті, прозорі та справедливі торговельні відносини;
- активна розробка і впровадження інновацій;
- прозорість, ефективність, далекоглядність державного управління та його здатність створити сприятливе середовище для розвитку бізнесу та інвестицій;
- постійний порівняльний аналіз ефективності державної політики у сфері забезпечення та росту конкурентоспроможності [99].

1.3. Аналіз методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності економіки

Конкурентоспроможність національної економіки, методи її вимірювання, а також зв'язок із динамікою соціально-економічного зростання уже не перше десятиліття перебувають у центрі уваги економістів і політиків, оскільки якість тих чи інших оцінок та ступінь їх відповідності реальному стану економіки великою мірою впливає на ґрунтовність стратегічних рішень влади та бізнесу.

Розвиток економічної теорії під впливом глобалізації, транснаціоналізації та віртуалізації економічного життя, а також підвищення ступеня доступності інформації і співставності статистик різних країн світу, розширення обчислювальних можливостей дозволили визначити чотири етапи розвитку методики оцінки конкурентоспроможності. Головним критерієм для визначення етапу розвитку є основний підхід, що використовувався для аналізу порівняльної конкурентоспроможності національної економіки.

Так, перший етап (60-ті рр. ХХ ст.) характеризувався використанням матричного підходу до аналізу конкурентоспроможності економіки.

Вперше цей підхід у 1965 р. використали вчені Р. Фармер та Б. Річмен. Вони поєднали політичні та юридичні, освітні, соціально-культурні та економічні блоки змінних з такими функціями як планування, маркетинг, виробництво і на основі отриманих результатів здійснили ранжування країн.

Другий етап (70–80-ті рр. ХХ ст.) позначився застосуванням факторного підходу до аналізу відносних позиції країн у світовій економіці. Цей підхід заснований на групуванні широкого переліку статистичних показників, у тому числі галузевої статистики і експертної оцінки усіх факторів.

Історично першою, найбільш повною і відомою методикою оцінки національної конкурентоспроможності, що була заснована на факторному підході, була методика «Європейського форуму по розвитку менеджменту» (ЄФМ). Цей інститут був створений у 1971 році і майже одразу почав публікувати щорічні рейтинги порівняльної конкурентоспроможності головних країн світу. Дослідження ЄФМ відносилося тільки до 22 країн ОЕСР і базувалися на 10 факторах, що оцінювалися за низкою показників (у різні роки їх кількість варіювалася від 200 і до більш ніж 300). Основну частину показників представляли статистичні данні таких міжнародних організацій як ООН, ОЕСР, МВФ та МБ. Крім цього, використовувалися підсумки анкетного опитування керівників з-понад 700 промислових компаній країн світу.

Результати дослідження представляли собою список країн, де 1 місце займала найбільш конкурентоспроможна країна, а останнє, відповідно, – найменш конкурентоспроможна. В подальшому багато з факторів оцінки рівня конкурентоспроможності збереглися, хоча дещо змінилися їхні назви, помітно змінилася їх вага, наприклад, оцінка впливу держави та інших інститутів на рівень конкурентоспроможності в даний час є помітно вищою. Важливою відмінністю є те, що в показниках, за якими оцінюється кожен фактор, в даний час практично виключені статистичні показники, що оцінюють продуктивність в основних галузях промисловості, в той час як у першому дослідженні їм відводилося значне місце.

На третьому етапі (80-90-ті рр. ХХ ст.) почали використовувати індексний підхід до аналізу конкурентоспроможності, який включав, окрім статистичних даних, данні опитувань, що використовують велику кількість макроекономічних і соціально-політичних та юридичних показників, а також інші глобальні індекси (наприклад, індекс рівня корупції в країні). Цей етап характеризується створенням двох авторитетних організацій, які здійснюють оцінку конкурентоспроможності країн і сьогодні.

Історично першою такою організацією був Всесвітній економічний форум (WEF) [95], який має витоки з ЄФМ у 1979 р. Місце базування цього інституту – м. Женева, Швейцарія. Об'єктом дослідження WEF є глобальна конкурентоспроможність, а основним критерієм її визначення слугує рівень продуктивності країни, що відображається через ВВП на душу населення.

Теоретичною основою методології WEF є теорія чотирьох стадій розвитку М. Портера, з яких використовується лише три, оскільки четверта стадія розвитку на основі багатства, за М. Портером, веде до погіршення життєвого рівня, а економіка на цій стадії рухається тільки завдяки вже накопиченому багатству, останнє знижує стимули до розвитку інвестицій та інновацій.

Для аналізу конкурентоспроможності WEF використовує два індекси: Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК) (використовується з 2006 р.) та Індекс стійкої конкурентоспроможності (ІСК) (обраховувався у 2011 р.).

В основі Індексу глобальної конкурентоспроможності полягають 12 факторів, зокрема: якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я та початкова освіта, вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку товарів та послуг, ефективність ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку, технологічний рівень, розмір внутрішнього ринку, конкурентоспроможність компаній та інноваційний потенціал.

Всі ці фактори групуються за визначеною ваговою схемою (табл. 1.5) у 3 субіндекси: базові вимоги; підсилювачі ефективності; інновації та досвідченість. На основі отриманих субіндексів розраховується

зведений індекс. Отримані результати дають змогу проранжувати країни відповідно до значення зведеного індексу (ІГК) та за стадією розвитку, так званої, «коротко та середньострокової» конкурентоспроможності (перелік стадій був зазначений вище).

Таблиця 1.5

Питома вага за субіндексами ІГК для кожної стадії розвитку, %

	Базові вимоги		Підсилювачі ефективності		Інновації та досвідченість	
	2005-2006	2009-2011	2006-2007	2009-2011	2006-2007	2009-2011
Огляд за 2005-2006 та 2009-2011 рр.						
Стадія факторів	50	60	40	35	10	5
Стадія керована ефективністю	40	40	50	50	10	10
Стадія інновацій	30	20	40	50	30	30

Складено автором на основі даних звітів Всесвітнього економічного форуму

В основі Індексу стійкої конкурентоспроможності полягають 17 факторів конкурентоспроможності, з яких 12 старих факторів ІГК та 5 нових, а саме: соціальна згуртованість, політика щодо охорони навколишнього середовища, ефективність використання ресурсів, управління відновлюваними ресурсами, рівень деградації навколишнього середовища.

Всі ці фактори згруповані у 5 субіндексів: людський капітал; ринкові умови; технології та інновації; політика щодо навколишнього середовища та наявні умови розвитку; фізичне середовище¹. На основі отриманих субіндексів розраховують зведений індекс (ІСК), за яким ранжують країни та визначають належність держави до однієї з п'яти груп розвитку, так званої, «довгострокової» конкурентоспроможності: 1) країни, позиція яких в рейтингу ІСК набагато вище, ніж в ІГК (10 і більше позицій); 2) країни, позиція яких в рейтингу ІСК дещо вище ІГК (від 3-9 позицій); 3) країни, які мають стабільні позиції (± 2 позиції); 4) країни, які мають дещо нижчі позиції в рейтингу ІСК, порівняно з ІГК (між 3-9 позиціями); 5) країни, які мають значно нижчі позиції в рейтингу ІСК порівняно з ІГК (10 і більше позицій). Широта охоплення

¹ Слід відзначити, що чіткої вагової схеми, за якою індекси групуються у субіндекси поки що немає, проте засновники цього індексу вказують, що поки можна припустити, що ваги кожного фактору є однаковими.

нового індексу (100 країн) менша, ніж старого. Розробники індексу пояснюють це відсутністю даних факторами впливу на ІСК у деяких країн.

Результати аналізу WEF публікуються у Доповіді з глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Report), що виходить щороку у вересні.

Переваги методології WEF: велика кількість країн для аналізу (станом на 2017 р. – 137 держав, що забезпечують близько 97 % світового ВВП); велика кількість показників (114 у 2017 р.), що враховуються при визначенні конкурентоспроможності; зміни методології відповідно до тих викликів, які з'являються перед національними економіками; визначення основних факторів для забезпечення коротко-, середньо- та довгострокової конкурентоспроможності; надання ґрунтовної експертної оцінки різним інвесторам з приводу умов ведення бізнесу в тій чи іншій країні; визначення слабких та сильних місць країн та загальних рекомендацій для підвищення конкурентоспроможності.

Слабкі сторони методології WEF: постійні зміни та перегляди методології, зокрема, кардинальна зміна структури розрахунку зведеного індексу, а також неодноразове створення нових індексів на базі нових показників. Серед них:

- Індекс конкурентоспроможності (діяв до 2000 р.);
- Індекс зростання конкурентоспроможності (2001-2006 рр.);
- Індекс поточної конкурентоспроможності (2001-2002 рр.);
- Індекс мікроконкурентоспроможності (2002-2008 рр.),
- Індекс глобальної конкурентоспроможності (діє з 2006 р.);
- Індекс стійкої конкурентоспроможності (діяв у 2011 р.).

Такі зміни в методології, по-перше, ускладнюють процес зіставлення країн за роками; по-друге, призводять до того, що країни протягом 1-2 років можуть курсувати між стадіями розвитку як в сторону зростання стадії і вдосконалення конкурентних переваг, так і в бік зниження стадії, що на практиці має означати деградацію конкурентних переваг.

Крім цього, опитування керівників фірм відбиває не стільки об'єктивний стан справ в країні, скільки його суб'єктивне сприйняття. Тому, тут можуть бути значні похибки в оцінці реального стану, а враховуючи той факт, що вага експертних оцінок складає 2/3 усіх даних, то можна стверджувати про значний рівень суб'єктивності даного рейтингу. На підтвердження цього свідчить і той факт, що визначення ваги кожного фактору спирається на суб'єктивну думку розробників рейтингу, яка змінюється час від часу (див. табл. 1.5) і не має під собою серйозних теоретичних розробок.

З 1989 р. рейтинги конкурентоспроможності країн світу починає здійснювати Міжнародний інститут розвитку менеджменту (IMD) [105]. Місце базування цього інституту – м. Лозанна, Швейцарія. Слід відзначити, що до 1996 р. IMD та WEF готували звіти з конкурентоспроможності спільно, а з 1996 р. ці організації проводять два різні дослідження. Так, зокрема IMD щороку в травні випускає Щорічник світової конкурентоспроможності (World Competitiveness Yearbook), а WEF, як вже зазначалось вище, у вересні Доповідь з глобальної конкурентоспроможності.

Об'єктом дослідження Міжнародного форуму по розвитку менеджменту є міжнародна конкурентоспроможність, а критерієм її визначення слугують можливості країни створювати сприятливе середовище для розвитку конкурентоспроможних підприємств.

Теоретичною основою методології IMD є модель «Діамант» М.Портера (хоча назви основних детермінант були дещо змінені). Для аналізу конкурентоспроможності IMD використовує 4 групи факторів: економічний розвиток країни, його макроекономічна оцінка; ефективність уряду, тобто, те, на скільки політика уряду сприяє росту конкурентоспроможності; ефективність бізнесу та інфраструктура, тобто, те, в якій мірі ресурси, технологія, наука і трудові ресурси задовольняють потреби бізнесу. Кожна група включає по 5 факторів (всього 20 чинників).

Для ранжування країн за рівнем конкурентоспроможності вони спочатку поділяються на дві групи в залежності від чисельності населення. Так, рівень конкурентоспроможності США та Фінляндії

приймається за 100 % в групі країн з населенням більше і менше 20 млн. чоловік відповідно. Такий розподіл країн в залежності від кількості населення обумовлено тим, що характер конкурентоспроможності в економіках цих груп значно відрізняється. Після групування країн здійснюється розрахунок інтегрального показника за визначеною ваговою схемою (всі фактори мають однакову вагу - 5%). На підставі отриманих даних здійснюється ранжування країн за рівнем конкурентоспроможності.

Сильними сторонами методології IMD є те, що рейтингове дослідження цього інституту є одним з найбільш повних (для аналізу використовуються більше 340 показників станом на 2017 р.); результати досліджень у ряді країн світу використовуються для формування державної політики та визначення подальших дій щодо підвищення конкурентоспроможності. Крім цього, рейтинг є більшою мірою об'єктивним, оскільки 2/3 усіх даних складає статистика міжнародних організацій (ООН, СОТ, ОЕСР, МВФ, СБ та інших) та національна статистика країн дослідження.

Слабкими сторонами методології IMD є невелика широта охоплення рейтингу (63 країни, станом на 2017 р.). Вчені-розробники пояснюють цю ситуацію тим, що IMD аналізує лише ті економіки, доля яких в світовій економіці є значною, і які мають співставну міжнародну статистику. Ще одним недоліком рейтингу є його певний суб'єктивізм за рахунок третини даних опитувань керівників компаній. Крім цього, більш прискіпливий аналіз цього рейтингу виявляє той факт, що набір статистичних критеріїв IMD більшою мірою «грає на руку» країнам із великими обсягами ВВП і чисельністю населення. Так, наприклад, використовуючи такі показники наукової інфраструктури як «кількість патентів, виданих резидентам» і «кількість патентів, отриманих за кордоном резидентами» IMD дає більше шансів великим країнам на підвищення рейтингу (для порівняння, WEF використовує показник «zareєстровані патенти на 1 млн осіб населення», який дає більше шансів малим країнам на підвищення рейтингових позицій).

Сучасний етап розвитку методики оцінки конкурентоспроможності (початок ХХІ ст.) характеризується широким

використанням емпіричних методів при відборі показників і оцінці важливості факторів конкурентоспроможності.

Цей метод оцінки конкурентоспроможності на початку XXI ст. застосовували наступні установи, а саме: Корейський інститут дослідження промислової політики (IPS), Японський центр економічних досліджень (JCER) та Мексиканський інститут конкурентоспроможності (IMCO), які, незважаючи на меншу популярність серед науковців та політиків, ніж у WEF та IMD, не менш прискіпливо підходять до аналізу конкурентоспроможності на макро- та мегарівні.

Відносно першою організацією, яка здійснювала оцінку конкурентоспроможності національних економік на початку XXI ст. став Корейський інститут дослідження промислової політики (IPS) [103]. Початок його рейтингової діяльності – 2001 р. Місце базування – м. Сеул, Корея. Об'єктом дослідження цієї установи є національна конкурентоспроможність, а критерієм її визначення слугує відносна конкурентна позиція країни на міжнародному ринку серед країн, що знаходяться в аналогічній ситуації.

Теоретичною основою методології IPS є «Дев'ятифакторна модель конкурентоспроможності» або «Модель подвійного двійного діаманту», розроблена Донг-Санг Чо та Х. Муном. Розробники рейтингу IPS з моделі Донг-Санг Чо та Х. Муна використали лише основні фактори для визначення конкурентоспроможності, стадії ж її розвитку були змінені з слабо розвинутих; країн, що розвиваються; напіврозвинутих; розвинутих країн на країни з високим, середнім і низьким рівнем конкурентоспроможності.

Для аналізу конкурентоспроможності країн та їх економік IPS використали два типи внутрішніх факторів (людські і фізичні) та один зовнішній (випадкові події). Так, зокрема, складовими людського фактору є: політики і бюрократи; професіонали; підприємці; робітники. До фізичних факторів віднесли: умови факторів виробництва; умови попиту; пов'язані галузі та підтримуючі; бізнес-середовище. Вище зазначені фактори розбиваються ще на 16 субфакторів, останні ж аналізуються за допомогою 106 показників.

Для оцінки конкурентоспроможності IPS спочатку групує країни за чисельністю населення і розміром території на великі, середні та малі. Далі, на основі оцінки 8 факторів впливу визначається належність країни до однієї з трьох груп: країни з високим, середнім та низьким рівнем конкурентоспроможності. На основі співставлення вищезазначених груп, за допомогою матриці визначаються найбільш ефективні стратегії забезпечення і підвищення національної конкурентоспроможності. Визначення оптимальної стратегії для росту конкурентоспроможності здійснюється, виходячи зі стадії економічного розвитку країни (країни, що розвиваються, транзитивні, розвинені).

Перевагами методології IPS є наявність серйозної теоретичної бази для дослідження; групування країн, яке здійснюється перед тим, як визначити конкурентну позицію, що створює передумови для визначення реальної конкурентної позиції як для великих, так і для малих країн; використання чималої кількості показників (106 станом на 2014 р.) за трьома групами факторів дозволяє охопити аналіз як матеріально-речової складової конкурентоспроможності, так і соціальної; використання в рівній долі суб'єктивних та об'єктивних показників дає змогу оцінити як реальний стан справ, так і його сприйняття.

Недоліками методології IPS є невелика широта охоплення (62 країн), значна доля суб'єктивних оцінок (половина усіх даних); фрагментарність розгляду об'єктів конкурентоспроможності, недостатній рівень аналізу людського фактору тощо.

Результати досліджень IPS публікуються щорічно у Доповіді з національної конкурентоспроможності (National Competitiveness Report) щорічно у березні.

Наступною установою, що запропонувала свій підхід до оцінки конкурентоспроможності країни, став Японський центр економічних досліджень (JCER) [111], початок рейтингової діяльності якого припав на січень 2004 р. Об'єктом дослідження цієї установи є потенційна конкурентоспроможність, основним критерієм аналізу якої слугує

спроможність країни або регіону нарощувати ВВП у найближчі 10 років.

Для аналізу потенційної конкурентоспроможності використовується 8 факторів: інтернаціоналізація; підприємництво; освіта; фінанси; уряд; наука та технології; інфраструктура; інформаційні технології.

На основі оцінки цих факторів для різних країн розраховуються комплексні показники, які потім використовують для обчислення інтегрального показника за допомогою середньої арифметичної. Отримані результати дають змогу ранжувати країни за рівнем конкурентоспроможності.

Перевагами методології JCER є об'єктивність розрахунків, оскільки дана методика ґрунтується виключно на статистичних показниках; вибір основних факторів відповідає вимогам сучасного стану світової економіки (зокрема, становленню економік нового типу, де основна роль відводиться знанням, інноваціям та розвитку ІКТ, що і відображено в методології JCER); дає змогу визначити можливості росту конкурентоспроможності на перспективу (найближчі 10 років) тощо.

Недоліками методології JCER є найменша з досліджуваних рейтингових організацій кількість показників (32), невелика широта охоплення (лише 50 країн), спрощеність розрахунку рівня конкурентоспроможності тощо.

Результати досліджень JCER публікуються щорічно у Доповіді з потенційної конкурентоспроможності у січні.

У вересні 2004 р. почала проводити рейтингову оцінку конкурентоспроможності ще одна маловідома установа – Мексиканський інститут конкурентоспроможності (IMCO) [104]. Об'єктом дослідження цієї установи є міжнародна конкурентоспроможність, яка аналізується виходячи з можливостей країни залучати та накопичувати іноземні інвестиції.

Вчені IMCO вважають, що в основі міжнародної конкурентоспроможності полягають 10 факторів: надійність законодавчої системи; ефективність управління навколишнім

середовищем; дієвість та ефективність уряду; макроекономічна стабільність; стабільність та функціональність політичної системи; ефективність ринкових факторів; рівень розвитку комунікацій; рівень розвитку міжнародних відносин; рівень розвитку конкуренції в економіці; рівень соціальної інтеграції, охорони здоров'я та освіти.

На основі оцінки цих факторів, за визначеною попередньо ваговою схемою (додаток Д) визначається інтегральний показник, за яким країни групуються на такі, що мають високий рівень, середній рівень конкурентоспроможності та неконкурентоспроможні країни.

Використовуючи аналіз «дерева рішень», визначаються чинники, які найбільше вплинули як на групи країн, так і на кожну країну окремо. В результаті, визначають ті фактори та напрями, на яких повинна будуватись ефективна стратегія підвищення конкурентоспроможності. Потім знову оцінюється вплив факторів на конкурентоспроможність відповідних країн і на підставі цього визначаються нові ваги і відбувається загальне коригування індексу міжнародної конкурентоспроможності. Крім цього, дослідниками постійно оцінюються різні альтернативні фактори, які потім можуть прийматись до уваги в процесі розробки стратегії конкурентоспроможності країни.

Перевагами вищеописаної методики є високий ступінь об'єктивності аналізу за рахунок використання лише статистичних показників (усього їх 129 станом на 2017 р.); практична спрямованість отриманих даних; високий рівень гнучкості рейтингу, що дозволяє дослідникам змінювати важливість того чи іншого фактору у підвищенні конкурентоспроможності під впливом умов, які змінюються.

Недоліками методології ІМСО є те, що рейтинг не відображає поточної конкурентної позиції об'єкту. Причиною цьому є запізнене надання даних міжнародними статистичними організаціями, яке, за підрахунками експертів ІМСО, складає два роки. Запізнення даних для показників в умовах динамічного розвитку економіки веде до викривлення рекомендацій щодо основних напрямів підвищення конкурентоспроможності.

Результати аналізу ІМСО публікуються щорічно у Доповіді з міжнародної конкурентоспроможності (Competitividad Internacional) у вересні місяці.

Результати рейтингового аналізу описаних вище установ за рік до початку світової фінансово-економічної кризи та станом на 2017 р. представлені у табл. 1.6.

Таблиця 1.6

Топ-10 країн за рейтингами конкурентоспроможності WEF, IMD, ІМСО, IPS, JCER за 2008, 2012, 2017 рр.

Рік аналізу	Місце у рейтингу	WEF	IMD	ІМСО	IPS	JCER
2008	1	США	США	Швейцарія	США	Гонконг
	2	Швейцарія	Сінгапур	Швеція	Нідерланди	Сінгапур
	3	Данія	Гонконг	Фінляндія	Данія	США
	4	Швеція	Швейцарія	Норвегія	Канада	Німеччина
	5	Сінгапур	Люксембург	Нідерланди	Швеція	Нідерланди
	6	Фінляндія	Данія	Ірландія	Гонконг	Швеція
	7	Німеччина	Австралія	Великобританія	Фінляндія	Швейцарія
	8	Нідерланди	Канада	Австрія	Сінгапур	Великобританія
	9	Японія	Швеція	Бельгія	Бельгія	Норвегія
	10	Канада	Нідерланди	Австралія	Австралія	Бельгія
2012	1	Швейцарія	Гонконг	Швейцарія	Сінгапур	н/д
	2	Сінгапур	США	Швеція	США	н/д
	3	Фінляндія	Швейцарія	Норвегія	Канада	н/д
	4	Швеція	Сінгапур	Данія	Швеція	н/д
	5	Нідерланди	Швеція	Фінляндія	Гонконг	н/д
	6	Німеччина	Канада	Нідерланди	Данія	н/д
	7	США	Тайвань	США	Швейцарія	н/д
	8	Великобританія	Норвегія	Канада	Нідерланди	н/д
	9	Гонконг	Німеччина	Австралія	Австралія	н/д
	10	Японія	Катар	Франція	Фінляндія	н/д
2017	1	Швейцарія	Гонконг	Норвегія	н/д	н/д
	2	США	Швейцарія	Швейцарія	н/д	н/д
	3	Сінгапур	Сінгапур	Швеція	н/д	н/д
	4	Нідерланди	США	Ірландія	н/д	н/д
	5	Німеччина	Нідерланди	Канада	н/д	н/д
	6	Гонконг	Ірландія	Данія	н/д	н/д
	7	Швеція	Данія	Фінляндія	н/д	н/д
	8	Великобританія	Люксембург	Японія	н/д	н/д
	9	Японія	Швеція	Австралія	н/д	н/д
	10	Фінляндія	Об'єднані Арабські Емірати	Велика Британія	н/д	н/д

Складено автором на основі даних джерел: [95, 103, 104, 105, 111].

Як бачимо, склад лідерів конкурентоспроможності суттєво не змінився. Ними є Швейцарія, США, Сінгапур, Гонконг, Нідерланди, Швеція, Данія, Канада, Німеччина, Австралія. На жаль, організації JCER та IPS ще не розмістили рейтингову оцінку країн за 2017 р. Однак, за останніми даними, опублікованими на сайтах організацій: у 2010 р. за рейтингом JCER топ-10 займали: Китай, США, Індія, Японія, Росія, Німеччина, Бразилія, Індонезія, Об'єднане королівство, Франція.

У останньому рейтингу IPS за 2014-2015 рр. лідерами є Сінгапур, Швейцарія, Данія, Канада, Гонконг, Швеція, Фінляндія, Австралія, Ізраїль, Тайвань.

Проведений аналіз методик дослідження конкурентоспроможності національної економіки дає змогу сформулювати наступні висновки: по-перше, існує чотири підходи до аналізу національної конкурентоспроможності: матричний; факторний; індексний та емпіричний; по-друге, алгоритм розрахунку у організацій, що здійснюють рейтингову оцінку конкурентоспроможності економіки, досить схожий: спочатку систематизуються фактори конкурентоспроможності та критерії їх оцінки, визначаються комплексні показники, далі здійснюється статистична обробка інформації країн дослідження, і на основі певної вагової схеми формується зведений показник, що дозволяє ранжувати країни; по-третє, найбільш репрезентативним, враховуючи досвід проведення аналізу, найбільшу широту охоплення та найбільшу кількість партнерських організацій, є рейтинг, що складається Всесвітнім економічним форумом. Однак, відмічаючи постійні зміни та перегляди методології, а також достатньо високий рівень суб'єктивізму, цей рейтинг потребує приладної адаптації до сучасних умов розвитку.

1.4. Кластерний аналіз країн за компонентами Індексу глобальної конкурентоспроможності національної економіки

Дослідження конкурентних позицій національних економік на міжнародній арені є надзвичайно складним завданням. Одним з

найбільш ефективних способів його розв'язання є використання кластерного аналізу. Даний метод науково-емпіричного аналізу даних дозволяє представити багатовимірні об'єкти у відповідному геометричному просторі у вигляді певних груп – кластерів. Останні утворюються на основі об'єднання країн за найбільш близькими значеннями критеріальних ознак (показників).

З метою полегшення і забезпечення достовірності складних математичних розрахунків нами було використано статистичний програмний продукт STATISTICA 7.0, зокрема, наявний в ньому програмний блок кластерного аналізу. В основу процесу кластеризації було покладено метод Уорда, суть якого полягає у врахуванні критерію мінімального приросту внутрішньо групової суми квадратів відхилень при кожній наступній консолідації об'єктів дослідження (національних економік) в групі.

За основу вибірки даних було взято дослідження конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму, виходячи з найвищого рівня репрезентативності результатів та досвіду проведення рейтингової діяльності, широти охоплення, можливості оцінки за допомогою ряду показників результативність тих чи інших урядових програм, кількості партнерських організацій, доступності результатів оцінки та іншого.

Як зазначалось в попередніх підрозділах, для визначення конкурентної позиції національних економік вищезазначена рейтингова установа використовує Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК). Цей показник складається з трьох субіндексів – базові вимоги, підсилювачі ефективності, інновації та досвідченість, які в свою чергу представлені дванадцятьма стовпами: якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я та початкова освіта, вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку товарів та послуг, ефективність ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку, технологічний рівень, розмір внутрішнього ринку, конкурентоспроможність компаній та інноваційний потенціал.

Метою нашого дослідження є визначення позиції України відносно інших країн, а також ідентифікація цільового кластеру (групи) держав, на який слід орієнтуватись вітчизняній економіці, виходячи з її стратегічних економічних інтересів підвищення національної конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі.

Для цього усі субіндекси та їх складові були стандартизовані до співставного вигляду для проведення відповідного кластерного аналізу. Використання програмного забезпечення STATISTICA 7.0 та методу Уорда дало можливість здійснити кластеризацію країн і на цій основі провести власне ранжування національних економік за досягнутим ними рівнем конкурентоспроможного розвитку (Додаток Е).

На основі проведених перетворень було отримано десять підгруп країн, об'єднаних в чотири великих кластери, останні входять до двох макрокластерів. Для кожного великого кластеру було розраховано середні значення ІГК. Як бачимо з табл. 1.7, перший кластер містить в собі високорозвинені країни світу, які є найконкурентоспроможнішими в світі.

Середнє значення Індексу глобальної конкурентоспроможності для цього кластеру оцінюється на рівні 5,26 з 7 максимально можливих. Зокрема, для першої підгрупи значення показника дорівнює 5,38. Сюди входить Сингапур, Швейцарія, Швеція, Фінляндія, США, Великобританія, Нідерланди, Японія, Німеччина, Пд. Корея, Франція, Ізраїль, Данія, Тайвань, Бельгія, Австрія. Всього до цієї підгрупи ввійшло 17 держав.

До другої підгрупи першого кластеру було включено 10 країн: Ірландія, Ісландія, Пуерто-Ріко, Норвегія, Нова Зеландія, Люксембург, ОАЕ, Гонконг, Канада, Австралія з середнім значенням Індексу глобальної конкурентоспроможності 5,06.

Таблиця 1.7

Кластерне групування країн за компонентами Індексу глобальної конкурентоспроможності економіки (середні значення показників ІГК по кластерах країн)

№ кластеру		Середнє значення Індексу глобальної конкурентоспроможності по кластеру країн	Підгрупи країн	Країни-учасники кластеру
2 макрокластер	1	5,26	1а	Сінгапур, Швейцарія, Швеція, Фінляндія, США, Великобританія, Нідерланди, Японія, Німеччина, Пд. Корея, Франція, Ізраїль, Данія, Тайвань, Бельгія, Австрія
			1б	Ірландія, Ісландія, Пуерто-Ріко, Норвегія, Нова Зеландія, Люксембург, ОАЕ, Гонконг, Канада, Австралія
	2	4,34	2а	Словаччина, Греція, Іспанія, Італія, Словенія, Португалія, Чехія, Естонія, Мальта, Кіпр, Барбадос
			2б	Литва, Латвія, Тринідад і Тобаго, Уругвай, Угорщина, Хорватія, Польща, Бразилія, Оман, Чилі, Бахрейн, Росія, Аргентина
1 макрокластер	3	4,07	3а	Туреччина, Мексика, ПАР, Малайзія, Таїланд, Індонезія, Китай, Україна , Еквадор, Румунія, Колумбія, Перу, Казахстан, Болгарія
			3б	Тимор-Лешті, Парагвай, Свaziленд, Намібія, Лебанон, Ямайка, Шрі-Ланка, Марокко, Єгипет, Гватемала, Сальвадор, Сербія, Домініканська Республіка, Чорногорія, Маврикій, Йорданія, Панама, Коста-Ріка, Сейшели, Суринам, Гайана, Капе Верде, Монголія, Грузія, Македонія, Вірменія, Боснія і Герцеговина, Албанія
	4	3,71	4а	Сьєрра-Леоне, Гвінея, Ємен, Бурунді, Нігерія, Габон, Гаїті, Чад, Кот д'Івуар, Мавританія, Малі, Мозамбик, Лесото, Буркіна-Фасо
			4б	Саудівська Аравія, Катар, Бруней-Даруссалам, Кувейт, Азербайджан
			4в	Рванда, Гамбія, Ботсвана, Замбія, Ліберія, Лівія, Сенегал, Камерун, Бенін, Зімбабве, Малаві, Уганда, Танзанія, Гана, Ефіопія, Непал, Мадагаскар, Бангладеш
			4г	Венесуела, Киргизстан, Пакистан, Кенія, Іран, В'єтнам, Індія, Таджикистан, Нікарагуа, Молдова, Камбоджа, Філіппіни, Гондурас, Болівія, Алжир

До другого кластеру увійшли 24 країни, які інтенсивно нарощують конкурентоспроможність, і якому відповідає середнє значення Індєксу глобальної конкурентоспроможності, що дорівнює 4,34. Сюди відносяться такі держави як Словаччина, Греція, Іспанія, Італія, Словенія, Португалія, Чехія, Естонія, Мальта, Кіпр, Барбадос – перша підгрупа. Литва, Латвія, Тринідад і Тобаго, Уругвай, Угорщина, Хорватія, Польща, Бразилія, Оман, Чилі, Бахрейн, Росія, Аргентина – друга підгрупа.

Україна входить до третього кластеру, першої підгрупи кран разом із Туреччиною, Мексикою, ПАР, Малайзією, Таїландом, Індонезією, Китаєм, Еквадором, Румунією, Колумбією, Перу, Казахстаном та Болгарією.

Всього третій кластер налічує 42 країни світу. До нього входять як постсоціалістичні держави, такі як Румунія, Болгарія, Албанія, в тому числі пострадянські республіки Казахстан, Вірменія, Грузія, так і низка азійських, африканських і південноамериканських країн. В цілому, ці держави утримують високі конкурентні позиції за тими чи іншими компонентними індексами чи субіндексами Індєксу глобальної конкурентоспроможності. Середнє значення ІГК для цієї групи країн складає 4,07.

Найчисельнішим є останній кластер, який включає 4 підгрупи, що об'єднують 52 країни, переважно, які розвиваються. Серед них: Венесуела, Киргизстан, Пакистан, Кенія, Іран, В'єтнам, Індія, Таджикистан, Нікарагуа, Молдова, Камбоджа, Філіппіни, Гондурас, Болівія, Алжир – перша підгрупа. Саудівська Аравія, Катар, Бруней-Даруссалам, Кувейт, Азербайджан – друга підгрупа. Рванда, Гамбія, Ботсвана, Замбія, Ліберія, Лівія, Сенегал, Камерун, Бенін, Зімбабве, Малаві, Уганда, Танзанія, Гана, Ефіопія, Непал, Мадагаскар, Бангладеш – третя підгрупа. Сьєрра-Леоне, Гвінея, Ємен, Бурунді, Нігерія, Габон, Гаїті, Чад, Кот д'Івуар, Мавританія, Малі, Мозамбік, Лесото, Буркіна-Фасо – четверта підгрупа.

Середнє значення Індєксу глобальної конкурентоспроможності для цього кластеру складає 3,71.

Отримана диспозиція країн світу дає можливість сформулювати ряд висновків в контексті розвитку економіки України. У цьому сенсі перед вітчизняною економікою відкриваються два шляхи. Перший є траєкторією поступового розвитку української економіки з орієнтацією на найближчий кластер, де орієнтирами для вітчизняної економіки стануть країни другого кластеру другої підгрупи, до якого входять Польща, Аргентина, Литва, Латвія, Угорщина, Росія та інші.

Другий шлях – це реалізація стратегії прориву з орієнтацією на першу підгрупу першого кластеру, яка включає такі держави як Сінгапур, Швейцарія, Швеція, Фінляндія, США, Великобританія, Нідерланди, Японія, Німеччина, Південна Корея, Франція, Ізраїль, Данія, Тайвань, Бельгія, Австрія.

На нашу думку, поступовий еволюційний перехід від одного кластеру до іншого не спроможний забезпечити суттєвої зміни конкурентної позиції України на міжнародній арені через поступове консервування застарілих укладів вітчизняної економіки, динамічний розвиток інших національних економік, стрімке формування у світі нових виробництв шостого технологічного укладу та інше.

Для реальних змін у конкурентному статусі країни, ми вважаємо, необхідно обрати другий шлях розвитку з відповідною орієнтацією на перший кластер держав, які вирізняються здатністю інституцій влади адекватно та ефективно реагувати на виклики внутрішнього та зовнішнього середовища; стратегічним баченням політичної еліти майбутнього держави; макроекономічною стабільністю; гнучкою системою вищої освіти; структурною диверсифікацією експорту на користь наукомісткої продукції; високорозвиненими фінансовими ринками; створенням ефективних механізмів комерціалізації інновацій з акцентом на стимулювання патентної діяльності та іншим.

Детальне вивчення досвіду країн цільового кластеру в сфері управління національною конкурентоспроможністю дасть можливість елімінувати кризові явища у розвитку вітчизняної економіки. Аналіз економічного потенціалу України за природно-ресурсним, трудовим, виробничим, науково-технологічним та інноваційним потенціалами виявить конкурентні та порівняльні переваги вітчизняної економіки на

міжнародній арені. Врахування національної специфіки розвитку, сучасних структурних змін світової економіки та досвіду високорозвинених країн дасть можливість визначити стратегічні напрями досягнення Україною високого конкурентного статусу, що забезпечить успішну інтеграцію країни до глобального техніко-економічного простору, підвищення рівня конкурентоспроможності економіки та зростання рівня суспільного добробуту.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

2.1. Аналіз ретроспективних тенденцій і сучасного стану природно-ресурсного, трудового та виробничого потенціалів України

Для ґрунтовного аналізу конкурентоспроможності економіки України вважаємо необхідним визначити тенденції в розвитку її основних складових та здійснити дослідження їх впливу на міжнародні позиції країни. З цією метою було згруповано фактори дії на конкурентоспроможність вітчизняної економіки за наступними елементами економічного потенціалу¹: природно-ресурсний потенціал, трудовий потенціал, виробничий потенціал, науково-технологічний та інноваційний потенціали.

Так, природно-ресурсний потенціал – це частина природних ресурсів, яка може бути залучена в господарську діяльність за даних технічних і соціально-економічних можливостей суспільства за умови збереження середовища для існування людини. У більш вузькому економічному розумінні – доступна при даних технологіях і соціально-економічних відносинах сукупність природних ресурсів. Структура природно-ресурсного потенціалу представлена земельними, лісовими, водними, мінерально-сировинними та рекреаційними ресурсами.

Земельні ресурси – це універсальний вид природних ресурсів, необхідний практично для всіх сфер людської діяльності. За даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (FAO) [93], весь земельний фонд планети становить 13,5 млрд. га. Функціональний розподіл земельних ресурсів світу представлений наступним чином:

¹ Економічний потенціал (за визначенням М.К.Галабурди) – це абстрактна характеристика наявних рушійних сил історично визначеної точки економічної системи, що не залежить від способу її руху та обраного шляху, а обумовлена лише набором початкових та кінцевих значень виробничої функції

- землі сільськогосподарського призначення складають 37 % загального земельного фонду. З них: рілля та багаторічні культури, які займають 11 % території, дають більше 80 % продуктів харчування; пасовища, що займають 26 % поверхні, забезпечують близько 10 % сільськогосподарської продукції;

- ліси займають до 32 % загального земельного фонду. Вони виконують кліматоутворюючу, водоохоронну, лісогосподарську функції;

- інші землі займають 31 %, тобто, практично стільки ж, скільки і ліси, та використовуються як своєрідний плацдарм для житлової забудови, промислових та інфраструктурних споруд.

З давніх-давен людство веде активну боротьбу за розширення земель, які прийнятні для життя та сільськогосподарського використання. Лише протягом ХХ ст. розораність земної поверхні зростає в 2 рази, а малоземельні, проте, густонаселені країни (Нідерланди, Японія та інші) почали вести активний наступ на прибережні частини морів.

З іншого боку, весь час відбувається погіршення та виснаження земель. Зниження родючості ґрунтів та виведення їх з обробки є широко поширеним в світі побічним продуктом існуючих методів землеробства та тваринництва. Підраховано, що за останніх 70 років внаслідок цих процесів деградували 11 % рослинного покриву Землі (територія, що перевищує площу Індії та Китаю разом узятих), в результаті чого в ряді країн світу виробництво продовольства на душу населення скорочується.

Аналіз статистичних даних вказує, що за розміром земельних ресурсів Україна входить в топ-50 країн світу. З наявного земельного фонду у господарському використанні знаходиться більше 92 % території і лише близько 8 % (4,5 млн га) – у природному стані. Сільськогосподарська освоєність території країни складає більше 70 % (в країнах ЄС цей показник становить в середньому 60 %, в США – 44 %), рівень розораності земель – близько 57,3 % (в ЄС не більше 35 %) [89] (рис. 2.1.).

Високий рівень орних земель України активізує розвиток вітрової та водної ерозії (вже зараз ґрунти, охоплені ерозією складають близько 36 % сільгоспугідь). Високий рівень деградації ґрунтів спричиняє втрату до 60 % врожаю, що створює реальну загрозу продовольчій безпеці країни.

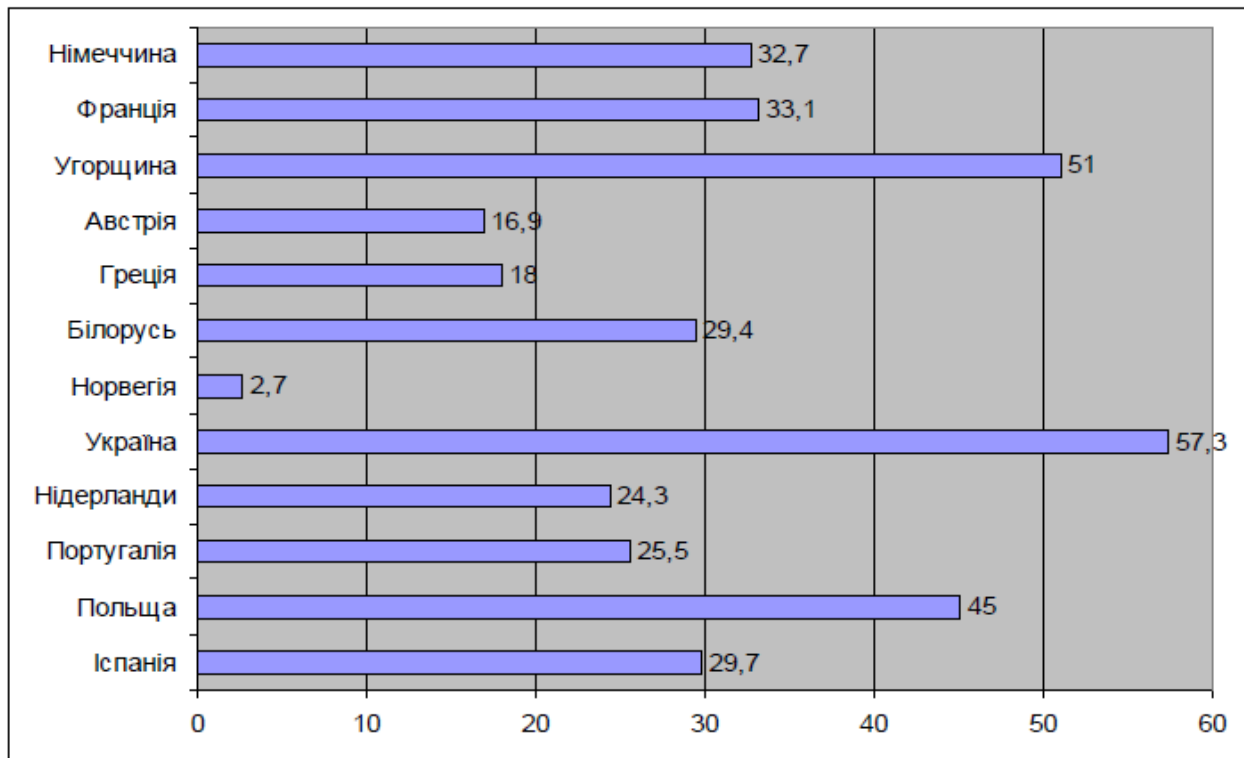


Рис. 2.1. Характеристика рівня розораності земель України та країн світу [89, с.104]

Експертний аналіз українських земель засвідчив, що вони є надзвичайно родючими, зокрема, чорноземні ґрунти за різними оцінками складають від 15,6 до 17,4 млн га, що відповідає близько 7-8 % світових запасів. Сотню років тому середній вміст гумусу українських ґрунтів становив більше 4 %, зараз – 3,2 %¹. За результатами агрохімічної паспортизації земель, лише протягом 1986-2010 рр. вміст гумусу в ґрунті зменшився на 0,5 % [89, с.104]. Цікаво, що для того, щоб збільшити його вміст на 0,04 % потрібно близько 10 років за умови виведення ділянки з використання. Враховуючи зазначене, для відновлення якості українських ґрунтів треба витратити

¹ Якщо цей показник буде нижчим, ніж 2,5 %, це вже буде не чорнозем.

більш ніж 100 років. Про зменшення родючості наших земель свідчить і негативне сальдо всіх елементів живлення протягом усіх років незалежності. Це пов'язано зі скороченням робіт, пов'язаних з поліпшенням якості ґрунтів з початку 90-х років, що було зумовлено передачею земель в оренду в середньому до 5 років і споживацьким до неї відношенням тимчасових власників. Так, наприклад, якщо у 1990 р. внесення органіки було на рівні 8,6 т на 1 га ріллі, то у 2016 р. воно знизилось до 0,5 т на 1 га [40].

Усе описане потребує особливої уваги та серйозних дій з боку держави та суспільства з метою охорони і відтворення цієї важливої складової національного багатства. В іншому випадку українські чорноземи, за збереження існуючої тенденції щодо землекористування, перетворяться на міф.

Роль лісових ресурсів в житті суспільства є багатогранною і надзвичайно важливою, охоплюючи за різними оцінками від 28 до 32 % суходолу, вони дають майже 90 % біомаси, виробляють до 60 % репродукованого кисню, сприяють оздоровленню і відпочинку людини, захищають ґрунт від водної і вітрової ерозії, постачають сировину для деревообробної, лісохімічної, фармакологічної галузей економіки тощо.

Проблема збереження та відтворення лісових ресурсів світу є надзвичайно актуальною сьогодні. Значне занепокоєння екологів викликає статистика зменшення площі лісів на 15 млн га або майже на 0,4 % щорічно, а також проблема поступового зникнення вічнозелених тропічних лісів. Так, останні займають більше 1 млрд. га, з яких більше половини приходиться на Латинську Америку. Основна загроза людству в тому, що Латинська Америка та Азія вже втратили 40 % тропічних лісів, а Африка – близько 50 %, а на перспективу, за збереження існуючих масштабів вирубки, ці ліси практично зникнуть до кінця XXI ст. Проекти, пов'язані зі збереженням тропічних лісів, вже розпочаті під керівництвом ООН, але поки що не принесли бажаних результатів.

Аналіз лісових ресурсів України свідчить про відносно низькі позиції країни за станом цих ресурсів. Незважаючи на збільшення лісових ресурсів України майже на 350 тис. га (за останні 20 років),

загальний рівень забезпеченості нашої країни у 2,5 рази нижче середньосвітового показника; близько 3,5 млн га лісів є радіоактивно забрудненими; рівень лісистості у 15,7 % не дотягує до оптимального значення у 20 %. Для порівняння, згідно даних ФАО, лісистість у Фінляндії складає 64,7 %, Швеції – 60,3 %, Німеччині – 30,1 %, США – 32,7 %, в Росії – 50,5 % [96].

Світовий досвід ведення лісового господарства доводить: висока лісистість зберігає ландшафти від деградації, підвищує рівень використання продуктивних сил природи, позитивно впливає на стан здоров'я населення, тому керівництву нашої держави, а також урядам інших держав слід більше зосередити увагу не на комерційному ефекті від лісів, а на їх екологічному значенні для людства загалом.

Вода є одним з найцінніших ресурсів нашої планети. Вона є основою людського існування та використовується майже в усіх галузях економіки. Загальний резерв води на Землі становить 1386 млн куб. км, з яких 97,5 % водних ресурсів планети – це солоні води Світового океану та 2,5 % – прісна вода (з яких: 1,7 % – це, поки що недоступна, вода льодовиків; 0,75 % – підземні води; 0,03 % – болота і 0,007 % – вода озер, водосховищ та рік) [150]. Враховуючи зазначене вище, а також те, що основним джерелом прісної води є, в основному, поверхневі води рік, то щорічно в розпорядженні людства перебуває приблизно 47-48 тис. куб. км води.

Цільова структура використання водних ресурсів світу, в основному, представлена сільським господарством, яким використовується близько 70 % водних ресурсів; промисловістю – 21 %, комунально-побутовим споживанням – 6 %.

Як свідчить світова статистика, за останні 80 років загальне споживання водних ресурсів збільшилось у 10 разів, зокрема, сільськогосподарське використання води зросло в 6 разів, промислове – в 20 разів, комунальне – в 7 разів. Все це призвело до появи ряду проблем, основні з них пов'язані з нерівномірним розподілом води між регіонами та зниженням її якості через безвідповідальну діяльність людини. Так, за розрахунками Міжнародного інституту управління водними ресурсами, вже через 25 років прісна вода може закінчитися на

Землі. Це відбудеться через збільшення населення планети (приблизно ще на мільярд) та, відповідно, збільшення обсягів споживання води. Вже сьогодні близько 1,5 мільярди людей не мають можливості пити чисту воду, майже 350 млн людей в 30 країнах світу знаходяться на грані «водяного стресу» (тобто, мають менше 1 тис. куб. м на люд.), від 3 до 5 млн людей щорічно вмирає від інфекцій, пов'язаних з якістю води (холера, тиф, дизентерія). Вже зараз в світі нараховується більше 30 перманентних озброєних конфліктів через доступ до водних ресурсів.

Кількісний аналіз забезпеченості України водними ресурсами свідчить про вкрай низький її рівень (середній показник по Україні нижчий за середньосвітовий в 7 разів). Майже за 20 років незалежності площа, зайнята внутрішніми водами, зменшилася на 12,6 тис. га і становить 24,1 тис. куб. м або 4 % загальної території. Причинами такого значного скорочення стали: високий рівень розораності земель та обмежені масштаби заліснення берегів річок; значні обсяги промислового забору води (приблизно 50-60 % при нормі в 30-35 %); незадовільний технічний стан гідротехнічних споруд та каналів; низький рівень впровадження ресурсозберігаючих технологій та інше.

За міжнародною шкалою оцінки якості води більшість водних об'єктів України за рівнем хімічного та бактеріального забруднення класифікується як «забруднені» і «брудні». Найбільше занепокоєння викликає стан басейнів річок Дніпра, Сіверського Дінця, річок Приазов'я, окремих приток Дністра, Західного Бугу, якість води яких експерти визначили як «дуже брудну» [31, с.9].

Зниження якості української питної води пов'язане, в основному, із забрудненням водних ресурсів скидами небезпечних для здоров'я людини речовин (нафтопродуктів, сульфатів, нітратів, фенолів, сполук азоту, важких металів, СПАР, біогенних та органічних речовин, заліза) та не відповідністю деяких водопроводів централізованого водопостачання елементарним гігієнічним нормам і правилам. Вище описані процеси призвели до того, що більше 45 % українців споживають воду, яка не відповідає держстандартам. Особливо

недоброякісна питна вода в Хмельницькій, Тернопільській, Луганській, Миколаївській областях.

Загальне погіршення природних умов, забруднення вод і землі промисловими та сільськогосподарськими підприємствами, широке використання мінеральних добрив і отрутохімікатів негативно позначаються на здоров'ї людей. За деякими оцінками, від 60 до 80 % всіх захворювань на рак – прямий результат наявності хімікатів в повітрі, воді та продуктах харчування. Цілий ряд ознак нездоров'я – швидка стомлюваність, уповільнена реакція, депресія, головний біль, алергії, хронічна захворюваність різними інфекціями, застудами, нервозність, спалахи гніву, надмірна чутливість до запахів і ароматів, втрата пам'яті та інші, які люди схильні пояснювати різними причинами, насправді викликані токсичністю навколишнього середовища, включаючи спожиту воду та продовольство.

Саме тому, підвищення відповідальності кожного, починаючи від окремої людини до суспільства загалом, за стан землі, води, повітря є однією з важливих передумов того, що майбутні покоління в достатній мірі будуть забезпечені усім необхідним для здорової та нормальної життєдіяльності.

Мінеральні ресурси – це сукупність корисних копалин мінерального походження, які використовуються або можуть бути в майбутньому використані в господарській діяльності людини. В залежності від призначення мінеральні ресурси поділяють на три групи: паливні, металеві та неметалічні. Так, паливні (енергетичні) – використовуються для отримання тепла і світла. З металевих (рудних) виплавляють метали (руди чорних і кольорових металів). Неметалічні (нерудні) використовуються як сировина для хімічної, агрохімічної промисловості (калійна сіль, фосфорити, сірка та ін.), будівництва і як технічна сировина (азбест, графіт, алмази та ін.).

Незважаючи на проведення багатьма державами ресурсозберігаючої політики, попит на мінеральні ресурси в світі швидко збільшується як в кількісному аспекті (5 % на рік), так і в «асортиментному» плані. Так, на початку XIX ст. застосовувалось 28

елементів, на початку ХХ ст. – 59, на початку ХХІ ст. – більше 200 хімічних елементів і їх різноманітних поєднань.

Найбільше занепокоєння у світової спільноти викликають паливно-енергетичні ресурси. Оскільки мінеральні ресурси є вичерпними, а обсяги їх видобутку зростають, то виникає питання, а на скільки ж років вистачить цих ресурсів. Так, за деякими оцінками, газу має вистачити на 48-90 років, нафти на 55, вугілля на 573, урану на 112 років [81]. Звичайно, ці цифри є умовними. Однак, висновок напрашується один: необхідно враховувати обмеженість цих природних ресурсів і вживати необхідні заходи, зокрема, збільшувати застосування ресурсозберігаючих технологій та розробляти альтернативні джерела енергії.

До того ж, збільшення видобутку корисних копалин обертається часто не тільки економічними, але й екологічними проблемами. Тільки 10 % сировини, що витягується з надр планети, перетворюється на готову продукцію, решта 90 % – відходи, що забруднюють біосферу.

Аналіз запасів мінерально-сировинних ресурсів України свідчить про досить високий рівень забезпеченості нашої країни деякими з них. Так, лише на Україну припадає 5 % світових запасів корисних копалин. Тут зосереджено 20 тис. родовищ, де знаходиться до 200 видів корисних копалин, з яких 7807 родовищ та 94 види корисних копалин мають промислове значення і враховані Державним балансом запасів. Крім цього, за запасами вугілля, залізної, марганцеві руди, сірки, ртуті, титану, урану, графіту, кам'яної солі Україна входить до першої десятки країн світу. Так, наприклад, запаси українського вугілля оцінюються у 7,5 % світових, залізної руди – у 15 %, марганцевої руди – у 42,8 % [89].

Водночас, в дефіциті у нас більшість кольорових металів, зокрема, хром, алюміній, свинець, цинк, мідь, вольфрам, молібден, олово та ін., деякі види паливно-енергетичних ресурсів, зокрема, природний газ, нафта тощо. Загальними проблемами мінерально-сировинних ресурсів України є високий важковидобувний характер значної частини ресурсів, виснаженість значної частини запасів, обмежені обсяги фінансування геологорозвідувальних робіт, наявність великих територій з відвалів видобутку та відходів мінеральної сировини, які

займають площу понад 150 тис. га (аналогічний показник у США у 6 разів менше, в країнах ЄС в 3).

Досліджуючи вплив мінеральних ресурсів на конкурентоспроможність економіки, ми звернулись до статистичних даних і виявили, що лише сім країн світу мають практично всі необхідні для господарської діяльності мінеральні ресурси. Серед них: Австралія, Бразилія, Індія, Канада, Китай, Росія та США. Багато країн мають у своєму розпорядженні промислові запаси лише 3-5 видів корисних копалин, а в деяких державах вони практично відсутні.

Парадокс сучасної світової економіки (принаймні періоду 70-90 рр. ХХ ст.) полягає в тому, що країни, які володіють багатими ресурсами, живуть бідно (Нігерія, Венесуела, Алжир та ін.), а країни, де їх мало, мають високий рівень розвитку економіки і добробуту населення (Японія, Італія, Швейцарія та ін.). Цей парадокс отримав назву «ресурсного прокляття». Головною причиною такого становища є низькі ціни на промислову сировину на світових ринках. Так, наприклад, Нігерія за 1970-2000 рр. отримала доходи від нафти у розмірі 350 млрд. дол., тим не менш за цей же період частка населення, що живе в абсолютній бідності, майже подвоїлась і склала 70 %. Слід відзначити, що далеко не всі країни піддані впливу цього «прокляття». Деякі з них, наприклад, Норвегія, Австралія, Канада, США та інші демонструють стабільні та високі темпи економічного зростання та соціального розвитку. Причиною цього є зовсім інша економічна політика, відповідно до якої провідні країни видобувають менше половини мінеральної сировини, що володіють, а використовують близько 90 % від її світового споживання. Так, США імпортує 15-20 % необхідної сировини, країни ЄС – 70-80 %, Японія – 85-90 % [82]. Об'єднавши свої зусилля, вони штучно занижують ціни на мінеральні ресурси на світових ринках, що збільшує розрив між ними та країнами виробниками сировини.

Таким чином, різний характер розвитку країн, що багаті на мінерально-сировинні ресурси, доводить, що природні ресурси є ні перепорою для успішного розвитку, ні гарантією від економічного колапсу. А враховуючи високий рівень волатильності мінерально-

сировинних доходів, можна зробити висновок, що ці ресурси не можуть бути надійним джерелом значних капітальних вкладень.

Рекреаційні ресурси – це сукупність природних, природно-технічних, культурно-історичних комплексів та їх елементів, залучених в туристичну індустрію, які сприяють відновленню та розвитку фізичних і духовних сил людини. Розрізняють природні і культурно-історичні рекреаційні ресурси. Природні рекреаційні ресурси – це біоклімат, природні ландшафти, гідромінеральні ресурси. Культурно-історичні рекреаційні ресурси – це культурні об'єкти, пам'ятки історії, архітектури, етнографічні особливості території.

Загальна площа українських земель, які придатні для рекреаційного використання, складає 9,4 млн. га або 15,6 % земельного фонду країни. Серед природних рекреаційних ресурсів України можна виділити унікальний ландшафт (комбінація гір на заході та півдні і рівнини на основній частині), поєднання двох кліматичних поясів (помірного на більшій території та субтропічного в Криму), наявність виходу до двох морів: Чорного та Азовського. Крім цього, на території країни діє 33 заповідника і природних національних парки.

До вищезазначеного можна додати практично невичерпні і найбільші у світі запаси лікувальних грязей (більше 100 джерел), які різняться як за місцем утворення, так і за лікувальною дією; близько 500 джерел різних мінеральних вод всіх бальнеологічних груп, з яких більше 80 джерел використовується для 50 курортів, більше 3000 санаторіїв, 20 бальнеолікарень, 40 заводів лікувально-столових вод. Все це створює надзвичайно сприятливу основу для розвитку рекреаційного комплексу країни.

Окрім природних, великий попитом у туристів користуються культурно-історичні рекреаційні ресурси. Так, в Україні налічується 47 історико-архітектурних ансамблів і комплексів, що оголошені державними заповідниками, включаючи Древній Галич, Києво-Печерську Лавру, могилу Т.Г. Шевченка, Софіївський собор в Києві, Херсонес, Хортицю; 550 музеїв, в яких зберігається понад 9,9 млн. експонатів. Крім цього, велику цінність представляють пам'ятники Київської Русі (X-XII ст.) – у Києві, Чернігові, Каневі, Овручі,

Володимирі-Волинському; пам'ятники оборонної архітектури – фортеці в Луцьку, Кам'янець-Подільському, Хотині, Белгороді-Дністровському, Ужгороді, Мукачеві; палацові комплекси в Криму, на Львівщині, та Чернігівщині; пам'ятники цивільної архітектури в Києві, Львові, Харкові, Полтаві, Чернівцях, Ужгороді; пам'ятники дерев'яної культової та цивільної архітектури в Карпатах. Загалом, в Україні налічується 6 тис. природних і 150 тис. історико-культурних пам'яток [112].

Проблемами рекреаційних ресурсів України є забруднення значної кількості з них радіонуклідами внаслідок Чорнобильської аварії, збільшення забруднення водних та земельних ресурсів небезпечними викидами, низький рівень розвитку інфраструктури туризму, низька якість сервісу тощо.

Таким чином, проаналізувавши природо-ресурсний потенціал України, можна зробити висновок про значний ступінь його унікальності, про що свідчить чимала кількість фактів, зокрема: родючість земельних ресурсів, багатство мінерально-сировинної бази, різноманіття та світове значення рекреаційних ресурсів. Все це є порівняльними перевагами нашої держави.

Трудовий потенціал – це узагальнюючий показник становлення і розвитку людини в процесі трудової діяльності. Основними його характеристиками на рівні суспільства є тривалість життя, вікова структура населення, рівень охоплення населення середньою та вищою освітою, рівень безробіття, продуктивність та оплата праці.

Згідно статистичних даних, загальна кількість населення в світі за 1990-2016 рр. зросла майже на 2,131 млрд. людей і складає 7,397 млрд. осіб. Експертами ООН прогнозується, що до кінця XXI ст. населення Землі сягне 10 мільярдів, а потім, можливо, почне зменшуватись. Загалом, зростання кількості людей на планеті загострює чималу кількість проблем, зокрема, продовольчу, енергетичну, економічну та інші. Аналіз трудових ресурсів в Україні свідчить, що загальна кількість населення за 1990-2017 рр. зменшилась на 7,57 млн осіб і складає 44,03 млн людей (з урахуванням населення АР Крим). Аналіз тривалості життя людей показує, що значення цього показника в Україні є нижчим за середньосвітовий на 0,7 роки і

становить 72,1 роки, що вище майже на 3 роки за рівень, зафіксований у 1991 р. (рис. 2.2.).

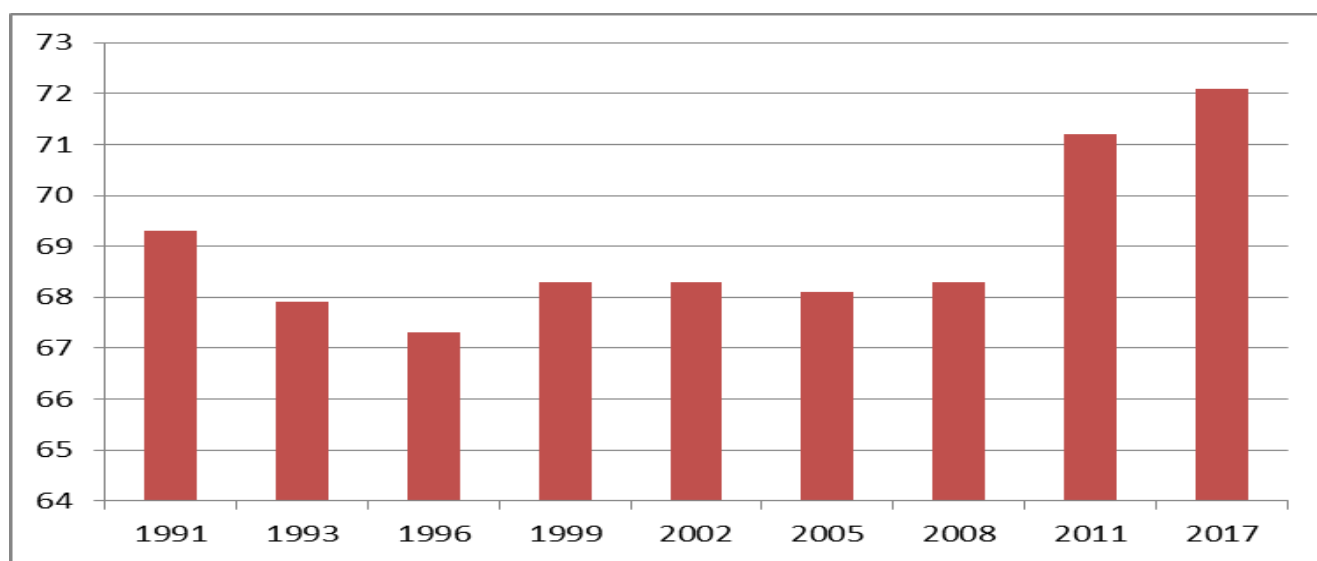


Рис. 2.2. Середня тривалість життя в Україні у 1991-2017 рр.

Джерело: Державна служба статистики України

Аналіз тривалості життя за статтю показує, що у 2017 р. в Україні жінки в середньому живуть майже на 10 років довше за чоловіків (77,1 проти 67,4 років відповідно), тоді як в 1991 році ця різниця становила 12 років і тривалість життя обох груп була на порядок нижче (74,2 та 64,2 роки відповідно) [99].

За даними Світового Банку, середньосвітова вікова структура населення представлена наступним чином: населення віком до 14 років складає 27 %; віком від 15 до 64 років – 65 %; вік вище 65 років – 8 %. В Україні, згідно даних Держкомстату, у 2017 р. частка населення першої групи складала – 15,3 % (у 1990 р. – 21,6 %), другої – 68,9 % (у 1990 р. – 66,5 %), третьої – 15,8 % (у 1990 р. – 11,9 %). До речі, схожу вікову структуру мають такі розвинені країни як Швейцарія, Італія, Німеччина, Японія та інші. Явище росту кількості осіб старшого покоління і зменшення підліткового науковці називають старінням нації. Вже зараз на 10 платників внесків до Пенсійного фонду в Україні припадає в середньому 9 пенсіонерів. Експерти НАН України прогнозують, що навантаження на економічно активне населення буде зростати і до 2050 року кількість осіб старше 65 років перевищить

кількість платників внесків на 25 % [133, с.9]. Екстраполюючи сучасні процеси в демографічній сфері на найближче майбутнє, дослідники ООН припускають, що процес старіння українського населення прискориться і середньорічний темп зменшення кількості населення становитиме - 0,3 млн осіб.

Досить тісно з характеристиками тривалості життя та вікової структури пов'язані процеси народжуваності та смертності. Так, ООН наводить данні, згідно з якими у світі народжуваність перевищує смертність у 2,5 рази (20 і 8 осіб на 1000 населення відповідно). Така ситуація відбувається, в основному, за рахунок випереджальних темпів зростання народжуваності в країнах, що розвиваються, типу Чад, Конго, Рванди та інших (45, 44, 41 народжених на 1000 населення відповідно).

Ситуація з показниками народжуваності та смертності в Україні протилежна тієї, що склалась у світі. Дані національної статистики щодо приросту населення представлені на рис. 2.3.

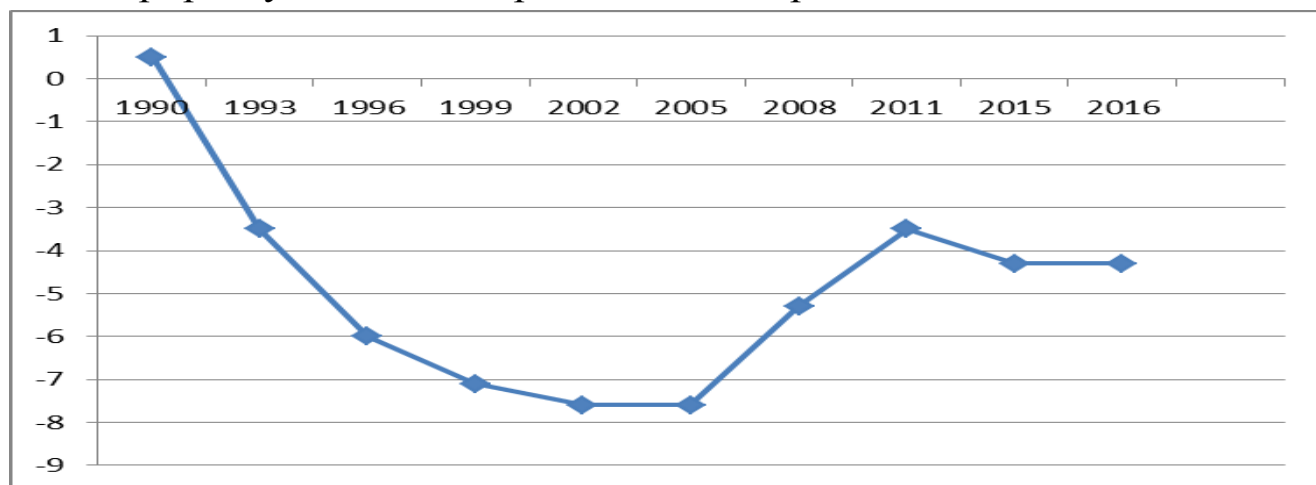


Рис. 2.3. Природний приріст (скорочення) населення на 1 тис. осіб населення за 1990-2016 рр.

Джерело: Державна служба статистики України

Як бачимо з вищенаведеного рисунку за роки незалежності народжуваність в країні впала, а смертність значно зросла, що зумовило значне скорочення загальної чисельності населення та спричинило погіршення її вікової структури.

Основними причинами цих процесів є довгостроковий негативний вплив аварії на ЧАЕС; збільшення забруднення природних ресурсів,

зростання захворюваності на туберкульоз (за останні 10 років майже в 1,5 рази); збільшення ВІЛ-інфікованих та хворих на СНІД (за останні 5 років більш, ніж у 17 разів); недоступність для хворих багатьох ліків; низький рівень якості послуг сфери охорони здоров'я; низький рівень відрахувань на охорону здоров'я з бюджету (6,8 % ВВП, тоді як в США – 15,2 %, Японії – 8,3 %, Німеччині - 10,5 % ВВП); бідність населення тощо.

До речі, останнє явище (бідність) в українській державі є тривалим і досить масштабним, а його подолання є однією з цілей тисячоліття, визначених країнами-учасницями ООН. Основним критерієм для визначення рівня та обсягів бідності вище зазначеною установою слугує рівень витрат на добу (1,25 дол.). Відповідно до нього, чисельність бідних в світі складає приблизно 1,7 млрд. осіб (тобто, майже 30 % з загальної чисельності країн, які бралися до уваги).

В Україні, згідно з останньою доповіддю ООН стосовно людського розвитку, кількість людей, що живе за межею бідності, враховуючи вищеназваний критерій, складає 7,9 %. За іншим критерієм, що обраховує кількість людей, які живуть на дохід менше прожиткового мінімуму, рівень бідності складає більше 17 % населення. Як за першим критерієм, так і за другим, обсяги бідних в Україні значно перевищують порогові значення (згідно з системою показників С.Глазьева, критичне значення бідності складає 7 %) і є загрозою національній безпеці. Особливо небезпечною тенденцією є зростання бідності серед працюючого населення. Так, згідно даних Інституту демографії та соціальних досліджень НАНУ, кількість бідних сімей, де є хоча б один працюючий, складає 80 %.

Ситуацію в країні загострює і співвідношення доходів найбагатших до найбідніших. Так, індекс Джині за останні 10 років в Україні складав 27,5. Для порівняння в США він оцінюється у 40,8; Данії – 24,8; Німеччині – 28,3; Японії – 24,9. Картину з бідністю в Україні доповнює проведене у 2011 р. дослідження Центру Разумкова. Згідно з ним, 61 % ВВП країни складають активи сотні багатих людей, уся решта – 119 млрд. дол. розподіляється серед 45,6 млн осіб, а тому реальний обсяг ВВП на душу населення є майже в 2,6 рази меншим за

загальноприйнятій. Така ситуація посилює негативні настрої в суспільстві і може спричинити розкол суспільства на бідних та багатих. Все це є загрозою стабільного функціонування економіки та країни загалом.

Одним із шляхів вирішення проблеми бідності є забезпечення населення доступною та якісною системою освіти. Так, згідно досліджень Світового Банку, рівень освіченості населення (як відсоток від відповідних вікових груп) в Україні є досить високим. Так, охоплення дошкільною освітою складає 101 %, початковою – 98 %, середньою – 94 % та вищою освітою – 79 %. Такі показники освіченості характерні для високо розвинених країн і є явною конкурентною перевагою нашої країни. Крім цього, вітчизняна освіта надає широкі, фундаментальні знання, а дипломи, отримані у провідних українських вузах котируються на міжнародному ринку праці [4].

Незважаючи на це, проблемами освітньої сфери України є: незбалансованість мережі ВНЗ, зокрема кількість ліцензованих місць для прийому студентів перевищує чисельність випускників загальноосвітніх шкіл [83, с.45]; вітчизняна освіта є більш академічною, тоді як західна виховує практичний підхід до життя; національна система кваліфікацій є неупорядкованою (перелік професій, що отримують випускники вітчизняних навчальних закладів складає більше 3000 найменувань, тоді як, наприклад, в Німеччині він не більше 300) [83, с.46]; структура галузі є деформованою, оскільки в нас надмірна кількість гуманітаріїв (правознавців, економістів тощо) та недостатня кількість фахівців з природничих та технічних наук; майже повністю ліквідовано професійно-технічні училища і технікуми, що пов'язано зі зниженням престижності робітничих професій. Через брак державного фінансування українська система освіти стає все більше комерціалізованою та менш доступною для бідних сімей.

Проблеми чи успіхи у сфері освіти відображаються на рейтингових позиціях окремих її університетів. Так, жоден український ВНЗ не входить до першої півтисячі найкращих університетів світу за провідними міжнародними рейтинговими оцінками [109, 201, 211]. Крім цього, вищим навчальним закладам не вистачає самостійності,

викладачам-практикам вищої заробітної платні, самі ВНЗ відчують брак коштів для фінансування своєї діяльності (для порівняння, в західних вузах з цією метою створюються спеціальні фонди, кошти сюди вкладають приватні особи для реалізації різноманітних проектів). Як наслідок, існування вище перерахованих факторів, за результатами міжнародного дослідження «Студенти – образ майбутнього», у 2011 р. лише 15,5 % українських студентів бажали вчитись у вітчизняних вузах (для порівняння, в Росії ця цифра складає 27,7 %, в Польщі - 34,1 %) [4].

Дослідження іншого показника трудового потенціалу – безробіття показує, що за останні 10 років в США цей індикатор знаходився в інтервалі 4-6 % економічно активного населення, в країнах ЄС – від 7 до 15-20 %. Рівень же безробіття в Україні складав від 11,6 % до 7,9 % населення у віці від 15 до 70 років (загалом, чисельність групи економічно активного населення за останнє десятиліття варіювала від 56,2 до 58,9 %). Пороговим рівнем безробіття, згідно з методологією МОП, від 7,6% до 10 %. Значення цього індикатора вище зазначеного рівня загрожує національній безпеці країни, оскільки йдуть перевитрати коштів на утримання безробітних, ускладнюється криміногенна ситуація, недовиробляється певна частина ВВП, недоотримуються кошти до бюджету, які б могли бути спрямовані на розвиток економіки країни тощо.

Ще однією не менш важливою характеристикою трудового потенціалу є продуктивність та оплата праці. Так, відповідно дослідження Світового Банку «Світові індикатори розвитку» (2013 р.), світове зростання продуктивності праці за останні 3 роки склало в середньому 3,6 %. При чому, особливістю росту значення цього показника було те, що країни з високим доходом демонстрували низькі темпи зростання продуктивності в середньому 1,8 %, а країни з середнім та низьким доходом показували досить високі – 5,7 %. Причиною таких процесів є, так званий, парадокс Солоу. Суть його полягає в тому, що швидкий розвиток нових технологій, сильна конкуренція на ринку інновацій та прискорення процесу старіння нових товарів призвели до того, що вартість таких товарів постійно

знижується, що і веде до хибних значень у продуктивності праці у групі високо розвинених країн.

Зростання продуктивності праці в Україні склало 4,6 %. З одного боку, такі високі значення цього показника є позитивною тенденцією, а з другого – можуть говорити про відносно низький рівень розвитку ІКТ в країні, низькі обсяги виробництва конкурентних інноваційних товарів, низький рівень розвитку інноваційної конкуренції тощо.

Що стосується оплати праці, то стосовно цього показника, ми маємо явну порівняльну перевагу. Так, відповідно до даних Держкомстату вартість праці за годину в Україні у 2017 р. складала 1,6 євро. Для порівняння, в Польщі – 3,2 євро, Данії – 14,5 євро, Франції – 9,4 євро, в США – 22 дол.

Такі низькі показники оплати праці, бідність, низька якість сфери послуг (охорони здоров'я, ЖКГ тощо) штовхають українців на пошуки кращого життя за кордон. Так, за різними розрахунками, на тимчасові роботи чи на постійне місце проживання з України виїхало від 5 до 7 млн осіб, більшість з яких – люди працездатного віку. Зазначене вище потребує зміни відношення влади до основної продуктивної сили суспільства та мети усіх перетворень – людини, проведення реформ, спрямованих на стимулювання економічної активності населення, зростання реальних доходів, підвищення рівня доступності та якості освіти і медицини тощо.

Інтегральним показником, що дозволяє оцінити рівень трудового потенціалу є Індекс людського розвитку (ІЛР) [184]. Він розраховується експертами ООН з 1990 р. і включає три складові: очікувана тривалість життя; рівень грамотності населення країни (середня кількість років, витрачених на навчання та очікувана тривалість навчання); рівень життя, оцінений через ВНД на душу населення за ПКС в дол. У 2010 році поряд з ІЛР, ООН почали використовувати Індекс людського розвитку, скоригований з урахуванням соціально-економічної нерівності (ІПЛН), Індекс гендерної нерівності (ІГН) і індекс багатомірного бідності (ІМБ).

Станом на 2016 р. Україна серед 188 країн зайняла 84 місце і належала до країн з високим рівнем людського розвитку. Протягом

1990-2016 рр. значення ІЛР України збільшилось з 0,71 до 0,74, що є позитивною тенденцією, викликану збільшенням очікуваної тривалості життя та рівня освіченості.

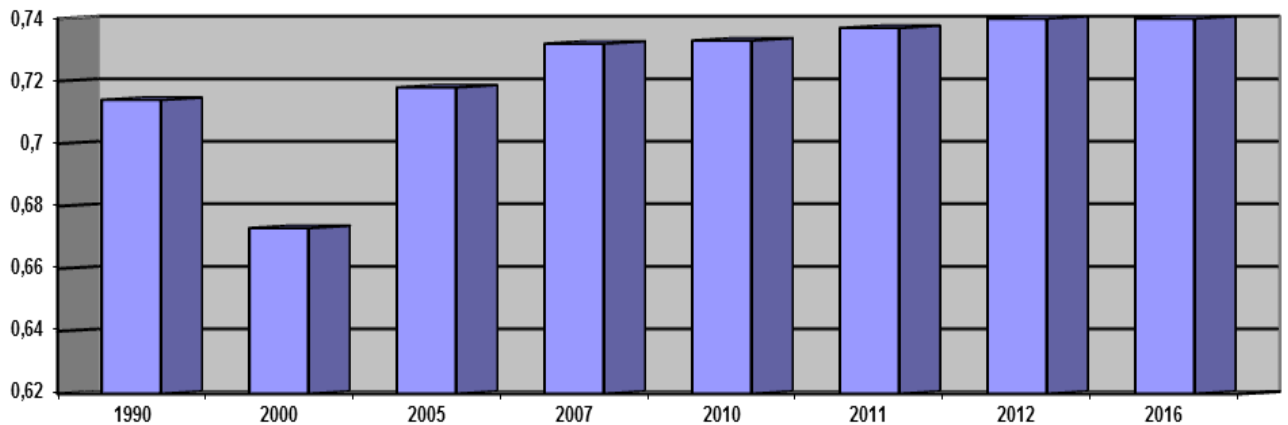


Рис. 2.4. Значення Індексу людського розвитку України протягом 1990-2016 рр. [184].

Лідерами рейтингу 2016 р. стали Норвегія, Австралія, Швейцарія, Німеччина, Данія, Сінгапур, Нідерланди, Ірландія, Ісландія, Канада.

Недоліками рейтингової оцінки ООН є недосконалість методологічної бази. Так, американський економіст Брайан Каплан [174] вказує, що фактично, країна безсмертних з нескінченним ВВП на душу населення отримає ІЛР, що дорівнює 0,666 (тобто, нижче рівня Таджикистану і Південної Африки), навіть, якщо б її населення було неписьменним і ніколи не ходило до школи. А наприклад, той факт, що для максимізації ІЛР за рахунок освіти, необхідно всіх людей в країні зробити студентами, взагалі є абсурдом. Крім цього, рейтинг не дозволяє здійснити стратегію планування розвитку високорозвинених країн та має обмежені можливості щодо визначення її для країн з середнім та низьким рівнем розвитку. Перевагами ж цієї рейтингової системи є простота у користуванні та у зіставленні результатів, розширення системи факторів, що впливають на розвиток людини тощо.

Іншими менш відомими інтегральними показниками розвитку людини та умов її існування є: Індекс процвітання, Індекс якості життя,

Міжнародний індекс щастя тощо. Так, Індекс процвітання британського інституту Legatum [208] – це комбінований показник, який вимірює досягнення країн світу, з точки зору їх благополуччя і процвітання. Оцінка країн здійснюється за допомогою восьми категорій, що відображають різні аспекти життя суспільства і параметри суспільного добробуту, а саме: економіка; підприємництво; управління; освіта; охорона здоров'я; безпека; особисті свободи; соціальний капітал. Так, згідно з відповідним рейтингом Україна у 2017 р. займала 112 місце з 149 країн світу. Перша п'ятірка країн представлена Норвегією, Новою Зеландією, Фінляндією, Швейцарією, Швецією.

Індекс якості життя, за версією International Living [186] формується як і попередній за допомогою дев'яти, але дещо інших показників, а саме: вартість проживання, відпочинку і культури, економічний стан, стан навколишнього середовища, свободи людей, охорони здоров'я, інфраструктури, ризиків і безпеки життя, кліматичних умов. Україна за результатами 2015 р. посіла 60 місце. Топ-5 країн світу: США, Нова Зеландія, Мальта, Франція, Монако.

Міжнародний індекс щастя [136] (англ. Happy Planet Index) запропонований New Economics Foundation (NEF) оцінюється за допомогою трьох факторів: задоволеність громадян рівнем свого життя; тривалість життя; екологічне благополуччя (вплив споживання людей на навколишнє середовище). З такої точки зору, найщасливіші – бідні латиноамериканські країни і різні малорозвинені держави, де промисловість і урбанізація ще не встигли ґрунтовно зіпсувати природу. Україна в цьому рейтингу у 2016 р. знаходилась на 70 місці, обігнавши Австралію (105), США (108), Росію (116) та ще 70 країн. Перші місця в рейтингу займають Коста-Ріка, Мехіко, Колумбія, В'єтнам, Панама, Нікарагуа.

Виробничий потенціал – це наявні та потенційні можливості економіки створювати товари і послуги відповідної якості та у потрібній кількості з метою найбільш повного задоволення потреб людини, росту національної конкурентоспроможності та досягнення високого рівня національної безпеки.

Для того, щоб дослідити цю складову, було здійснено аналіз структури ВВП, визначено на скільки вона відповідає структурі розвинених країн за різними показниками; визначено найбільш значимі для росту конкурентоспроможності економіки та національної безпеки галузі економіки та проведено аналіз їх конкурентних і порівняльних переваг, визначено фактори, що обмежують їх розвиток.

За даними джерела [70], загальний обсяг світового ВВП у 2016 р. склав майже 75,2 трлн. доларів, що в 1,44 рази більше показника 16-річної давності. За даними Центрального розвідувального управління США, найбільший вклад у нього здійснили ЄС (22,8 %), США (24,7%), Китай (15,2 %), Індія (3 %) та Японія (6,3 %), Канада (2%), Бразилія (2,4%). Загальний вклад вищезазначених країн складає більше 80 %. Україна ж за розміром ВВП займає 39 сходинку, що відповідає 0,5 % світового ВВП (в 90-х роках доля України складала 0,16 %) [175]. Такі показники вітчизняної економіки свідчать про досить мізерну вагу країни на світовій арені, проте, позитивним є тривала тенденція її росту.

Розподіл світового ВВП за структурою показує, що 3 % припадає на сільське господарство, 27 % – на промисловість, 70 % – на сферу послуг. Аналіз структури світової економіки в динаміці свідчить про збільшення ваги сфери послуг (за 1995-2010 рр. на 5 %) і зменшення перших двох сфер (за 1995-2010 рр. сільського господарства – на 1 %, промисловості – на 3 %). Означені процеси є свідченням поступового переходу країн світу до постіндустріальної стадії розвитку, де основною сферою є сфера послуг, а основним ресурсом – знання, технології та кваліфікація працівників.

У 2016 р. за даними Світового Банку, структура економіки України представлена сільським господарством на 14,4 %, на 26,3 % промисловістю та на 59,3 % сферою послуг. Аналіз цих сфер в динаміці показує, що за 1995-2016 рр. доля першої сфери зменшилась на 0,6 %, другої – на 16,7 %, тоді як третьої збільшилась на 19,3 %. В цілому, основні тенденції розвитку вітчизняної економіки відповідають загальним тенденціям розвитку світової. Аналіз загальної динаміки

ВВП України свідчить про те, що вітчизняна економіка за 25 років так і не досягла рівня 1991 р. (рис. 2.5).

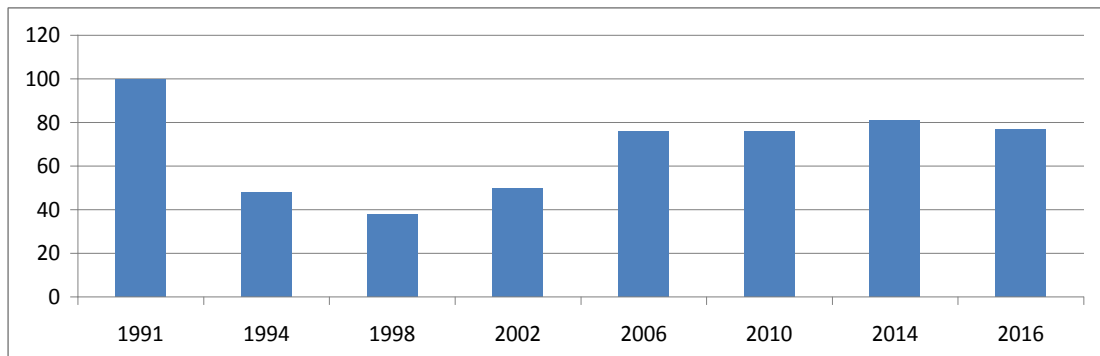


Рис. 2.5. Розмір ВВП за ПКС на душу населення України у відсотках до рівня 1991 р. [99]

Важливою характеристикою виробничого та економічного потенціалу загалом є структура ВВП за технологічними укладами (сукупність технологій, що характерні для певного рівня розвитку виробництва). Аналіз наукової літератури вказує, що зараз у світовій економіці домінує п'ятий технологічний уклад. Він характеризується досягненнями в галузі мікроелектроніки, інформатики, біотехнології, генної інженерії, нових видів енергії, матеріалів, освоєнні космічного простору, супутникового зв'язку і т.ін.

Поряд з п'ятим укладом набирають силу технології шостого, які характеризуються розвитком робототехніки, біотехнологій, заснованих на досягненнях молекулярної біології і генної інженерії, нанотехнологіях, системах штучного інтелекту, глобальних інформаційних мережах, інтегрованих високошвидкісних транспортних системах.

Незважаючи на те, що шостий уклад тільки починає набирати силу, деякі науковці, зокрема І.А. Прохоров та інші, вказують, що поступово з'являються технології сьомого технологічного укладу. Особливістю цього укладу буде включення у виробництво людської свідомості, активний розвиток приладо-, роботобудування, створення біокомп'ютерних систем, біомедицини тощо.

Структура вітчизняного ВВП за технологічними укладами значно відрізняється від структури розвинених країн. Відмінність полягає у

тому, що більша частина випуску у країнах-лідерах припадає на п'ятий та шостий технологічні уклади [144], тоді як в Україні найбільша вага приходить на третій та четвертий уклади, які складають 58 % та 38 % відповідно, тоді як на п'ятий – 4 %, а на шостий – від 0,01 % до 0,1 %. Крім цього, незважаючи на те, що країна взяла курс на інноваційний розвиток, 75 % інвестицій спрямовується у виробництво III технологічного укладу і тільки 20 % та 4,5 % — до IV і V укладів, відповідно [44]. Відносна зацикленість країни на низьких укладах веде до збільшення між нею та розвиненими країнами технологічного розриву, який з кожним роком стає все важче подолати.

Аналіз товарної структури вітчизняного експорту та імпорту, на нашу думку, дозволяє побачити, на скільки ефективною є державна політика використання виробничого потенціалу. Так, загальним правилом успішної конкурентоспроможної країни є переважання в експорті готової продукції з високою доданою вартістю та імпорт сировинних товарів та напівфабрикатів з низькою вартістю. В українській же економіці лєвова частка (більше 47 %) експортованих товарів є низько технологічною, а в імпорті, поряд з сировинною продукцією, країна імпортує значний відсоток товарів з високою доданою вартістю. Така ситуація негативно позначається на стані платіжного балансу країни, ще більше ускладнює і без того нелегкий стан галузей, що виробляють середньо- та високотехнологічну продукцію та закріплює за країною статус сировинної держави.

Досліджуючи виробничий потенціал, не можна оминати тривалу тенденцією високої енерго- та ресурсомісткості ВВП. Так, якщо у провідних промислових державах після світової енергетичної кризи (1973 р.) намітилась стійка тенденція до скорочення енергомісткості виробництва, шляхом державного стимулювання впровадження технологій зі збереження і раціонального використання енергії (в середньому зниження енергомісткості ВВП в цих країнах склало 22 % (з 57 % до 35 %), а нафтомісткості – 38 % (з 60 % до 22 %) [131, с. 49], то в Україні прослідковується протилежна тенденція. Так, тільки за період з 1990 по 2003 р. енергомісткість ВВП України збільшилася на 31 %, і перевищує за своїм рівнем Францію, Італію,

Німеччину, Іспанію, Фінляндію – в середньому у 3 рази; Польщу – у 2,5 рази, Росію – у 1,5 рази. За даними ІМД, ця різниця є суттєво більшою (82,6 тис. кДж на 1 дол. ВВП в Україні проти 3,5 тис. кДж на 1 дол. ВВП у Франції) [80]. Як наслідок – висока собівартість продукції та низька її конкурентоспроможність як на національному, так і на світовому ринку.

Аналіз виробничого потенціалу був би не повним без аналізу конкурентних переваг та проблем найбільш значимих для економіки галузей: АПК, харчової, легкої промисловості, ГМК, машинобудування, хімічної промисловості, ОПК та сфери послуг.

Як свідчать дані документу «Ні союзному договору!» Президії Верховної Ради України, що був опублікований напередодні проголошення незалежності України, вітчизняна економіка у складі радянського союзу мала досить сильні позиції в світі за виробництвом промислової та агропромислової продукції (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Виробництво найважливіших видів промисловості і сільськогосподарської продукції на душу населення в 1989 р.

Країна, продукт	Великобританія	Італія	Франція	ФРН	Україна	Місце
Електроенергія, кВт-рік	5383	3650	7431	7215	5706	3
Нафта, включ. Газ конден., кг	1486	78	64	57	104	2
Газ природ., м ³	846	302	59	26	607	2
Вугіл. товар., кг	1757	24	239	3970	3475	1
Залізн. руда, кг	4	4	167	2,0	2126	1
Сталь	329	329	344	691	1060	1
Цемент, кг	245	245	469	489	454	4
Зерно і зернобобові кг	405	405	1058	445	1033	2
Картопля, кг	121	121	85	118	378	1
М'ясо	66	65	112	96	86	3
Молоко, кг	262	262	519	450	469	2
Цукор, кг	22	22	67	50	118,6	1
Масло, кг	2,5	2,5	9,2	6,9	8,5	2

Автори листівок вказували, що Україна за можливостями є європейською країною, яку на шляху до успішного розвитку гальмує союзний договір. Звісно все це так, але досягати високих показників у

виробництві, Україні, крім її власних ресурсів, допомагали існуючі тісні господарські зв'язки між республіками. Так, паливо для народного господарство постачалось з Росії, для АЕС – з Казахстану, добрива – з Білорусії і т.ін. Останній фактор, а також ряд інших не були враховані борцями за незалежність. З таблиці, наведеної вище, бачимо, що потенціал для самостійного розвитку України був величезний, однак, за 20 років незалежності Україна так і не спромоглася перетворитися на світового лідера.

В умовах наростання світової продовольчої кризи розвинений та стабільно зростаючий агропромисловий комплекс є основою для забезпечення продовольчої та національної безпеки загалом. На сьогодні частка АПК складає 26 % загального обсягу реалізованої промислової продукції країни. В цій сфері залучено 28 % усіх зайнятих.

Протягом 1990-2017 рр. Україні вдалось зберегти, хоча і не в повній мірі, науковий потенціал аграрного сектору (за роки незалежності він скоротився лише у 1,3 рази, тоді як в цілому скорочення наукових кадрів по країні відбулося у 4,6 рази). Крім цього, держава продовжує володіти досить родючими ґрунтами, які за розрахунками вчених можуть давати до 500 кг зерна на 1 особу при мінімальній нормі у 160 кг; має сприятливі кліматичні умови та території, що підходять для виробництва екологічно чистої продукції; займає високі позиції на світовому ринку зернових, соняшнику, курячих яєць, м'яса бройлерів тощо.

Незважаючи на це, за досліджуваний період в Україні відбулось падіння обсягів виробництва практично за всіма видами сільськогосподарської продукції (табл. 2.2), значно знизився загальний рівень рентабельності агропромислового виробництва, який станом на 2010 р. склав близько 2 %, тоді як за часів СРСР становив 40 %. Така ситуація зумовлена рядом деструктивних факторів як-то: знищення крупнотоварного виробництва; подрібненість селянських господарств (близько 70 % господарств мають земельні наділи менше 100 га), що обмежує можливості застосування сучасних дорогих засобів виробництва; використання власниками землі переважно примітивних знарядь праці (таким способом виробляється від 60 % до 90 % видів с/г

продукції); нераціональне використання земель (зокрема, перенасичення сівозмін ґрунтовиснажливими комерційними культурами, зменшення внесення органічних добрив та інше); невеликі обсяги технічного парку, який за часів СРСР був на 70 % більший, а сама техніка повністю була вітчизняного виробництва; низький рівень зв'язку аграрної науки з с/г виробництвом та недостатній ступінь її комерціалізації (в розвинених країнах ситуація є протилежною).

Таблиця 2.2

**Обсяги виробництва сільськогосподарської продукції
за 1990-2016 рр.**

Види продукції	Роки						Обсяги виробництва у 2016 р. по відношенню до 1990 р., %
	1990	1995	2000	2005	2010	2016	
Велика рогата худоба, тис. гол.	25194,8	19624,3	10626,5	6902,9	4826,7	4425,8	17,5
Свині, тис. гол.	19946,7	13945,5	10072,9	6466,1	7576,6	7373,2	36,9
Вівці та кози, тис. гол.	9003,1	5574,5	1884,7	1754,5	1832,5	1739,4	19,3
Птиця, млн. гол.	255,1	164,9	126,1	152,8	191,4	200,8	78,7
М'ясо (у забійній вазі), тис. т	4357,8	2293,7	1662,8	1597,0	2059,0	2209,6	50,7
Молоко, тис. т	24508,3	17274,3	12657,9	13714,4	11248,5	11377,6	46,4
Яйця, млн шт	16286,7	9403,5	8808,6	13045,9	17052,3	19110,5	117,3
Зернові та зернобові, тис. т	51009	33930	24459	38016	39271	46216	90,6
Цукрові буряки, тис. т	44264	29650	13199	15468	13749	18439	41,6
Соняшник, тис. т	2571	2860	3457	4706	6772	8387	326,2
Картопля, тис. т	16732	14729	19838	19462	18705	23250,2	138,9
Кормові культури, тис. т	2902	1897	1453	1690	1747	2009	69,2

Джерело: Державна служба статистики України

Все перераховане вище зумовлює відносно низьку продуктивність тваринництва і урожайність рослинництва порівняно з світовими конкурентами. Так, за даними Світового Банку, сільськогосподарська продуктивність України нижче, ніж у США, Японії, Канаді, Швеції, Словенії, Норвегії в середньому у 20 разів, Білорусії в 2 рази, Росії в 1,2 рази. І це при тому, що у розвинених країнах в сільськогосподарському виробництві зайнято в декілька разів менше населення, ніж в Україні. Так, в США в с/г працює 1,4 % зайнятих, Японії – 4,2 %, Канаді – 2,5 %,

тоді як в Україні – 16,7 % [184]. Причиною такої значної різниці в показниках є різниця в політиці щодо сільськогосподарського виробництва, зокрема, в розвинених країнах вища продуктивність була досягнута завдяки злиттю фермерських господарств, автоматизації виробництва, зменшенню ручної праці, використанню нових технологій тощо. Крім цього, ситуацію в українському АПК погіршує мораторій на продаж землі; орієнтація агропромислового виробництва переважно на експорт; недостатній рівень розвитку сільськогосподарської інфраструктури; низька конкурентоспроможність продукції; домінування в структурі експорту товарів з низьким рівнем переробки тощо [39].

Харчова промисловість посідає важливе місце як в економіці, так і в житті кожного українця, оскільки якість та обсяги продукції цієї галузі впливають на можливості кожного мати здорове, продуктивне й тривале життя. Частка харчової продукції в загальному обсязі реалізованої продукції складає 14,7 %. Загальна кількість підприємств, що представляють галузь, становить майже 22 тис. підприємств, що залучили більш, ніж мільйон зайнятих.

За даними галузевого огляду Erste Bank Україна є одним з найбільших виробників та експортерів соняшникової олії в світі (її частка на ринку складає 15 %) [23], здійснює значні поставки сиру, тютюну, горілки, пива тощо на світовий ринок. ЗАТ «Галичина», «Nemiroff», Миронівський МПЗ, ЗАТ МХП, ЗАТ Пирятинський СЗ, ПАТ «Рошен», ЗАТ «Оболонь» є найбільш успішними підприємствами галузі.

Серед факторів, що сприяють розвитку харчової промисловості, можна відзначити велику ємність внутрішнього ринку; наявність різноманітної, багатой сировинної бази, кваліфікованих кадрів та інше.

Незважаючи на зазначене вище, за роки незалежності відбулось значне скорочення виробництва деяких видів продукції. Зокрема, обсяги виробництва цукру скоротились на 61,9 %, ковбасних виробів – на 67,8%, масла – на 82,7% [85]. Ситуацію зі станом харчової промисловості доповнює недозавантаженість виробничих потужностей; низька якість продукції та невідповідність більшості вітчизняних

стандартів світовим (так, наприклад, в ЄС з української продукції тваринництва лише мед є сертифікованим, а пшениця, яка в Україні визначається як високої якості, на світових ринках її класифікують як фуражну); слабкий зв'язок з вітчизняним сільськогосподарським виробництвом; низька рентабельність – 4,9% (станом на 2015 р.) та інше.

Частка легкої промисловості складає 0,7 % обсягу реалізованої промислової продукції. Галузь представлена 10 тис. підприємств та 150 тис. працівників. Найбільш успішними підприємствами легкої промисловості є торгово-виробничий концерн «Текстиль-Контакт», корпорація підприємств «Текстиль-Україна», АТ «Україна», ЗАТ «Черкаське трикотажне підприємство «Любава».

Розвитку галузі сприяють значний потенціал для виробництва товарів широкого вжитку і промислового призначення; вагомі обсяги поставок продукції до країн ЄС, що свідчить про високу конкурентоспроможність деяких видів продукції, зокрема, трикотажної, взуттєвої тощо; наявність кваліфікованих кадрів та інше.

Попри це, за 1990-2016 рр. легка промисловість значно скоротила обсяги виробництва своєї продукції (порівняно з часами СРСР падіння виробництва склало майже 10 разів). Так, наприклад, якщо у 1990 р. українськими підприємствами вироблялось 1,2 млрд. кв. м тканин, то у 2016 р. – лише 89 млн кв. м, якщо у 1990 р. продукувалось 196 млн пар взуття, то у 2016 р. – тільки 27,6 млн пар [99]. Поряд з цим, відбулось зменшення і кількості найменувань, що пропонуються підприємствами легкої промисловості майже у 30 разів.

До окреслених вище проблем розвитку галузі можна додати недостатній рівень задоволення внутрішнього попиту (виробництво лише 1,5 м на люд. при нормі раціонального споживання 28-32 м); орієнтація значної кількості підприємств на виробництво технічної сировини; низька якість продукції, що є перепорою до вкладення інвестицій в галузь; значна залежність від зовнішнього ринку (80 % продукції йде на експорт і тільки 20 % на внутрішній ринок); низький рівень конкурентоспроможності галузі переважно для українського споживача; наявність значних обсягів контрабандних поставок, які

складають 80 % усіх товарів ускладнюють роботу на законних підставах вітчизняних виробників на внутрішньому ринку та знижують загальний рівень рентабельності виробництва 4,9 % станом на 2015 р.

Гірничо-металургійний комплекс займає чільне місце в структурі економіки України. Він представлений 350-400 підприємствами, що виробляли близько 30 % (станом на 2016 р.) загального обсягу реалізованої промислової продукції. Серед найбільш успішних виробників ГМК можна виділити Алчевський металургійний комбінат, Азовсталь, ВАТ «Міттал Стіл Кривий Ріг», Маріупольський ім. Ілліча, «Азовсталь», «Запоріжсталь».

Серед сприятливих факторів розвитку комплексу можна виділити великі виробничі потужності, що дозволяють Україні, наприклад, за обсягами виробництва та експорту сталі входити в першу десятку країн світу; наявність гірничо-збагачувальних комбінатів та досить багатой сировинної бази, що забезпечують замкнутість виробничого циклу; володіння відносно дешевою та кваліфікованою робочою силою та інше.

Поряд з цим, не вирішеними залишаються такі проблеми гірничо-металургійного комплексу як суттєве скорочення асортименту та обсягів виробництва продукції, зокрема, за роки незалежності продукування готового прокату зменшилось на 49,5%, труб - на 65,5% тощо; зниження частки продукції з високою доданою вартістю (зокрема, легованої, нержавіючої та спеціальної сталі) і зростання виробництва напівфабрикатів.

Крім цього, загальне відставання української металургійної продукції від, наприклад, російської складає десятки років і подолати цей розрив буде досить важким завданням. Причиною такого важкого стану галузі є суттєва технологічна відсталість, зокрема, широке застосування у виробництві мартенівських печей. Так, використовуючи цей метод, в Україні виробляється майже 50 % сталі (в світі – 1,5-3 %), тоді як в розвинених країнах основний об'єм сталі виплавляється на сучасному електрометалургійному обладнанні міні-заводів. Ситуацію в гірничо-металургійному комплексі доповнює висока енергоємність продукції, що в 2-2,5 рази вища, ніж в країнах ЄС (зокрема, в Україні

на виробництво металопродукції використовується 32% електроенергії загальнопромислового рівня); низька продуктивність праці, що в 3-4 рази нижче високорозвинених країн; критичний ступінь зносу основних засобів (59,3% станом на 2010 р.). Застарілі технології зумовлюють низьку якість продукції, а висока матеріалоемність визначає високі ціни реалізованої продукції, які, крім того, на 10-30 % вищі для українських споживачів, ніж для закордонних [28].

Поряд з цим, становище ГМК і економіки загалом ускладнює висока залежність галузі від зовнішнього ринку та низька орієнтація на внутрішній ринок (80 % продукції йде на експорт і лише 20 % на внутрішнє споживання); швидкий розвиток конкурентів (наприклад, Китаю, Індії) та поступове витіснення української продукції з світових ринків через низьку конкурентоспроможність. Не сприяла розвитку галузі і економічна політика уряду останніх років, зокрема, перехід прав власності стратегічних металургійних підприємств у приватні руки, завдяки чому держава фактично втратила важливі важелі впливу на стан розвитку ГМК, а також значні обсяги металопрокату, які країна з року в рік імпортує і який могли би виробляти українські заводи [73].

Частка хімічної промисловості в структурі реалізованої промислової продукції у 2016 р. складала 7,2 %, кількість підприємств, що представляють галузь – 200 одиниць. ВАТ «Азот», ВАТ «Дніпроазот», ВАТ «Одеський припортовий завод», ВАТ «Рівнеазот», ВАТ Концерн «Стірол», ВАТ «Сумхімпром», ЗАТ «Севєродонецький Азот», ЗАТ «Титан» є найбільш розвиненими підприємствами хімічної промисловості.

Основними факторами, що сприяють розвитку галузі є великі потужності, успадковані від СРСР; компактність розташування заводів; великий асортимент продукції; значний запас попиту на продукцію; наявність власної сировинної бази; широкий спектр застосування продукції (наприклад, у сільському господарстві, фармацевтиці, автомобільній галузі тощо); невисока трудомісткість виробництва, що дозволяє розміщувати підприємства на малозаселених територіях; провідні позиції в світі з виробництва та експорту мінеральних добрив, які направляються до більш, ніж 70 країн світу.

Незважаючи на це, за роки незалежності обсяги хімічної промисловості значно скоротились. Так, виробництво мінеральних добрив знизилось у 2 рази; фосфорних та калійних – у 43,7 та 10,4 рази відповідно; хімволокон – у 5,8 разів, автомобільних шин – у 2 рази, хімічних засобів захисту рослин – у 72 рази [48]. Ці процеси супроводжувались недозавантаженістю виробничих потужностей; відсутністю завершених технологічних циклів продукції для кінцевого споживання; технологічною відсталістю виробництва; високим рівнем зносу основних засобів – 66,8 % (станом на 2015 р.); значною енерговитратністю виробництва (наприклад, споживання газу складає 11 % загальнопромислового рівня); відсутністю потужної сировинної бази для деяких підгалузей. Як наслідок, ціна на деяку продукцію у 1,5-2 рази вища світових аналогів і має низьку конкурентоспроможність.

Машинобудівний комплекс є однією з головних галузей економіки, оскільки саме ця галузь відображає рівень науково-технічного прогресу і обороноздатності країни, визначаючи розвиток інших галузей господарства. Комплекс представлений 11267 тис. підприємств, на яких у 2016 р. було зайнято близько 22 % промислово-виробничого персоналу країни, що забезпечують 6,1% загального обсягу реалізованої промислової продукції України [157].

Транспортне, металургійне, енергетичне машинобудування, виробництво обладнання для будівельних, шляхових і сільськогосподарських машин тощо займає провідні позиції в економіці. Серед найуспішніших підприємств галузі – ЗАТ «ЗАЗ», «Богдан», ВАТ «КрАСЗ».

Машинобудівний комплекс володіє розгалуженою структурою транспортного машинобудування (вагони, машини, мікроавтобуси, тролейбуси, судна та літаки), значними запасами попиту на продукцію як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку; виробництвом автомобілів різної модифікації; має автомобілі, наприклад, марки Богдан, які відповідають світовим стандартам; нижчу, порівняно з конкурентами, вартість автомобілів; містким внутрішнім ринком; забезпечена власними сировинними ресурсами металургійної галузі.

Поряд з цим, за 1990-2016 рр. обсяги виробництва основних видів продукції машинобудування значно знизились, зокрема автомобілів (легкових, вантажних, автобусів) – на 46,7%, побутових холодильників – на 43,8%; недозавантаженість потужностей склала 50-60 % [157]; якісне відставання машин та обладнання від світових аналогів склало 2-3 покоління; ступінь зносу основних засобів досяг 84,3% (станом на 2010 р.). Зазначене вище було зумовлено низьким рівнем інноваційності машинобудівних підприємств (всього 12,8 %); високою часткою імпорту машинобудування (до 70 %); низьким рівнем розвитку внутрішніх ринків; незадовільним техніко-економічним рівнем виробництва комплектуючих (за виключенням заводів ЗАЗ та Богдану) [6] тощо.

Рівень розвитку оборонно-промислового комплексу визначає ступінь безпеки країни, її здатність захищати свої кордони від зовнішніх ворогів, може стати локомотивом розвитку, що сприятиме позитивній динаміці пов'язаних галузей, як-то металургія, машинобудування, хімічна, радіоелектронна промисловість, інформаційні технології і телекомунікації, надасть підприємствам вищезазначених галузей ресурси для оновлення технологічної бази та нові технологічні рішення. Сучасний ОПК представлений авіаційною, суднобудівною, оборонною та ракетно-космічною галуззю.

На підставі опитування експертів, було складено рейтинг з 10 підприємств ОПК, що продемонстрували найкращу динаміку розвитку в 2005-2013 роках. Так, перше місце в ньому посіло ДП «Антонов», друге – ЗАТ «Мотор-Січ», третє – КП «Науково-дослідний центр кораблебудування». Решту позицій рейтингу зайняли: КП Науково-промисловий комплекс «Іскра» (4-а позиція); ДАХК «Топаз» (5-а позиція); КП «Харківське конструкторське бюро ім. Морозова» (6-а позиція); ДП «Державне конструкторське бюро «Промінь» (7-е місце); Холдингова компанія «АвтоКрАЗ» (8-е місце); Державне конструкторське бюро «Південне» (9-е місце); ТОВ «Телекарт-прилад» (10-е місце) [37]. Загалом же кількість підприємств ОПК складає 79.

Конкурентними перевагами ОПК є те, що 8 % технологій цього комплексу є унікальними; 60 % – відносяться до технологій сучасного

рівня; більше 130 напрацювань науково-технологічного характеру можуть бути застосовані у цивільному секторі при вирішенні різних завдань. Крім цього, країна входить у першу десятку країн світу за постачанням озброєння; має замкнені цикли з виробництва бронетанкової техніки, авіаційних ракет, радіолокаційних систем, автоматизованих комплексів, інженерної техніки, засобів навігації та керування рухом.

Серед основних проблем ОПК можна виокремити скорочення обсягів виробництва за роки незалежності на 67,5 %; брак молодих кваліфікованих кадрів; невиконання державних програм через недофінансування; надзвичайно малі обсяги держзамовлень та практично відсутній внутрішній попит на продукцію. Західний досвід підказує, що ОПК буде працювати ефективно за умови перевищення обсягів держзамовлень обсягів експорту у 2-3 рази (держзакупівлі мають бути 3,7-4,9 млрд. грн., що в 10 разів менше існуючих обсягів). Відсутність достатніх обсягів замовлень ставить під загрозу існування виробництва оборонно-промислового комплексу загалом. Крім цього, отримуючи значні обсяги коштів від експорту продукції (за 5 років – більше 2 млрд. грн. [141]), країна не спромоглася реформувати ні ОПК, ні Збройні Сили. Як наслідок – високий ступінь фізичного зносу основних засобів (понад 70 %) та нерентабельність більшості підприємств.

Авіаційна галузь є однією зі стратегічних. Основна ніша, яку сьогодні займає країна, – це транспортні, а також пасажирські літаки для регіональних і середніх магістральних ліній. Загальна чисельність зайнятих в цій сфері складає 75 тис. осіб.

У 2007 р. Кабінетом міністрів України було створено державний авіабудівний концерн «Авіація України» (ДАКАУ), до складу якого були включені 10 держпідприємств: Авіаційний науково-технічний комплекс ім. Антонова, Київський авіаційний завод «Авіант», Завод №410 цивільної авіації, Харківське державне авіаційне виробниче підприємство, ДП НП «Буран», ДП «Харківське агрегатне конструкторське бюро», Харківський машинобудівний завод «ФЕД»,

Запорізьке машинобудівне КБ «Прогрес» ім. академіка Івченка», Підприємство «Новатор», Казенне підприємство «Радіовимірювач».

Крім цього, в сфері авіаційних перевезень діє 10 українських авіакомпаній, що здійснюють регулярні пасажирські перевезення за 128 маршрутами до 46 країн світу. На шість авіаперевізників («Аеросвіт», «Міжнародні авіалінії України», «Дніпроавіа», «Роза Вітрів», «Авіалінії Візз Ейр Україна», «Донбасаеро») припадає більше 90 % перевезень. В сфері вантажних перевезень діяло 18 вітчизняних авіакомпаній, які здійснювали вантажні перевезення, в основному, в рамках гуманітарних та миротворчих програм ООН. На долю восьми компаній приходилось близько 90 % загальнодержавних перевезень вантажів (АНТК «Антонов», «Міжнародні авіалінії України», «Аеросвіт», «Урга», «АероВіз», «Южмашавіа», «Кримське ДАП «Універсал-авіа», «Аеро-Чартер») [41].

До здобутків України в авіаційній галузі можна віднести те, що вона належить до дев'ятки країн, котрі володіють замкненими технологічними циклами конструювання та виготовлення авіатехніки; країна забезпечена власними кваліфікованими кадрами, що можуть конструювати та виготовляти літаки; володіє суттєвим досвідом у виробництві двигунів (наприклад, Конструкторське бюро «Прогрес» ім. О.Г. Івченка, яке широко відоме у світі); галузь представлена об'єднанням конструкторів та виробників авіаційної техніки з централізованим управлінням, що дає змогу оптимізувати та покращувати процес виробництва; на світовому ринку вантажних авіалайнерів займає друге місце після Росії і контролює 40 % ринку (Ан-124, Ан-225, «Мрія», «Руслан»), має можливості серійного виробництва літаків різних за цільовим призначенням, бортової апаратури, спеціального устаткування; наявні паростки перспективного сектора надлегких літальних апаратів (близько 600 об'єктів надлегкої авіації); має нижчі ціни на літаки, порівняно зі світовими аналогами тощо.

Серед основних перешкод розвитку літакобудування в Україні можна виокремити проблеми зі збутом, сервісним обслуговуванням, характерним є невиконання термінів замовлень; відставання у

виробництві пасажирських та військових літаків від світових аналогів за економічністю, якістю матеріалів для виготовлення (американці та європейці використовують, засновані на нанотехнологіях, надлегкі та надвитривалі матеріали).

Суднобудівна галузь представлена 11 судноверфями, підприємствами суднового машинобудування, морського приладобудування та проектно-конструкторськими, технологічними та науковими організаціями, на яких зайнято близько 65 тис. чоловік. Найуспішнішими підприємствами галузі є Чорноморський суднобудівний, ДП «Завод ім. 61 комунара», завод «Океан».

До факторів розвитку галузі можна включити володіння відповідним географічним і природним потенціалом, а також можливостями для виробництва кораблів, суден, катерів надводного флоту практично всіх видів; виробництво газотурбінних установок для суднобудування, енергетики та газової промисловості, обладнання для систем вентиляції та кондиціювання повітря, приладів суднового машинобудування тощо [78]. Як результат – високий ступінь завантаженості потужностей та стабільне зростання галузі протягом останнього десятиліття.

Однак, за роки незалежності було втрачено ряд позиції на міжнародному та внутрішньому ринках, в тому числі через використання технологій 30-40 річної давнини; високу вартість матеріалів (наприклад, прокату сталі); недостатню кількість замкнених технологічних циклів будівництва кораблів, необхідного корабельного обладнання, морської зброї і ряду важливих технічних засобів; низький рівень розвитку внутрішнього ринку продукції галузі; нехтування можливостями національних судноплавних компаній при транспортуванні українських вантажів (збільшення частки вітчизняних перевізників до 50 % значно покращило б стан галузі); відсутність коштів на здійснення інноваційної діяльності; низька швидкість виробництва продукції (наприклад, створення судна може займати близько року через брак коштів); дефіцит досвідчених спеціалістів в галузі управління та інновацій; преференції, передбачені відповідними законами, стратегією розвитку суднобудування до 2020 р., програмою

розвитку кораблебудування до 2035 р. галузю практично не отримуються, а самі нормативні документи носять суто декларативний характер [143].

Оборонна галузь представлена виробництвом бронетехніки, боєприпасів, спецхімії, засобів зв'язку, радіоелектроніки, електротехнічною промисловістю та приладобудуванням. Найуспішнішими підприємствами галузі є державна акціонерна холдингова компанія «Топаз», Запорізький машинобудівний завод «Іскра», НДІ «Квант», НДІ «Квант-навігація», заводи «Буревісник» і «Радар», Харківське конструкторське бюро з машинобудування ім. Морозова (ХБКМ), ДП «Завод ім. Малишева».

Серед здобутків оборонної галузі України – входження країни до 20 найбільших експортерів в світі відповідної продукції; можливості забезпечувати виробництво товарів замкненого виробничого циклу; широкий спектр продукції, що близька до кращих західних зразків; оптимальне співвідношення ціна/якість; унікальність продукції (магніти на рідкісноземельних матеріалах, інфрачервона техніка, апаратура рентгенівського контролю, станція пасивної радіотехнологічної розвідки «Кольчуга» тощо) та інше.

Однак, розвитку галузі перешкоджають надмірні виробничі потужності, значний ступінь зносу обладнання; більшість зразків озброєння та військової техніки були створені на базі розробок колишнього Союзу; надзвичайно малі обсяги держзамовлень. Так, за роки незалежності Збройними Силами України було закуплено лише 20 автомобілів і 17 одиниць ракетно-артилерійського озброєння, тоді як ні танків, ні літаків, ні вертольотів замовлено не було. Ситуацію в галузі ускладнює недостатнє державне фінансування, відсутність внутрішнього ринку продукції тощо.

Ракетно-космічна галузь представлена 38 акціонерними об'єднаннями, державними підприємствами, установами, організаціями, які об'єднані Державним (раніше Національним) космічним агентством України.

Найбільш успішними підприємствами галузі є «ВО «Південний машинобудівний завод ім. А.М. Макарова»; «Комунар»; ДП «Завод

«Арсенал»; ДП «Укркосмос»; ВАТ «Київський радіозавод»; ВАТ «Науково-виробничий комплекс «Курс»; Державна акціонерна холдингова компанія «Київський радіозавод»; Науково-дослідний технологічний інститут приладобудування.

Галузь володіє значним потенціалом розвитку, зокрема, за роки незалежності було здійснено 123 пуски ракет-носіїв вітчизняного виробництва, виведено на орбіту 234 космічних апарати на замовлення 18 країн; Україна володіє 5 системами запуску (Циклон-2, Циклон-3, Зеніт-2, Зеніт-3SL, Дніпро), які дозволяють виводити на різні орбіти корисні навантаження від 1,7 до 12,5 т; Україна стабільно займає 3-5 місце на світовому ринку пускових послуг, забезпечуючи щорічно 9-11 % космічних пусків [120]; входить до п'ятірки країн світу, які мають замкнений цикл виробництва космічних ракет. Крім цього, підприємства галузі володіють 17 із 22 відомих у світі технологій і беруть участь у 50 міжнародних проектах (наприклад, «Дніпро», «Морський старт», «Наземний старт», «Циклон-4—Алкантара», «Галілео» тощо); вітчизняні ракетноносії оцінюються західними експертами як одні з найсучасніших і такі, що відповідають всім міжнародним вимогам і тенденціям розвитку світового космічного ринку. Крім цього, продукція ракетно-космічної галузі вітчизняного виробництва є дешевшою світових аналогів. Так, ракета-носій «Циклон» дозволяє виводити на низькі орбіти (до 800 км) до 4 т корисного навантаження. Вартість одного пуску становить менше 40 млн дол., що в 2,5 рази дешевше запуску французької ракети-носія «Аріан» та в 3 рази нижче вартості американських ракет подібного класу.

Проблемами космічної галузі є брак молодих кадрів та старіння основного складу, зниження виробничих потужностей галузі. Так, за часів СРСР найбільший в світі завод «Південмаш» виробляв більше 100 ракет, тоді як зараз – не більше 60; зменшилась швидкість створення нового продукту; невеликі вітчизняні держзамовлення та зниження фінансування (лише 40 % від визначеного відповідними програмами) гальмують розробки нових матеріалів, нових технологій та зумовлює працювати галузь на межі виробничих можливостей. Так, голова ДКАУ

вказує, що за 10 років було отримано 950 млн., тоді як сплачено до бюджету 3,5 млрд. грн. Крім цього, перепоною у широкому співробітництві України та ЄС є відсутність політичних угод між Європейською Космічною Агенцією і Державним космічним агентством України.

Характерною рисою переходу країн на стадію постіндустріального розвитку є швидкий розвиток та підвищення частки у валовому національному продукті сфери послуг. За даними МВФ, частка цієї сфери вже зараз складає більше 70 % вартості світового виробництва.

Вчені прослідкували, що як тільки країна досягає середнього рівня добробуту, послуги починають грати в створенні робочих місць усе більш важливу роль. Статистика показує, що починаючи з середини 90-х років минулого століття зайнятість у виробничому секторі розвинених і багатьох країн, що розвиваються, стабільно знижувалася, а нові робочі місця створювалися, в основному, у сфері послуг. Зокрема, за 1995-2008 рр. приріст нових робочих місць у сфері послуг у США, Великобританії, Південній Кореї склав 122 %, 129 %, 108 % відповідно, тоді як в промисловості відповідний показник складав - 21 %, -22 %, -5 % відповідно [196]. Вивільнення зайнятих у сфері промисловості було пов'язано з автоматизацією виробництва, появою та застосуванням нових технологій, підвищенням продуктивності використання ресурсів тощо. Поступово відбувались процеси реіндустріалізації. Тимчасові безробітні перекваліфіковувались і поповнювали ряди нових сфер діяльності, що відображалось на темпах росту ВВП відповідних країн. Тому, досить логічним є твердження, що чим вищий рівень доходу на душу населення, тим вища доля зайнятих у сфері послуг. Так, у сучасних умовах, в розвинених країнах доля зайнятих в невиробничій сфері складає 62-70 % усього економічно активного населення. Найвищий рівень характерний для США (80 %), Люксембургу (76 %), Нідерландів (74,5 %).

За даними Держслужби статистики, у 2016 р. в Україні у сфері послуг було зайнято близько 55 % економічно активного населення, яке забезпечує створення до 59,3 % ВВП. Лідером за численністю працівників є «торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та

предметів особистого використання» – 22,6 %. На другому місці «освіта» – 8,1 %, далі «готелі та ресторани» – 7 %, «охорона здоров'я та надання соціальної допомоги» – 6,5 %, «фінансова діяльність», «операції з нерухомістю, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям» – 5,5 %, «державне управління» – 5 %, «будівництво» – 5 %, «надання комунальних та індивідуальних послуг», «діяльність у сфері культури та спорту» – 4 %, «транспорт та зв'язок» – 2 % .

За вкладом у випуск перше місце посідає «надання комунальних та індивідуальних послуг» – 26,7 %, друге – «торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого використання» – 15,2 %, третє – «транспорт та зв'язок» – 12,2 %, далі «освіта» – 6 %, «охорона здоров'я та надання соціальної допомоги» – 4,4 %, «будівництво» – 3 %.

Порівняльними та конкурентними перевагами галузі є наявність кваліфікованих та недорогих кадрів, сприятливе географічне положення, нижча ціна на послуги, порівняно з розвиненими країнами та інше.

Проблемами сфери послуг є переважання в її структурі традиційних галузей, зокрема, торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого використання, тоді як в розвинених країнах найбільший внесок у ВВП припадає на фінанси, страхування, нерухомість та ділові послуги (до 30 %); освіту, охорону здоров'я та соціальне обслуговування (до 20 %); торгівлю, готельне господарство та громадське харчування (в середньому 15 %) [90]. Крім цього, для вітчизняного експорту послуг характерний низький рівень диверсифікації, зокрема, переважає частка транспортних послуг (66 %), тоді як в розвинених країнах основна вага припадає на ділові, професійні, технічні послуги (до 40 %). В Україні ж на частку останніх припадає всього лише 13,6 % експорту. Крім цього, ситуацію погіршує низька якість послуг та недостатній рівень розвитку інфраструктури.

Одним із найперспективніших для України є ІТ-сектор, частка якого складає близько 4% у ВВП та який вийшов на третє місце за обсягом експорту. Український ІТ-сектор, незважаючи на високі темпи зростання доходів, експорту та інвестицій, займає незначну

частку (0,35%) на світовому ринку ІТ- послуг, обсяг якого оцінюється в \$900 млрд.

ІТ-сектор демонструє високі темпи зростання та стає двигуном розвитку економіки України. Так, в 2016 р. обсяг реалізованої промислової продукції за видом діяльності «Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції» склав 9,64 млрд. грн., що на 37% більше, ніж в 2015 р.; обсяг реалізованих послуг у сфері інформатизації склав 34,08 млрд. грн., що на 38% більше, ніж в 2015р.

Україна має найбільшу кількість ІТ-фахівців серед країн Центральної та Східної Європи, очікується їх зростання удвічі до більш ніж 200 тис. до 2020 р.¹

Обсяг українського експорту програмного забезпечення та ІТ-послуг досяг 2,5 млрд. дол. США. За даними Держкомстату України експорт комп'ютерних послуг зріс на 10,9% в 2016 р. Близько 80% обсягу експортованих послуг зорієнтовано на американський ринок.

В Україні працює близько 100 глобальних R&D центрів, 8500 ІТ-компаній, 1000 компаній ІТ- послуг, запущено понад 2000 ІТ-стартапів, понад 120 тис. українських фрілансерів заробляють \$60 млн. в рік.

Вітчизняні ІТ-компанії мають успішно реалізовані стартапи на міжнародній арені, найбільша угода одеського стартапу Looksey і Snapchat з рекордною сумою в \$150 млн. Ряд провайдерів завоювали репутацію компаній, що спроможні на високому рівні вирішувати складні інженерні завдання. В 2016 р. з українськими інноваційними компаніями було укладено 87 інвестиційних угод на суму \$88 млн., що на 32% більше, ніж в 2015 р.

Вагомим свідченням досягнень гравців українського ІТ-ринку є щорічне покращення позицій в рейтингу найкращих у світі постачальників послуг аутсорсингу The Global Outsourcing 100, що публікується міжнародною асоціацією IAOP. У 2017 р. в цей рейтинг потрапили 13 українських компаній, серед яких міжнародні бізнеси з великими представництвами в Україні та місцеві ІТ-підприємства. У топ-100 кращих аутсорсерів в 2017 р. увійшли: EPAM, Ciklum, ELEKS,

¹ IT Ukraine / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uadn.net/files/ukraine_it.pdf

Luxoft, N-iX, Miratech, Intetics, SoftServe, Softjournal, Sigma TEAM International Services і Softengi, Program-Ace.

Головною конкурентною перевагою підприємств ІТ-сектору України на світовій арені є наявність висококваліфікованих фахівців та низька вартість праці ІТ-спеціалістів, орієнтовно в 4 рази нижча ніж в Західній Європі та США. За рівнем погодинної ставки оплати ІТ-спеціалістів Україна займає 5-е місце серед 10 країн після Польщі, Росії, Болгарії, Білорусі. Рівень володіння англійською мовою серед ІТ-спеціалістів значно зріс, але залишається нижче, ніж у деяких інших країнах ЦСЄ.

Також, слід додати до конкурентних переваг вітчизняного ІТ-сектору: креативність, здатність створювати інноваційні та складні продукти, широкий спектр інженерних можливостей та послуг; вигідне географічне розташування; відносно невисокі витрати для започаткування та ведення бізнесу; розвиненість інфраструктури; стратегічне партнерство України в торговій та інвестиційній сфері з країнами Євросоюзу, США, Канадою та ін. Україна має високі перспективи розвитку та залучення іноземних інвестицій в створення R&D-центрів, датацентрів, збірку гаджетів.

Проблемами ІТ сектору є розміри цього сектору, які в розвинених країнах є на порядок вищими; високий рівень «відтоку» спеціалістів за кордон; неадекватна податкова політика з боку влади, що мала результатом збільшення рівня тінізації галузі до 70 %; низький рівень захисту інтелектуальної власності; низький рівень фінансування галузі державою (близько 20 млн дол., тоді як в Росії цей показник у 25 разів більший, в Європі – у 250); низький рівень доступу населення до мережі Інтернет тощо.

2.2. Економіко-статистичний аналіз індикаторів науково-технологічного та інноваційного потенціалів вітчизняної економіки

Аналіз науково-технологічного та інноваційного потенціалу вирішено провести в окремому підрозділі, оскільки саме відмінності у

стані цих важливих сфер роблять одні країни лідерами, а інших – послідовниками або наздоганяючими державами. Слід зазначити, що в економічній літературі досить часто ототожнюють поняття науково-технологічного та інноваційного потенціалу. На нашу думку, це взаємопов'язані, проте, два самостійні поняття. Так, науково-технологічний потенціал – це сукупність відповідних умов та ресурсів здійснення наукових досліджень і розробок, а інноваційний потенціал – це реальні можливості забезпечення та практичного освоєння результатів наукових досліджень і розробок, що необхідні для підвищення соціально-економічної ефективності всіх сфер людської діяльності.

Показники, які використовуються для оцінки цих потенціалів, в економічній літературі досить часто дублюються та не розподіляються, тому вирішено для оцінки науково-технологічного потенціалу використовувати такі індикатори як: динаміка та структура витрат на НДР; середні витрати держави на 1 дослідника; рівень підготовки наукових кадрів; чисельність та якісний склад фахівців, зайнятих в науковому секторі; індекс цитування; наявність перспективних розробок.

Для оцінки інноваційного потенціалу ми використаємо такі показники як: кількість інноваційних підприємств; структура витрат на інноваційну діяльність держави та приватного сектору за галузями; рівень патентної активності та її розподіл за галузями технологій; процент високотехнологічних товарів у експорті; показники експорту та імпорту нових технологій; рівень розвитку інноваційної інфраструктури.

Світовий ринок наукомісткої продукції оцінюється у більш ніж 2,3 трлн. дол. Частка трьох країн складає близько 70 % цього ринку. Так, США контролює 30 % ринку, Німеччина – 23 %, Японія – 17 %. На Україну ж припадає лише 0,1 % цього ринку [79].

Аналіз структури та обсягів витрат на НДР показує, якою мірою держава зацікавлена в науково-дослідній та інноваційній діяльності, як вона змогла захопити приватний сектор займатись нею, наскільки в

останнього вистачає коштів для цього і наскільки вигідною для бізнесу є ця діяльність.

Так, у 2010 р. загальний обсяг витрат на НДР в світі склав 1,15 трлн. дол. [207]. Найвищі темпи зростання витрат на НДР були у Індії та Китаю – 38,5 %, тоді як в ЄС – 5,8 %, Японії – 1,76 %, США – 10,5 %.

За даними Держслужби статистики у 2016 р. на НДР в Україні було витрачено приблизно 23,23 млрд грн., що вище обсягів витрат 2010 р. у 2,89 рази або у 4,04 рази більше 2000 р. Динаміка нарощування цього виду витрат в країні є позитивною і відносно вищою розвинених країн. Абсолютні ж показники витрат на НДР в Україні менші за показники розвинених країн в десятки разів.

Аналіз витрат на НДР за джерелами свідчить, що в розвинених країнах найбільша їх частка припадала на приватний сектор (в США – 73 %, Японії – 78 %, Німеччині – 70 % загальних витрат), трохи меншою була частка сектору вищої освіти (в США – 15 %, Японії – 14 %, Німеччині – 17 %) та найнижчою – частка державного сектору (в США – 12 %, в Японії – 9 %, в Німеччині – 13 %) [196].

В Україні структура витрат була наступною: найбільший обсяг витрат на НДР у 2016 р. був здійснений приватним сектором – 62,9 %, витрати державного сектору склали 37 %, розмір фінансування сектору вищої освіти становив 0,06 %. Переважання витрат на НДР приватним сектором є характерним і для розвинених країн, проте частка і обсяги цих витрат є набагато вищими.

Крім цього, аналіз структури джерел фінансування внутрішніх витрат на виконання НДР в Україні (табл. 2.3) свідчить про суттєве (утричі) скорочення фінансування наукових досліджень за рахунок власних коштів у 2016 р. порівняно з попереднім роком; незначне зростання (близько 4 %) фінансування з іноземних джерел. Ці слабкі сигнали свідчать про крихке та обережне зростання довіри з боку підприємців та зарубіжних інвесторів до результатів наукових досліджень.

**Структура джерел фінансування внутрішніх витрат на виконання
НДР в Україні в 2010, 2015-2016 рр., %**

Джерела фінансування	2010	2015	2016
Усього	100,00	100,00	100,00
кошти бюджету	44,99	36,29	33,92
з них державного бюджету	44,45	35,59	32,10
власні кошти	9,81	25,30	9,94
кошти організацій державного сектору	3,27	2,56	3,14
кошти організацій підприємницького сектору	15,27	15,57	29,22
кошти організацій сектору вищої освіти	0,06	0,03	0,06
кошти приватних некомерційних організацій	0,12	0,00	0,02
кошти іноземних джерел	25,81	18,88	22,12
кошти інших джерел	0,67	1,36	1,58

Джерело: складено за матеріалами видання Наукова та інноваційна діяльність України у 2016 році: стат. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – С. 57. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm

Одним із способів досягнення високих показників на світових ринках високотехнологічних товарів було нарощування високорозвиненими країнами державних витрат на НДР, зокрема: США відраховували у 2015 р. 2,79% (у 1996 р. – 2,44% ВВП), Японія – 3,28% у 2015 р. (у 1996 р. – 2,69 % ВВП), Німеччина – 2,88% у 2015 р. (у 1996 р. – 2,13 % ВВП). Найбільший же обсяг відрахувань та найбільші темпи їх приросту в світі мав Ізраїль: 4,27 % ВВП у 2015 р., тоді як у 1996 р. – 2,6 % [109].

У 2016 р. частка обсягу витрат на НДР країн ЄС у середньому становила 2,03 % ВВП (табл. 2.4.). Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції – 3,25 %, Австрії – 3,09 %, Німеччині – 2,94 %, Данії – 2,87 %, Фінляндії – 2,75 %, Бельгії – 2,49 %, Франції – 2,22 %; найменшою – на Мальті та Кіпрі, у Румунії та Латвії (від 0,44 до 0,61 %).

Динаміка ж державних витрат на НДР в Україні відповідає її долі на відповідних ринках. Так, у 2016 р. її розмір становив 0,48% ВВП (табл. 2.4.), у 2010 р. – 0,75% ВВП, 2005 р. – 0,85 %, у 1990-2001 рр. обсяг відрахувань складав 0,95 % ВВП. Низький рівень

видатків на НДР та низхідна їх динаміка є загрозою для вітчизняної науки, що ставить її в умови жорсткого виживання.

Таблиця 2.4

Питома вага витрат на виконання НДР у ВВП у країнах ЄС та Україні в 2005-2016 рр., % ВВП

	Роки							
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ЄС 28	1,74	1,93	1,97	2,01	2,02	2,03	2,03	2,03
Німеччина	2,42	2,71	2,80	2,87	2,82	2,87	2,92	2,94
Словенія	1,49	2,06	2,42	2,57	2,58	2,37	2,20	2,00
Чеська Республіка	1,17	1,34	1,56	1,78	1,90	1,97	1,93	1,68
Естонія	0,92	1,58	2,31	2,12	1,72	1,45	1,49	1,28
Угорщина	0,92	1,14	1,19	1,26	1,39	1,35	1,36	1,21
Іспанія	1,10	1,35	1,33	1,29	1,27	1,24	1,22	1,19
Польща	0,56	0,72	0,75	0,88	0,87	0,94	1,00	0,97
Словаччина	0,49	0,62	0,66	0,80	0,82	0,88	1,18	0,79
Болгарія	0,45	0,56	0,53	0,60	0,63	0,79	0,96	0,78
Литва	0,75	0,78	0,90	0,89	0,95	1,03	1,04	0,74
Румунія	0,41	0,45	0,49	0,48	0,39	0,38	0,49	0,48
Латвія	0,53	0,61	0,70	0,66	0,61	0,69	0,63	0,44
Україна		0,75	0,65	0,67	0,70	0,60	0,55	0,48

Джерело: складено за матеріалами видання Наукова та інноваційна діяльність України у 2016 році: стат. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – С. 76. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm

Research and development expenditure, by sectors of performance, % of GDP / Eurostat.

– Code: tsc00001. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tsc00001>

Аналіз фінансування вітчизняної науки за галузями не відповідає законодавчо визначеним пріоритетам її розвитку. Зокрема, за останні 20 років в трійці лідерів, що продемонстрували найбільший ріст фінансування були: фізичне виховання та спорт (74 рази), політичні науки (21 раз) та юридичні науки (6 разів). Для порівняння, приріст у біологічних науках склав 2,9 рази, фізико-математичних – у 2,5 рази, медичних – у 1,2 рази. Найменш фінансованими галузями, що знаходяться в, так званій, «зоні виживання» опинились технічні, історичні та фармацевтичні науки (приріст фінансування склав – 0,9; 0,7; 0,5 рази відповідно) [87].

Станом на 2016 р. аналіз фінансування наукових досліджень і розробок за галузями засвідчив, що 66% всього обсягу витрат було

виділено на технічні науки, 22% – на природничі, 6 % – на сільськогосподарські, 4 % – на суспільні.

Середні витрати на одного дослідника в Україні складають майже 10 тис. дол. (для порівняння, в США рівень відповідних витрат в 26 разів вищий, Японії – в 16,8 рази, Німеччині – в 24 рази, в Росії – 2,2 рази) [195]. Декларативний інтерес до розвитку наукової сфери та недостатнє її фінансування не сприяє росту зацікавленості потенційних дослідників щодо наукової сфери як основного виду діяльності.

На підтвердження сказаного вище, за даними Світового банку, в Україні за роки незалежності чисельність наукових кадрів та кваліфікованих інженерів на мільйон населення значно зменшилась приблизно на 30 % і на сьогодні складає 1458 осіб (для порівняння в США цей показник в 3 рази вищий, в Японії – майже в 4, Німеччині – в 2 рази). Якщо ж брати абсолютний показник чисельності працівників основної діяльності в науковій сфері, який пропонує Державна служба статистики, то за 1990-2015 рр. він знизився в 4,6 рази.

Аналіз рівня підготовки наукових кадрів показав, що за 2010-2016 рр. кількість аспірантур зменшилась на 9 % (з 530 до 481 од.), тоді як докторантур збільшилась на 8 % (з 263 до 282 од.). В них навчалось на 25 % менше аспірантів (з 35 тис. до 26 тис. осіб) та на 15 % більше докторантів (з 1,5 тис. до 1,8 тис. осіб) відповідно. При цьому, за досліджуваний період зменшилась частка захищених кандидатських дисертацій на 12 %, тоді як доля докторських зросла на 16%.

Зазначене свідчить, що все менше випускників вузів обирають для себе наукову сферу діяльності, що говорить про зниження престижності науково-дослідної роботи. Тим не менш зростання кількості докторів наук є однозначно позитивною тенденцією.

Ще одним важливим показником науково-технологічного потенціалу є індекс цитувань. Він показує, наскільки вагомий внесок тієї чи іншої країни у світову науку. Так, згідно з міжнародною базою даних Scopus, за кількістю цитованих публікацій з 236 країн світу перше місце посідає США, далі Китай, Великобританія, Японія, Німеччина, Франція, Канада, Італія, Іспанія, Індія (табл. 2.3).

Україна в цьому рейтингу за чисельністю публікацій займає 38 місце, за кількістю цитованих публікацій – 37 місце, а за середньою кількістю посилань на документ – 223 позицію [210].

Таблиця 2.3

Дані про кількість публікацій та посилань на них в провідних міжнародних виданнях за 1996-2016 рр.

Країна	Кількість опублікованих статей, тис. од.	Середня кількість посилань на статтю
США	5322	20,18
Китай	1848	5,66
Великобританія	1533	17,42
Японія	1464	11,72
Німеччина	1396	15,79
Україна	88,7	3,98

Складено автором на основі даних джерела [193].

Слід відзначити, що вищезазначені показники неоднозначні, позитивним моментом є висока активність наукових кадрів щодо публікації результатів їх наукових пошуків. Незважаючи на це, маємо надзвичайно низький рівень посилань на документ, що може свідчити або про низьку якість робіт, або про те, що невелика частка публікацій виходить англійською, а ті, що й виходять, публікуються невеликими тиражами та за високою вартістю. Тому, тут потрібна відповідна політика держави, що спрощувала б вченим доступ до публікацій у міжнародних виданнях, а також заохочувала цю діяльність.

Незважаючи на ряд проблемних моментів у динаміці характеристик науково-технічного потенціалу, експертні оцінки, здійснені в рамках Державної програми прогнозування науково-технічного та інноваційного розвитку України, показали, що українська наукова думка має широкі можливості для отримання результатів світового рівня з наступних напрямів досліджень як: радіофізика міліметрового та субміліметрового діапазону; імунобіотехнології, біосенсорика та молекулярна діагностика; біотехнологія рослин та біофізика; біодеградація; кріобіологія та кріомедицина; дослідження наноструктур і розробка нанотехнологій; нейрофізіологія;

інформатика; мікро- та оптоелектроніка; аерокосмічні технології, а також у низці інших напрямів математики, фізики, хімії, біології [140].

Крім цього, Україна володіє потужним, практично унікальним, принаймні для Європи, потенціалом матеріалознавства, зокрема, в таких напрямках, що мають світове значення як:

1. управління процесами структуроутворення, формування властивостей конструкційних та інструментальних матеріалів, їх зварювання;

2. розробка технологій виробництва функціональних матеріалів для електроніки, лазерної та діагностичної техніки;

3. розробка технологій виробництва синтетичних алмазів та інших надтвердих матеріалів, а також інструменту на їх основі.

Вітчизняна наука має також ряд розробок, що досить актуальні на міжнародному ринку наукомісткої продукції і, які могли б вже сьогодні бути запропоновані на ньому, зокрема:

1. технологія і комплекс апаратури для зварювання живих тканин при хірургічних операціях;

2. поліорганосилоксинові адсорбенти;

3. вітчизняні антибіотики – циклоспорини;

4. одержання на основі вітчизняних технологій титанових сплавів;

5. вітчизняні надтверді матеріали та інструменти на їх основі та інші [139].

Аналіз вітчизняного інноваційного потенціалу, на нашу думку, доцільно розпочати саме з розгляду відповідної нормативно-правової бази, оскільки за роки незалежності економічні реформи в площині інноваційного розвитку фактично ототожнювались з відповідними законами, постановами, концепціями та іншими нормативними актами.

Так, визначення НТП головним фактором розвитку економіки було здійснено ще у 1991 році в Законі України «Основи державної політики у сфері науки та науково-технічної політики».

У 1999 р. Верховною Радою України була затверджена Концепція науково-технічного та інноваційного розвитку України, що відобразилось у прийнятті ряду законів, зокрема: Закон України «Про

наукову і науково-технічну діяльність» (1998 р.); Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» (1999 р.); Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» (2001 р.); Закон України «Про інноваційну діяльність» (2002 р.); Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» (2003 р.); Закон України «Про загальнодержавну комплексну програму розвитку високих технологій» (2004 р.); Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» (2006 р.) та інших.

Однак, перелічені вище закони мали, в основному, суто декларативний характер і ряд реальних механізмів інноваційного розвитку так і не були реалізовані на практиці. Затвердивши певні норми, Верховна Рада могла їх легко призупиняти під впливом пропозицій виконавчої влади. Так, наприклад, з 24 статей Закону «Про наукову і науково-технічну діяльність» реально діють лише статті про пенсійне забезпечення науковців. А вилучивши з Закону України «Про інноваційну діяльність» 21 та 22 статті (вони стосувались оподаткування та митного регулювання інноваційної діяльності), влада перетворила цей документ на такий собі посібник для студентів, а ніж на реальний інструмент впливу держави на інноваційні процеси.

У 2004 р. інноваційний шлях розвитку був визначений як основний в «Стратегії економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004-2015 рр.» [139].

У 2009 р. Комітетом ВРУ з питань науки та освіти спільно з представниками академічних кіл була представлена «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [140].

У 2010 р. була прийнята Програма економічних реформ України на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [122], відповідно до якої було визначено нові стратегічні орієнтири у розвитку науково-технічної та інноваційної сфер, а також внесено зміни у відповідні нормативно-правові акти.

Результати двадцятирічної діяльності щодо формування інноваційної моделі розвитку було підведено у «Програмі розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» (2011 р.), в якій урядовці підсумували, що в даний момент «інституційних засад формування національної інноваційної системи не визначено, як і не створено сприятливих умов для збільшення кількості підприємств, що впроваджують інновації» [123].

До вищезазначеного можна додати, що поки держава не є послідовною у реалізації політики інноваційного розвитку та, в принципі, сама орієнтація лише на інноваційний розвиток на старій індустріальній базі є передчасною.

Оскільки аналіз інноваційного потенціалу розпочато з нормативної бази, то цікавим буде розглянути і підходи до розробки програм розвитку інноваційної сфери в розвинених країнах та в Україні.

Так, в Україні є поширеною практика, де програма і її бюджет може бути затвердженою на вищому рівні, але під час її реалізації виконавці отримують коштів набагато менше затвердженої суми (досить часто лише 1 % зазначеної суми). Поширеною практикою є ситуація, коли Держбюджет не враховує або просто призупиняє дію нормативних актів через брак джерел фінансування. Навіщо тоді взагалі приймати такі документи – то вже інше питання.

В розвинених країнах ЄС це нонсенс, навіть враховуючи, що вартість їх невеликих проектів є в десятки разів вищою за великі вітчизняні. Крім того, передумовою виділення коштів в ЄС є участь підприємств у реалізації державних науково-технічних програм (в тому числі, і спільне фінансування). В Україні ж у подібних проектах бере участь лише 1 % підприємств і поки що немає ефективних інструментів та механізмів для розвитку державно-приватного партнерства.

За процесом виконання програм в ЄС здійснюється тривалий моніторинг, до якого можуть залучатись спеціалісти з інших країн для досягнення вищого рівня об'єктивності оцінки та прозорості. В Україні ж моніторинг реалізації програм практично не проводиться, проміжні

та кінцеві їх результати не прописуються, а тому за тим на що і як витрачаються бюджетні кошти прослідкувати надзвичайно важко.

В ЄС розробкою програм інноваційного розвитку займаються науковці, представники промислового сектору та влади, а їх управлінням займаються керівники підприємств або провідні вчені. В Україні над створенням програм працюють переважно держслужбовці, а їх керівництво здійснюють або керівники НАНУ (частіше за все, на рівні віце-президента) чи міністерства або високопосадовці.

Описане вище вказує, що інноваційна діяльність у вітчизняній економіці та відповідна державна політика здійснюються, в основному, самі по собі, лише іноді переплітаючись.

Що ж стосується реальних характеристик інноваційного потенціалу, то вони є різними. Зокрема, згідно даних Держслужби статистики, у 2014-2016 р. кількість інноваційних підприємств в Україні склала 18,4 % загального обсягу (для порівняння, у 1994 р. їх було 26 %). У розвинених країнах цей показник в декілька разів вищий: у Німеччині – майже в 4 рази, Великобританії – у більш ніж 2 рази, Фінляндії – у 3 рази. Низька кількість інноваційних підприємств та низхідна їх динаміка є фактично прямим результатом тієї неадекватної державної політики, яка існувала в Україні протягом багатьох років, і яка має бути змінена.

Аналіз капіталовкладень приватного сектору та держави у інноваційну діяльність за галузями дає змогу судити про пріоритети, які ставлять перед собою ці економічні суб'єкти, а також є показником інтенсивності розвитку національної економіки. Так, у 2013 р. в розвинених країнах основними галузями, куди вкладалися кошти приватним сектором для здійснення інноваційної діяльності були: комп'ютерна галузь та електроніка (28 %), охорона здоров'я (22 %) та автомобільна галузь (15 %).

Дохідність вкладених ресурсів у найбільш інновативних компаніях світу склала більше 3500 %. Серед цих компаній перші позиції займають GE, Apple, 3M, Google, Microsoft, де 1 витрачений долар приносив 38, 37, 19, 8 та 7 доларів відповідно [207].

Найбільші фінансові вливання власних коштів у інноваційну діяльність вітчизняним приватним сектором було здійснено в галузі машинобудування – 49 %, хімічну та нафтохімічну промисловість – 12 %, виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 11 %. Як бачимо, фінансовані самостійно підприємствами галузі інноваційної діяльності відрізняються в країнах-лідерах і в Україні, та й самі обсяги вливань, в принципі, є неспівставними.

Згідно з дослідженням Глобального інноваційного барометра, на здатність бізнесу до інноваційної діяльності впливають такі фактори як: рівень захисту інтелектуальної власності; ефективність державно-приватного партнерства; підтримка приватних інвесторів; готовність до здійснення майбутніх інновацій; «державний апетит» до інновацій; рівень ризиків в державі; простота у співпраці з університетами; швидкість появи інноваційних продуктів на ринку; торгові правила [181]. Низький рівень розвитку цих та інших факторів робить здійснення інноваційної діяльності в Україні для підприємців складною, дорогою та не вигідною справою. Хоча за 2010-2016 рр. фінансування інноваційної діяльності в Україні за рахунок власних джерел зростає майже втричі.

Крім цього, цікавим буде розглянути і структуру державних витрат на інновації за галузями. Так, за останніми даними, в США найбільша частка державних витрат йшла на інновації в охороні здоров'я (22,8 %) та в сфері космосу (7,9 %); в Японії – на відкриття в фундаментальній науці (33,5 %) та енергетиці (17,1 %); в Німеччині – на нововведення в промисловості (30,9 %) та фундаментальній науці (18,5 %); у Франції – на відкриття в фундаментальній науці (33,5 %) та у сфері космосу (9 %) [108].

Структура державних витрат на інноваційну діяльність в Україні відрізняється від розвинених країн. Так, найбільша їх частка у 2010 р. йшла на хімічне виробництво – 50 %, машинобудування – 17,2 % та добування паливно-енергетичних матеріалів – 17 % [88, с.214-215].

Аналіз патентної активності країни показує, наскільки унікальними та важливими є результати діяльності її науково-виробничого сектору. Так, згідно даних Світової організації

інтелектуальної власності, обсяг виданих патентів в світі складає 900000 одиниць. П'ятірку лідерів з патентної активності на сьогодні складають: Китай, США, Південна Корея, Японія та Німеччина. Їх сумарна доля становить 77,5 % зареєстрованих патентів в світі (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Динаміка вкладу країн у загальну чисельність патентів, що зареєстровані в світі протягом 1983-2016 рр.

Країна	Вклад країни, %
1983-1990 роки	
Японія	58,4
США	23,9
Німеччина	10,8
Інші країни	6,9
1995 -2008 роки	
Японія	12,3
США	19,4
Німеччина	6,4
Китай	22,9
Південна Корея	16,5
Інші країни	22,5
2016 рік	
Азія	64,6%
США	20,5%
Європа	11,3%
Інші країни	3,6%

Складено автором на основі даних джерела: [215].

Інша установа – ОЕСР здійснює аналіз патентної активності, виходячи з їх важливості та можливості зіставлення на міжнародному рівні, тому розглядає результати патентної діяльності лише у так званих тріадних сім'ях¹. В останніх, станом на 2010 р., було зареєстровано 47022 патентів [194], з яких на США припало 29,2 % виданих патентів, ЄС – 30,3 %, Японію – 28,3 %. Загальний вклад цих

¹Тріадна патентна сім'я - це сукупність патентів, які є найбільш суспільно важливими і міжнародно порівнюваними та, які видаються в трьох головних патентних центрах – Європейському патентному офісі, Японському патентному офісі і Торговому та патентному офісі Сполучених Штатів

трьох центрів патентування склав 87,8 %, тоді як решта країн світу зареєструвала трохи більше 12 % усіх патентів даної групи.

Аналіз світової патентної активності в динаміці свідчить, що темпи її росту у 2010 р. були в 9 разів нижчі, ніж в 90-ті роки (4,5 % та 0,5 % відповідно). Крім цього, особливістю сучасного розвитку є негативні темпи приросту патентів в США, ЄС та Японії і позитивні – у Китаї, Індії та Південній Кореї.

Використовуючи показник Всесвітньої організації з інтелектуальної власності – кількість створених патентів на мільйон населення, маємо данні, згідно з якими їх найбільша кількість у 2016 р. була зареєстрована у Південній Кореї – 3189 од. (2590 од. у 2014 р.), Японії – 2049 од. (2715 од. у 2014 р.), Швейцарії – 1043 од. (957 од. у 2014 р.), США – 914 од. (885 од. у 2014 р.). Для порівняння, в Україні у 2016 р. показник патентної активності склав всього лише 67 шт. на млн населення. Вітчизняна економіка має такий низький рівень цього індикатора не тому, що в нас немає талановитих винахідників, а скоріше через те, що їм не створено відповідних умов діяльності. Так, наприклад, замість того, щоб їх якось зацікавити, уряд збільшив діючі ставки зборів за патентування винаходів та корисних моделей до 35 разів у 2007 р. [121]. Як наслідок – за останні роки обсяг поданих заявок на патентування, порівняно з 2007 р., знизився на 14 %.

Розподіл патентної активності за галузями технологій фактично показує пріоритети, на які робить акцент та чи інша країна в своєму розвитку. Так, за останніми даними Світової організації інтелектуальної власності, в топ-15 країн світу за патентною активністю найбільша кількість патентів була зареєстрована в сфері комп'ютерних технологій (7,1 %), електричного машинобудування (6 %) та галузі телекомунікацій (5,7 %).

Покраїновий аналіз патентної активності свідчить, що найбільший відсоток патентів в Японії було зареєстровано у виробництві електричних машин та устаткування (8,4 %), виробництві оптичних інструментів (8,4 %), сфері аудіо-відео технологій (8,2 %) та в галузі комп'ютерних технологій (6,9 %); в Китаї – в фармацевтиці (13,7 %), сфері медичних технологій (10,4 %) та в галузі органічної

хімії (10,2 %); в США – в сфері комп'ютерних технологій (12 %), галузі медичних технологій (8,5 %) та фармацевтиці (6,4 %); в Німеччині – в сфері транспорту (8,4 %), виробництві електричних машин та устаткування (6,6 %) та технологіях вимірювання (5,2 %) [215].

Аналіз розподілу загальної кількості поданих в Україні заявок на винаходи за основними технічними напрямками свідчить, що у 2016 р. майже 40 % від їх загальної кількості належать до напрямку «Хімія», 18,8 % – «Машинобудування», 10,1 % – «Прилади». Серед заявок за напрямом «Машинобудування» переважають такі галузі: «Спеціальні машини» (23,1 %), «Двигуни, насоси турбіни» (18,8 %), «Металорізальні верстати» (14,7 %), «Термічне виробництво та прилади» й «Транспорт» (майже 12,9 % та 12,2 %). За напрямом «Хімія» переважають галузі «Лікарські препарати» (18,5 %), «Харчова хімія» (16,5 %), «Матеріали, металургія» (15,2 %) та «Хімічна сировина» (11,0 %).

Ще одним важливим показником науково-технологічного потенціалу є процент високотехнологічних товарів у експорті. Він показує, на скільки плідною та ефективною є діяльність та співробітництво науки і виробництва, якою мірою продукція вітчизняної економіки з високою доданою вартістю є затребуваною на міжнародному ринку тощо. Так, найбільше значення високотехнологічних товарів в експорті мають Філіппіни (66 %), Сінгапур (49 %) та Малайзія (47 %). В Україні ж значення цього показника, за останніми даними Світового Банку, складає 3 % (для порівняння, в США – 23 %, Японії – 20 %, Німеччині – 16 %).

Аналіз процесів купівлі-продажу технологій на рівні національних економік дає змогу побачити, хто з країн є інтелектуальним лідером, а хто лише імітатором технологій, розроблених в країнах світового авангарду.

Так, у 2011 р. позитивне сальдо від торгівлі технологіями мали 15 розвинених країн. За даними Світового банку, найбільше перевищення доходів експорту над платежами по імпорту технологій мали США, Японія, Франція (3,5 рази, 1,3 рази, 1,8 разів відповідно). В Україні ж ситуація є протилежною. Вона є чистим імпортером технологій: імпорт

технологій перевищує експорт у 5,8 разів. Проте, позитивною тенденцією є збільшення за роки незалежності доходів від експорту у 22 рази, що є результатом використання науково-технологічних досягнень, здійснених ще за часів СРСР.

Особливе місце в розвитку країни за інноваційним напрямом посідає інноваційна інфраструктура (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Складові інноваційної інфраструктури України

Об'єкти інфраструктури	Кількість
Технопарки	16
Інноваційні бізнес-інкубатори	24
Центри інновацій	15
Центри комерціалізації інтелектуальної власності	14
Центри інновацій та передачі технологій	4
Центри науково-технічної та економічної інформації	14
Науково-освітні центри	3
Центри освіти, досліджень та виробництва	4
Інвестиційний (венчурний) фонд	1
Небанківські фінансові та кредитні організації	15
Підприємства із упровадження результатів наукових досліджень	21
Консультаційні центри	2
Інноваційні дослідні центри	4
Всього	147

Джерело: [107].

Основними її елементами є технопарки, бізнес-інкубатори, венчурні фонди, кластери, центри комерціалізації інтелектуальної власності тощо.

За даними Міністерства освіти та науки, кількість об'єктів інноваційної інфраструктури в Україні складає близько 147 одиниць. Слід відзначити, що зазначена цифра є завищеною. Так, наприклад, за даними Української асоціації бізнес інкубаторів та інноваційних центрів (УАБІЦ) у нас реально існує лише 8 технопарків [104] (тоді як МОН вказує, що у 2009 р. їх було 16, Держкомпідприємництва надає інформацію, що їх було 41 у 2010 р. [99]).

На думку багатьох експертів, створення вищезазначених об'єктів було найбільш успішним заходом української держави для заохочення інноваційної діяльності. Так, за 2000-2008 рр. технопарки сплатили до бюджету близько 905 млн грн. податків, створили більше 3000 робочих місць. Потім у 2005 р. пільги технопаркам скасували і продуктивно працюють, на сьогодні, тільки 2-3 з них [43].

Зараз в світі нараховується більше 600 наукових парків. Так, в країні, де було засновано перший технопарк (1951 р.) – США їх діє близько 150.

В Європі технопарки з'явилися у 70-ті роки, а бурхливий їх розвиток, як і в США, припав на 80-ті. Першою країною в Європі, де було створено перший технопарк або науковий парк, була Великобританія. М. Тетчер створювала ці об'єкти інноваційної системи задля порятунку найбільш проблемних районів, центрів текстильної та вугільної промисловості. Зараз в цій країні нараховується близько 50 технопарків, а по всій Європі їх кількість складає більше 260.

Завдяки максимальній участі держави в становленні технопаркових зон, Китай і Тайвань досягли приголомшливих успіхів в наукомістких галузях промисловості. Зараз в Китаї налічується 120 технопарків або, як ще їх там називають, науково-промислових парків [145].

Інший об'єкт інноваційної інфраструктури – бізнес-інкубатор полегшує початковий етап функціонування нових малих та середніх підприємств, надає їм приміщення, обладнання на основі оренди, забезпечує доступ до великої кількості послуг і комплексу програм ділової підтримки. Так, в США на сьогодні діє більше 160 бізнес-інкубаторів. У Фінляндії, Швеції, Данії діє – 10, 8 та 3 інкубатори на 1 млн зайнятих відповідно [91, с. 40]. В Україні ж, за даними УАБІЦ, активними є лише 10 бізнес-інкубаторів (тоді як МОН вказує, що у 2009 р. їх було 24, Держкомпідприємництва надає інформацію, що їх було 70 у 2010 р.). Проте, проблемою є не лише невелика кількість цих об'єктів, а й ті напрями діяльності, якими вони займаються. Так, щоб залишатися рентабельними, вони займаються суто комерційною

діяльністю і як результат – для роботи з новими інноваційними компаніями в них просто не залишається ресурсів.

Ще одним важливим фінансовим компонентом інноваційної інфраструктури є венчурні фонди. Так, сучасним лідером за обсягами інвестицій у венчурні фонди є США (2,13 % ВВП), в той же час найбільшу частку ВВП для здійснення таких інвестицій демонстрували Гонконг (5,48 %), Ізраїль (4,34 %), Сінгапур (3,95%) [142, с.134]. Венчурний капітал інтенсивно використовується на всіх стадіях життєвого циклу розвитку інноваційного бізнесу розвинених країн світу. Так, найбільшу долю інвестицій на початковій стадії розвитку компанії вкладають венчурні фонди Ізраїлю – 51%; на стадії розширення – США – 54 %, Німеччина, Японія, Сінгапур, Китай та інші – трохи більше 40 %; на пізній стадії – Велика Британія вкладає 54 % інвестицій, Швеція – 76 %.

Ринок венчурного капіталу в Україні оцінюється близько у 400 млн дол., хоча, за експертними оцінками, потенційний його розмір складає 800 млрд. дол.) [46]. Для порівняння, в США обсяг венчурного портфеля у 480 разів більший за український, в Японії – у 28 разів, в Німеччині – у 38 разів.

На відміну від Європи, де венчурний капітал, як альтернативне джерело фінансування приватного інноваційного бізнесу, з'явився ще в кінці 1970-х років, в Україні венчурна індустрія почала розвиватися порівняно недавно, в основному, за підтримки міжнародних фінансових організацій, зокрема ЄБРР, та міжурядовим угодам. Так, відповідно домовленостей українського та іноземних урядів, більшість іноземних інвестицій у венчурні фонди було орієнтовано на конверсію оборонної промисловості. Залучення коштів для венчурного інвестування виключно з українських джерел є надзвичайно обмеженим. Причин цьому декілька: слабкий розвиток необхідної інфраструктури, недостатнє і несприятливе законодавче поле, відсутність комерційного інтересу на тлі високого ризику тощо. Як приклад, розглянемо можливості венчурного інвестування таких потенційних інвесторів як українські банки, пенсійні фонди і страхові компанії.

Інвестиційна політика українських банків тривалий час визначалася такими негативними факторами як висока інфляція, нестабільність курсу національної валюти, політична нестабільність та інше. В результаті банки виявилися невідготуваними для довгострокових інвестицій. На сьогоднішній день вони пропонують дорогі, короткострокові, мало ризиковані позики і поки що не виявляють інтересу до венчурного інвестування.

Що стосується пенсійних фондів, то згідно українському законодавству, вони можуть брати участь в інвестуванні дуже обмеженого кола фінансових інструментів: державні цінні папери; банківські депозити; нерухомість; акції квотованих компаній.

Ринок страхових послуг в Україні почав розвиватися лише у 90-ті роки. До цього часу існувала державна страхова компанія – Держстрах. На сьогоднішній день в Україні багато зареєстровано страхових компаній, але загальна сума страхових внесків, зібраних за рік, дуже скромна. Сумарний акціонерний капітал усіх українських страхових компаній можна порівняти з акціонерним капіталом однієї великої страхової компанії в розвиненій західній країні. Адже, в країнах з розвинутою ринковою економікою страховий бізнес за розмірами співставний з банківським.

Загалом же, венчурні фонди в Україні – це специфічні інститути спільного інвестування закритого типу, які займаються переважно середньо ризиковими проектами у сфері фінансів та нерухомості і мало, а точніше, зовсім не орієнтуються на інноваційні проекти. На сьогоднішній день розвиток венчурної індустрії в Україні стримується слабкою законодавчою базою, нерозвиненістю фондового ринку, непрозорістю фінансової діяльності компаній, відсутністю гарантій для інвестора. Слід зазначити, що далеко не у всіх країнах є спеціальне законодавство з венчурного бізнесу, представлене окремими законами. Однак, у всіх розвинених країнах є інші елементи цивільного, фінансового законодавства, які дозволяють венчурній індустрії успішно розвиватися. На завершення, за даними вітчизняної статистики, в Україні діє 968 інститутів спільного інвестування (ІСІ), з яких 730 були венчурними фондами [142]. Незважаючи на значну

кількість венчурний фондів, якісний бік їх діяльності залишає бажати кращого.

Інтегральну оцінку інноваційного потенціалу запропонували експерти ЄС в рамках доповіді «Європейське інноваційне табло» (ЄІТ) [185]. Перші комплексні дослідження інноваційної активності Європейської комісії датуються ще 2001 р. Тоді рейтинг будувався на основі досліджень 18 показників науково-технічного та інноваційного розвитку країн ЄС.

У 2017 р. ранжування економік ЄС відбулося на основі 27 індикаторів. В той же час аналіз глобальних конкурентів Європейського Союзу та деяких інших економік, зокрема і України, здійснювалося на основі 16 показників через обмеженість доступної інформації для оцінки.

Загалом, усі індикатори ЄІТ, згруповані у чотири групи, які відображають різноманітні аспекти інноваційного розвитку. Так, до першої групи факторів – рамкові умови – включено головні драйвери інноваційної продуктивності зовнішнього середовища діяльності фірм, які охоплюють три інноваційні аспекти: людські ресурси; привабливі системи досліджень; інноваційно-дружнє середовище.

Друга група факторів – інвестиції – включає державні та приватні інвестиції в дослідження та інновації й охоплюють оцінку двох сфер: фінансування та підтримка; бізнес-інвестиції.

Третя група – інновації – фіксує інноваційні зусилля на рівні фірми, що охоплюють три виміри: інноватори; зв'язки; інтелектуальні активи.

Четверта група – вплив – охоплює наслідки інноваційної діяльності фірми у двох сферах: вплив на зайнятість; вплив на збут.

Обстежені країни в залежності від рівня розвитку інноваційної сфери, поділяються на чотири групи.

Так, в першу групу – інноваційні лідери – увійшли країни, що мали результат більше, ніж на 20% вище середнього рівня по ЄС. Серед таких держав: Данія, Фінляндія, Німеччина, Нідерланди, Швеція, Великобританія.

До другої групи активних інноваторів включені: Австрія, Бельгія, Франція, Ірландія, Люксембург, Словенія. Вони мали результат між 90% та 120% від середньоєвропейського рівня.

До третьої групи помірних інноваторів ввійшли країни, що мали від 50 % до 90% середнього значення по ЄС. Серед них: Крит, Кіпр, Чехія, Естонія, Греція, Угорщина, Італія, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Португалія, Словаччина, Іспанія.

В четверту групу країн, що рухаються навздогін, входять країни, що показують результат нижче 50% середньоєвропейського. Ця група включає Болгарію та Румунію.

В глобальному середовищі перші позиції даного рейтингу зайняли: Південна Корея, Канада, Австралія, Японія, далі ЄС, Китай, Бразилія, Росія, Південна Африка та Індія. Загалом до Європейського інноваційного табло увійшли 46 країн.

Україна в рейтингу 2017 р. включена до останньої групи країн, що рухаються навздогін. За оцінками експертів у 2016 р. Україна мала 28,9% відносно значення ЄС, що на 4,2 % менше значення 2010 р.

Відносно сильними сторонами вітчизняної інноваційної системи стали: вплив на зайнятість; людські ресурси; бізнес-інвестиції. Найслабшими елементами були: зв'язки; привабливі системи досліджень; інноватори.

У 2007 р. Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, Корнелльського університету та міжнародною бізнес-школою «Insead» почав розроблятися Глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index). На сьогодні цей індекс є головним інструментом оцінки стану інноваційної діяльності в світі. Станом на 2017 р. цей показник було обраховано для 127 країн, що охоплюють 92,5% населення світу та 97,6 % світового ВВП.

Глобальний інноваційний індекс розраховується як середнє значення з двох субіндексів: вхідного та вихідного. Так, до складу першого субіндексу входить п'ять факторів: інститути, людський капітал і дослідження, інфраструктура, ринок, досвід ведення бізнесу. Другий субіндекс включає два чинника: отриманні знання та технології (науково-практичні результати), результати творчої

діяльності. Кожний фактор поділений на три субфактори, останні – на індивідуальні індикатори. Загалом індекс обраховується на основі 81 показника.

Станом на 2017 р. лідерами рейтингу були Швейцарія, Швеція, Нідерланди, США, Великобританія, Данія, Сінгапур, Фінляндія, Німеччина, Ірландія. Україна у цьому рейтингу зайняла 50-е місце.

Проведений аналіз науково-технологічного та інноваційного потенціалів, дає змогу сформулювати наступні висновки: вітчизняна наука переживає зараз не найкращі часи: маємо зниження кількості працівників науково-дослідної сфери; маємо спадну динаміку у фінансуванні цієї сфери державою; політика щодо науково-технічного розвитку носить суто декларативний характер: пріоритети, які визначалися законодавчо, жодним урядом фактично не виконувались і скасовувалися відповідними законами про державний бюджет. Крім цього, маємо низький рівень патентної активності, низький рівень наукоємності ВВП (0,3 %), низький рівень високотехнологічних товарів у експорті, зменшення кількості інноваційних підприємств, нерозвиненість інноваційної інфраструктури та інші проблемні моменти. Все це свідчить, що політика науково-технологічного та інноваційного розвитку відірвана від практики, сама вітчизняна наука сьогодні не працює в повну силу, а просто виживає. Позитивними моментами все ж є те, що кількість наукових кадрів в останні роки зростає, що наука володіє численними перспективними розробками світового значення і єдине, що може допомогти науці відродитись, а економіці перейти на інноваційні рейки – це послідовна, науково-обґрунтована політика сильної держави.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

3.1. Інституційна складова зростання конкурентоспроможності національної економіки

Основою конкурентоспроможності національної продукції на світовому ринку є розвиток власного виробництва, диверсифікація його структури, впровадження інноваційних підходів в організаційній та технологічній сферах, що може бути досягнуто завдяки конструктивній співпраці суб'єктів підприємництва та державних інституцій. Аналіз конкурентоспроможності вітчизняної економіки за природно-ресурсним, трудовим, виробничим, науково-технологічним та інноваційним потенціалами показав, що однією з головних перешкод на шляху до реалізації її конкурентних та порівняльних переваг є недосконалість її інституційного середовища. Для наочної ілюстрації попередньо висловленої думки доцільно розглянути рейтингову оцінку глобальної конкурентоспроможності України, зроблену Всесвітнім економічним форумом. Відповідно до неї, з 12 факторів впливу один з найслабших чинників, що гальмує розвиток національної економіки, є «Якість інститутів» (118 позиція з 137 країн світу) (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Оцінка глобальної конкурентоспроможності України за факторами впливу у 2007-2017 рр.

Показники	Роки					Зміна рейтингової позиції за 2007-2017 рр. ¹
	2007	2010	2012	2015	2017	
1	2	3	4	5	6	7
Кількість країн у рейтингу	131	139	144	140	137	+6
ІПК	73	89	73	79	81	+8

¹ Знаком «+» позначено погіршення рейтингової позиції, а «-» – покращення

Продовження табл. 3.1.

1	2	3	4	5	6	7
Основні фактори для обрахунку індексу:						
Якість інститутів	115	134	132	130	118	+3
Інфраструктура	77	68	65	69	78	+1
Макроекономічна стабільність	82	132	90	134	121	+39
Охорона здоров'я і початкова освіта	74	66	62	45	53	-21
Вища освіта і фахова підготовка	53	46	47	34	35	-18
Ефективність товарного ринку	101	129	117	106	101	0
Ефективність ринку праці	65	54	62	56	86	+21
Рівень розвитку фінансового ринку	85	119	114	121	120	+35
Технологічна готовність	93	83	81	86	81	-12
Розмір внутрішнього ринку	26	38	38	45	47	+21
Досвідченість бізнесу	81	100	91	91	90	+9
Інновації	65	63	71	54	61	-4

Складено автором на основі даних Всесвітнього економічного форуму

При цьому, експерти ВЕФ наголошують, що з 21 інституту, що оцінюється, в Україні практично жоден не працює ефективно (табл. 3.2). Так, найбільш проблемними та деструктивними чинниками для національної економіки тривалий час залишаються: «Захист прав власності», «Нерегулярні платежі та хабарі», «Тягар державного регулювання», «Ефективність правових рамок», «Рівень дотримання правових норм у врегулюванні суперечок», «Незалежність судової влади», «Захист інтересів власників меншої частки акцій (міноритарних акціонерів)» та інші¹.

Першим кроком на шляху до покращення вітчизняного інституційного середовища, на нашу думку, має стати реформування державного управління, основною вадою якого є всеохоплююче явище корупції. Адже, якщо органи влади не притримуються розроблених та

¹ Країни, які займали топові позиції в рейтингу за рівнем розвитку інститутів були: Сінгапур, Швеція, Нова Зеландія, Фінляндія, Данія, Швейцарія, Люксембург, Гонконг, Нідерланди.

прийнятих ними норм, то навряд чи інші економічні суб'єкти будуть намагатися показувати приклади відповідальності та порядності.

Таблиця 3.2

Рейтингова оцінка стану інституційного середовища України у 2010-2017 рр.

Показники	Роки				Зміни рейтингової позиції за 2010-2017 рр.
	2010	2012	2015	2017	
1	2	3	4	5	6
Кількість країн рейтингу	139	144	140	137	-2
Захист прав власності	135	134	132	128	-7
Рівень захисту інтелектуальної власності	113	120	120	119	+6
Необґрунтованість державних витрат	129	117	111	119	-10
Довіра суспільства до політиків	122	120	80	91	-31
Нерегулярні платежі та хабарі	127	133	122	106	-21
Незалежність судової влади	134	124	132	129	-5
Фаворитизм у прийнятті рішень державними службовцями	127	119	99	111	-16
Неефективність державних витрат	131	128	134	113	-18
Тягар державного регулювання	125	135	87	81	-44
Ефективність правових рамок	138	139	122	116	-22
Рівень дотримання правових норм у врегулюванні суперечок	138	141	123	122	-16
Прозорість прийняття рішень в державному секторі	114	123	98	65	-49
Втрати бізнесу від терористичних актів	58	36	133	122	+64
Втрати бізнесу від злочинності та насильницьких дій	65	42	116	92	+27
Організована злочинність	116	94	128	113	-3
Дієвість поліції	122	123	133	101	-21
Етична поведінка фірм	130	124	76	102	-28
Ефективність стандартів аудиту та звітності	128	122	124	123	-5
Ефективність корпоративного управління	90	113	125	90	0
Захист інтересів власників меншої частки акцій (міноритарних акціонерів)	138	141	134	129	-9
Ступінь захисту інвестора	93	94	95	66	-27

Складено автором на основі даних Всесвітнього економічного форуму

В попередньому розділі ми вже говорили про факти зловживань чиновниками своїм становищем, коли програми розроблялись, приймались, а кошти при цьому не виділялись, а якщо і надавались, то в набагато менших розмірах, аніж було задекларовано. Там же ми відзначали про поширену практику влади, коли пріоритети розвитку

визначались, затверджувались на рівні закону, а, по факту, фінансову підтримку отримували інші, неперіоритетні галузі. Звісно, що на цьому перелік зловживань і порушень в системі державного управління не закінчується і вже зараз можна з впевненістю сказати, що з такими явищами, які ми маємо, прискореного розвитку національної економіки нам не отримати.

Говорячи про основну хворобу державного управління – корупцію, не можна оминати визначення її масштабів. Так, за дослідженнями відомої авторитетної компанії Transparency International, Україна за Індексом сприйняття корупції у 2016 р. займала 131 місце серед 176 країн світу, тоді як у 2006 р. – 118 місце, у 2000 р. – 87 місце [205, 206].

У світовому Індексі сприйняття корупції (CPI) за 2016 рік Україна отримала 29 балів зі 100 можливих. Це на 2 бали більше, ніж минулого року, але недостатньо для країни, влада якої назвала боротьбу з корупцією головним пріоритетом. Покращенню нашої позиції у світовому рейтингу сприяло просування антикорупційної реформи, проте відсутність дієвої судової системи та фактична безкарність корупціонерів не дає Україні зробити потужний ривок уперед і подолати 30-бальний бар'єр, що зветься «ганьбою для нації».

Найбільше балів Україні принесло дослідження World Justice Project Rule of Law Index, що враховується в побудові CPI. Показник нашої держави в ньому виріс на +10 балів порівняно з минулими роками. Це пов'язано зі зменшенням використання службового становища в органах виконавчої влади (показник покращився на 14%), у поліції та збройних силах (показник покращився на 6%), але в судовій гілці влади ситуація залишилася такою ж, що і за часів режиму Януковича. Про цю саму проблему свідчить і дослідження World Competitiveness Yearbook, яке принесло цього року Україні +3 бали.

Велику роль громадянського суспільства у втіленні демократичних перетворень відзначає дослідження Freedom House Nations in Transit, цього року воно принесло Україні +4 бали. Підзвітність державних закупівель завдяки системі ProZorro, державне фінансування партій, перші розслідування НАБУ, участь громадськості

в антикорупційних реформах – саме ці зміни експерти назвали найголовнішими. Найбільшими викликами дослідження визнало слабкість інституцій, які мають забезпечувати верховенство права, надмірну зарегульованість економіки та зосередження влади в руках олігархічних кланів.

Негативними оцінками Україну нагородили дослідження World Economic Forum Executive Opinion Survey (-1 бал) та Economist Intelligence Unit Country Risk Ratings (-2 бали). Бізнес побачив значну корупцію при розподілі державних коштів, а судову систему визнав нездатною зашкодити цьому. Дійсно, унаслідок роботи систем ProZorro та Dozorro випадки порушень у закупівлях стали більш очевидними для бізнесу та громадськості порівняно з паперовими тендерами. Активне викриття таких тендерів за допомогою Dozorro може значно зменшити корупцію при закупівлях. Для того ж, щоб вирішити проблему безкарності в судах, необхідно зробити набагато більше.

Як прокоментував результати CPI-2016 виконавчий директор Transparency International Україна Ярослав Юрчишин, саме проблеми безкарності та недієвої системи правосуддя не дають Україні здійснити прорив у подоланні корупції: «За останні роки Україна пройшла багато випробувань і досягла певних позитивних змін на рівні розкриття публічних фінансів, нетерпимості населення до корупції, нового антикорупційного законодавства. Але безкарність, яку досі відчують корупціонери, зводить нанівець позитивні досягнення і не дає реформі відбутися. Відсутність результатів з повернення коштів режиму Януковича і його соратників – яскраве свідчення цього. Якщо не відбудеться реального очищення системи правосуддя, ми не зможемо розімкнути коло безкарності і перейти на якісно новий рівень. Покращення CPI неможливе без прозорості, справедливої судової системи, яка буде надійною для інвесторів та бізнесу».

Transparency International Україна пропонує такі п'ять кроків для того, щоб відбулися реальні антикорупційні зміни:

1. Створити ефективну та дієву систему антикорупційного правосуддя із залученням іноземних спеціалістів як активних учасників процесу відбору суддів для цих судів. Це разом з ефективною роботою

НАБУ та САП дозволить активізувати боротьбу з корупцією, зокрема гарантуватиме ефективність перевірки електронних декларацій.

2. Максимально активізувати всі можливості для ефективного розслідування та доведення до суду справ фігурантів «санкційного списку Януковича». Важливо не лише добитися засудження, нехай і заочного, але й повернення викрадених коштів, як виведених за кордон, так і залишених в Україні. Це ж стосується і фактів корупції у чинній владі.

3. Активно залучати бізнес, як український так і міжнародний, до встановлення нових прозорих правил взаємовідносин у трикутнику «суспільство – влада – бізнес». Методами дерегуляції, прогнозованості податкового законодавства, становлення реального верховенства права забезпечити стабільні умови для ведення бізнесу, змінити його ставлення до України.

4. Провести аудит та знизити ступінь секретності в секторі безпеки та оборони за напрямками: статті державного бюджету, річні плани державних закупівель, інформація про проведення закупівель та укладені контракти.

5. Налагодити системну комунікацію щодо антикорупційної реформи з суспільством та міжнародними партнерами на базі реальних фактів та досягнень, а не обіцянок. Чітко дотримуватися взятих на себе міжнародних зобов'язань.

Найнижчий рівень корупції у 2016 р. мали Данія, Нова Зеландія, Фінляндія, Швеція, Швейцарія, Норвегія, Сінгапур, Нідерланди, Канада, Німеччина.

За результатами вітчизняного дослідження, проведеного Київським міжнародним інститутом соціології, загальний рівень корупції також є надзвичайно високим. Так, у 2015 р. кількість респондентів, що були втягнуті у корупцію склала 60,1 % (у 2007 р. – 67 %) [138]. Крім цього, цікаво, що відсоток населення, що вірить в бажання влади подолати корупцію складає всього лише від 6,9 % до 8 %. Респонденти вказують, що сприймають боротьбу з корупцією як виставу і не вірять, що це явище буде подолане.

Такі характеристики ситуації з корупцією викликають значне занепокоєння і розуміння, що діяти потрібно негайно, інакше усі намагання здійснити прорив і перейти на інноваційну модель розвитку в черговий раз будуть зведені нанівець.

Для того, щоб змінити ситуацію на краще, на нашу думку, слід використати досвід країн, які на цьому знаються і досягли значних успіхів у цій нелегкій справі. Для цього ми розглянемо азійську та європейську моделі подолання корупції на прикладі Сингапуру та Фінляндії. Вибір країн ґрунтувався на рівні ефективності дій влади щодо подолання цього явища та змінах, що потім відбулись у рівні економічного розвитку відповідних держав.

Так, в Сингапурі, до 60-70-х років ХХ ст. корупція вважалася нормою та процвітала, люди звикли давати хабарі, вирішуючи навіть незначні проблеми. Антикорупційна політика країни була ініційована прем'єр-міністром Лі Куан Ю і проходила у декілька етапів. Спочатку було упорядковано законодавство, а потім було здійснено ряд заходів, які мали на меті змінити відношення населення до корупції та сприяли заохоченню прозорої діяльності чиновників.

Перший етап антикорупційних реформ розпочався у 1960 р. з прийняття Акту про запобігання корупції (РОСА). У ньому чітко визначалися всі види корупції (хабарники не могли більше ухилятися, отримуючи «подяки» у формі подарунків і ховаючись за розмитими формулюваннями), тюремні терміни за хабарі були значно збільшені. У 1989 р. закони стали ще більш жорсткими, зокрема, була введена норма про конфіскацію майна корупціонерів [85]. Крім цього, на основі прийнятого антикорупційного законодавства, було створено незалежний орган для боротьби з корупцією у вищих ешелонах влади – Агентство по боротьбі з корупцією (АБК). Ця установа була наділена серйозними повноваженнями: мала право затримувати потенційних хабарників, проводити обшук в їх будинках і на роботі, перевіряти банківські рахунки тощо. При цьому, розслідування ініціювалися навіть проти близьких родичів прем'єра.

Для того, щоб колишні бюрократи-хабарники втратили можливість претендувати на «вдячність», уряд також ініціював

спрощення процедури прийняття рішень, аж до скасування дозволів та ліцензування. Зараз тяганина в установах Сингапуру зведена нанівець. За допомогою реального електронного уряду, запити в міністерства і відомства сингапурці можуть слати просто через Інтернет. Як результат – щоб зареєструвати власність в Сингапурі потрібно всього лиш 5 діб [109].

Протягом другого етапу, який ще називають м'яким, було зроблено ряд кроків, які на практиці доводили серйозність обраного курсу по боротьбі з корупцією. По-перше, було значно підвищено зарплати чиновницькому апарату. Уряд вирішив: і поліцейський, і клерк повинні мати таку оплату праці, яка б виключала спокусу брати хабар. Сьогодні чиновники отримують до 20-25 тис. дол., а міністри – до 100 тис. дол. на місяць. Проте, і охорона, і автомобіль з водієм, і утримання житла – тільки за особисті гроші.

По-друге, для підвищення незалежності суддів, їх соціального статусу, були прийняті відповідні законодавчі акти, збільшено їм зарплатню, яка є значно вище міністерської, та якісно оновлено кадровий склад судової системи.

По-третє, чесну та прозору роботу чиновників всіляко заохочували (надавались премії, просували по службі тощо). Вони стали боятися втратити високооплачувану та престижну роботу.

По-п'яте, для відстеження незаконних додаткових доходів чиновників був заснований спеціальний орган з протидії корупції – Бюро з розслідування корупції [84]. Його агенти перевіряють банківські рахунки та майно не тільки самих чиновників, а й їхніх дітей, дружин, родичів і навіть друзів. При цьому, чиновник, крім декларації про доходи, надає також декларацію про борги, оскільки останні, не без підстави, вважаються причиною багатьох зловживань владою.

Ситуація, коли, наприклад, міністр у декларації про доходи вказує, що він володіє лише іржавою машиною, нікого не дивує лише в нашій країні. У Сингапурі після подібного звіту стартує перевірка, і міністр зобов'язаний відзвітуватись. І, якщо з'ясується, що його витрати перевищують легальні доходи, покарання буде жорстким. При

чому, за результатами розслідування будуть також покараними і особи, що давали або обіцяли чи просто були посередниками при передачі хабара.

Цікаво й те, що повідомити Бюро з розслідування корупції про факт хабарництва можна й анонімно за допомогою його «гарячої лінії», яка працює цілодобово. Однак, особи, викриті в дачі неправдивих свідчень, караються тюремним ув'язненням і значним штрафом.

По-шосте, формування державного апарату здійснювалося на принципах меритократії. Це означає, що шлях нагору відкривається перед найбільш розумними, прогресивно мислячими людьми. Вербування спеціалістів здійснюється Агентством по боротьбі з корупцією і починається ще зі школи, потім представникам майбутньої еліти допомагають вступити до університету, відправляють на навчання, стажування за кордон, заохочують їх успіхи, наприклад, різними стипендіями.

Після закінчення освіти чи стажування за кордоном, стипендіати зобов'язуються відпрацювати на благо своєї країни протягом 4-6 років [55]. Одночасно, урядом Сингапуру організований систематичний пошук талановитої молоді і за кордоном. Так, посольства Сингапуру у Великобританії, США, Австралії, Нової Зеландії і Канаді організовують численні зустрічі з азійськими студентами, щоб зацікавити їх в отриманні роботи в Сингапурі. Широко використовується там і тактика «зелених жнив», коли робота студентам пропонується ще до випускних іспитів, за результатами їх поточної успішності.

Крім цього, щорічно виділяється кілька сотень стипендій кращим студентам з Індії, Китаю та інших країн Південно-Східної Азії з надією на їх подальше працевлаштування в Сингапурі або в його компаніях за кордоном. В результаті активного вербування, приплив фахівців в три рази перевищив «відтік мізків». Сингапур залучає їх високим рівнем розвитку та якістю життя, перспективами успішної кар'єри, можливістю легко асимілюватися в азійському суспільстві.

Ефект від реформ. Спочатку і чиновники, і прості сингапурці сприйняли ці ініціативи керівництва країни з недовірою. Прем'єр-

міністр Лі Куан Ю приділяв велику увагу їх роз'ясненню, публічно обґрунтовуючи доцільність таких заходів.

Жорсткі закони, використання силових методів боротьби, висока зарплата державних службовців, ефективне функціонування відомства по боротьбі з корупцією, особистий приклад керівників вищої ланки, чіткі і прості правила діяльності, сучасне матеріально-технічне забезпечення та постійне вдосконалення рівня роботи держслужбовця – ось основні інструменти, що дозволили Сингапуру перемогти корупцію. Як результат, державна служба країни вважається однією з найбільш успішних, бізнесмени нікому не платять відкатів, а сам Сингапур, позбавлений ресурсів, зміг зробити стрибок від держави «третього світу» до рівня передової країни з високим рівнем життя.

У Фінляндії тактика реформ була дещо іншою. Слід забігти трохи уперед і сказати, що ця країна є першою державою в світі, в якій було подолано корупцію в державному управлінні. Інформація про це була оприлюднена на початку 2000-х років за результатами досліджень численних міжнародних рейтингів.

Для того, щоб досягти таких результатів, у Фінляндії ніколи не створювалося спеціального закону про корупцію або спеціальних органів для контролю за нею. Корупція завжди підпадала під дію Конституції, Кримінального кодексу, законодавства про цивільну службу, адміністративні інструкції тощо, а розглядом відповідних справ займалися традиційні правоохоронні органи.

Для розгляду ж обвинувачень проти вищих посадових осіб (членів уряду, канцлера юстиції, омбудсман парламенту, членів Верховного або Адміністративного суду) існує спеціальний інститут – Державний суд. Фактично, це «суд імпичменту», який може приймати рішення про відсторонення від посади осіб зазначеної категорії. За післявоєнну історію країни він скликався тільки один раз у 1993 р., для розгляду справи колишнього міністра торгівлі і промисловості Кауко Юхантало. Той обвинувачувався у сприянні видачі державних гарантій для одного з фінських банків, що перебував на межі банкрутства, взамін на отримання кредитів для власного бізнесу. Відповідно до рішення Державного суду, Юхантало був позбавлений депутатського мандата.

Взагалі, законодавство щодо корупції тут є досить прискіпливим, оскільки до хабара прирівнюється навіть організація обіду з зацікавленою особою [151]. Враховуючи зазначене, показники результатів антикорупційної діяльності є просто вражаючими. Так, за останні 10 років були звільнені або самі пішли у відставку з юридичних чи етичних мотивів лише 6 членів уряду і 23 вищих урядових чиновників. Система ж покарань у Фінляндії не надто жорстка. Максимум, який може бути, – це позбавлення волі до 2 років, зазвичай же, порушники відбуваються просто штрафами або адміністративними покараннями [77].

Ефект від реформ. Успіхи Фінляндії, як Данії та Швеції [17], у боротьбі з корупцією, пов'язані з високим рівнем розвитку етичних норм серед населення, великим осудом з боку суспільства за корупційні дії; використанням країною міжнародних інструментів боротьби з цим явищем через ратифікацію Конвенцій ООН, ЄС, ОЕСР в цій площині; інформаційною прозорістю; активною роллю ЗМІ, які є ефективним, незаангажованим інструментом громадянського контролю тощо. Як результат, Фінляндія, основним доходом якої у 90-х роках були сировинні галузі, сьогодні змогла увійти у першу п'ятірку країн за рівнем конкурентоспроможності.

Основні інструменти боротьби з корупцією у Сингапурі, Фінляндії, США, Німеччині, Японії та інших країнах світу показано в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Основні чинники боротьби з корупцією в різних країнах світу

Назва країни	Спеціальні антикорупційні органи	Кримінальна відповідальність за корупційні діяння	Етичний кодекс або правила держслужбовця	Висока заробітна плата держслужбовців	Залучення населення та громадськості	Відсутність поняття корупції, як загрози національним інтересам
1	2	3	4	5	6	7
Сингапур	+	+	+	+	+	
Японія	+	+	+	+	+	

Продовження табл. 3.3

1	2	3	4	5	6	7
Китай		+		+	+	
Фінляндія		+	+	+	+	+
Німеччина	+	+	+	+		
Данія	-	+		+		+
Швеція	-	+	+	+	+	+
США	+	+	+	+		

Складено автором на основі даних джерела [17]

Серед найбільш поширених заходів: створення антикорупційних органів, посилення кримінальної відповідальності за корупційні діяння, етичний кодекс, висока заробітна плата держслужбовців, залучення населення та громадськості тощо.

Аналіз антикорупційної політики в Україні показує, що поки що вона є малоефективною, оскільки ситуація з цим явищем погіршуються з року в рік, про що свідчать дослідження міжнародних та вітчизняних експертів.

У 2006 р. зі вступом України до Групи держав Ради Європи проти корупції (GRECO), наша країна отримала реальний шанс на кваліфіковану допомогу та міжнародну підтримку у боротьбі з цим деструктивним явищем. Цей крок дозволяє GRECO проводити оцінку щодо імплементації в національне законодавство положень Кримінальної та Цивільної конвенцій Ради Європи проти корупції та Керівних принципів боротьби з корупцією Ради Європи.

У тому ж 2006 році, за результатами дослідження вітчизняної ситуації з корупцією, вищезазначена установа опублікувала відповідний звіт. Він містив 25 рекомендацій українській владі для подолання корупції, з яких на сьогодні повністю виконано лише 12, 10 рекомендацій реалізовано частково та 3 не виконано [45].

Коментуючи цю ситуацію, експерти GRECO відмічають надзвичайну повільність змін та наявність значних перешкод для реалізації необхідних рекомендацій. Так, наприклад, створення Комітету по боротьбі з корупцією в органах державної влади, правоохоронних органах, прокуратурі та судах [102], що очолюється Президентом, є безсумнівно позитивним кроком, проте, фахівці GRECO сумніваються в його дієвості та незалежності моніторингу [34],

вважаючи, що він недостатньою мірою забезпечує представництво громадянського суспільства у своїх виконавчих функціях.

Ще одним важливим кроком, відповідно до рекомендацій вищезазначеної організації, було прийняття нового Закону України «Про засади запобігання і протидії корупції в Україні» (2011 р.) [126] та затвердження Державної програми щодо запобігання і протидії корупції на 2011 – 2015 рр. [33]. Щодо останньої експерти GRECO вказують, що вона є надто загальною і рекомендують її деталізувати. Крім цього, вони закликають українську владу вирішити в пріоритетному порядку питання, що пов'язані з незалежністю судової влади, паралельним існуванням кримінальної та адміністративної відповідальності за корупційні правопорушення, незалежністю здійснення аудиту місцевих бюджетів і відповідальністю юридичних осіб за корупційні правопорушення [7].

Провівши аналіз вітчизняної антикорупційної програми, ми побачили в ній чималу кількість прогресивних заходів, що м'яко б допомогли знизити рівень корупції у державному управлінні, зокрема: уточнення правил діяльності держслужбовців, зменшення кількості ліцензій та дозволів, максимальна комп'ютеризація документообігу, визначення етичних засад держслужбовців, залучення громадськості до контролю над витратами держбюджету, сприяння діяльності ЗМІ, ратифікація міжнародних угод, прозорі правила держзакупівель тощо. Проте, корупцію в масштабах України, на нашу думку, такими «шовковими» заходами не подолати.

У можновладця має бути реальний страх бути покараним безапеляційно. При цьому, адміністративна відповідальність тут навряд чи змінить справу, тому ми пропонуємо збільшити терміни кримінальної відповідальності правопорушника без права займати державні посади у майбутньому.

Для того, щоб виявити правопорушника, пропонуємо проводити щорічні перевірки доходів та витрат не лише держслужбовця, а й членів його родини. Здійснювати ці заходи має незалежний орган влади типу вже створеного комітету за підтримки сильного керівника (прем'єр-міністра або Президента) як, наприклад, у

Сингапурі, США, Німеччині та інших країнах. Сам національний антикорупційний комітет має складатись з прогресивних вчених, громадських діячів, професіоналів своєї справи, які не зіпсовані корупцією.

Також вважаємо за необхідне: зменшити кількість пільг та привілеїв для держслужбовців, а розмір їх заробітної платні ув'язати з ростом економіки.

Крім цього, для підвищення ефективності системи державного управління необхідно:

- забезпечити суспільну налаштованість на зміни та відновити довіру до влади;
- спростити процедуру і скоротити терміни ухвалення рішень органами державної влади;
- гарантувати права власності відповідно до міжнародних стандартів;
- розробити та впровадити дієвий механізм контролю за витратами коштів з бюджету;
- залучати провідних національних та міжнародних експертів до процесу розроблення державних програм розвитку;
- розробити систему контролю за виконанням прийнятих програм та визначити міру відповідальності осіб, які порушили прийняте рішення, і не забезпечили декларовану фінансову підтримку необхідних заходів.

Послідовне та впевнене виконання рекомендацій GRECO та запропонованих нами заходів сприятиме значному зниженню рівня корупції в країні, покращенню якості державного управління та вивільнить чималу кількість коштів, які необхідні для модернізації та розвитку країни.

3.2. Роль держави у підвищенні конкурентного статусу України

Держава є основним інститутом-організацією країни, який об'єднує громадян в просторово-часовому аспектах, спрямовуючи їх

діяльність на досягнення стратегічних цілей розвитку економіки та суспільства загалом.

Президент Світового банку Дж. Вульфенсон у «Звіті про світовий розвиток» вказував, що розвиток країни, що спирається на головну роль держави, так само як і поступ без неї є безперспективним. В сучасних динамічних умовах розвитку ускладнення економічних відносин, посилення впливу зовнішніх факторів на національні економіки, прискорення поширення кризових явищ від однієї країни до іншої сприяли посиленню ролі держави в економіці.

Одним із показників, що відображає міру втручання держави в економічне життя суспільства є рівень державних витрат у ВВП. Так, зокрема, якщо в XIX ст. в країнах ОЕСР питома вага державних витрат складала 8-9 % ВВП, в 30-х рр. XX ст. – більше 20 % ВВП, то наприкінці XX ст. – близько 50 % ВВП. Структура та рівень державних витрат з одного боку, система створених державою інститутів з іншого визначають якісну складову економічної динаміки країни та рівень національної конкурентоспроможності. Виходячи з цілей та завдань економічної політики, концептуальними принципами забезпечення конкурентоспроможності національної економіки є ефективність, обмеження монопольної влади, стимулювання ділової активності, детінізація економіки, комплексність та узгодженість нормативних актів, вирівнювання економічного розвитку регіонів, прозорість діяльності, підвищення рівня життя населення, консолідація нації, досягнення національних інтересів та інше.

Явище конкурентоспроможності відповідного економічного суб'єкту тісно пов'язане з його конкурентним статусом, який по суті є результатом конкурентної боротьби на ринку. В економічній теорії немає чіткого визначення поняття конкурентного статусу стосовно такого суб'єкту економічних відносин як країна, хоча термін «конкурентний статус компанії» широко використовується в літературі зі стратегічного менеджменту ще з 80-х рр. XX ст.

У нашому розумінні, конкурентний статус країни – це визнаний світовою спільнотою бренд країни або сукупність асоціацій, за допомогою яких відбувається світова ідентифікація країни, що

забезпечує національну безпеку, інвестиційну привабливість, можливість брати участь у світогосподарських процесах на рівних з іншими країнами.

Систематичний процес узгодження поведінки економічних суб'єктів, інвестицій, інновацій та комунікацій країни для реалізації стратегії конкурентної ідентичності має назву брендингу країни (за С. Анхольтом) [169, с.4]. Основними цілями національного брендингу є залучення іноземних туристів, використання ефектів країни-виробника і ефекту позитивного іміджу країни для досягнення різних цілей на світовій арені, а також формування національної гордості у громадян.

Серед найбільш відомих представників теорії брендингу країн можна виділити С. Анхольта, В. Олінса, Ф. Котлера, Дж. Вінсенте, Д. Келлере, В. Мірошниченка, А. Панкрухіна, А. Акантінова та інших. Так, зокрема, засновник вищезазначеної теорії – С. Анхольт – вказував, що в сучасних умовах глобальних трансформацій країни все більше стають подібними до корпорацій і вступають в боротьбу не тільки за ринки сировини та збуту, а й за залучення іноземних інвестицій, увагу світових ЗМІ, туристів тощо. Перемогу в цьому поєдинку отримують держави з високим конкурентним статусом або позитивним та добре впізнаваним брендом країни.

Основною відмінністю бренду країни від бренду корпорації є множинність цільових аудиторій, з якими взаємодіє бренд, зокрема: зовнішнє політичне середовище (для просування національних інтересів); населення (для зміцнення єдності суспільства); бізнес всередині країни (для експорту); зовнішній бізнес (для інвестицій) і багато інших (соціальні інститути, престиж в міжнародних організаціях тощо).

Серед найбільш відомих показників, що дозволяють оцінити імідж і вартість брендів країн світу, можна виокремити Anholt-GfK Roper Nation Brands Index («Індекс національних брендів») [102], який систематично розраховується дослідницькою групою GfK на основі Інтернет-опитування більш, ніж 20000 респондентів. В основі методології цього рейтингового дослідження лежить «шестикутник С. Анхольта» (рис. 3.1.). До його складу входять такі фактори: туризм;

люди (людський капітал); експорт; державне управління; інвестиції та імміграція; культура.

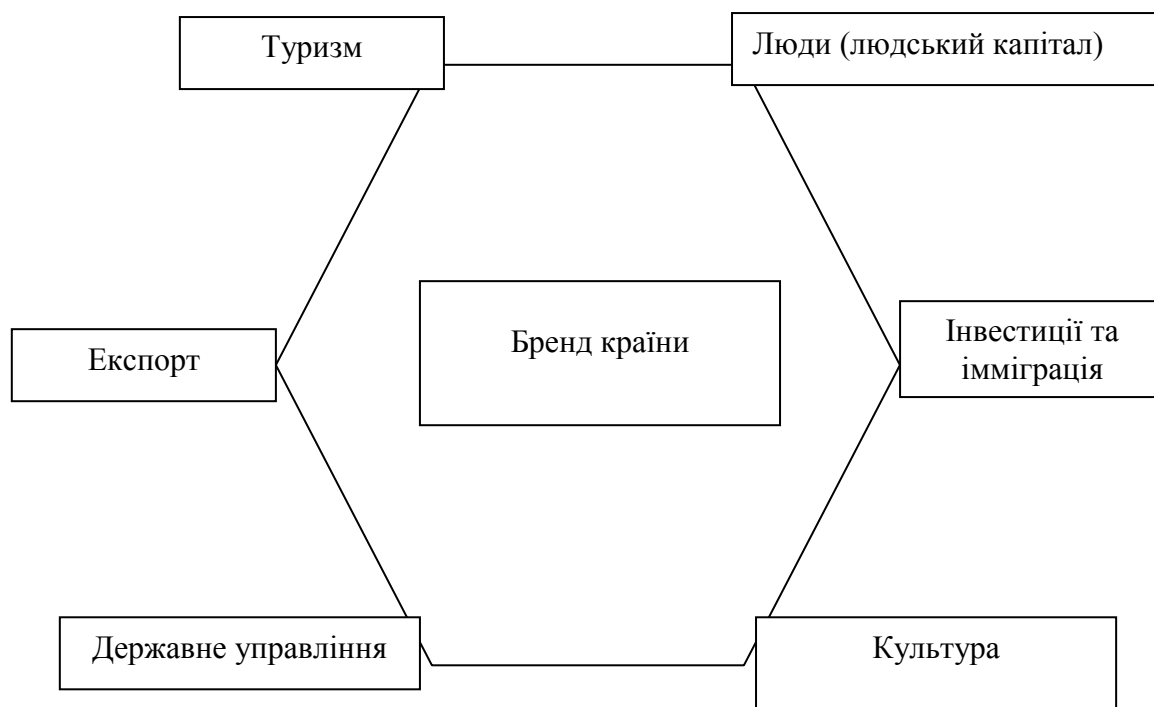


Рис. 3.1. Шестикутник бренда країни С. Анхольта [102].

Так, наприклад, по складовій «експорт» експерти визначають сформоване уявлення споживачів закордоном щодо товарів та послуг, вироблених відповідною країною.

За фактором «державне управління» вимірюється громадська думка щодо рівня чесності, компетентності, законності уряду країни, а також визначається рівень довіри індивіда по відношенню до представників влади, рівень сприйняття громадянами державної політики з таких глобальних питань як демократія, правосуддя, соціальна політика, захист навколишнього середовища.

Оцінка параметру «культура» дає можливість визначити світове сприйняття культурної спадщини відповідної країни, включаючи досягнення у сфері кінематографії, музики, живопису, спорту та літератури.

За фактором «люди (людський капітал)» вимірюється репутація громадян відповідної країни щодо рівня освіти, кваліфікації, потенційної гостинності чи ворожості.

Складова «туризм» фіксує рівень зацікавленості іноземців у відвідуванні країни, виходячи з краси природи, історико-культурної спадщини, динамічності міського життя і наявності в країні розваг.

Фактор «інвестиції та імміграція» демонструє сприйняття громадськістю економічної та соціальної ситуації в країні, дає змогу визначити ступінь привабливості країни щодо проживання, роботи чи навчання в ній.

Кожен з зазначених вище факторів має від 3 до 5 аспектів, які оцінюються респондентами по семибальній шкалі, де 1 – найнижча оцінка, 7 – найвища. Anholt-GfK Roper Nation Brands Index розраховується як середнє арифметичне оцінок, виставленими респондентами. Отримане значення індексу дає змогу проранжувати країни за рівнем конкурентного статусу. Так, зокрема, у 2017 р. з 50 країн, що оцінює дослідницька група GfK, в першій десятці рейтингу опинились: Німеччина, Франція, Великобританія, Канада, Японія, США, Італія, Швейцарія, Австралія, Швеція [102].

Ще одним не менш авторитетним дослідженням брендів країн займається компанія FutureBrand [101]. Виходячи з даних опитувань 3600 організацій, думок мандрівників, експертів, здійснюється розрахунок Country Brand Index (CBI). Цей показник включає дані про минуле та теперішнє країни, а також прогнози її майбутнього. В результаті створюється цілісний образ національного бренду, виходячи з оцінки його потенціалу та перспектив. В основі CBI лежить ієрархічна модель, за допомогою якої країна оцінюється за такими вимірами як обізнаність, знайомство, асоціації, перевага, міркування, рішення про візит та право.

Так, складова «обізнаність» дає змогу визначити чи відома респондентам досліджувана країна.

За компонентом «знайомство» встановлюється, на скільки добре ознайомлений респондент з країною та її можливостями.

Вимір «асоціації» дає змогу визначити основні асоціації, які виникають при згадуванні певної країни, виходячи з наступних базових елементів: система цінностей (політична свобода, дружелюбність, стабільність правового середовища, толерантність, свобода слова);

якість життя (система освіти, стандарти життя, система охорони здоров'я, безпека, можливості працевлаштування, бажання жити в країні); культурна спадщина (історія, мистецтво та культура, автентичність, краса природи); туризм (співвідношення ціна/якість, привабливість місць для відпочинку та проживання, харчування).

Складова «перевага» дає можливість встановити, на скільки високо респонденти оцінюють досліджувану країну.

За виміром «міркування» визначається бажання опитуваних відвідати країну, вкласти в неї інвестиції, купувати її товари.

Складова «рішення про візит» ідентифікує чинники, які спонукали респондентів приїхати до країни, налагодити комерційні відносини.

Останній, сьомий, вимір «право» визначає бажання респондента рекомендувати країну для відвідування своїм родичам, знайомим, колегам.

На основі інтегральної оцінки зазначених вище складових визначається загальна позиція країни в рейтингу. Дослідження компанії FutureBrand є ширшим за те, що проводить дослідницька група GfK, оскільки включає оцінку конкурентного статусу 75 країн, в тому числі і України. Так, остання у 2014-15 рр. у глобальному рейтингу брендів країн зайняла 74 місце після Пакістану, Бангладешу та Зімбабве. Найвищу оцінку бренду країни отримали Японія, Швейцарія, Німеччина, Швеція, Канада, Норвегія, США, Австралія, Данія, Австрія (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Рейтингова оцінка брендів країн компанією FutureBrand
у 2010-2014 роках**

Країни	Роки, місце			
	2010	2011	2012	2014
1	2	3	4	5
Швейцарія	5	2	1	2
Канада	1	1	2	5
Японія	6	4	3	1
Швеція	10	7	4	4

Продовження табл. 3.4

1	2	3	4	5
Нова Зеландія	3	3	5	11
Австралія	2	5	6	8
Німеччина	11	11	7	3
США	4	6	8	7
Фінляндія	8	8	9	13
Норвегія	13	12	10	6
Росія	81	82	83	31
Україна	99	105	98	74

Складено автором на основі даних компанії FutureBrand

В рамках цього ж рейтингового дослідження було визначено найвпливовіші бренди країн у майбутньому. Для цього проведено аналіз країн за шістьма факторами: державне управління, інвестиції, людський капітал, темпи росту, стабільність, вплив.

Так, чинник «державне управління», тісно пов'язаний з системою цінностей країни, і включає здатність уряду ефективно проводити свою політику; наявність корупції на мікро- та макрорівні; стабільність правового середовища та інше. На думку розробників, якісне державне управління забезпечує баланс усіх інших складових і відображає бачення країни свого майбутнього.

Фактор «інвестиції» також має тісні зв'язки з національною системою цінностей і відображає фінансову здатність країни підтримувати її розвиток в довгостроковій перспективі. Спираючись на інфраструктуру, систему освіти і охорону здоров'я, комунікації, технології та міжнародне співробітництво, країна показує свою здатність посилювати свій бренд в майбутньому.

Складова «людський капітал» тісно пов'язана з якістю життя в країні, і виходячи з рівня згуртованості та освіченості населення, його продуктивності та рівня здоров'я визначає прогрес країни у перспективі.

Фактор «темпи росту» залежить від бізнес-клімату всередині країни, темпів росту населення, рівня ВВП, експорту та іншого. Оцінка цієї складової дає можливість визначити траєкторію розвитку та можливості процвітання країни в майбутньому.

Чинник «стабільність», пов'язаний з наявністю середовища для розвитку бізнесу, фінансовим управлінням країни, рівнем її залежності від ресурсів, дотриманням міжнародних норм та іншим.

Остання рушійна сила «вплив», виходить з культурної спадщини країни і дає змогу оцінити її вагу в глобальному середовищі в економічному, політичному та культурному аспектах.

Поєднання зазначених вище факторів визначає загальну здатність країни нарощувати свої сили та підвищувати конкурентний статус в майбутньому. П'ятнадцять потенційних країн-лідерів наведено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Майбутні лідируючі країни-бренди за оцінкою компанії
FutureBrand**

Країна	Місце у рейтингу
Об'єднані Арабські Емірати	1
Чилі	2
Малайзія	3
Катар	4
Естонія	5
Китай	6
Ісландія	7
Мексика	8
Бразилія	9
Турція	10
Таїланд	11
Колумбія	12
Індія	13
Казахстан	14
В'єтнам	15

Складено на основі даних компанії FutureBrand

Міжнародною соціологічною асоціацією було проведено дослідження сприйняття України жителями ЄС і США. В результаті, було встановлено, що іноземці вважають, що основними характеристиками України є політична й економічна нестабільність,

корумпованість, залежність від більш впливових країн, як-то Росія та Сполучені Штати Америки. Все це відлякує інвесторів, закріплюючи за Україною статус несамостійної та кризової держави.

Крім цього, у свідомості третини громадян України, своя держава асоціюється з політичними скандалами. Інша частина опитаних асоціює Україну з гарними жінками. Значна частина респондентів вказують, що саме на це, а також на природні ресурси та людський капітал варто робити акцент при створенні іміджу країни. І лише десять відсотків опитаних пропонують при просуванні бренда України звернути увагу на її науковий потенціал.

Перша спроба створення позитивного бренду України була зроблена в грудні 2005 року. Як виявилось потім, тендер на проведення відповідної політики виграла нікому невідома фірма, що не мала відповідного досвіду у сфері національного брендингу. Перед чемпіонатом «Євро-2012» було розпочато іншу програму по просуванню бренду України. Її реалізацією займається Міністерство закордонних справ України. Одним з перших її результатів стала розробка концепції бренду України, яку можна побачити на сайті www.brandukraine.org. Головне гасло, під яким пропонується розвивати бренд країни – це «Україна-відкритість».

На нашу думку, акцент на відкритості України до всього нового, в тому числі технологій, інвесторів, туристів є позитивним. З іншого боку, в задекларованому слогані відсутній акцент на те, що країна дотримується власних традицій, шанобливо ставиться до своєї культури, має потужний інтелектуальний, науковий потенціал, є стабільною в економічному, політичному, соціальному аспектах.

Виходячи з цього, на нашу думку, важливо, по-перше, активізувати участь держави як головного ініціатора та організатора процесу побудови позитивного бренду країни. По-друге, в цьому контексті потрібно більш глибоко проаналізувати досвід країн, які досягли в національному брендингу значних успіхів, виявити найбільш успішні інструменти, адаптувати їх до національної специфіки і впровадити в практику. По-третє, стратегія підвищення конкурентного статусу України має спиратись, з одного боку, на подолання системних

вад, які гальмують її розвиток тривалий час, а з іншого – на створення та розвиток її конкурентних переваг. Врахування вищезазначених аспектів при розробці стратегії національного брендингу України дасть реальну можливість підвищити її конкурентний статус у довгостроковій перспективі.

3.3. Пріоритетні напрями зростання конкурентоспроможності вітчизняної економіки

Дослідження економічного потенціалу за його складовими показало, що можливості екстенсивного розвитку національної економіки практично вичерпані, а вагомого запасу розвитку поки що не сформовано. Серед основних причин такої ситуації можна виокремити некритичне використання рекомендацій міжнародних фінансових організацій, що не були специфіковані до національних особливостей розвитку; недооцінка потенціалу України на початку реформ, що стала на заваді формування постіндустріального вектору її економічної динаміки; відсутність досвіду державного управління у політичній еліті; акцент реформ на статистичних змінних та нехтування інституційними перетвореннями; відсутність національної ідеї, щоб об'єднувала суспільство на шляху до змін та інше. Врахування наведених факторів при формуванні загальнонаціональної економічної політики сприяло б зростанню конкурентоспроможності вітчизняної економіки та підвищенню рівня добробуту населення.

Виходячи з наведеного вище, та враховуючи досвід країн цільового кластеру, визначено, що основною рушійною силою здійснення реформ мають стати інновації. В економічній літературі склалося досить поширене враження, що останні можуть бути використані лише у виробництві. Досвід же розвинених країн, наприклад, держав ЄС, свідчить, що це засіб покращення життя людини в абсолютно всіх сферах життєдіяльності, починаючи від створення нової продукції до нових способів захисту навколишнього середовища (так звані еко-інновації).

Аналіз вітчизняного інноваційного потенціалу показав, що держава не приділяє потрібної уваги цій складовій. Більш того, заходи, що приймаються, як-то збільшення збору за патентування чи скасування пільг для технопарків, мали скоріше на меті збалансувати бюджет, аніж сприяли інтенсивному розвитку країни. Виходячи з цього, пропонуємо наступні заходи, які б, на нашу думку, змогли б покращити ситуацію в цій сфері, зокрема:

- збільшити витрати держави на НДР, як мінімум вдвічі;
- реформувати систему освіти, зробивши її більш гнучкою та такою, що відповідає потребам сучасного розвитку;
- розробити та впровадити у життя програми співпраці університетів, науково-дослідних установ та підприємств промисловості з метою реалізації спільних наукових досліджень задля створення нового високотехнологічного продукту;
- запровадити систему безвідсоткового кредитування інноваційних проектів;
- надати державні гарантії банкам, які здійснюють кредитування інноваційних проектів у пріоритетних галузях;
- запровадити пільгове оподаткування доходів новостворених підприємств, якщо виконується одна з умов: реалізується високотехнологічна продукція; експортується високотехнологічна продукція; купуються чи створюються нові технології;
- сприяти розвитку інноваційної інфраструктури, особливо технологічним паркам (поки що правові ініціативи щодо них заморожені);
- заохочувати здійснення еко-інновацій, зокрема, нових технологій очистки та знешкодження хімічних відходів, комунальних стічних вод, твердих відходів тощо, які б дали можливість покращити стан навколишнього середовища та інше.

Реалізація вищезазначених заходів сприятиме збільшенню інноваційної активності підприємств, збільшить їх зацікавленість у здійсненні наукових розробок, підвищить рівень кооперації у тріаді «університет-наука-виробництво». Поширення та розвиток еко-

інновацій в умовах загострення екологічної ситуації в світі та Україні зокрема, сприятиме формуванню, так званої, «зеленої економіки», яка в останні роки набирає популярності та актуальності в розвинених країнах Європи та Азії.

Визначившись з рушійними силами, слід окреслити пріоритети розвитку, які б дали реальну можливість національній економіці підвищити свій конкурентний статус і посісти гідне місце на світовій арені. Зрозуміло, що навіть оновивши усі виробничі фонди, традиційним галузям буде надзвичайно важко прорватись на світовий ринок, посунувши світових лідерів, а тому акцент має бути зроблений на тих середньо- та високотехнологічних галузях, де в нас ще збереглися явні конкурентні та порівняльні переваги. Ми вважаємо, що такими галузями є: оборонно-промисловий комплекс, представлений авіаційною, суднобудівною, оборонною, ракетно-космічною галузями, та ІТ-сектор.

Вибір галузей ОПК за пріоритетні зумовлено тим, що по-перше, 8 % технологій цього комплексу є унікальними; 60 % – відносяться до технологій сучасного рівня; більше 130 напрацювань науково-технологічного характеру можуть бути застосовані у цивільному секторі при вирішенні різних завдань. По-друге, країна входить у першу десятку країн світу за постачанням озброєння; має замкнені цикли з виробництва бронетанкової техніки, авіаційних ракет, радіолокаційних систем, автоматизованих комплексів, інженерної техніки, засобів навігації та керування рухом. По-третє, розвиток оборонно-промислового комплексу сприятиме позитивній динаміці пов'язаних галузей, як-то металургія, машинобудування, хімічна, радіоелектронна промисловість, інформаційні технології і телекомунікації, дасть підприємствам відповідних галузей ресурси для оновлення їх технологічної бази тощо.

Як було зазначено у попередньому розділі, розвиток ОПК практично ніяк не стимулюється державою. Це проявлялося у недофінансуванні, надзвичайно низьких обсягах держзамовлень, що ставлять галузі комплексу на межу виживання та іншому. Продовження державою прийнятого курсу загрожує втратою існуючих

позицій України на відповідних ринках світу. Про серйозність ситуації свідчить політика конкурентів, зокрема Китаю, який обрав космічну та авіаційну галузь як пріоритетні напрями розвитку до 2020-2030 рр. і посиленими темпами нарощує витрати на НДР та розширяє співробітництво з США та ЄС в цих сферах.

З огляду на це, оборонно-промисловий комплекс вимагає термінових реформ, серед яких можна виділити:

- збільшення обсягів витрат держави на НДР у сфері ракетно-космічної, авіаційної галузі;
- збільшення держзамовлення на підготовку спеціалістів в галузях ОПК та заохочення випускників обирати професію саме в цій сфері;
- збільшення обсягів держзакупівель (вони мають перевищувати обсяги експорту продукції у 2-3 рази). Закуплену продукцію держава може використати для якісного оновлення Збройних Сил України;
- сприяння розвитку міжнародного співробітництва, зокрема, здійснення спільних міжнародних проектів в цій сфері та інше.

Реалізація вищезазначених заходів дасть можливість вирішити основні проблеми ОПК, які тривалий час гальмують його розвиток, сприятиме позитивній економічній динаміці як авіаційної, суднобудівної, оборонної, ракетно-космічної галузей, так і пов'язаних з ними.

Вибір ІТ-сектору, як пріоритету, зумовлений по-перше, забезпеченням виробництва даною галуззю товарів з високою нормою доданої вартості; по-друге, високим рівнем розвитку та потенціалу вітчизняної ІТ-сфери. Зокрема, Україна володіє висококваліфікованими ІТ-спеціалістами; має стабільний попит на продукцію як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку, про що свідчать прискорені темпи росту галузі – 30-40 % на рік, які у 3-4 рази вищі за середньосвітові. Крім цього, країна входить у п'ятірку світових лідерів за експортом програмних продуктів, поступившись лише Індії, Китаю, Бразилії. Для того, щоб дати додатковий поштовх для розвитку цієї сфери, необхідно вжити наступних заходів:

- підвищити рівень захисту інтелектуальної власності;
- сприяти підвищенню рівня комп'ютеризації населення;
- здійснити адаптацію освіти у сфері ІТ до потреб ринку;
- збільшити інвестиції держави у розвиток цієї сфери, в тому числі і інвестиції у розвиток фундаментальних досліджень;
- сприяти розвитку державно-приватного партнерства.

Крім зазначеного вище, розвитку ІТ-сфери сприятиме розвиток кластерів та технопарків у великих містах. Для того, щоб останні активно створювались і успішно працювали, державі слід ввести для ІТ-компаній податкові канікули зі ставкою хоча б 5 % для фізичних та юридичних осіб на мінімум 5 років¹; надати територію та приміщення для цих компаній на пільгових умовах; створити умови для налагодження зв'язків між потужними університетами та компаніями як для здійснення спільних наукових досліджень, так і для працевлаштування студентів та випускників в цій сфері тощо.

Реалізація запропонованих заходів в сфері ІТ сприятиме виходу з тіні цього бізнесу, збільшить надходження до бюджету за рахунок пришвидшення і так стрімких темпів росту галузі, сприятиме створенню нових робочих місць, збільшенню внутрішніх та іноземних інвестицій; підвищенню конкурентоспроможності країни на світовому ринку високотехнологічних товарів.

Крім визначених пріоритетів розвитку, не слід забувати і про традиційні галузі, зокрема, про АПК. В умовах, коли в світі з'являється реальна загроза продовольчої кризи, а стан вітчизняного сільського господарства потребує термінових якісних змін, реформування агропромислового комплексу України є, на сьогодні, надзвичайно актуальним. Як зазначалось в попередньому розділі, Україні, незважаючи на ряд серйозних проблем, все ж вдалось зберегти науковий потенціал аграрного сектору (за роки незалежності він скоротився лише у 1,3 рази, тоді як в цілому скорочення наукових кадрів по країні склало майже 3 рази). Крім цього, країна володіє родючими ґрунтами, які за розрахунками вчених можуть давати до 500

¹ Законопроекти у цій сфері, зокрема №8267-д, які мають бути прийняті найближчим часом, включають в декілька разів вищі ставки оподаткування.

кг зерна на 1 особу при мінімальній нормі 160 кг; має сприятливі кліматичні умови та території, що підходять для виробництва екологічно чистої продукції; займає високі позиції на світовому ринку зернових, соняшнику, курячих яєць, м'яса бройлерів тощо.

Основними напрямками реформування АПК мають стати: по-перше, прийняття Закону України «Про ринок земель». Завдяки введенню в дію цього нормативно-правового акту і відповідному залученню землі у оборот, землевласники отримають доступ до кредитів (зокрема, іпотечних) та інвестицій. Отримання додаткових фінансових ресурсів надасть можливість розширити та оновити матеріально-технічну базу і за рахунок цього підвищити продуктивність праці в сільськогосподарському виробництві.

По-друге, враховуючи існуючі обмеження СОТ щодо розміру фінансування державою АПК (3 млрд. грн., коли потрібно в десять разів більше), уряду слід ініціювати створення спеціального фонду для розвитку сільськогосподарського виробництва, базою для нього могла б стати частина ПДВ, що сплачується з торгівлі харчовими продуктами. При цьому, важливо, щоб підтримка, що надається урядом сільгоспвиробникам у вигляді пільг, субсидій тощо, здійснювалась на умовах участі відповідного економічного суб'єкту у розвитку сільської місцевості. Формами участі можуть бути: працевлаштування місцевого населення; розвиток господарської кооперації; інвестиції в розвиток соціальної сфери тощо.

По-третє, уряду слід зменшити кількість посередників на сільськогосподарському ринку та законодавчо визначити процент їх надбавки на основні продукти харчування. Такі заходи дадуть можливість державі підвищити ціну на закупівлю сільськогосподарської продукції у виробників, а у останніх підвищиться мотивація щодо подальшого здійснення своєї діяльності. Крім цього, споживач зможе купувати продукти харчування вітчизняного виробництва за прийнятною ціною.

По-четверте, слід змінити підхід у здійсненні зовнішньої торгівлі сільськогосподарської продукцією. Зокрема, необхідна переорієнтація країни з експорту сировини на експорт готової продукції; скорочення

імпорту сільськогосподарської продукції за рахунок нарощування власного виробництва. В цьому пункті необхідна державна підтримка харчової галузі. Оскільки виробничі потужності її недозавантажені, а потенціал розвитку значний, уряду слід прийняти програму розвитку цієї галузі. В ній визначити поступове нарощування темпів виробництва необхідної продукції та відповідне зменшення імпортованої, всі ці процеси мають супроводжуватись підтримкою держави через пільгові кредити, державні гарантії тощо.

По-п'яте, для збереження родючості ґрунтів вважаємо за необхідне прийняти відповідний закон, щоб чітко визначав відповідальність органів влади, землевласників, землекористувачів за збереження корисних властивостей ґрунту.

По-шосте, розгляд зернових запасів на рівні з валютними резервами в світлі продовольчої кризи з наступним формуванням світового запасу зерна при ООН посилить стабільність світових продовольчих ринків та перенаправить кошти в реальний сектор вітчизняної економіки [12].

Реалізація вищезазначених заходів, в світлі наростання продовольчої кризи, сприяла б посиленню національної безпеки країни.

Інша традиційна сфера економіки – ГМК, також потребує реформ. З огляду на високий ступінь зносу обладнання, високі норми споживання енергії, вплив на навколишнє середовище та на конкурентоспроможність загалом, кількість діючих підприємств галузі слід зменшити, залишивши лише найбільш ефективні. Останні слід об'єднати задля зниження витрат на виробничу та науково-дослідну діяльність. Для працівників, що вивільняються з галузі, державі слід організувати оплачувані курси перекваліфікації з урахуванням потреб розвитку національної економіки.

Ще одна не менш важлива галузь, що потребує серйозної уваги держави, – це машинобудування. Основними заходами для підтримки та розвитку цієї галузі мають стати:

- стимулювання урядом інноваційної діяльності машинобудівних підприємств шляхом надання пільгових кредитів,

зменшення розміру податку відповідно до рівня витрат підприємств на НДР тощо;

- підтримка розвитку системи зв'язків машинобудування з ОПК, АПК, хімічною промисловістю та іншими важливими галузями в напрямку забезпечення постачання ним відповідного обладнання, комплектуючих на взаємовигідних умовах;

- реалізація проектів комплексної модернізації вагонів метрополітену та залізниці, що дало б поштовх для подальшого розвитку вагонобудування та дало б можливість зменшити споживання енергії [32];

- популяризація продукції вітчизняного автовиробника за рахунок, наприклад, заміни чиновниками своїх службових закордонних авто на автомобілі українського виробництва, чи-то заміна автобусного парку (зокрема, старих автобусів або переобладнаних вантажних під пасажирські) на нові автобуси вітчизняних виробників типу Богдан, ЗАЗ, БАЗ тощо.

Реалізація зазначених заходів сприяла б збільшенню рівня завантаження потужностей машинобудівних підприємств, активізації їх виробничої та інноваційної діяльності, збільшенню відрахувань галузі до бюджету та інше.

Запропоновані вище реформи у пріоритетних та традиційних галузях мають стати важливою складовою зваженої соціально-економічної політики, структурованої за цілями в частині забезпечення економічної ефективності суспільного виробництва (перша група цілей), соціальної стабільності та справедливості (друга група цілей), інституціонального розвитку (третья група цілей). Так, перша група цілей має орієнтувати на підвищення ефективності діяльності суб'єктів економічної діяльності, що відображається в позитивних темпах росту економіки; макроекономічній стабільності; зростанні частки високотехнологічних виробництв у ВВП; підвищенні інновативності економіки; покращенні екологічного стану в країні та інше. Друга група цілей має передбачати зменшення диференціації у рівні доходів; зростання рівня реальної заробітної плати; підвищення показників здоров'я та якості медичного обслуговування; покращення показників

природного руху населення; підвищення якості освіти тощо. Досягнення третьої групи цілей повинно забезпечувати свободу вибору і здійснення підприємницької діяльності, конкуренцію; ефективність державного управління; високий рівень довіри до влади в суспільстві та інше.

Основними методами для реалізації зазначених вище цілей мають стати засоби прямого впливу держави. Зокрема, відносно першої групи цілей визначено необхідність у застосуванні заходів бюджетно-податкової політики, зокрема, зниження податкового навантаження на всі види інноваційної та високотехнологічної діяльності; зростання витрат держави на НДР; збільшення державних закупівель та розширення держзамовлення на підготовку спеціалістів у пріоритетних галузях економіки; дозволити відносити на витрати від 120 до 150% вкладень підприємств в НДР (при цьому, розмір пільг диференціювати за найбільш важливими секторами економіки); запровадження пільгового оподаткування доходів новостворених підприємств за умови виконання відповідних умов (реалізується та/або експортується високотехнологічна продукція; купуються чи створюються нові технології); встановлення прогресивного екологічного податку; визначення норми повернення підприємствам податку з прибутку, що сплачується в поточному періоді в частині заходів, що використовуються на технічне переоснащення тощо.

Поряд з цим, визначено потребу у застосуванні засобів грошово-кредитної політики для досягнення цілей ефективності суспільного виробництва, зокрема, використання процедур цільового рефінансування комерційних банків у тісному взаємозв'язку із завданнями бюджетної, промислової та структурної політики (шляхом рефінансування під заставу облігацій, векселів, інших боргових зобов'язань платоспроможних підприємств, співфінансування державних програм, надання державних гарантій тощо).

Серед методів непрямого впливу виокремлено розроблення та впровадження в життя програм співпраці університетів, науково-дослідних установ та підприємств промисловості з метою реалізації спільних наукових досліджень задля створення нових

високотехнологічних продуктів; забезпечення зростання кількості спільних міжнародних проектів у середньо- та високотехнологічних сферах; посилення прозорості державно-приватного партнерства; лібералізація процедур отримання позик для малого та середнього бізнесу; залучення талановитої молоді до здійснення технологічних інновацій; сприяння в організації венчурних фондів; розширення надання державою інформаційно-консультаційних послуг; розвиток інноваційної інфраструктури, особливо, технологічних парків тощо.

Встановлено, що для досягнення другої групи цілей слід поєднати такі інструменти бюджетно-податкової політики як: збільшення витрат держави на охорону здоров'я та освіти, запровадження цілісної системи адресної соціальної допомоги, поглиблення системи прогресивного оподаткування доходів тощо з важелями непрямого впливу держави (активізація трудової та економічної діяльності; забезпечення адаптації системи вищої освіти до потреб ринку праці; пропагування здорового способу життя, обмеження реклами алкоголю на телебаченні та в інших ЗМІ; сприяння поширенню сімейних цінностей; підвищення стандартів медичного обслуговування та інше).

Для досягнення третьої групи визначено застосування непрямих методів дії, а саме: реформування системи державного управління через дебюрократизацію (спрощення процедур і скорочення термінів ухвалення рішень органами державної влади); запровадження дієвого механізму контролю за витратами коштів з бюджету; гарантування захисту прав власності та конкуренції; забезпечення суспільної налаштованості на зміни та відновлення довіри до влади; подолання корупції тощо.

Для реалізації відповідних реформ слід окреслити джерела фінансування відповідних програм розвитку. В економічній літературі досить поширеною є думка і надія на те, що іноземні джерела розвитку (простіше кажучи іноземні інвестори) дадуть можливість вітчизняним виробникам реформуватись, вирощуючи високотехнологічні сегменти; національній економіці поступово перебудовуватись, а показникам соціального та економічного розвитку покращуватись.

Ми ж вважаємо, що розраховуючи на когось, прорив Україні не зробити. Досвід найконкурентоспроможніших країн як Сходу, так і Заходу, є тому підтвердженням. Саме тому акцент на внутрішніх джерелах розвитку та стимулювання вітчизняного виробника і його інвестиційної, інноваційної та інших активностей є для нас безальтернативним.

Серед незадіяних джерел для здійснення політики прориву, ми виокремили найбільш масштабні та важливі з позицій довгострокового розвитку, зокрема:

1. «Фінансування під майбутнє». Це означає здійснення емісії, підкріпленої державними цінними паперами і коригованої Центральним Банком, для фінансування довгострокових проектів у пріоритетних галузях економіки. Збільшення рівня монетизації економіки з сьогоднішніх близько 50 % до 80 % ВВП, як у розвинених країнах світу, дасть змогу перетворити «короткі» гроші у «довгі», активізує розвиток фондового ринку та сприятиме реалізації важливих для економіки проектів та реформ.

Також слід пам'ятати, що капіталовкладення у високотехнологічні галузі дає віддачу лише через певний час, тому для того, щоб зробити такий перерозподіл коштів вигідним, необхідне створення відповідних стимулів та механізмів. Вирішення цього завдання можливе завдяки застосуванню довгострокового індикативного планування, яке є надзвичайно популярним та ефективним у розвинених країнах світу, як-то Франція, Японія, Німеччина та інших.

2. Детінізація економіки. Обсяги тіньової економіки за різними підрахунками складають більше половини ВВП. Основними заходами боротьби з цим явищем мають стати: створення таких умов, за яких тіньова діяльність була б неефективною, зокрема, зниження податків та підвищення відповідальності за їх несплату; легалізація тіньових доходів некримінального походження; реалізація заходів з подолання корупції, описаних у попередньому підрозділі та інше.

«Виведення капіталів з тіні» – це захід не для збільшення надходжень до бюджету, а скоріше для усунення великої перешкоди для вкладання коштів у перспективні вітчизняні виробництва.

3. Реформування відносин власності та приватизація державних підприємств в обмін на інвестиції розвитку. Такі дії мотивуватимуть власників здійснювати прогресивні реформи, а державі – отримати «ефективного власника».

Крім зазначених джерел розвитку, позитивно вплинула б на економічний розвиток реалізація спільних міжнародних проектів. Створення таких проектів має відбуватись у середньо- та високотехнологічних сферах. Це надасть можливості отримати як інвестиції, корисний досвід від співпраці з іноземними колегами, так і скористатись корисним ефектом від здійснення проекту.

Проведення запропонованих реформ з використанням окреслених джерел розвитку дасть змогу не тільки підвищити конкурентоспроможність національної економіки, а й сприятиме зростанню рівня життя та безпеки людей, останнє є головним і має стати пріоритетом для будь-яких дій влади.

ПІСЛЯМОВА

У монографії здійснено теоретичне узагальнення теорії конкурентоспроможності національної економіки та запропоновано нове вирішення завдання підвищення конкурентоспроможності економіки України через визначення та реалізацію системи стратегічних цілей її розвитку. Наукові та практичні результати дослідження дали підставу зробити такі висновки:

1. Дослідження поглядів вітчизняних та зарубіжних учених на конкурентоспроможність національної економіки виявило існування різних точок зору на природу вищезгаданої наукової категорії. Їх систематизація дала змогу виокремити державний, ринковий, корпоративний, інвестиційний, інноваційний, інституційний підходи, кожен з яких акцентує увагу на відповідному факторі, що дозволяє ідентифікувати економіку як конкурентоспроможну. В цьому контексті автором виокремлено дві рушійні сили: ринок та державу, оптимальне співвідношення яких дозволяє усім іншим чинникам найбільш ефективно спрацьовувати в напрямі підвищення рівня соціально-економічного розвитку країни. В умовах посилення конкурентної боротьби між провідними економіками світу, та враховуючи ідею Ф.Ліста щодо правомірності застосування політики «виховного протекціонізму» в умовах глобалізації, визначено актуальність активізації ролі держави як головного ініціатора та організатора системних перетворень у вітчизняній економіці. З огляду на це, запропоновано власне визначення конкурентоспроможності, яке відрізняється від існуючих системним характером, і полягає у трактуванні вищезгаданої наукової категорії як результату ефективного використання наявних конкурентних переваг суб'єктом економічної діяльності – підприємством, галуззю/сектором економіки, національною економікою, країною, що забезпечує досягнення ним стратегічних цілей свого розвитку. Виходячи з цього, встановлено, що конкурентоспроможність національної економіки - це результат ефективного управління конкурентними та порівняльними перевагами країни, що з одного боку, дає змогу національним компаніям виробляти

товари і послуги, які користуються попитом як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, та з іншого - забезпечувати зростання суспільного добробуту.

2. Обґрунтовано, що якісна, науково обґрунтована оцінка конкурентоспроможності економіки дає змогу виявити конкурентні переваги та проблемні сторони у соціально-економічному розвитку країни, а відповідний аналіз окреслює можливі шляхи для підвищення її міжнародної конкурентної позиції. З цією метою було проведено дослідження та наступну типологізацію існуючих методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності на рівні національних економік. Зокрема, виокремлено: матричний (Р.Фармер, Б.Річмен), факторний (методика Європейського форуму з розвитку менеджменту), індексний (методики Всесвітнього економічного форуму та Міжнародного інституту розвитку менеджменту) та емпіричний підходи (практикується Корейським інститутом дослідження промислової політики (IPS), Японським центром економічних досліджень (JCER), Мексиканським інститутом конкурентоспроможності (IMCO)). За результатами компаративного аналізу було виділено методика Всесвітнього економічного форуму, що вирізняється з-поміж інших найвищим рівнем репрезентативності, великим досвідом проведення рейтингової діяльності, найбільшою широтою охоплення й кількістю партнерських організацій.

3. На основі вибірки міжнародних даних за методикою Всесвітнього економічного форуму, проведено кластерний аналіз факторів конкурентоспроможності з використанням статистичного програмного пакету STATISTICA 7.0, що дало можливість структурувати групи країн за рівнем глобальної конкурентоспроможності та визначити місце України в отриманій ієрархії (третій кластер, до якого входять, крім України, Туреччина, Мексика, ПАР, Малайзія, Таїланд, Румунія, Колумбія, Казахстан, Болгарія та інші). Встановлено, що поступовий еволюційний перехід від одного кластеру до іншого не здатний забезпечити суттєвих змін конкурентної позиції України на міжнародній арені через поступове консервування застарілих укладів вітчизняної економіки, динамічний

розвиток інших національних економік, стрімке формування в світі нових виробництв шостого технологічного укладу та іншого. Визначено, що для реальних змін у конкурентному статусі національної економіки необхідно брати за орієнтири розвитку країни першого кластеру (Сингапур, Швейцарія, Швеція, Фінляндія, США, Великобританія, Нідерланди, Японія, Німеччина та інші).

4. За результатами проведеного всебічного аналізу економічного потенціалу України встановлено, що за роки незалежності країна так і не зуміла вийти на траєкторію стійкого соціально-економічного розвитку. Визначено ряд проблем, які гальмують її рух в даному напрямі, зокрема: низька якість інституційного середовища; деформована вікова структура населення; незадовільний стан навколишнього середовища; невисока у міжнародному порівнянні якість освітніх послуг; спеціалізація країни на низькотехнологічних укладах; високі показники зносу основних засобів та високий рівень ресурсо- та енергоємності виробництва; низький рівень інноваційної активності; низхідна динаміка фінансування державою витрат на НДР та інше.

Серед конкурентних та порівняльних переваг країни виокремлено такі: унікальний природно-ресурсний потенціал; високий рівень освіченого населення; наявність галузей, що здатні стати локомотивами розвитку, зокрема, авіаційна, суднобудівна, оборонна, ракетно-космічна галузі та ІТ-сфера; високий потенціал науки, наприклад, у сфері матеріалознавства, кріомедицини, радіофізики міліметрового та субміліметрового діапазону, мікро- та оптоелектроніки, аерокосмічних технологій тощо; високий рівень конкурентоспроможності науковців, про що свідчить їх участь у різноманітних міжнародних проектах, активність у публікаціях результатів своїх наукових досліджень за кордоном тощо.

5. З метою успішної інтеграції національної економіки до глобального техніко-економічного простору запропоновано авторський підхід до розроблення та реалізації стратегічних напрямів досягнення Україною високого конкурентного статусу, в основу якого покладено пріоритет забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку

країни (досягнення міжнародних конкурентних переваг країни на інноваційній основі через розширення її економічного потенціалу) та комплекс цільових заходів держави, який було структуровано за цілями, методами, інструментами та джерелами фінансування.

Встановлено, що для системних перетворень в Україні політика досягнення високого конкурентного статусу має враховувати сучасні структурні зміни у світовій економіці, досвід країн-лідерів та національну специфіку розвитку. З огляду на це, виокремлено три групи цілей: забезпечення економічної ефективності суспільного виробництва (перша група цілей), соціальної стабільності та справедливості (друга група цілей), інституціонального розвитку (третья група цілей). Визначено, що для їх досягнення оптимальним буде поєднання методів прямого (інструменти грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики) та непрямого впливу держави. З-поміж існуючих джерел фінансування акцентовано увагу переважно на внутрішніх, зокрема: «фінансування під майбутнє»; детінізацію економіки; упорядкування відносин власності та приватизацію державних підприємств в обмін на інвестиції розвитку; реалізацію спільних міжнародних проектів у середньо- та високотехнологічних сферах та інше.

Реалізація запропонованих реформ забезпечить успішну інтеграцію України до глобального техніко-економічного простору, підвищення рівня конкурентоспроможності економіки та зростання рівня суспільного добробуту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азоев Г. А. Конкуренентоспособность фирмы / Г. А. Азоев, А. Ч. Челенков. – М., 2001. – 256 с.
2. Александрова Ю. Ю. Современное содержание механизма конкуренции / Ю. Ю. Александрова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=21900>
3. Алімов А. Н. Конкуренентоспроможність національної економіки / А. Н. Алімов, В. Н. Ємченко. – Ін-т економіки НАН України. – Л., 2001. – 59 с.
4. Альма-мачеха. Почему украинские вузы теряют авторитет в глазах студентов // Корреспондент. – №13. – 6 апреля 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://korrespondent.net/business/economics/1338499-korrespondent-almamacheha-pochemu-ukrainskie-vuzy-teryayut-avtoritet-v-glazah-studentov>
5. Амблер Т. Практический маркетинг / Т. Амблер. – СПб.: Питер, 1999. – 310 с.
6. Аналітична записка «Щодо сприяння забезпеченню конкурентоспроможності української автомобілебудівної галузі» – Сайт Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.niss.gov.ua/articles/546/>
7. Антикоррупционные реформы в Украине проходят очень медленно – GRECO. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://podrobnosti.ua/power/2012/04/18/832327.html>
8. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: регіональний аспект / Л. Л. Антонюк. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2005_1_Antoniuk_ukr.pdf.
9. Бабаян Д. Понятие полюса и центра силы и место Китая в мировой политике / Д. Бабаян. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.journal-neo.com/?q=node/488>

10. Базалієва Л. В. Науково-теоретичні та методичні основи управління трансакційними витратами підприємства / Л. В. Базалієва. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 164 с.

11. Базилевич В.Д. Історія економічних учень: Навч. посібник / Базилевич В.Д., Гражевська Н. І., Гайдай Т. В., Леоненко П. М., Нестеренко А.П. – К.: Знання, 2004. – 1300 с.

12. Безуглий М. Д. Сучасний стан реформування аграрно-промислового комплексу України / М. Д. Безуглий, М. В. Присяжнюк. — К.: Аграр. наука, 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaan.gov.ua/files/stan2012.pdf>

13. Безчасний Л. К. Фактор інновацій в моделях економічного зростання / Л. К. Безчасний, В. Мельник // Інноваційний фактор сталого економічного зростання : Зб. наук. праць; наук. ред. Л. Безчасний. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2002. — С. 4—23.

14. Белецкая И. И. Конкурентоспособность в ее современной трактовке / И. И. Белецкая // Маркетинг и бизнес. – 2004. – №10 (40). – С. 81-88.

15. Бочарова Ю. Г. Компаративний аналіз методичних підходів до оцінки рівня національної конкурентоспроможності / Ю. Г. Бочарова // Прометей : Регіональний зб. наук. праць з економіки. – 2009. – № 3 (30). – С. 45-49.

16. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі / І. Бураковський. – К.: Основи, 2000. – 241 с.

17. Бусол О. Вплив деяких чинників боротьби з корупцією на її загальний рівень у країнах світу / О. Бусол // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика) – №22 – 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/bozk/2010_22/22_text/g10.pdf

18. Варшавский А. Социально-экономические проблемы российской науки: долгосрочные аспекты развития / А. Варшавський // Экономика и математические методы. – №10. – 2000. – С. 28-34.

19. Водные ресурсы и их влияние на состояние и перспективы региональных земельных рынков в мире, апрель 2008 г. – Федеральный портал «Индикаторы рынка земли». [Електронний ресурс]. – Режим

доступу: [http://land-in.ru/UserFiles_earth/File/Analysis/Water_World_Land-in.Ru %281 %29.pdf](http://land-in.ru/UserFiles_earth/File/Analysis/Water_World_Land-in.Ru%281%29.pdf)

20. Войтович Р. В. Вплив глобалізації на систему державного управління (теоретико-методологічний аналіз): Монографія / Р. В. Войтович та ін.; за заг. ред. д-ра філос. наук, проф. В. М. Князева. – К.: Вид-во НАДУ, 2007. – 680 с.

21. Войтоловский Ф. Г. Государство в эпоху глобализации: экономика, политика, безопасность / Ф. Г. Войтоловский; отв. ред. Ф. Г. Войтоловский, А. В. Кузнецов. – М.: ИМЭМО РАН, 2008. – 219 с.

22. ВР: Подтвержденные запасы газа в Украине составляют 900 млрд.куб.м, 09.06.2011 – Сайт РБК. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ua/rus/top/show/vp-podtverzhdennye-zapasy-gaza-v-ukraine-sostavlyayut-900-mlrd-09062011144400>

23. Галузевий огляд Erste Bank «Харчова та переробна промисловість». – 27 вересня 2011 р. – Сайт журналу «Бізнес». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.business.ua/upload/analytics/Food %20and %20Beverage.pdf](http://www.business.ua/upload/analytics/Food%20and%20Beverage.pdf)

24. Гаррісон Л. Е. Сприяння прогресивним культурним змінам / Л. Е. Гаррісон // Незалежний культурологічний часопис «І». – №53. – 2008. – С. 152-162.

25. Гейер Г. В. Управление в условиях инновационной конкуренции: Монография / Г. В. Гейер; ДонГУЭТ. – Донецк: Норд – Пресс, 2006. – 325 с.

26. Гельвановский М. И. Национально-государственная стратегия конкурентоспособности России: Методологические аспекты. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.hse.ru/data/460/669/1234/ Гельвановский.pdf](http://www.hse.ru/data/460/669/1234/Гельвановский.pdf).

27. Гермечук В. Борьба с коррупцией в Сингапуре: слагаемые успеха / В. Гермечук // Банкайський весник – 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/bv/narch/543/11.pdf>

28. Голубченко А. Морфологія і генезис гірничо-металургійного комплексу України / А. Голубченко, В. Мазур // Дзеркало тижня. –

№11. – 24 березня 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/morfologiya_i_genezis_girnichometalurgiynogo_kompleksu_ukrayini-49532.html

29. Гончаревич Л. Г. Міжнародна конкурентоспроможність в процесі еволюції / Л. Г. Гончаревич. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/dutp/2007-2/txts/07hlhkpe.htm>

30. Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях “новой экономики” / Л. Гохберг // Вопросы экономики. – 2003. – №3. – С. 26-44.

31. Державна земельна політика в Україні: стан і стратегія розвитку//Національна безпека і оборона – №3. – 2009. – С. 2-16.

32. Державна програма економічного і соціального розвитку України на 2012 рік та основні напрями розвитку на 2013 і 2014 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kr-admin.gov.ua/Comitet/Ua/gromada/141011.pdf>

33. Державна програма щодо запобігання і протидії корупції на 2011–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1240-2011-%D0%BF>

34. Другий додатковий звіт про стан виконання рекомендацій GRECO за результатами 1-го і 2-го раундів оцінювання України, 18.04.2012 – Сайт Міністерства юстиції України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minjust.gov.ua/0/anti_corruption_grecorep

35. Економічна енциклопедія. Т. 2 / Редкол.: С. В. Мочерний. – К.: Академія, 2000. – 814 с.

36. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича; 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Перс, 2004. – 615 с.

37. Експерти: оборонна промисловість вже не може відродитися – Український мілітарний портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mil.in.ua/statti/eksperty-oboronna-promyslovist-vzhe-nemozhe-vidrodytysya>

38. Жаліло Я. А. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації: Монографія / Я. А. Жаліло. – Національний інститут стратегічних досліджень. – К.: Знання України, 2005. – 388 с.

39. Железняк Я. Актуальні проблеми сільського господарства та легкої промисловості України / Я. Железняк – Сайт Молодіжної альтернативи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ya.org.ua/index.php?option=comcontent&view=article&id=459:l-r-&catid=40:2010-08-29-07-09-53&Itemid=54>

40. Зацерковний В. І. Застосування геоінформаційних технологій в аналізі змін показників якісного стану ґрунтів та їх родючості за результатами агрохімічної паспортизації / В. І. Зацерковний, С. В. Кривоберець // Чернігівський науковий часопис. Серія 2: Техніка і природа – №1(3). – 2012. – С. 5-17.

41. Зеленков В. Авіаційна галузь України: підсумки 2010 р. / В.Зеленков// Бізнес. – лютий 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.business.ua/analytics/11774>

42. Інноваційна стратегія українських реформ. – К.: Знання України, 2002. – 326 с.

43. Інновації в Україні: Європейський досвід та рекомендації для України. – Том 3. – Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів Остаточний варіант(проект від 19.10.2011). – К.: Фенікс, 2011. – 76 с. – (проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні»).

44. Інформаційні матеріали до Фахової дискусії «Інноваційний шлях розвитку України: гасло чи реальність?» – К., Центр Разумкова, 2004. – С. 7.

45. Кабмин дал согласие на обнародование отчета GRECO о борьбе с коррупцией в Украине – Сайт Інформаційного агентства Уніан. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/rus/detail/125461>

46. Кальна-Дубінюк Т. П. Основні аспекти впровадження венчурного підприємництва / Т. П. Кальна-Дубінюк, О. А. Причепка // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – Вип. 142. – 2009. – Ч. 1.

47. Каплински Р. Распространение положительного влияния глобализации. Какие выводы можно сделать на основании анализа

цепочки накопления стоимости? / Р. Каплински; Пер. с англ.: Препринт WP5/2002/03. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. – 68 с.

48. Кахович О. О. Хімічний комплекс України. Проблеми та перспективи розвитку галузі / О. О. Кахович, Г. О. Дмитренко // Економічні науки. – №13 – 2007. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/22_NIOBG_2007/Economics/24124.doc.htm

49. Киреев А. П. Международная Экономика Ч.1: Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства / А. П. Киреев. – М.: Международные отношения, 1997. – 416 с.

50. Кирчата І. М. Концептуальний підхід до підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства / І. М. Кирчата // Науково-технічний розвиток: економіка, технології, управління: Матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих вчених, м. Київ, 19-21 квітня 2007 р. / НТУУ «КПІ» – К. : ТОВ «ЕКМО». – 2007. – С.122-123.

51. Кирчата І. М. Оцінка конкурентного потенціалу в системі управління конкурентоспроможністю підприємства: дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / І.М. Кирчата; Приазов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2007. – 214 с.

52. Кирчата І. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі: Монографія / І. М. Кирчата, Г. В. Пояник. – Харків: ХНАДУ, 2009. – 160 с.

53. Ковалев Ю. Ю. Типы стран по уровню развития / Ю. Ю. Ковалев // Вестник московского университета. – Серия 5. – №2. – 2001. – С. 27-31.

54. Конкурентоспроможність економіки України: можливості, переваги, компетенції : Монографія / М-во освіти і науки України; наук. ред. О.Б. Чернега. – Донецьк: Вид-во "Ноулідж" (Донецьке відділення), 2010. – 519 с.

55. Конкурентоспроможність національної економіки України. – К.: НІС, 2002. – С. 5.

56. Конкуренция: теория и практика: Учеб.-практ. пособ.; 2-е изд. испр. и доп. – 1998. – 384 с.

57. Корисні копалини України, 10 березня 2011 р. – Сайт Моя Україна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://moyaukraina.io.ua/s108585/korisni_kopalini_ukraeni

58. Король И. В. Методология исследования конкурентоспособности национальной экономики / И. В. Король // Перспективы инновационного развития Республики Беларусь: Сб. науч. статей II Междунар. науч. конференции, Брест, 19-20 мая 2011 г. / Брестский гос. техн. у-т; редкол.: А.М.Омельянюк . – Брест: Изд-во БрГТУ, 2011. – С. 284-285.

59. Король И. В. Сравнительный анализ методологических подходов к оценке конкурентоспособности национальной экономики / И. В. Король // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – №4(11). – 2012. – С. 98-100.

60. Король І. В. Аналіз динаміки конкурентоспроможності національної економіки України / І. В. Король // Економіка та підприємництво : Зб. наук. праць молодих учених та аспірантів. – №29. – К.: КНЕУ, 2012.– С. 25-31.

61. Король І. В. Дискусійні аспекти теорії конкурентоспроможності національної економіки / І. В. Король // Ефективна економіка. – №2. – 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1812>

62. Король І. В. Інноваційна складова конкурентоспроможності національної економіки / І. В. Король // Пріоритети розвитку національної економіки в умовах євроінтеграції України: Зб. матеріалів III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 1 лютого 2013 р. – Умань : ВПЦ «Візаві», 2013. – С. 44-46.

63. Король І. В. Конкурентоспроможність вітчизняної економіки: аналіз науково-технологічного та інноваційного потенціалів / І. В. Король // Інноваційна економіка. – №1(39). – Тернопіль, 2013.– С. 63-67.

64. Король І. В. Методологічні принципи історизму у дослідженні критеріїв конкурентоспроможності національної економіки / І. В. Король // Стратегія економічного розвитку України: Зб. наук. праць. – Вип. 26–27. – К.: КНЕУ, 2010. – С. 77-85.

65. Король І. В. Прикладні аспекти методології дослідження конкурентоспроможності економіки України / І. В. Король // Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні: Матеріали II Міжнар. наук.-практ. конференції, 1 березня 2013 р. – Вінниця: ВНТУ, 2013. – С. 107-109.

66. Король І. В. Реформування державного управління як головна передумова підвищення конкурентоспроможності національної економіки / І. В. Король // Теорія та практика управління економічним розвитком: Матеріали Міжнар. наук.-практ. конференції, Київ, 22-24 листопада 2012 року. – В 3 т. – Т.1. – Донецьк: ООО «Фирма «Друк-Инфо», 2012. – С. 80-82

67. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз.; пер. с англ. Б. Пинскера. – М.: Дело ЛТД, 1993. – 192 с.

68. Куликов Г. Японський менеджмент и теория международной конкурентоспособности / Г. Куликов. – М.: «Экономика». – 2000. – 247 с.

69. Кульпінська Л. Конкурентоспроможність національної економіки в контексті інтеграційних процесів / Л. Кульпінська // Вісник КНТЕУ. – №5. – 2004. – С. 87-99.

70. Кушнір І. В. Мировая экономика в таблицах и графиках / І. В. Кушнір. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://be5.biz/ekonomika2/002/toc.htm>

71. Ли Куан Ю. Сингапурская история: из третьего мира в первый. — М.: 2005. / Ли Куан Ю. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.ru/MEMUARY/SINGAPUR/singapur.txt>.

72. Лист Ф. Национальная система политической экономии / Ф. Лист. – М.: Изд-во «Европа», 2005. – 249 с.

73. Мазур В. Металургія України: стан, конкурентоспроможність, перспективи / В. Мазур // Дзеркало тижня. – №8. – 27 лютого 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://dt.ua/ECONOMICS/metalurgiya_ukrayini_stan,_konkurentospromozhnist,_perspektivi-59365.html

74. Мала гірнича енциклопедія. В 3-х т. / За ред. В. С. Білецького. — Донецьк: «Донбас», 2004.

75. Малий І. Й. Держава і ринок: філософія взаємодії: Монографія / Малий І. Й., Диба М. І., Галабурда М. К.; За заг. та наук. ред. д-ра екон. наук, проф. І. Й. Малого. — К.: КНЕУ, 2005. — 358 с.

76. Манцуров І. Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни: Монографія / І. Г. Манцуров. — К.: КНЕУ, 2006. — 388 с.

77. Международный опыт относительно предотвращения и противодействия коррупции — Официальный сайт Национального агентства по вопросам государственной службы. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.guds.gov.ua>

78. Мерніков Г. Україна в постіндустріальному світі / Г. Мерніков, А. Шевцов // Реалії та перспективи. — Дніпропетровськ. — 2007. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.db.niss.gov.ua/docs/polmil/ukr_post_industry.pdf

79. Михайловська О. «Європейський парадокс» інноваційного розвитку — уроки для України / О. Михайловська // Економіка України. — №9 — 2006. — С. 56-62.

80. Миценко І. М. Роль інноваційної економіки у забезпеченні екологічної безпеки: досвід країн ЄС / І. М. Міценко. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Prvs/2010_1/tom1/30.pdf

81. Мінеральні ресурси: запаси та видобуток — Сайт Російської географічної спільноти. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rgo.ru/2011/09/mineralnye-resursy-%E2%80%93-zapasy-i-dobycha/>

82. Мінерально-сировинні ресурси та економічний розвиток: Зб. наук. праць; Під ред. Кондратьєва В. Б., Адно Ю. Л. — М.: ІМЕМВ РАН, 2010. — 211 с.

83. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с.

84. Можлива корупція у судовій системі. – Сайт Судової влади України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://court.gov.ua/tu26/12/2/5462/>

85. Моисеев В. «Сингапурское чудо»: как стать процветающей страной / В. Моисеев // Человек и труд. – №3. – 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.chelt.ru/2011/3-11/moiseev.3-11.html>

86. Набрали чинності нові правила боротьби з корупцією в Україні, 01.07.2011 – Сайт ЛІГАБізнесІнформ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.liga.net/ua/news/politics/545620-nabrali-chinnost-nov-pravila-borotbi-z-korupts-yu-v-ukra-n.htm>

87. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : Статистичні збірники за 1995 – 2007 рр. – К.: Держкомстат України.

88. Наукова та інноваційна діяльність в Україні, 2011 : Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України.

89. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2011 р. – К.: Міністерство екології та природних ресурсів України, LAT&K. – 2012. – 258 с.

90. Обзор сферы услуг Западных стран – Портал информационной поддержки экспорта. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://export.by/?act=s_docs&mode=view&id=9502&type=by_country&country_id=134&mode2=archive&doc=64

91. Орешко К. С. Факторы роста малого и среднего бизнеса в странах Скандинавии / К. С. Орешко // Российский внешнеэкономический вестник. – №7. – 2007. – С. 33-44.

92. Основи державної політики у сфері науки та науково-технічної політики: Закон України; № 284-XIV від 01.12.1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/284-14>

93. Офіційний сайт Food and Agriculture Organization of the United Nations. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/>

94. Офіційний сайт Асоціації ІТ України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.itukraine.org.ua/>

95. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org>.

96. Офіційний сайт Державного агентства лісових ресурсів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dklg.kmu.gov.ua/>

97. Офіційний сайт Державного департаменту інтелектуальної власності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sips.gov.ua/>

98. Офіційний сайт Державного комітету з питань регуляторної політики та підприємництва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/>

99. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

100. Офіційний сайт Комітету по боротьбі з корупцією. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.komitet-k.org.ua/node/19>

101. Офіційний сайт компанії FutureBrand. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.futurebrand.com>

102. Офіційний сайт компанії GfK Group. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gfk.com/>

103. Офіційний сайт Корейського інституту дослідження промислової політики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ips.or.kr>.

104. Офіційний сайт Мексиканського інституту конкурентоспроможності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://imco.org.mx>.

105. Офіційний сайт Міжнародного інституту розвитку менеджменту. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imd.ch>.

106. Офіційний сайт Міжнародної організації праці. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://laborsta.ilo.org/data_topic_E.html
107. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/index.php/ua/>
108. Офіційний сайт науково-технічного журналу SciTech. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kampi.bancorp.ru>
109. Офіційний сайт Світового Банку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://web.worldbank.org>
110. Офіційний сайт Української Асоціації Бізнес Інкубаторів та Інноваційних Центрів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.investing.org.ua/partner2_ukr
111. Офіційний сайт Японського центру економічних досліджень. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jcer.or.jp>
112. Панкова Є. В. Туристичне краєзнавство / Є. В. Панкова. – Сайт Туристичної бібліотеки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/books_ukr/pankova1.htm
113. Парк Р. Теоретическая социология: Антропология / Р. Парк; пер. с англ. фр., нем., ит.; сост. и общ. ред. С. П. Баньковской. – М.: Кн. Дом “Университет”, 2002. – Ч. 1. – С. 171-192.
114. Пахомов С. Ю. Вектори конкурентоспроможності та їх зміни в сучасному глобальному середовищі / С. Ю. Пахомов // Економіка та підприємництво: Зб. наук. праць молодих учених та аспірантів. – Вип. 20. – К.: КНЕУ, 2008. – С.74-78.
115. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы / И. В. Пилипенко. – Смоленск: Ойкумена, 2005. – 496 с.
116. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: Монографія / Л. І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.
117. Позняк С. В. Конкурентні переваги і конкурентоспроможність / С. В. Позняк // Актуальні проблеми економіки. – №1. – 2002.– С.50 – 54.

118. Політична економія: Навч. посібник / Кривенко К. Т., Савчук В. С., Беляєв О. О. та ін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fingal.com.ua/content/view/841/39/>

119. Портяков В. «Он уважать себя заставил...» (Китай и Россия в экономическом измерении) / В. Портяков // Pro et Contra. – ТЗ. – №1. – 1998. – С. 26-40.

120. Проблеми і перспективи вітчизняної космічної галузі (інтерв'ю з головою ДКАУ) – Український міліарний портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mil.in.ua/statti/problemy-i-perspektyvy-vitchyznyanoyi-kosmichnoyi-galuzi-interviu-z-golovoju-dkau>

121. Про внесення змін до Порядку сплати зборів за дії, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності: Постанова від 19 вересня 2007 р. №1148. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1148-2007-%D0%BF>

122. Програма економічних реформ України на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf

123. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/KP110389.html

124. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: Закон України, № 143-V від 14.09.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-16>

125. Про загальнодержавну комплексну програму розвитку високих технологій: Закон України, № 1676-IV від 09.04.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/anot/1676-15>

126. Про засади запобігання і протидії корупції в Україні: Закон України, № 3206-VI від 07.04.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3206-17>

127. Про інноваційну діяльність: Закон України, № 40-IV від 04.07.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>

128. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України, № 3715-VI від 08.09.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>

129. Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки: Закон України, № 2623-III від 11.07.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>

130. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України, № 991-XIV від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/991-14>

131. Рогач О. І. Світова економіка / О. І. Рогач, А. С. Філіпенко. – К.: Наука. – 2003. – 346 с.

132. Савчук В. С. Трансформаційна економіка: Навч. посібник / В. С. Савчук, Ю. К. Зайцев, І. Й. Малий та ін.; За ред. В. С. Савчука, Ю. К. Зайцева. – К.: КНЕУ, 2006. – 612 с.

133. Свенчіцкі М. Демографічні та фінансові передумови пенсійної реформи в Україні: прогноз – 2050 / Свенчіцкі М., Ткаченко Л., Чапко І. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.undp.org.ua/files/ua_60467Demography_Pension_UKR.pdf

134. Середня очікувана тривалість життя при народженні, 1950-2008 рр. – Сайт журналу Демоскоп Weekly. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.demoscope.ru/weekly/ssp/sng_e0.php

135. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт; Пер.з англ. – К.: Port-Royal, 2001. – 590 с.

136. Снежко Е. В поисках счастья / Е. Снежко // Инвестгазета. – №9. – 9 марта 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investgazeta.net/politika-i-ekonomika/v-poiskah-160856/>

137. Современные инновационные структуры и коммерциализация науки (издание 2-е, переработанное и дополненное) / Под ред. А. А. Мазура. – Х.: Харьковские технологии, 2003. – 245 с.

138. Стан корупції в Україні. Порівняльний аналіз загальнонаціональних досліджень: 2007–2009, 2011. Звіт за

результатами соціологічних досліджень. – К., 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uniter.org.ua/data/block/corruption_in_ukraine_2007-2009_2011_ukr.pdf

139. Стратегія економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004-2015 рр.». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/493/2004>

140. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>

141. Сунгуровський М. Оборонно-промисловий комплекс України: проблемні питання розвитку// Національна безпека і оборона – №8. – 2004. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/additional/article_sungurovskiy_NSD56_ukr.pdf

142. Тараненко І. В. Світовий досвід венчурної діяльності та проблеми венчурного фінансування в Україні / І. В. Тараненко, К. В. Назаренко // Академічний огляд. – № 1(34). – 2011. – С.133-137.

143. Терьошкіна Н. Суднобудівна промисловість України: стан та шляхи покращення інноваційної діяльності / Н. Терьошкіна, О. Кириченко // Економіст. – №7. – липень 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekonomist/2010_7/43_45.pdf

144. Технологические уклады отечественной экономики – Портал Управления МГУУ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bigmanage.com/?p=285>

145. Технопарки: гармония науки и бизнеса // ProDigital Информационные технологии. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prodigital.su/nodes/2636/>

146. Товарна структура зовнішньої торгівлі України – Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua/rus/economy/trade/ukr/6115.html>

147. Товарная структура внешней торговли Японии в 2010 году – Сайт Консалтинговой компании «Влант». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vlant-consult.ru/information/board/152>

148. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью: Учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Экономика, 2005. – 505 с.

149. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации / Р. А. Фатхутдинов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 544 с.

150. Федеральный портал «Индикатори ринку землі». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://land-in.ru/UserFiles_earth/File/Analysis/Water_World_Land-in.Ru %281 %29.pdf](http://land-in.ru/UserFiles_earth/File/Analysis/Water_World_Land-in.Ru%281%29.pdf)

151. Финляндия на последнем месте по наличию коррупции – Сайт «Вся Финляндия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://da.fi/33.html>

152. Хамініч С. Ю. Конкурентоспроможність національної економіки: особливості, пріоритети та проблеми / С. Ю. Хамініч // Актуальні проблеми економіки. – №4(70). – 2007. – С. 20-27.

153. Чуднов В. IT-отрасль может стать локомотивом развития украинской экономики только с государственной помощью / В. Чуднов, 14.03.2012 – Сайт Октава-Капитал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://octava.ua/ru/press-center/publishing/205-kontrakty20120314>

154. Швиданенко О. А. Виробнича і споживча конкурентоспроможність країн: конкурентоспроможність: сутність, взаємозв'язок та система оцінювання / О. А. Швиданенко // Ринок цінних паперів. – № 7. – 2010. – С. 9-15.

155. Швиданенко О. А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: Монографія / О. А. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2007. – 312 с.

156. Швиданенко О. А. Конкурентоспроможність регіону: сутність та інвестиційні аспекти / О. А. Швиданенко // Фінансово-економічні проблеми розвитку регіонів України: Зб. матеріалів IV Всеукраїнської

наук.-практ. конференції. – Т. II. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2003. – С. 150-152.

157. Шифріна Н. І. Стан та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України / Н. І. Шифріна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 29. – 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2010_29/10snittd.pdf

158. Шлюсарчик Б. Міжнародна конкурентність національної економіки: способи оцінки та шляхи посилення / Б. Шлюсарчик; Автореферат дис. д-ра екон.наук: 08.01.01/ Дніпропетровський університет економіки і права. – К., 2005. – 28 с.

159. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; пер.с англ. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

160. Шутаева Е. А. Международная конкурентоспособность и механизм ее реализации в условиях глобализации / Е. А. Шутаева, А. М. Качка // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия «Экономика». – Том 20 (59). – №2. – 2007. – С. 130-134.

161. Экономическая теория в XXI веке – 2(9): Глобальное и национальное в экономике / под ред. Ю. М. Осипова, В. В. Чекмарева, Е. С. Золотовой. – В 2-х т. – Т.2. – М.: Экономистъ, 2004. – 512 с.

162. Эффективный экономический рост: теория и практика: Учеб. пособие для студентов экономических ВУЗов / Под ред. Т.В. Чечелевой. – М.: Изд-во «Экзамен», 2003. – 320 с.

163. Юрченко А. Д. Проблеми удосконалення земельних відносин в АПК / А. Д. Юрченко. – К., 2008. – С. 69-72.

164. Яців І. Б. Ідентифікація конкурентних переваг підприємства / І. Б. Яців // Наука й економіка. – № 2 (18). – 2010. – С. 197-203.

165. 2012: IT-плани и IT-прогнозы – Сайт Електронного управління: Хроника. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ehronika.wordpress.com/2012/01/13/>

166. Academic Ranking of World Universities – 2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.arwu.org/ARWU2010.jsp>
167. Altenburg Tilman. Building Systemic Competitiveness. Concept and Case Studies from Mexico, Brazil, Paraguay, Korea and Thailand / Altenburg Tilman, Wolfgang Hillebrand & Jorg Meyer-Stamer // In: Reports and Working Papers of the German Development Institute. № 3. – 1998.
168. America's competitive crisis: confronting the new reality: Council of competitiveness. – Wash., 1987.
169. Anholt, S. Competitive Identity. The New Brand Management for Nations, Cities and Regions / Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2007 – P. 1-8.
170. Asheim B. Location, agglomeration and innovation: Towards regional innovation system in Norway? STEP GROUP / B. Asheim, A. Isaksen; [report №13]. – Oslo, 1996. – 67 p.
171. Barro R. Public Finance in Models of Economic growth / R. Barro, X. Sala-i-Martin. – Cambridge, 1990. – 37 p.
172. Brandenburger A. M. Coopetition / A.M. Brandenburger, B.M. Nalebuff. – N.Y.: Doubleday, 1996.
173. Brandenburger A.M. Covpetitiveness / A.M. Brandenburger, B.M. Nelebuff. – L.: School Press, 2000. – 128 p.
174. Bryan Caplan. Against the Human Development Index / Bryan Caplan. – Library of Economics and Liberty. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://econlog.econlib.org/archives/2009/05/against_the_hum.html#
175. Central Intelligence Agency. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-ctbook/rankorder/2001rank.html?countryName=Ukraine&countryCode=up®ionCode=eur&rank=39#up>
176. Chadwick John. World coal: world coal production 1998 / John Chadwick // Mining Mag. – 1999 – P. 179-183.
177. Cho Dong-Sung. The Nine-Factor Model / Cho Dong-Sung. – In: From Adam Smith to Michael Porter. Evolution of Competitiveness Theory. Cho, Dong-Sung and Moon Hwy-Chang Ed. – World Scientific Publishing. – 2000 (1994).

178. Dieter M. Competitiveness in the global forest industry sector: an empirical study with special emphasis on Germany / M. Dieter, H. Englert // *European Journal of Forest Research*. – Vol. 126. – Issue 3. – 2007. – P. 401-412.

179. Enright M. J. The geographical Scope of Competitive Advantage / M. J. Enright // *Changing scales for regional identity*; edited by E. Dirven, J. Groenewegen and S. van Hoof] – Utrecht, 1993. – P. 87-102.

180. Freeman C. Structural Crises of Adjustment: Business Cycles and Investment Behaviour / C. Freeman, C. Perez // *Technical Change and Economic Theory* / Edited by Dosi G. et al. L: Pinter Publishers, 1988. – P. 38-66.

181. Global Innovation Barometer 1/18/2012 – Сайт компанії GE. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://files.gecompany.com/gecom/innovationbarometer/GE_Global_Innovation_Barometer_Report_January_2012.pdf

182. Global integrity report: 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalintegrity.org/files/GIR2011.pdf>

183. Hart A. Jeffrey Rival Capitalists: International Competitiveness in the United States / A. Hart // *Japan Western Europe*. – London: Cornell University Press, 1992.

184. Human Development Report 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.undp.org.ua/files/en_95644NHDR_2011_eng.pdf

185. Innovation union scoreboard 2011 – Офіційний сайт PRO INNO Europe. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.proinno-europe.eu/inno-metrics/page/innovation-union-scoreboard-2011>

186. International Living's Annual Quality of Life Index 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://internationalliving.com>

187. John H. Dunning & Sarianna M. Lundan. Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise / H. John. – 24 January 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://faculty.ksu.edu.sa/ahendy/313%20ECON/Syllabus%20and%20Handouts/Dunning%20modelfulltext.pdf>

188. Krugman P. Competitiveness: a Dangerous obsession / P. Krugman // In: Competitiveness. An international Economics Reader. – N.Y.: Foreign Affairs, 1994. – P. 1–17.

189. Krugman P. R. International Trade and Income Distribution: a Reconsideration / P. R. Krugman // NBER Working paper series, Working paper. – № 356. – June, 1979. – P.22.

190. Lundvall B.-A. Innovation and Job Creation in the Learning Economy / B.-A. Lundvall; in Thomas Bredgaard & Flemming Larsen (eds.) Employment Policy from Different Angles, DJØF Publishing. – Copenhagen, 2005, – P. 505–522.

191. Lundvall B.-A. National Systems of Innovation: Towards a theory of innovations and interactive learning / B.-A. Lundvall. – London and New York: Pinter, 1992. – 145 p.

192. Lundvall B.-A. The Learning Economy / B.-A. Lundvall, B. Johnson // Journal of Industry Studies. – Vol. 1. – 1994. – P. 23-42.

193. Nations Commodity Trade Statistics Database, UN Comtrade. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://comtrade.un.org>.

194. OECD library. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/fulltext/3011041ec070.pdf?expires=1336030880&id=id&accname=freeContent&checksum=5322AA19D8BF78E4DD0A2B706D79FABB>

195. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.oecdpublishing.org/multilingual-summaries/sti_scoreboard-2011-sum/index.html

196. OECD Statistical Indicators. Paris, 1995-2008. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=HEALTH_LNMG

197. Porter M. Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance / M. Porter. – New York: The Free Press, 1992. – 557 p.

198. Porter M. Executive Summary: Current Competitiveness and Growth Competitiveness / Porter M., Sachs J., and Warner A.; in The Global Competitiveness Report 2000. – Oxford: Oxford University Press, 2000. – P. 14.

199. Porter M. The Competitive Advantage of Nations / M. Porter; The Macmillan Press Limited. London, 1990. – 855 p.

200. Porter M. The Five Competitive Forces That Shape Strategy / M. Porter. – Harvard Business Review. – January. – 2008. – P. 79–93.

201. QS World University Rankings Results 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.topuniversities.com/university-rankings/worlduniversity-rankings/2010/results>

202. Rugman Alan M. Multinational Enterprises and Clusters: An Organizing Framework / Alan M. Rugman, Alain Verbeke; In: Working Paper. – University of Oxford. – England, 2002. – 24 p.

203. Rugman Alan M. The Generalized Double Diamond Model / Alan M. Rugman, Chang Moon and A. Verbeke.; In: From Adam Smith to Michael Porter. Evolution of Competitiveness Theory CHO, Dong-Sung and Hwy-Chang MOON. World Scientific Publishing, (1998) 2000.

204. Sergestrom P. S. Innovation, imitation and economic growth / Sergestrom P. S., Anant T., Dinopoulos E. // American Economic Review. – 1990. – № 80. – P.1077-1092.

205. The 2006 Transparency International Corruption Perceptions Index. – Сайт Infoplease. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.infoplease.com/ipa/A0781359.html>

206. The 2011 corruption perceptions index – Офіційний сайт компанії Transparency International. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cpi.transparency.org/cpi2011/in_detail/

207. The 2011 Global Innovation 1000: Why Culture Is Key – Сайт Booz & Company. – October, 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.booz.com/media/file/BoozCo-Global-Innovation-1000-2011-Webinar.pdf>

208. The 2011 Legatum Prosperity Index. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prosperity.com/index2011.aspx>

209. The Global Competitiveness Report 2001-2002, Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development / M. Porter, J. Sachs, J. McArthur.

210. The SCImago Journal & Country Rank. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scimagojr.com/countryrank.php>

211. The World University Rankings 2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.timeshighereducation.co.uk/world-universityrankings/2010-2011/top-200.html>;

212. Tourism Highlights 2011 – Сайт UNWTO. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mkt.unwto.org/sites/all/files/docpdf/unwtohighlights11_enhr_3.pdf

213. Understanding Knowledge Societies. The Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan020643.pdf>

214. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle / R. Vernon // Quarterly Journal of Economics, 80. – P. 190-207.

215. World Intellectual Property Indicators – 2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/intproperty/941/wipo_pub_941_2011.pdf

Додаток А

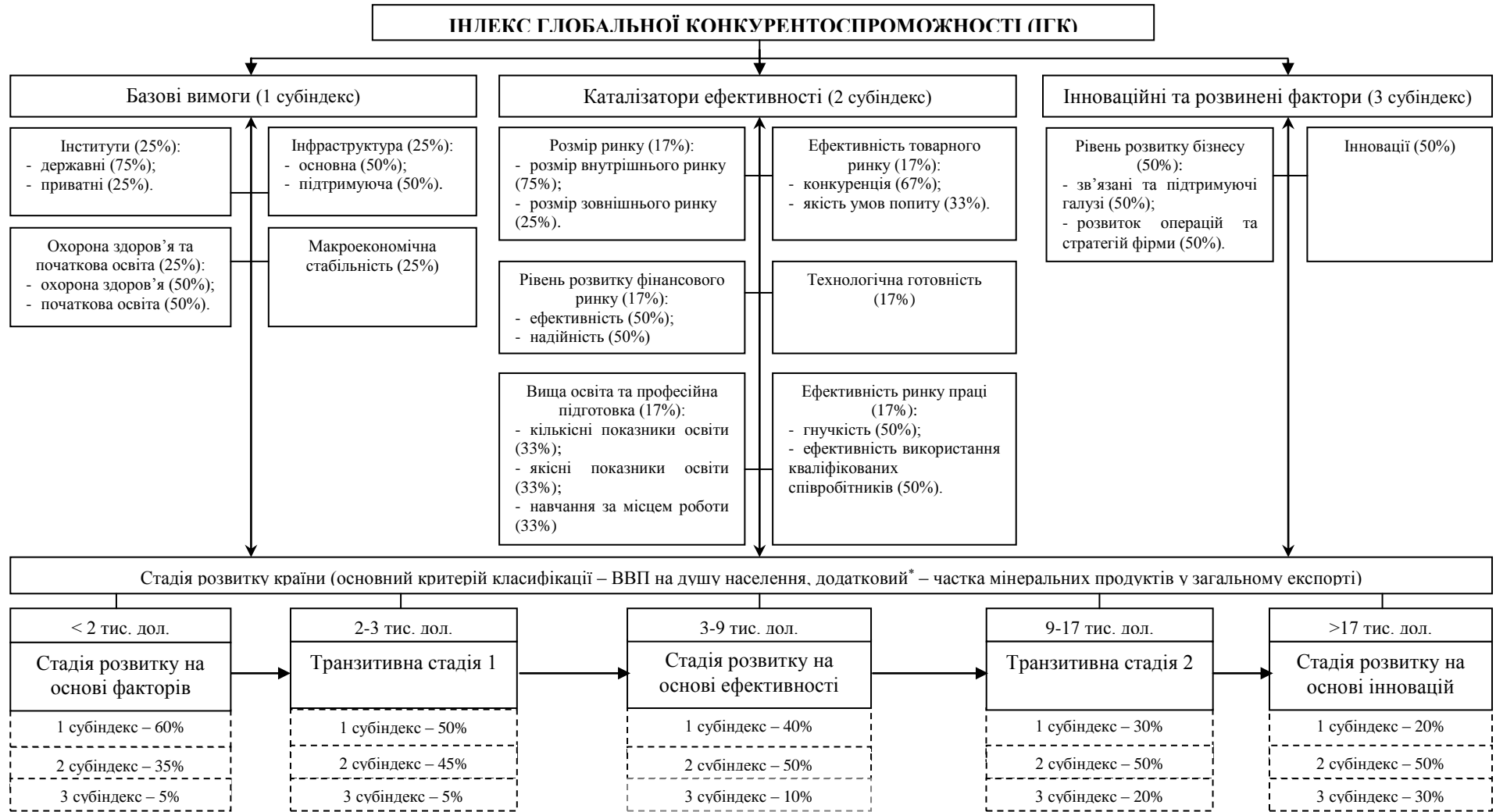


Рис. А.1. Структура індексу глобальної конкурентоспроможності (ІГК) WEF

Додаток Б

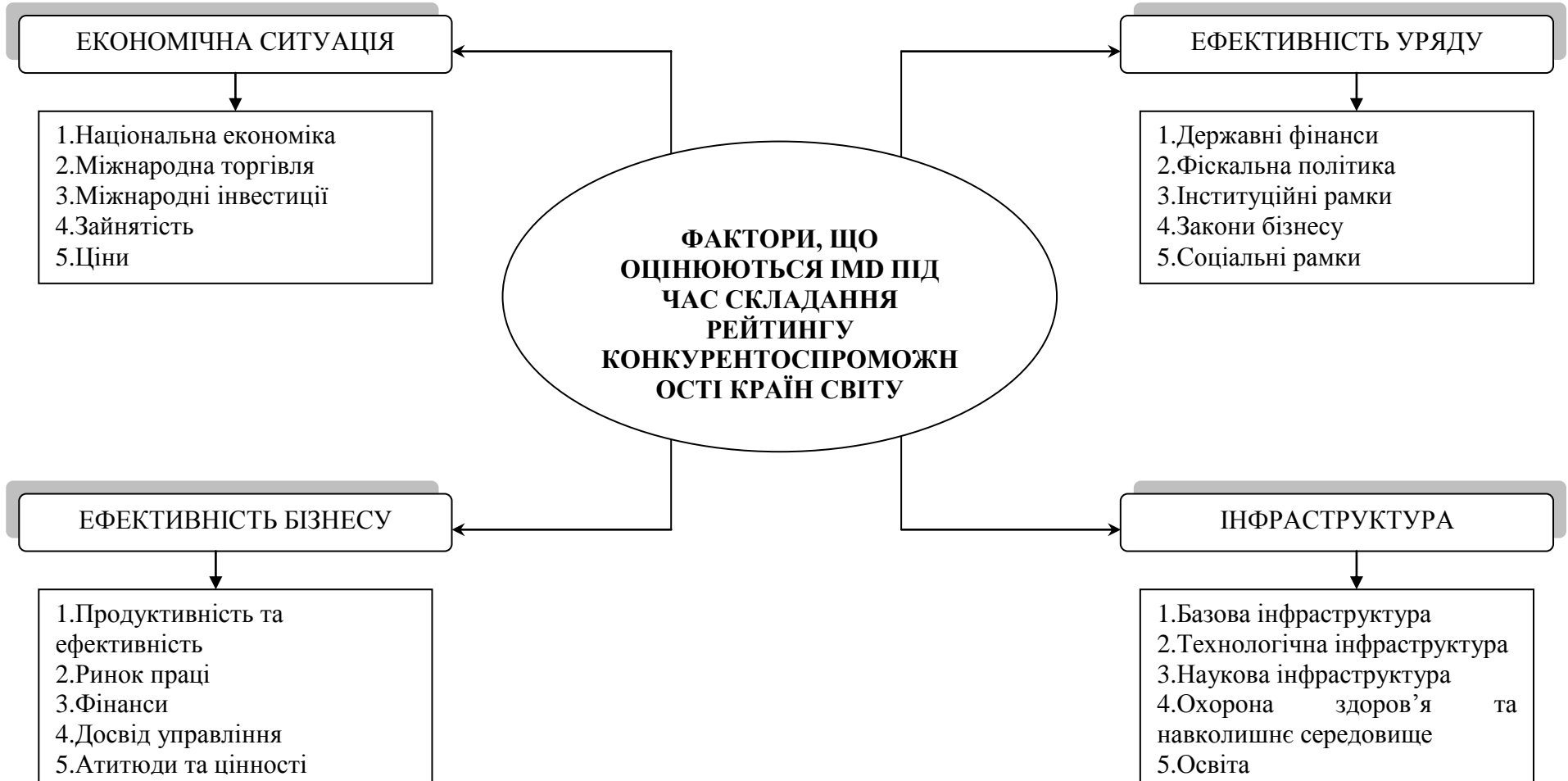


Рис. Б.1. Система факторів конкурентоспроможності, визначена ІМД

Додаток В

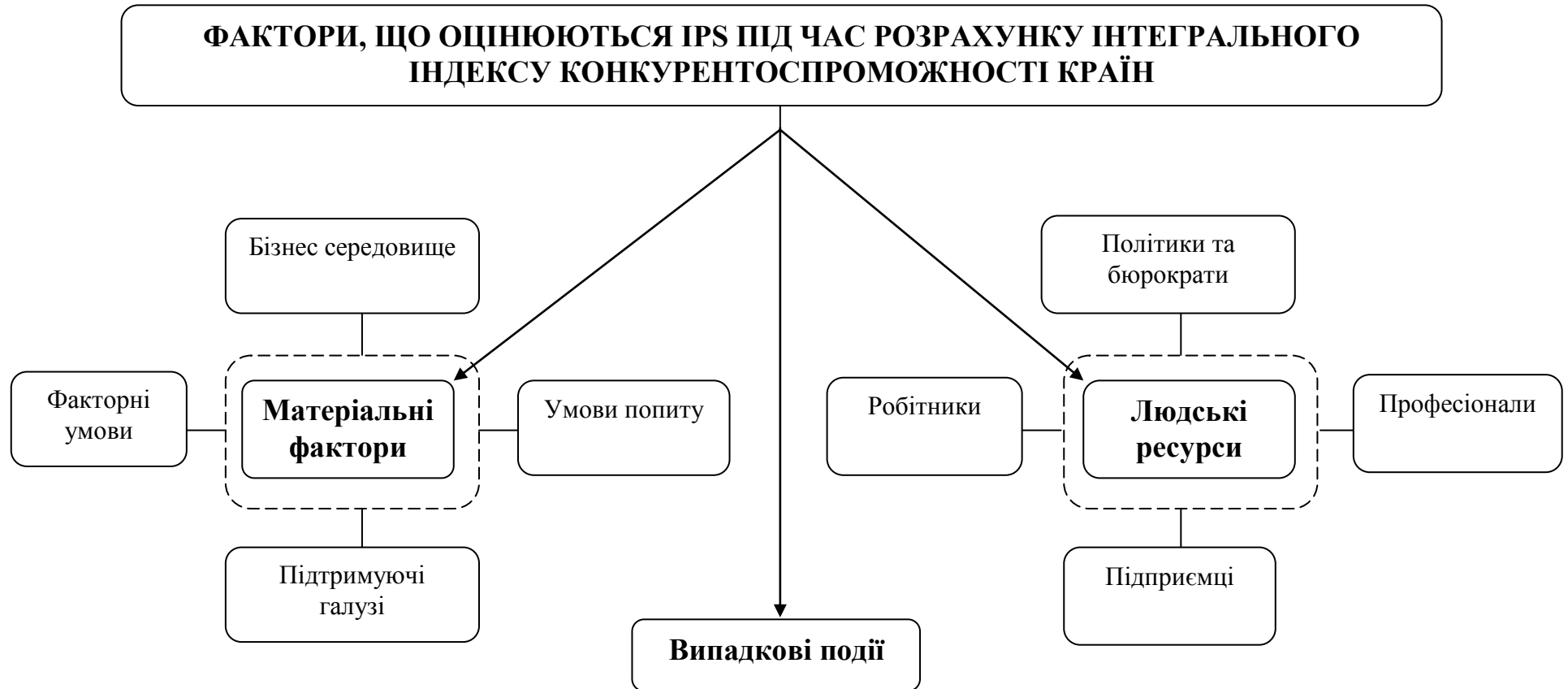


Рис. В.1. Система факторів, яку використовує IPS під час оцінки конкурентоспроможності

Типізація країн за методикою IPS

Критерії класифікації та типи країн		Розмір країни		
		мала	середня	Велика
Конкурентоспроможність	висока	малі країни з високим рівнем конкурентоспроможності	середні з високим рівнем конкурентоспроможності	великі країни з високим рівнем конкурентоспроможності
	середня	малі країни з середнім рівнем конкурентоспроможності	середні країни з середнім рівнем конкурентоспроможності	великі країни з високим рівнем конкурентоспроможності
	низька	малі країни з низьким рівнем конкурентоспроможності	середні країни з низьким рівнем конкурентоспроможності	великі країни з низьким рівнем конкурентоспроможності

Оптимальний стратегічний мікс

Стадія розвитку		країни, що розвиваються	транзитивні («перехідні») країни	розвинені країни
Фактори				
Матеріальні фактори	факторні умови	ресурси	промисловість	знання
	бізнес середовище	протекціонізм	ефективність	конкуренція
	родинні (підтримуючі) галузі	фізична інфраструктура	індустріальні кластери	регіональна інтеграція
	умови попиту	кількість	якість	витонченість
Людські ресурси	Робітники	дешева	мотивована	кваліфікована
	політики та бюрократи	стимулювання	підтримка та регулювання	поради
	підприємці	прийняття ризику	підвищення ефективності	створення цінності
	професіонали	трудова (операційні)	управлінські	стратегічні

Додаток Д

Таблиця Д.1

Коефіцієнти вагомості факторів конкурентоспроможності країн, відповідно до методики ІМСО

№	Групи факторів	Питома вага факторів, %
1	Надійність законодавчої системи	12
2	Ефективність управління навколишнім середовищем	7
3	Дієвість та ефективність уряду	11
4	Макроекономічна стабільність	7
5	Стабільність та функціональність політичної системи	9
6	Ефективність ринкових факторів	11
7	Рівень розвитку комунікацій	12
8	Рівень розвитку міжнародних відносин	8
9	Рівень розвитку конкуренції в економіці	12
10	Рівень соціальної інтеграції, охорони здоров'я та освіти	11

Додаток Е

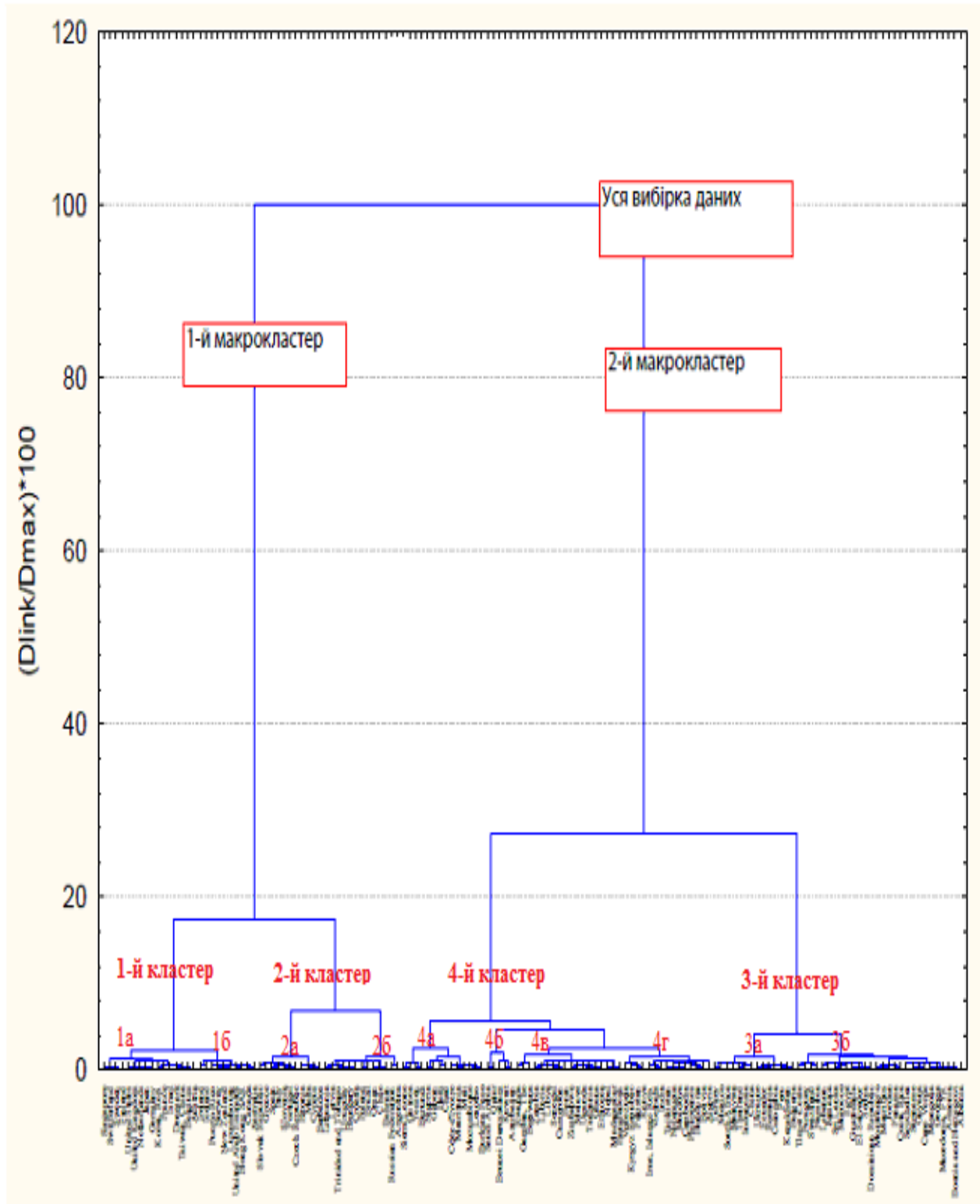


Рис. Е.1. Дендрограма міжнародної диспозиції країн за рівнем глобальної конкурентоспроможності

Додаток Ж

Таблиця Ж.1

Кількісний аналіз природо-ресурсного потенціалу країн світу та України

Вид природного ресурсу	Характеристика
1	2
Загальний земельний фонд	
<p>Загальний світовий фонд за різними оцінками складає 12,95 – 13,5 млрд. га., з якої більше третини приходить на 4 країни: Росію (12,6 %). Китай (7,2 %), США (7 %), Канаду (7 %). Частка України – 0,44 %, що відповідає 46 місцю за забезпеченістю земельними ресурсами.</p>	
Орні землі	<p>Загальний фонд – 1,07 млрд. га. Середньосвітовий показник: 0,22 га на людину. Найвищі показники мають: Австралія (2 га/люд.), Канада (1,3 га/люд.), Казахстан (1,4 га/люд.), Нігерія (0,98 га/люд.), Росія (0,85 га/люд.). Україна займає 6-е місце в світі за забезпеченістю орним землями (0,7 га/люд.).</p>
Лісові ресурси	
<p>Загальний фонд – 4,1 млрд. га. Середньосвітовий показник – 0,6 га на люд. 80 % лісів приходить на 15 держав, з яких найбільшу забезпеченість мають: Габон (36 га/люд.), Суринам (36 га/люд.), Конго (28 га/люд.), Канада (14 га/люд.), Папуа – Нова Гвінея (15 га/люд.), Болівія (9 га/люд.), Австралія (7 га/люд.), Росія (6 га/люд.). В Україні рівень забезпеченості лісовими ресурсами складає 0,24 га/люд. За запасами лісових ресурсів Україна посідає 8-е місце в Європі.</p>	
Водні ресурси (річковий сток)	
<p>Загальні запаси – 47-48 тис. куб. км. Середньосвітовий показник – 7,0 тис. куб. м на люд. Найбільш забезпечені країни: Суринам (470 тис.куб.м на люд.), Конго (310 тис.куб.м на люд.), Норвегія (90 тис.куб.м), Нова Зеландія (90 тис.куб.м), Канада (87 тис.куб.м на люд.). В Україні цей показник складає 1,04 тис.куб.м на люд.</p>	
Мінерально-сировинні ресурси	
Вугілля	<p>Розвідані запаси за різними даними складають від 1,4 до 5 трлн.т Більше 80 % світових запасів приходить на 7 країн : США(25,4 %), Росію(15,9 %), Китай(11,6 %), Індію(8,6 %) Австралію(8,3 %), Німеччину(6,7 %) та ПАР(5 %). Крім цього великими запасами цього ресурсу володіють Великобританія, Канада, Польща. Частка України у світовому видобутку вугілля складає 3,5 %, що відповідає 8 місцю за забезпеченістю цим ресурсом.</p>

1	2
Нафта	Розвідані запаси 270-300 млрд. т. 88 % запасів нафти приходить на 20 країн. Лідерами за запасами нафти є: Саудівська Аравія (19 %), Канада (13 %), Іран (9,5 %), Ірак (більше 8 %), Кувейт (більше 7 %), ОАЕ (7 %), Венесуела (майже 6 %), Росія (4,3 %). Запаси нафти в Україні складають 138, млн т або 0,05 % світових.
Газ	Розвідані запаси газу складають 135-170 трлн.куб.м. Лідерами за запасами газу є: Росія (36 %), Іран (15 %), Катар (6 %), ОАЕ(4 %), Саудівська Аравія (4 %), США (3 %), Венесуела (3 %). На Нігерію, Ірак, Норвегію, Малайзію, Китай припадає по 2 % загального видобутку газу. В Україні запаси газу складають 1118 млрд куб.м або 0,83 % світових ¹ .
Залізна руда	Розвідані запаси складають 230 млрд.т Країни з найбільшою кількістю руди: Україна (16 %), Росія (15 %), Австралія (15 %), Китай (11 %), США (9 %), Бразилія(6 %), Казахстан (6 %). Крім цього значну кількість руди має Канада, Росії, Індія, Китай. Запаси України (27,4 млрд.т) оцінюються від 14 до 16 % загальносвітових або 1-е місце в світі.
Марганцева руда	Розвідані запаси оцінюються у 4,9 млрд.т Найбільші запаси в ПАР(63,9 %), Україні(11,8 %), Габоні(2,4 %), Австралії(3 %), Бразилії(2 %), Казахстані(2,4 %). Запаси України (2,27 млрд.т) оцінюються у 11,8 % світових або 2-е місце в світі та 1-е серед країн СНД.
Уран	Розвідані запаси 3,5 млн. т Найбільші запаси в Австралії, Казахстані, Канаді, Бразилії, США, ПАР, Росії, Узбекистані. Україна займає 10 місце в світі та 1-е в Європі за обсягами урану, що відповідає 1,8 % загальної кількості
Титан	Загальні запаси оцінюють в 1,2 млрд.т Близько 90 % світових запасів знаходяться в Україні, Бразилії, ПАР, Австралії, Індії, Китаї. Україна займає 8-е місце за потужністю титанових родовищ, що відповідає 20 % від загальносвітових запасів ² .
Графіт	Україна займає 2-е місце в світі (1-е у Китаю (26 %)), що відповідає 20 % загальносвітових запасів.
Сірка	Лідери по виробництву сірки: Китай, США, Канада, Росія. Запаси сірки в Україні – 166 млн.т або 1-е місце за її запасами серед країн СНД.

¹ За останніми дослідженнями потенційні запаси газу у Чорному морі складають близько 50 трлн. куб.м.

² Лише Україна, Китай і США мають повний цикл виробництва титанового прокату в світі.

1	2
Ртуть	Загальні розвідані запаси складають 600-692 тис. т. Зосереджені в основному в Іспанії (57 %), Алжирі(15 %), Китаї(13 %), Киргизії(6 %), Україні(1,9 %). Запаси в Україні (29 тис.т) складають 1,9 % світових або 5 місце в світі.
Золото	Загальні запаси оцінюються в 200-270 тис.т. Найбільші запаси в ПАР (40,9 %), США (10,1 %), Канада (6,5 %), Австралія (4,7 %), Узбекистан (4,3 %). Запаси золота України оцінюють в 3,2 тис.т або у 1,6 % світових запасів.
Рекреаційні ресурси	
Оцінюючи потенціал рекреаційних ресурсів за рівнем відвідувань країни туристами, можна визначити, що найбільш відвідуваними країнами є Франція, США, Китай, Іспанія, Італія, Об'єднане королівство, Туреччина, Німеччина, Малайзія. За дослідженнями Світової організації торгівлі близько 2-3 % туристів щорічно відвідують Україну	

Виконано автором на основі джерел: [19, 22, 57, 74, 176, 212]

Наукове видання

Король Інна Володимирівна

**УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ
ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Монографія

Підписано до друку 05.03.2018 р. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Ум. друк. арк. 14,76
Тираж 300 прим. Замовлення № 293

Видавничо-поліграфічний центр «Візаві»
20300, м. Умань, вул. Тищика, 18/19
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 2521 від 08.06.2006.
тел. (04744) 4-64-88, 4-67-77, (067) 104-64-88
vizavi-print.jimbo.com
e-mail: vizavi008@gmail.com

