

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МАРІУПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

До захисту допустити:
В.о. завідувача кафедри
_____ Ольга ЗАХАРОВА
(підпис) (ПІБ завідувача кафедри)
«__» _____ 2024 р.

Кваліфікаційна робота
за освітнім ступенем «Магістр»
на тему «Конкурентні позиції країн в глобальному середовищі»

Студентки економіко-правового факультету
спеціальності 292 «Міжнародні економічні
відносини»
освітнього ступеня «Магістр»
Волковицької Марини Сергіївни
Науковий керівник:
Беззубченко Ольга Анатоліївна., к.е.н, доцент
Рецензент:
Омельченко Олександра Володимирівна.,
к.е.н., провідний фахівець ТОВ «НоваПей»

Кваліфікаційна робота захищена
з оцінкою _____
Секретар ЕК _____
«__» _____ 202__ р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ.....	6
1.1. Сутність та фактори формування міжнародної конкурентоспроможності національної економіки.....	6
1.2. Глобальні детермінанти та їх вплив на формування міжнародної конкурентоспроможності національних економік.....	19
1.3. Методологія оцінювання рівня міжнародної конкурентоспроможності економіки країни.....	29
Висновки до розділу 1	39
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	40
2.1. Аналіз середовища глобальної конкурентоспроможності...	40
2.2. Сучасний стан міжнародної конкурентоспроможності економіки України в умовах глобалізації	51
2.3. Порівняльний аналіз та оцінювання впливу глобальних викликів на рівень міжнародної конкурентоспроможності національних економік України та країн світу.....	60
Висновки до розділу 2	69
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	72
3.1. Трансформація моделей національної конкурентоспроможності країн ЄС.....	72
3.2. Оцінка впровадження зелених конкурентних стратегій у спільному європейському просторі	77
Висновки до розділу 3.....	87
ВИСНОВКИ.....	89
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ.....	91

ВСТУП

В сучасному світі прийнято сприймати конкурентоспроможність як виклик, вважаючи її важливою умовою ефективності та виокремлення на певному ринку, будь то місцевий, національний чи міжнародний. Конкурентоспроможність і економічне зростання тісно переплетені, взаємно підсилюючи один одного; отже, підвищення конкурентоспроможності призводить до посилення економічного зростання, яке, у свою чергу, може підвищити конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність є рушієм економічного зростання, оскільки вона спонукає підприємства підвищувати свою продуктивність, спрямовувати ресурси на інновації, дослідження та розробки та підвищувати якість своєї продукції. Конкурентоспроможність означає здатність країни або компанії створювати товари та послуги, які можуть конкурувати на світовому ринку, тоді як економічне зростання означає збільшення кількості товарів та послуг, вироблених з часом. Глобальне середовище останнім часом створює нові умови розвитку міжнародної конкурентоспроможності країни, що робить тему надзвичайно актуальною. Дослідженню різних рівнів конкурентоспроможності від рівня національної та регіональної до галузевої та конкурентоспроможності фірми присвячено роботи багатьох як зарубіжних так і українських учених.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження конкурентних позицій країн в глобальному середовищі, зокрема України та визначення шляхів підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності національних економік.

Відповідно до мети дослідження в кваліфікаційній роботі поставлені й вирішені такі завдання:

- систематизувати підходи до визначення сутності міжнародної конкурентоспроможності економіки країни;
- визначити глобальні детермінанти та оцінити їх вплив на формування міжнародної конкурентоспроможності національних економік;

- узагальнити методи дослідження міжнародної конкурентоспроможності економіки країни;
- здійснити аналіз середовища глобальної конкурентоспроможності та стану міжнародної конкурентоспроможності економіки України;
- дослідити трансформацію моделей національної конкурентоспроможності країн ЄС;
- оцінити стан впровадження зелених конкурентних стратегій у спільному європейському просторі.

Об'єктом дослідження є система міжнародної конкурентоспроможності економіки країни в глобальному економічному просторі. *Предметом дослідження* є теоретико-методичні засади формування конкурентних позицій країн в глобальному середовищі.

Методологічною базою роботи є діалектичний метод та загальні показові методи: *індуктивний та дедуктивний* (для визначення сутності міжнародної конкурентоспроможності економіки країни); *групування та класифікації* (при розгляді основних складових, що формують міжнародну конкурентоспроможність економіки країни); *статистичний та аналітичний* (для аналізу показників розвитку міжнародної конкурентоспроможності національних економік в системі світового господарства); *системного узагальнення* (для систематизації методів оцінки міжнародної конкурентоспроможності країни); *економіко-математичного моделювання* – при визначенні чинників, що впливають на стан міжнародної конкурентоспроможності національних економік.

Теоретичне значення полягає в тому, що робота розкриває та систематизує сучасні підходи до визначення та методи оцінки міжнародної конкурентоспроможності країни.

Практичне значення роботи полягає в тому, в роботі здійснено аналіз конкурентних позицій країн, виявлено основні конкурентоспроможні сектори національної конкурентоспроможності.

Апробація результатів дослідження. Основні результати дослідження доповідалися та отримали схвалення на X міжнародній науково-практичній конференції «Особливості інтеграції країн у світовий економічний та політико-правовий простір» (2023 р.).

При написанні даної роботи були використані дослідження вітчизняних та іноземних вчених, періодичні видання та статистична інформація, ресурси Інтернет. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаної літератури, що містить 72 джерел та 5 додатків. Основний текст роботи виконано на 90 сторінках, який містить 11 таблиць, 14 рисунків.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

1.1. Сутність та фактори формування міжнародної конкурентоспроможності національної економіки

Відповідно до Ферраза, Купфера та Хагенауера [15], конкурентоспроможність можна визначити як здатність фірми створювати та впроваджувати конкурентні стратегії та стійко підтримувати або збільшувати свою частку продукту на ринку. Ці можливості пов'язані з різними факторами, які можуть або не можуть контролюватися фірмами, починаючи від технічної підготовки персоналу та управлінських адміністративних процесів до державної політики, пропозиції інфраструктури та специфічних особливостей попиту та пропозиції [8]. Конкурентоспроможність важлива, оскільки вона позитивно пов'язана з довгостроковим економічним зростанням. Країна може вважатися конкурентоспроможною, якщо вона керує своїми ресурсами та навичками таким чином, що, окрім збільшення виробництва своїх фірм, вона покращує якість життя своїх громадян (IMD, 2012) [18]. Згідно зі стандартним визначенням, наданим Європейським Союзом (2001) [12], конкурентоспроможність на регіональному та національному рівнях – це здатність регіону чи країни досягати високих і зростаючих стандартів життя та високого рівня зайнятості на стабільній основі. Деякі автори досліджували ключові детермінанти конкурентоспроможності та їхнє відношення процес економічного зростання та розвитку в різних країнах. Згідно з різними теоретичними підходами, основні детермінанти конкурентоспроможності — і, отже, економічного зростання — включають: капітальні інвестиції, поділ праці та торгівлю в класичній теорії; капіталомісткість, інвестиції та державні субсидії та податкова політика в кейнсіанському підході; структурні зміни, відкрита торгівля та прямі іноземні інвестиції (ПІІ) з точки зору економіки розвитку; а також рівень освіти, витрати на людський капітал, дослідження та розробки (НДДКР) та стимули для інновацій, у «новій теорії зростання». Теоретики

ендогенного зростання також висвітлюють такі проблеми, як людський капітал, інновації, інфраструктура, інституції) та конкуренція та відкритість торгівлі [4,6, 7, 11,15].

Ферраз, Купфер і Хагенауер [15] розробили динамічний процесний підхід до конкурентоспроможності, у якому конкурентоспроможність країни визначається та обмежується різними діловими, структурними та системними факторами. У цьому динамічному підході конкурентні переваги впливають із змінних, які мають відношення до конкурентоспроможності на всіх рівнях системи, а також із взаємодії між ними [1]. Таким чином, зроблено висновок, що конкурентоспроможність є системною [5]. Емпіричні дані підтвердили вищезгадані теоретичні дослідження. Хоча обсяг літератури не надто великий, гіпотеза про позитивний зв'язок між конкурентоспроможністю та економічним зростанням була продемонстрована, як, наприклад, у дослідженні [6].

Використовуючи методологію аналізу охоплення даних (DEA), інші дослідження вимірювали рівень конкурентоспроможності країни та її детермінанти шляхом порівняльного аналізу [9,10,17]. Ці автори розглядають конкурентоспроможність як концепцію *ex ante*, тобто країну можна вважати конкурентоспроможною, якщо вона розподіляє свої ресурси принаймні так само ефективно, як інші країни. Одним із головних висновків є те, що такі фактори, як освіта, географія, рівність доходів, хороші інституції та надання суспільних благ, можуть відігравати важливу роль у тому, щоб країни могли ефективно використовувати свої ресурси і, таким чином, бути більш конкурентоспроможними.

Вибір країн, що розвиваються, обґрунтовується тим фактом, що вони відстають від решти світу за рівнем конкурентоспроможності (як повідомляється, наприклад, у Індексі глобальної конкурентоспроможності (GCI)), оскільки покращення факторів, які підвищують конкурентоспроможність країни, може бути важливим для сприяння її стійкому економічному зростанню.

У літературі конкурентоспроможність визначається через різні поняття та показники. Як концепція ефективності, конкурентоспроможність пов'язана з надходженнями країни від промислового експорту. Відповідно до цього експортного підходу фірми є конкурентоспроможними, коли їм вдається збільшити свою частку на міжнародному ринку певних товарів [19].

Відповідно до ефективного підходу країна, яка здатна генерувати найбільший обсяг виробництва, вважається конкурентоспроможною порівняно з іншими країнами, враховуючи наявні у неї ресурси. Відповідно, можна розглянути просту сукупну виробничу функцію, яка описується:

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha}, \text{ де} \quad (1)$$

Y - вихід,

K - рівень капіталу,

L - кількість робітників, а α додатних параметр між 0 та 1, що представляє прибуток на капітал.

Країна буде вважатися ефективною, якщо вона використовує свій капітал і трудові ресурси для отримання максимально можливого обсягу виробництва, зберігаючи при цьому технології постійний. У цьому випадку країна перебувала б на кордоні технологій виробництва, тому її фактори виробництва не витрачалося б, а його населення мало б найвищий можливий рівень доходу.

Тут конкурентоспроможність розглядається переважно з точки зору ефективності, оскільки її метою є визначення відносної ефективності країн, що розвиваються. Однак, оскільки лише цього показника недостатньо, щоб охопити широту терміну «конкурентоспроможність», його визначальні фактори також необхідно проаналізувати, дотримуючись підходу Ферраза, Купфера [15] та Хагенауера [19]. Ці автори шукають динамічний підхід, який забезпечує еталон конкурентоспроможності шляхом аналізу конкурентного процесу. У цьому контексті конкурентоспроможність визначається як здатність фірми створювати та впроваджувати конкурентні стратегії і стабільно підтримувати або збільшувати свою частку ринку.

Загальна ефективність і виробнича ефективність фірм, ймовірно, пов'язані з потенціалом, накопиченим з часом, що впливає на їхні конкурентні стратегії. Які, у свою чергу, повинні змінюватися залежно від економічного середовища та конкурентного процесу, в якому працює фірма.

Конкурентоспроможність, таким чином, слід розуміти як категорію, яка охоплює більше ніж одну дану фірму, але яка безпосередньо пов'язана зі структурою конкуренції на конкретному ринку.

На моделі конкуренції впливатиме склад конкурентного середовища фірми, іншими словами, структурні та поведінкові компоненти даного економічного сектора чи системи. Ці моделі походять від взаємозалежності, яка існує між конкурентоспроможними фірмами чи секторами через технологічну взаємодоповнюваність, обмеження та стимули для потоку товарів, на додаток до наявності інфраструктури, законів, систем планування та промислової політики, серед інших факторів. Конкурентоспроможність у цьому сенсі означає здатність компаній адаптувати свої стратегії до моделі конкуренції, що панує в їхньому секторі.

Аналіз конкурентоспроможності, таким чином, повинен враховувати різноманіття факторів, які здатні генерувати конкурентні переваги, такі як продажі, навчання для виробництва, доступ до джерел сировини та постачальників частин і компонентів, на додаток до тих, які безпосередньо пов'язані з інновації та розповсюдження нових методів [15, 19]. Таким чином, динамічний підхід до конкурентоспроможності створюється шляхом включення його ділових, структурних і системних детермінант. Іншими словами, конкурентоспроможність по суті є системною [11].

«Бізнес-фактори» – це ті, над якими підприємство має істотний контроль. До них належать сукупні знання, створені фірмою та її стратегіями, і, зокрема, ефективність управління, навчання та результативність, технологічне навчання процесів і продуктів, організаційні методи та людські ресурси, серед іншого.

«Структурні фактори» – це ті, над якими підприємство не має повного контролю; тобто фірми обмежені самим процесом змагання та його специфікою. Крім характеристик попиту і пропозиції, до них відносяться вплив неринкових інститутів, які визначають режим стимулювання та регулювання, географічний розподіл, ступінь технологічної складності, темпи зростання, маркетингові системи та можливості доступу до міжнародних продуктів, серед іншого [15,19].

«Системні фактори» - це ті, які фірма практично не контролює. Вони створюють умови, які є зовнішніми для фірми, але служать параметрами процесу прийняття рішень. Вони включають наступні типи факторів: інфраструктурні (наявність, якість і вартість енергії, транспорту, телекомунікацій, основних ресурсів і технологічних послуг); макроекономічні (обмінний курс, податкове навантаження, темпи зростання валового внутрішнього продукту (ВВП), пропозиція кредиту та відсотки ставки та політика заробітної плати), політико-інституційні (податкова політика, тарифна політика, фіскальна підтримка технологічних ризиків, державна купівельна спроможність), соціальні (система навчання праці, освітня політика та підготовка людських ресурсів, праця та соціальне забезпечення); правові та регулятивні (політика захисту промислової власності, збереження навколишнього середовища, захист конкуренції та захисту споживачів) та міжнародні (тенденції у світовій торгівлі, міжнародні потоки капіталу, ризиковані інвестиції та технології, відносини з багатосторонніми організаціями).



Рис. 1.1. Детермінанти конкурентоспроможності країни

У контексті, проілюстрованому на рисунку 1.1., було б важливо визначити не лише показники відносної ефективності (або конкурентоспроможності) між країнами, але й детермінанти їхньої конкурентоспроможності, щоб мати змогу краще розробляти державну політику для покращення конкурентного середовища фірм і розширювати їхні наступні вигоди для населення з точки зору економічного зростання та розвитку.

Національне процвітання створюється, а не передається у спадок. Він не виростає з природних можливостей країни, її резерву робочої сили, її процентних ставок або вартості її валюти, як наполягає класична економіка.

Конкурентоспроможність країни залежить від здатності її промисловості впроваджувати інновації та модернізуватися. Компанії отримують перевагу перед найкращими світовими конкурентами через тиск і виклик. Їм вигідно мати сильних внутрішніх конкурентів, агресивних домашніх постачальників і вимогливих місцевих клієнтів.

У світі все більш глобальної конкуренції нації стають більш, а не менш важливими. У міру того, як основа конкуренції дедалі більше зміщувалася до створення й засвоєння знань, роль нації зростала. Конкурентна перевага

створюється та підтримується через дуже локалізований процес. Відмінності в національних цінностях, культурі, економічних структурах, інститутах та історії – усе це сприяє успіху в змаганнях. Існують разючі відмінності в моделях конкурентоспроможності в кожній країні; жодна нація не може і не буде конкурентоспроможною в усіх чи навіть у більшості галузей. Зрештою, нації досягають успіху в окремих галузях, тому що їхнє домашнє середовище є найбільш перспективним, динамічним і складним.

Ці висновки, результат чотирирічного дослідження моделей конкурентного успіху в 10 провідних торговельних країнах, суперечать загальноприйнятій думці, якою керуються думки багатьох компаній і національних урядів, і яка сьогодні поширена в Сполучених Штатах.

Згідно з поширеною думкою, витрати на робочу силу, відсоткові ставки, обмінні курси та ефект масштабу є найпотужнішими визначальними факторами конкурентоспроможності. У компаніях сучасними словами є злиття, альянси, стратегічні партнерства, співпраця та наднаціональна глобалізація. Керівники наполягають на більшій державній підтримці окремих галузей. Серед урядів зростає тенденція експериментувати з різноманітною політикою, спрямованою на сприяння національній конкурентоспроможності — від зусиль щодо управління валютними курсами до нових заходів для управління торгівлею до політики пом'якшення антимонопольного законодавства — що зазвичай закінчується лише її підривом.

Ці підходи, які зараз дуже популярні як у компаніях, так і в урядах, є помилковими. Вони принципово неправильно сприймають справжні джерела конкурентної переваги. Переслідування їх, з усією їх короткостроковою привабливістю, фактично гарантує, що Сполучені Штати — чи будь-яка інша розвинена нація — ніколи не досягнуть реальної та стійкої конкурентної переваги.

Нам потрібні нова перспектива та нові інструменти — підхід до конкурентоспроможності, який виростає безпосередньо з аналізу міжнародно

успішних галузей, без огляду на традиційну ідеологію чи поточну інтелектуальну моду. Нам потрібно дуже просто знати, що працює і чому. Тоді нам потрібно його застосувати.

По всьому світу компанії, які досягли міжнародного лідерства, використовують стратегії, які відрізняються одна від одної в усіх відношеннях. Але в той час як кожна успішна компанія буде використовувати свою власну особливу стратегію, основний спосіб роботи — характер і траєкторія всіх успішних компаній — принципово однакові. Компанії досягають конкурентної переваги за допомогою інновацій. Вони підходять до інновацій у найширшому сенсі, включаючи як нові технології, так і нові способи діяльності. Вони сприймають нову основу для конкуренції або знаходять кращі засоби для конкуренції старими способами. Інновація може проявлятися в новому дизайні продукту, новому виробничому процесі, новому маркетинговому підході або новому способі проведення навчання. Багато інновацій є звичайними та поступовими, залежать більше від сукупності невеликих ідей і досягнень, ніж від окремого великого технологічного прориву. Це часто стосується ідей, які навіть не є «новими» — ідей, які існували, але ніколи активно не переслідувалися. Це завжди передбачає інвестиції в навички та знання, а також у фізичні активи та репутацію бренду.

Деякі інновації створюють конкурентні переваги, сприймаючи абсолютно нові ринкові можливості або обслуговуючи сегмент ринку, який інші ігнорували. Коли конкуренти повільно реагують, такі інновації дають конкурентну перевагу. Наприклад, у таких галузях, як автомобілебудування та побутова електроніка, японські компанії отримали початкову перевагу, наголошуючи на менших, компактніших моделях із меншою місткістю, які іноземні конкуренти зневажали як менш прибуткові, менш важливі та менш привабливі.

На міжнародних ринках інновації, які дають конкурентну перевагу, передбачають як внутрішні, так і зовнішні потреби. Наприклад, із зростанням

міжнародної стурбованості щодо безпеки продукції такі шведські компанії, як Volvo, Atlas Copco та AGA, досягли успіху, передбачивши ринкові можливості в цій галузі. З іншого боку, інновації, які відповідають занепокоєнням або обставинам, характерним для внутрішнього ринку, можуть фактично уповільнити міжнародний конкурентний успіх. Привабливість величезного оборонного ринку США, наприклад, відвернула увагу американських матеріалів і верстатобудівних компаній від привабливих глобальних комерційних ринків.

Інформація відіграє велику роль у процесі інновацій та вдосконалення — інформація, яка недоступна конкурентам або якої вони не шукають. Іноді це походить від простих інвестицій у дослідження та розробки або дослідження ринку; частіше це відбувається завдяки зусиллю, відкритості та пошуку в потрібному місці, не обтяженому сліпучими припущеннями чи загальноприйнятою мудрістю.

Ось чому інноватори часто є аутсайдерами з іншої галузі чи іншої країни. Інновації можуть надходити від нової компанії, засновник якої має нетрадиційне походження або просто не був оцінений у старій, уже створеній компанії. Або здатність до інновацій може прийти в існуючу компанію через керівників вищої ланки, які є новачками в конкретній галузі і, таким чином, краще сприймають можливості та з більшою ймовірністю прагнуть до них. Або інновації можуть виникнути, коли компанія диверсифікується, приносячи нові ресурси, навички чи перспективи іншій галузі. Або ж інновації можуть надходити від іншої нації з іншими обставинами або різними способами конкуренції.

За кількома винятками, інновації є результатом незвичайних зусиль. Компанія, яка успішно впроваджує новий або кращий спосіб конкурувати, дотримується свого підходу з наполегливою рішучістю, часто стикаючись із жорсткою критикою та жорсткими перешкодами. Насправді, щоб досягти успіху, інновації зазвичай потребують тиску, необхідності і навіть труднощів: страх втрати часто виявляється сильнішим, ніж надія отримати вигоду.

Як тільки компанія досягає конкурентної переваги завдяки інноваціям, вона може підтримувати її лише шляхом невпинного вдосконалення. Майже будь-яку перевагу можна імітувати. Корейські компанії вже зрівнялися зі своїми японськими конкурентами у масовому виробництві стандартних кольорових телевізорів і відеомагнітофонів; Бразильські компанії зібрали технологію та дизайн, які можна порівняти з італійськими конкурентами у повсякденному шкіряному взутті.

Зрештою, єдиний спосіб зберегти конкурентну перевагу — це вдосконалити її — перейти до більш складних типів. Саме це зробили японські автовиробники. Спочатку вони вийшли на зовнішні ринки з невеликими, недорогими компактними автомобілями відповідної якості та конкурували на основі нижчої вартості праці. Незважаючи на те, що їхня перевага у вартості праці зберігалася, японські компанії модернізували. Вони активно інвестували в будівництво великих сучасних заводів, щоб отримати ефект масштабу. Потім вони стали новаторами в технологічних процесах, піонерами виробництва точно вчасно та безлічі інших методів якості та продуктивності. Ці вдосконалення процесу призвели до кращої якості продукції, кращих записів щодо ремонту та кращих оцінок задоволеності клієнтів, ніж у іноземних конкурентів. Нещодавно японські автовиробники вийшли в авангард технологічних продуктів і представляють нові бренди преміум-класу, щоб конкурувати з найпрестижнішими легковими автомобілями світу.

Приклад японських автовиробників також ілюструє дві додаткові передумови для підтримки конкурентної переваги. По-перше, компанія повинна прийняти глобальний підхід до стратегії. Він повинен продавати свій продукт у всьому світі під власним брендом через міжнародні маркетингові канали, які він контролює. По-справжньому глобальний підхід може навіть вимагати від компанії розміщення виробничих або дослідницьких потужностей в інших країнах, щоб скористатися перевагами нижчих ставок заробітної плати, отримати або покращити доступ до ринку або скористатися

перевагами іноземних технологій. По-друге, створення більш стійких переваг часто означає, що компанія повинна зробити свою існуючу перевагу застарілою, навіть якщо вона все ще є перевагою. Японські автомобільні компанії визнали це; або вони зроблять свою перевагу застарілою, або конкурент зробить це за них.

Як показує цей приклад, інновації та зміни нерозривно пов'язані. Але зміни є неприродним актом, особливо в успішних компаніях; могутні сили працюють, щоб уникнути та перемогти його. Минулі підходи інституціоналізуються в стандартних операційних процедурах і управлінському контролі. Навчання наголошує на єдиному правильному способі робити будь-що; будівництво спеціалізованих спеціалізованих об'єктів перетворює минулу практику на дорогу цеглу та розчин; існуюча стратегія набуває ауру непереможності та вкорінюється в культурі компанії.

Успішні компанії, як правило, схильні до передбачуваності та стабільності; вони працюють над захистом того, що мають. Зміни пом'якшуються страхом, що можна багато втратити. Організація на всіх рівнях відфільтровує інформацію, яка б пропонувала нові підходи, модифікації або відхилення від норми. Внутрішнє середовище працює як імунна система, щоб ізолювати або виганяти «ворожих» осіб, які кидають виклик поточним напрямкам чи усталеному мисленню. Інновації припиняються; підприємство стагнує; це лише питання часу, коли агресивні конкуренти випередять його.

Діамант національної переваги

Чому певні компанії, розташовані в певних країнах, здатні до послідовних інновацій? Чому вони нещадно прагнуть до вдосконалень, шукаючи все більш витончене джерело конкурентної переваги? Чому вони здатні подолати суттєві перешкоди на шляху змін та інновацій, які так часто супроводжують успіх? Відповідь полягає в чотирьох широких атрибутах нації, атрибутах, які окремо та як система становлять діамант національної

переваги, ігрове поле, яке кожна нація створює та використовує для своїх галузей. Ці атрибути:

Факторні умови: позиція нації щодо факторів виробництва, таких як кваліфікована робоча сила чи інфраструктура, необхідні для конкуренції в даній галузі. Умови попиту: характер попиту внутрішнього ринку на продукт або послугу галузі. Супутні та допоміжні галузі: наявність або відсутність у країні галузей-постачальників та інших суміжних галузей, які є конкурентоспроможними на міжнародному рівні.

Стратегія фірми, структура та суперництво: умови в країні, що керують тим, як компанії створюються, організовуються та управляються, а також характер внутрішнього суперництва

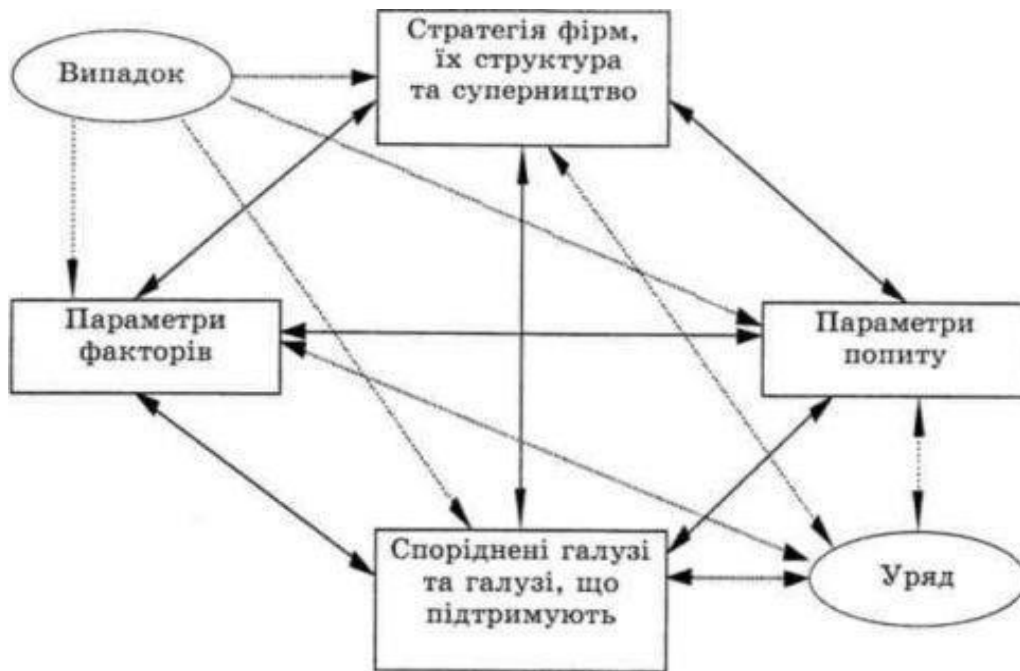


Рис. 1.2. “Діамант” національної конкурентоспроможності за М. Портером

Ці детермінанти створюють національне середовище, в якому компанії народжуються та вчаться конкурувати. Кожна точка на діаманті — і алмаз як система — впливає на основні складові для досягнення міжнародного конкурентного успіху: наявність ресурсів і навичок, необхідних для конкурентної переваги в галузі; інформація, яка формує можливості, які

бачать компанії, і напрямки, в яких вони розгортають свої ресурси та навички; цілі власників, керівників і окремих осіб в компаніях; і що найважливіше, тиск на компанії з метою інвестування та інновацій. Відповідно до аналізу Майкла Портера, єдиним фактором, який має значення для створення національної конкурентоспроможності, є продуктивність. Це означає, що праця і капітал повинні бути організовані таким чином, щоб праця могла виробляти максимальну продукцію з мінімальними капіталовкладеннями. Отже, ні людські, ні природні ресурси самі по собі не є вирішальними факторами національної конкурентоспроможності. Однак спосіб їх продуктивного використання є найважливішим визначальним фактором, який ставить одну націю в кращу економічну форму порівняно з іншою.

Крім того, слід зазначити, що підвищення продуктивності не є статичним. Натомість вони динамічні. Це означає, що як тільки країна знаходить спосіб організувати працю та капітал для максимальної продуктивності, її швидко копіюють конкуренти. Отже, щоб зберегти конкурентну перевагу, потрібно постійно впроваджувати інновації. Щоб зберегти свою конкурентоспроможність, країни повинні постійно впроваджувати інновації. Вони повинні відкривати нові індустрії та домінувати в них. Наприклад, Америка стала світовою наддержавою завдяки виробництву сталі та автомобілів. Однак сьогодні він зберігає свою перевагу через інші складні галузі, такі як фінанси та інформаційні технології.

Важливо також розуміти, що національна конкурентоспроможність може стосуватися лише кількох галузей. Це означає, що навіть незважаючи на те, що Німеччина має потужну економічну базу, у Німеччині є кілька галузей промисловості, які не можуть конкурувати на міжнародному рівні. Саме тут країна повинна вирішити зосередитися на своїй основній компетенції. Якщо певні товари виробляються більш ефективно за межами країни, то країні може бути краще імпортувати їх.

Крім того, у міру зростання продуктивності людей навчають виконувати завдання вищого рівня. Завдання нижчого рівня автоматизуються, і рівень життя підвищується для всіх у країні.

Тому нова теорія, запропонована Майклом Портером, різко контрастує з класичною теорією. Класична теорія вважала землю, працю та капітал вирішальними факторами для нації. Однак нова теорія більше зосереджена на підприємстві. Нова теорія може пояснити, чому такі країни, як Дубай і Сінгапур, є економічним центром, тоді як багаті на ресурси країни, такі як Гана, переживають економічні труднощі.

1.2. Глобальні детермінанти та їх вплив на формування міжнародної конкурентоспроможності економіки.

У попередньому розділі ми обговорювали такі концептуальні рамки національної конкурентоспроможності, як природа національної конкурентоспроможності; розвиток уявлень про конкурентоспроможність і міжнародну торгівлю; рівні конкурентоспроможності, включаючи фірму, галузь і країну; «золоті» правила національної конкурентоспроможності. У розділі представлено алмазну модель Портера та етапи конкурентного розвитку.

У цьому розділі, спираючись на вищезазначені теоретичні основи, буде представлено шість детермінант національної конкурентоспроможності та їх роль: виробничі ресурси, розвиток технологій, ринкові умови, міжнародний бізнес та економічна діяльність, роль уряду та стратегія та діяльність компанії. В останньому розділі також буде розглянуто взаємозалежність між цими детермінантами як динаміку національної конкурентоспроможності.

У попередньому розділі ми згадали про діамантову модель, яка пропонувала базове розуміння конкурентних переваг націй і механізмів створення цих переваг. Однак слід сказати, що ця модель більш-менш обмежена у своєму застосуванні до країн, що розвиваються (Cho 1994 та Moon 1998), таких як Китай чи В'єтнам. Таким чином, детермінанти моделі

необхідно модифікувати, щоб застосовувати їх до країн, що розвиваються або менш розвинутих, оскільки ці країни створюють національну конкурентоспроможність, яка базується головним чином на перевагах ресурсів, міжнародному бізнесі та економічній діяльності та державній підтримці [21]. У результаті визначено шість визначників на основі ромбової моделі та етапів конкурентного розвитку. Це: виробничі ресурси, розвиток технологій, ринкові умови, міжнародний бізнес та економічна діяльність, стратегія та структура компанії та роль уряду.

1. Кожна фірма, галузь і країна володіє тим, що економісти назвали виробничими ресурсами (фактором виробництва). Виробничі ресурси — це не що інше, як необхідні ресурси для конкуренції в будь-якій фірмі, галузі та країні, такі як праця, природні ресурси, капітал та інфраструктура. Хоча фундаментальні структури промислово розвинутих економік змінюються, виробничі ресурси залишаються важливим чинником національної конкурентоспроможності [22]. Наявність нації виробничих ресурсів явно відіграє важливу роль в економічному зростанні та національній конкурентоспроможності, наприклад, швидке зростання виробництва, продуктивності та конкурентоспроможності в країнах з низьким рівнем оплати праці, таких як Гонконг, Тайвань і Сінгапур, а останнім часом — Таїланд, Китай, і Малайзія. Але роль виробничих ресурсів інша і набагато складніша, ніж зазвичай [23].

Наділеність виробничими ресурсами була наріжним каменем аналізу національної конкурентоспроможності та економічного зростання з моменту створення класичної школи [24]. Як показав наш огляд теорій економічного зростання та міжнародної торгівлі, класичні економісти поділили виробничі ресурси на відносно широкі класи. Основні частини своїх праць економісти присвятили аналізу природи, походження та віддачі трьох «основ виробництва»: землі, праці та капіталу. У рамках цього дослідження виробничі ресурси можна згрупувати в кілька категорій: людські ресурси, інфраструктура, капітальні ресурси та природні ресурси. Людські ресурси є

основою конкурентоспроможності нації. Він включає в себе кількість, навички та вартість персоналу, а також враховує стандартний робочий час і трудову етику [23]. Людські ресурси є основою, яка розвиває всі інші фактори, такі як технології, передова інфраструктура, ресурси знань тощо. Людські ресурси можна поділити на некваліфіковану, напівкваліфіковану та кваліфіковану працю, серед яких кваліфікована праця є найважливішою, і їй приділяли найбільше уваги економісти в останні десятиліття. Кваліфіковану працю можна класифікувати за безліччю категорій, таких як кваліфіковані робітники, дипломовані інженери, вчені, менеджери тощо. Два аспекти якості людських ресурсів потребують уваги та інвестицій. Перше – інвестиції в здоров'я людей. Поточні дослідження, проведені в різних країнах, що розвиваються, підтвердили негативний вплив на продуктивність поганого здоров'я та харчування [25,26].

По-друге, це інвестиції в освіту та професійну підготовку, наприклад початкову та середню та вищу освіти. Інвестиції в освіту стали необхідною умовою для будь-якої країни, яка бажає розвивати технології, продуктивність, конкурентоспроможність та економічне зростання, тоді як технології стали неминучими для надання освіти суспільству.

У звіті про глобальну конкурентоспроможність (2000) Горст Зібберт [27], президент Кільського інституту світової економіки в Німеччині, підкреслив, що вдосконалення національних систем формування людського капіталу є основним фактором, що визначає конкурентоспроможність та економічне зростання.

Природні ресурси стосуються достатку, якості, доступності та вартості національної землі, води, корисних копалин і деревини, джерел гідроелектроенергії, рибальських угідь та інших фізичних властивостей. Кліматичні умови можна розглядати як частину фізичних ресурсів нації, так само як і розташування країни та її географічний розмір. Розташування відносно інших країн, які є постачальниками або ринками збуту, впливає на транспортні витрати та легкість культурного та ділового обміну. Наприклад,

близькість до Німеччини мала важливий історичний вплив на шведську промисловість. Часовий пояс країни відносно інших країн також може бути значущим у світі миттєвої глобальної комунікації. Положення Лондона між Сполученими Штатами та Японією часто визначають як перевагу в галузях фінансових послуг, оскільки лондонські фірми можуть вести справи як з Японією, так і зі Сполученими Штатами протягом звичайного робочого дня [27].

У контексті поточної глобалізації та регіоналізації місцева доступність деяких факторів стала менш важливою. Природні ресурси, людські ресурси, знання та капітал можуть бути мобільними між країнами через сучасну глобальну корпорацію. Знову ж таки, центральне значення для конкурентоспроможності набуває не просто доступ до ресурсів, а здатність їх продуктивно використовувати. Проте переваги ресурсів, такі як природна або дешева робоча сила, сприяли націям у підтримці економічного зростання та підвищенні національної конкурентоспроможності на початковому етапі економічного розвитку [27].

2. Історично склалося так, що багато країн, що розвиваються, залучали торгівлю та іноземні інвестиції насамперед завдяки своїм перевагам у недорогій сировині та дешевій некваліфікованій робочій силі. Приблизно з середини 1980-х років спостерігається тенденція до експортно-орієнтованого розвитку, і багато урядів намагалися спрямувати іноземні інвестиції та вітчизняні підприємства на експорт, а не на імпортозаміщення [28]. Ці політики часто вимагають надання фірмам стимулів інвестувати в технології, які є конкурентоспроможними на міжнародному рівні.

Оскільки фірми в країнах, що розвиваються, отримують нові технології, але також стають більш схильними до міжнародної конкуренції, виникатиме подальша потреба в поєднанні технологічних і людських ресурсів таким чином, щоб вони могли конкурувати вдома та за кордоном [28,29].

У певний період часу конкурентоспроможність, продуктивність і зростання економічної системи визначаються технологією двома способами.

По-перше, ефективність і витрати, з якими система перетворює свої виробничі ресурси на результати, що створюють зростання, формуються наявними технологічними процесами. По-друге, існуючі технології продукту є важливими визначальними факторами споживчої цінності, продуктивності, конкурентоспроможності та зростання. У результаті технологія впливає як на цінову, так і на нецінову конкурентоспроможність фірм та економічних систем [24].

Важливість технологічних інновацій для продуктивності, конкурентоспроможності та економічної ефективності була визнана принаймні з основоположних робіт Йозефа Шумпетера [30]. Шумпетер особливо критично ставився до панівної неокласичної теорії початку двадцятого століття, яка пояснювала економічне зростання в термінах накопичення ресурсів. І Шумпетер, і Кейнс критикували неокласичну парадигму 1930-х років. Протягом післявоєнних років стабілізація макроекономічного середовища та відносно плавна еволюція технологій забезпечили більш сприятливий ґрунт для розробки та політичного застосування кейнсіанської макроекономічної теорії, ніж теорії інновацій Шумпетера. Проте протягом останніх трьох десятиліть ситуація різко змінилася, оскільки макроекономічні теорії та політика виявилися недостатніми перед обличчям зростаючих макроекономічних проблем 1970-х років, а ознаки нової технологічної революції стали сильнішими у 1980-х роках. У результаті дослідження національної продуктивності та конкурентоспроможності нещодавно почали підкреслювати важливість технологічних інновацій для економічної ефективності.

Загалом, інтерналізовані потоки технологій є дуже ефективним засобом передачі пакету капіталу, навичок, інформації та торгових марок до країн, що розвиваються. Для багатьох нових технологій інтерналізовані трансфери є єдиним можливим способом трансферу, оскільки інноватори не бажають розлучатися з ними іншим сторонам.

Однак внутрішній трансфер технологій також несе витрати. ТНК отримують прибуток від пакета в цілому, а не лише від інноваційної складової. Якщо приймаюча країна вже володіє іншими елементами пакету, може бути дешевше придбати технологію окремо. Загалом, чим більш стандартизована та розповсюджена технологія та чим більш здібний покупець, тим економнішими будуть зовнішні режими. Однак існує більш тонка причина: існування переваг навчання, поглиблення та зовнішніх ефектів може схилити вибір на користь екстерналізації, навіть для відносно складної та складної технології. Для цих видів діяльності залежність від іноземних інвестицій може скоротити період навчання, але зменшити інші переваги передачі технологій і нарощування можливостей (UNCTAD 2003).

3. Ринкові умови - це рамки, які створюють конкурентне середовище, в якому фірми можуть конкурувати та працювати для досягнення своїх цілей. Ринкові умови зіграли вирішальну, якщо не вирішальну, роль у підвищенні конкурентоспроможності фірми, а також конкурентоспроможності нації. Нація не може залишатися конкурентоспроможною, якщо не створить хороші ринкові умови (Porter 1990, pp 86-96). У цьому розділі ми аналізуємо ринкові умови як щільність внутрішньої конкуренції. Внутрішня конкуренція – це конкуренція між фірмами на місцевому ринку. Дослідження Портера показало, що країни, які займають лідируючі позиції у світі, часто мають низку сильних внутрішніх конкурентів, навіть у невеликих країнах, таких як Швейцарія чи Швеція. Це вірно не лише у фрагментованих галузях, але й у галузях із значною економією на масштабі. Це також вірно в Сполучених Штатах в індустрії комп'ютерів і програмного забезпечення. Ніде роль жорсткої конкуренції не є такою очевидною, як у Японії. Внутрішня конкуренція є, мабуть, найважливішою для конкурентоспроможності фірми, галузі та нації через потужний стимулюючий вплив, який вона має на інших. Статична ефективність набагато менш важлива, ніж динамічне вдосконалення, яке виключно стимулює внутрішня конкуренція. Внутрішня конкуренція, як і міжнародна ринкова конкуренція, створює тиск для

інновацій та вдосконалення. Конкуренція місцевих конкурентів призводить до зниження витрат, покращення якості та обслуговування, а також до створення нових продуктів і процесів. Але на відміну від конкуренції з іноземними конкурентами, яка має тенденцію бути аналітичною та віддаленою, місцева конкуренція виходить за рамки суто економічної та ділової конкуренції і стає особистою. Внутрішні конкуренти ведуть активне протистояння. Вони конкурують не лише за частку ринку, але й за людей, за технічну досконалість і, можливо, найголовніше за «права похвалитися» [23]. Успіх одного місцевого конкурента доводить іншим, що просування можливе, і залучає нових конкурентів у галузь.

Географічна концентрація конкурентів у місті чи регіоні в межах нації демонструє та посилює підвищення національної конкурентоспроможності [23].

Конкуренція в країні не тільки створює переваги, але й допомагає уникнути недоліків у підтримці конкурентоспроможності країни. З групою вітчизняних конкурентів, які дотримуються різноманітних конкурентних стратегій, існує контроль проти форм державного втручання, яке пригнічує інновації та пригнічує конкуренцію [23].

Крім того, жорстка внутрішня конкуренція, яка зрештою змушує вітчизняні компанії дивитися на глобальні ринки та змушує їх досягти успіху. Зокрема, коли є ефект масштабу, місцеві конкуренти змушують один одного дивитися на зовнішні ринки, щоб отримати більшу ефективність і вищу прибутковість. Крім того, пройшовши випробування жорсткою внутрішньою конкуренцією, сильніші компанії добре підготовлені для перемоги за кордоном.

4. Міжнародний бізнес та економічна діяльність

Національна конкурентоспроможність визначається внутрішньою (внутрішньою) і зовнішньою (міжнародною) діяльністю. Міжнародний бізнес та економічна діяльність вважаються зовнішнім рушієм конкурентоспроможності. Вони відіграли значну роль у підвищенні

продуктивності та конкурентоспроможності, впливаючи на всі інші визначені детермінанти конкурентоспроможності. Для аналітичних цілей можна розділити на дві групи: прямі іноземні інвестиції (ПІІ) та міжнародна торгівля (імпорт та експорт). ПІІ означають, що іноземний інвестор здійснює значний ступінь впливу на управління підприємством-резидентом іншої економіки [31].

Основний вплив ТНК на національну конкурентоспроможність пов'язаний з їхніми передовими технологіями та навичками, доступом до капіталу та ринків кінцевої продукції та участь у глобалізованих системах виробництва та обміну. Ці впливи стають дедалі важливішими для індустріалізації в приймаючих країнах, що розвиваються. У результаті багато місцевих фірм у країнах, що розвиваються, самі стають транснаціональними корпораціями та безпосередньо вступають у альянси з великими гравцями [32].

Загалом ТНК відіграють важливу роль у глобальних дослідженнях і розробках, передачі технологій, розвитку людських ресурсів, мобільному капіталі, за допомогою чого вони підвищують продуктивність і конкурентоспроможність компаній і країн. Іншими словами, ТНК впливають на всі інші детермінанти національної конкурентоспроможності та створюють динаміку конкурентоспроможності.

Як економічна теорія, так і досвід країн показують, що міжнародна торгівля (імпорт і експорт) була основним рушієм економічного зростання в кожній відкритій економіці. Оскільки торгівля була розширена, доходи зростали. Зростання доходів значною мірою залежить від здатності країни підвищити свою продуктивність. Відкриті економіки змогли використати силу для підвищення продуктивності та конкурентоспроможності, сприяти покращенню рівня життя та підтримання економічного зростання. Відкритість для торгівлі (імпорту та експорту) посилює рушії продуктивності та конкурентоспроможності шістьма ключовими способами:

Ефективніше розміщати ресурси Торгівля дозволяє кожній країні спеціалізуватися на виробництві тих товарів і послуг, які вона може виробляти найбільш ефективно.

Країни можуть збільшити загальне споживання шляхом обміну свого надлишку на надлишок виробництва інших країн, які мають іншу порівняльну перевагу.

Економія від масштабу За відсутності торгівлі економія від масштабу обмежена розміром внутрішнього ринку. Торгівля усуває це обмеження, дозволяючи галузям і компаніям виробляти в більш ефективних масштабах, ніж це було б можливо в іншому випадку.

Більша конкуренція. Відкритість торгівлі наражає вітчизняні фірми на більшу конкуренцію. Це сприяє виходу з ринку найменш продуктивних фірм; знижує монопольну ренту; знижує маржу; і знижує ціни для споживачів. Конкуренція ще більше посилює стимули до інновацій, допомагаючи створювати більш конкурентоспроможні фірми, які потім можуть ефективніше конкурувати у світі. Торгівля може забезпечити прямий доступ до товарів і послуг, які містять нові технології.

Стимули для інвестування. Кращий доступ до ринків імпорту та експорту збільшує можливості для продуктивних інвестицій шляхом створення нових можливостей для бізнесу. Прямі іноземні інвестиції сприяють розвитку технологій та інновацій, розроблених за кордоном які застосовується до внутрішнього виробництва, посилюючи конкуренцію та сприяючи швидшому поширенню більш ефективних та інноваційних процесів.

5. Зрештою, тільки компанії, а не країни, безпосередньо створюють продуктивність і підтримують конкурентоспроможність і багатство нації (Porter 1990). Для цього їм потрібні відповідні стратегії, цілі та управлінські підходи. Цілі, стратегії та способи організації фірм у галузях значно відрізняються в різних країнах. Це залежить від контексту та обставин, у яких фірми створюються та організовуються. Національна

конкурентоспроможність впливає з хорошого збігу між цим вибором і джерелами конкурентних переваг у певній галузі [23, с. 107-123].

Стратегія компанії знаходяться на передовій міжнародної та внутрішньої конкуренції. Стратегія компанії відіграє важливу, якщо не вирішальну роль у підтримці конкурентоспроможності компанії, галузі та країни. Стратегія компанії відображає наступні аспекти [23, с. 107].

б. Уряд відіграє важливу роль в економічному розвитку, оскільки він впливає на багато аспектів ділового середовища. Проте серед економістів існує широкий консенсус щодо того, що дві головні ролі уряду полягають у підвищенні загальної ефективності та розвитку національних економік і у зменшенні соціальної нерівності серед громадян [33, с. 161]. Перша роль впливає з припущення, що, залишена сама по собі, ринкова економіка не може досягти швидкого економічного зростання та ефективного використання своїх виробничих ресурсів. Дійсно, можна стверджувати, що без будь-якого державного втручання сучасна, вузькоспеціалізована ринкова економіка навіть не могла б існувати [34]. Як наслідок, державна діяльність необхідна для подолання специфічних недоліків ринкового механізму, таких як неспроможність ринку. Таким чином, державна діяльність потрібна для того, щоб результати ринкових сил були соціально прийнятними.

У різних країнах і в різні історичні періоди двом основним обов'язкам уряду надавалась різна вага [34]. Історично склалося так, що класична (Адам Сміт) і неокласична школи нехтують роллю уряду і дотримуються найбільшої віри в ефективність ринкового (цінового) механізму.

Перші два обов'язки уряду встановлюють інституційні основи ринків, які є передумовою для прогресивного розподілу праці та складних економічних операцій [34]. Третій обов'язок уряду стосується суспільних благ, таких як дороги, мости, канали, поштові послуги тощо. Цей механізм підкреслював погляд, який зазнав краху після Великої депресії та був замінений теорією Кейнса — макроекономічною теорією. Його теорія була сприйнята з ентузіазмом від економістів і політиків. По суті, його теорія

передбачає державне втручання через дві основні економічні політики: фіскальну та монетарну.

1.3 Методологія оцінювання рівня міжнародної конкурентоспроможності економіки

Процеси світової глобалізації впливають на розвиток національної економіки і вимагають визначення можливостей інтеграції країни в міжнародний економічний простір.

Використання міжнародних індикаторів є ефективним інструментом представлення країни в конкурентному середовищі. Конкурентоспроможність держави виражається в підвищенні ролі і авторитету країни на міжнародній арені, здатності держави вирішувати проблеми в суспільстві, підвищенні якості товарів і послуг. Розв'язання проблеми досягнення конкурентоспроможності економіки, промисловості та підприємств безпосередньо пов'язане з визначенням детермінант, які можуть охоплювати різні сфери можливого регулювання цих процесів та інструментів управління міжнародною конкурентоспроможністю.

Конкурентоспроможність виступає важелем і засобом конкуренції і є, з одного боку, категорією суспільного розвитку, яка проявляється в суперництві економічних агентів для досягнення певних цілей, а з іншого - техніко-економічною категорією, що оцінюється техніко-економічними показниками, факторами і умовами.

Для оцінки конкурентоспроможності економіки використовуються методи якісного та кількісного аналізу, а кількісні – на використанні методів математичного та статистичного аналізу, які доповнюються якісними характеристиками факторів та механізмів зростання конкурентних переваг та накопичення конкурентного потенціалу.

Узагальнюючи науково-практичний досвід з підходами до аналізу міжнародної конкурентоспроможності, напрями даного дослідження можна розділити на три позиції: - оцінка міжнародної конкурентоспроможності

економіки через якісний аналіз її внутрішніх складових (інфраструктури, ринків, інститутів, виробництва, технологічного розвитку); - Оцінка міжнародної конкурентоспроможності економіки шляхом виявлення конкурентних переваг зовнішньоторговельної системи; - Оцінка міжнародної конкурентоспроможності економіки шляхом пошуку параметрів оптимізації зовнішньоекономічної діяльності із зовнішнім конкурентним простором.

Останнім часом з'являється все більше інформації про ранжування країн світу на основі індексів, що вимірюють конкурентоспроможність економік у світовій економіці, бізнес-клімат, ступінь економічної свободи, якість та ефективність державного управління, ступінь глобалізації економіки, ступінь людського розвитку, потенціал зовнішніх запозичень, оцінка рівня корупції в суспільстві та інші. Для оцінки рівня конкурентоспроможності країни використовуються світові індекси, розроблені Інститутом стратегій та конкурентоспроможності Гарвардського університету (США), Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) у Давосі (Швейцарія) та Міжнародним інститутом розвитку менеджменту (IMD) (Лозанна, Швейцарія).

Протягом багатьох років Інститут стратегії та конкурентоспроможності очолює професор Майкл Портер, засновник системного вивчення конкурентоспроможності в економіці. У Гарвардському університеті конкурентоспроможність вивчається в основному в корпоративному секторі, в той час як два швейцарських центри переводять дослідження на більш широкий рівень, розраховуючи конкурентні рейтинги країн і регіонів.

Щороку кожен із центрів публікує власні висновки для вивчення конкурентоспроможності країн світу та складає рейтинги. Кожен з центрів використовує власну методологію досліджень і дотримується своїх ексклюзивних критеріїв при складанні сфери конкурентоспроможності економік країн і регіонів. Тому існують розбіжності між дослідженнями та рейтингами, як значними, так і незначними.

Всесвітній економічний форум у Давосі (ВЕФ) [35] у своєму дослідженні використовує Індекс конкурентоспроможності зростання (ICER).

Індекс базується на трьох складових: макроекономічному середовищі, якості державних інституцій та використанні нових технологій. Загальний індекс конкурентоспроможності отримано з параметрів поточної економічної динаміки з метою вимірювання здатності економіки досягати сталого розвитку в середньостроковій перспективі. Дослідження показують, що найважливішими сукупними факторами, що впливають на економічний розвиток країни, є технології, соціальні інститути та макроекономічне середовище. Розрахунки здійснюються з використанням багатофакторних моделей, в яких 381 показник згруповано в 7 груп: внутрішній економічний потенціал; зовнішній; державне регулювання; кредитно-фінансова система; система управління; науково-технічні потужності; людські ресурси.

Міжнародний інститут розвитку менеджменту (IMD-Лозанна) [36] регулярно входить до трійки найкращих бізнес-шкіл світу. Лозаннська методологія не обмежується факторами, пов'язаними з макроекономічною політикою, функціональним розвитком і станом бізнес-середовища, а й оцінює фактори стійкості економічного зростання, впливу навколишнього середовища на економіку і розвитку інфраструктури, необхідної для відтворення найважливішого фактора конкурентоспроможності – людського капіталу (тобто охорони здоров'я, освіта і т.д.) є обов'язковим у суспільстві. Для розрахунку оцінки конкурентоспроможності проаналізовано 312 показників, з яких 73 індикатори використовуються лише як вступна інформація про країну та не відображаються в підсумковій оцінці. Решта 239 критеріїв, які увійшли до підсумкового рейтингу, згруповані у вісім агрегованих показників.

Розрахунок підсумкової оцінки конкурентоспроможності проводиться наступним чином. Найскладнішим етапом є розрахунок нормованого значення для кожного з 312 проаналізованих показників. Після визначення стандартизованого значення по кожному з показників створюються рейтинги країн по кожному з них, підсумковий рейтинг країн по конкурентоспроможності, рейтинги країн по привабливості для місця

розташування галузі (від найпростішої обробної промисловості до високотехнологічної промисловості). На основі проведених розрахунків моделюється конкурентоспроможність.

Моделювання проводиться таким чином, для кожної країни є 20 «слабких» показників (за якими вона має найгіршу оцінку). Потім реальне значення цих показників замінюється середнім значенням вибірки з досліджуваних країн і визначається нова позиція країни в рейтингу конкурентоспроможності. Моделювання конкурентоспроможності не враховує показники, які знаходяться поза контролем людини (наприклад, рілля або природні ресурси). Отже, моделювання конкурентоспроможності країни допомагає визначити, як зміниться конкурентоспроможність країни, якщо уряд зосередить свої зусилля на покращенні 20 найгірших показників.

За роки роботи фахівці інституту розробили «золоті правила» конкурентоспроможності, які дозволяють країні підвищити або зберегти свою конкурентоспроможність. Вони формуються в наступному порядку:

1. Стабільне та передбачуване законодавство;
2. Гнучка структура економіки;
3. Інвестиції в традиційну і технологічну інфраструктуру;
4. Сприяння приватним заощадженням та внутрішнім інвестиціям;
5. Посилення експортної агресивності при залученні прямих іноземних інвестицій;
6. Підвищення якості, ефективності та прозорості управління та адміністрування;
7. Взаємозалежність заробітної плати, продуктивності праці та податків;
8. Скорочення розриву між мінімальними і максимальними доходами в країні і зміцнення середнього класу;
9. Значні інвестиції в освіту, особливо в середню освіту, а також у безперервний професійний розвиток працівників;

10. Баланс між перевагами економічної глобалізації та національними особливостями і перевагами (тобто, крім усвідомлення приналежності до світової спільноти, має бути національна ідея, національне самовизначення).

Щорічник світової конкурентоспроможності IMD – це щорічний звіт, який публікує рейтинги конкурентоспроможності країн. Крім рейтингів конкурентоспроможності, Щорічник світової конкурентоспроможності IMD також включає профілі країн, які дозволяють виявити тенденції розвитку конкурентоспроможності для кожної країни, описані шляхом аналізу еволюції всіх основних конкурентних драйверів. Динаміка розвитку економічного середовища, заснована на виявленні значних проривів і «провалів» у порівнянні з попереднім роком; «Баланс конкурентоспроможності», в якому проаналізовано переваги та недоліки кожного ключового фактора конкурентоспроможності. Вперше Україна увійшла до щорічного рейтингу конкурентоспроможності країн Інституту розвитку менеджменту в Лозанні – World Competitiveness Yearbook-2007 та посіла 46 місце серед 55 країн рейтингу [36].

При вивченні світової карти конкурентоспроможності ВЕФ у Давосі та Міністерства внутрішніх справ Лозанни можна помітити відмінності в методологічних підходах. Якщо ВЕФ ґрунтує свої висновки на показниках, де лише одна третина – це суцільна статистика, а дві третини – експертні оцінки з опитувань, то рейтинг IMD ґрунтується на зворотному співвідношенні: дві третини – суцільна статистика та одна третина – експертні оцінки. При цьому статистичні дані беруться з офіційних (міжнародних, національних та регіональних) джерел. Приблизні дані були зібрані шляхом опитування 4 000 осіб. Менеджери та бізнесмени з різних країн та компаній. Крім того, розрахунки ґрунтуються на даних за попередній п'ятирічний період, точність яких забезпечується співпрацею IMD з 57 партнерами – науково-дослідними установами з усього світу.

Методологія Давоського форуму дає можливість проаналізувати більшу кількість країн, у тому числі тих, щодо яких відсутня або є лише недостовірні

статистика. З іншого боку, IMD, який покладається на перевірену статистику та точні оцінки з надійних джерел, виглядає більш обережним та консервативним. По-перше, рейтинги IMD менш схильні до критики, а по-друге, вони більш об'єктивні та деталізовані.

Індекс економічної свободи. З 1995 року Heritage Foundation співпрацює з Wall Street Journal для складання Індексу економічної свободи [37], який показує, наскільки добре економіка країни дотримується ліберальних принципів. Автори рейтингу стверджують, що ступінь економічної свободи більш-менш збігається зі ступенем добробуту нації.

Індекс ранжує країни за 10 категоріями економічної свободи, серед яких:

– регуляторна політика (оцінюється ступінь свободи щодо процедур, пов'язаних з відкриттям, закриттям та функціонуванням бізнесу відповідно до національного законодавства);

– торговельна політика (ступінь свободи, пов'язана з отриманням ліцензій і дозволів на експортно-імпортні операції, тарифи і строгість нормативних санітарних норм);

– податкова політика (ступінь податкового навантаження);

– державне втручання (ступінь навантаження на бюджет від державних витрат, частка державного сектора і державне втручання в політику приватних компаній);

– грошово-кредитна політика (заходи щодо підтримки цінової стабільності);

– інвестиційна політика (ступінь свободи інвестування в такі галузі, як медіа, енергетика, військово-промисловий комплекс, виробництво спирту тощо);

– фіскальна політика (рівень розвитку фінансової системи та регуляторів);

– майнові права (ступінь захисту права власності);

– поширеність корупції (ступінь поширеності корупції на основі даних Індексу сприйняття корупції Transparency International);

Трудова політика (ступінь свободи найму та звільнення працівників компаній, а також взаємозв'язок між продуктивністю праці та заробітною платою).

Індекс економічної свободи вимірюється у відсотковому діапазоні від 0 до 100, причому найменше значення відповідає найнижчому ступеню економічної свободи. Країни поділяються на п'ять категорій: «вільний», з індексом від 80 до 100; «переважно безкоштовно» – з 70 до 79,9; «відносно вільний» – від 60 до 69,9; «переважно невольні» – від 50 до 59,9 «Пригнічений» з індексом від 0 до 49,9.

Індекс сприйняття корупції. Для того, щоб охопити масштаби корупції в країнах світу, організація Transparency International (Берлін) складає Індекс сприйняття корупції [38], який складається щорічно з 1995 року за результатами дослідження та містить аналітичні висновки щодо цього явища, включаючи оцінку країн світу за ступенем поширеності корупції.

Індекс людського розвитку. Індекс людського розвитку [39] призначений для порівняння рівня добробуту, грамотності та середньої тривалості життя в країні. Він був розроблений в 1990 році пакистанським економістом Махбуб-уль-Хаком і подається в ООН в річних звітах з 1993 року.

Для розрахунку індексу використовуються три види показників:

- середня тривалість життя;
- рівень грамотності дорослого населення країни;

Рівень життя, вимірюється ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності (USD).

Проект «Ведення бізнесу», Група Світового банку. Ведення бізнесу – це щорічний звіт, який дозволяє об'єктивно оцінити законодавство, пов'язане з регулюванням підприємницької діяльності та її реалізацією.

Індикатори світового управління, Група Світового банку. Належне врядування включає прийняття урядом рішень та підзвітність, політичну стабільність, ефективне врядування, ефективну регуляторну політику, верховенство права та боротьбу з корупцією. На основі цих показників Світовий банк визначив стиль та якість державного управління у 212 країнах світу.

Глобалізації. Індекс глобалізації дає можливість оцінити глобалістичні процеси в різних країнах світу. Він щорічно випускається А.Т. Kearney і журналом Foreign Policy на основі 14 показників економічної, політичної, технологічної та соціальної інклюзії, розділених на чотири основні блоки:

економічна інтеграція (обсяги міжнародної торгівлі, прямі іноземні інвестиції, портфельні інвестиції, прибутковість інвестицій);

– особисті міжнародні контакти (дані про міжнародні подорожі та туризм, кількість міжнародних телефонних дзвінків, поштових розсилок);

– розвиток глобальних технологій (кількість інтернет-провайдерів, користувачів Інтернету тощо);

Участь у глобальних політичних процесах (кількість міжнародних організацій та місій ООН, в яких бере участь країна, кількість іноземних дипломатичних місій тощо).

Індекс глобалізації (KOF), Швейцарський інститут економічних досліджень. За допомогою Індексу глобалізації (KOF) [40] здійснюється комплексна оцінка участі країни в процесі глобалізації, яку підготував Швейцарський інститут економічних досліджень (м. Цюрих, Швейцарія).

Інтегральний показник глобалізації враховує три індикатори глобалізації: економічний, соціальний і політичний.

Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку ранжує країни за двома показниками:

Індекс ефективності прямих іноземних інвестицій;

Індекс потенціалу припливу ПІІ.

За результатами дослідження щорічно публікується звіт про глобальні інвестиції.

Оскільки конкурентоспроможність є відносною категорією, показники, засновані на абсолютних значеннях, таких як частка ринку, обсяг експорту тощо, дають недостатню інформацію про конкурентну позицію галузі чи товару в економіці. Більш інформативними є показники, засновані на зіставленні номінальних секторів економік. Серед показників, які найчастіше використовуються зарубіжними вченими, виділяється Індекс відносних порівняльних переваг (RCA).

$$RCA = (X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij}),$$

X означає експорт, M — імпорт, i — досліджувану країну, j — продукт (або галузь). Значення цього RCA коливається від -1 («Виявлено порівняльну перевагу») до +1 («Виявлено порівняльну перевагу»). Однак можуть існувати невизначеності в інтерпретації цього індексу, якщо індекс дорівнює нулю.

Кореляційний аналіз дозволяє продемонструвати взаємозалежність характеристик між рівнем розвитку зовнішньої торгівлі країни та її міжнародною конкурентоспроможністю. Параметри оптимізації зовнішньоекономічної діяльності із зовнішнім конкурентним простором. Кластерний аналіз, як метод багатовимірного статистичного дослідження, може бути використаний для класифікації показників конкурентоспроможності країни в зоні конкуренції за «кластерами» або групами країн. На відміну від інших методів, цей вид аналізу дає можливість класифікувати об'єкти не за однією ознакою, а за декількома одночасно. З цією метою класифікуються відповідні показники, що характеризують певну ступінь близькості за всіма параметрами.

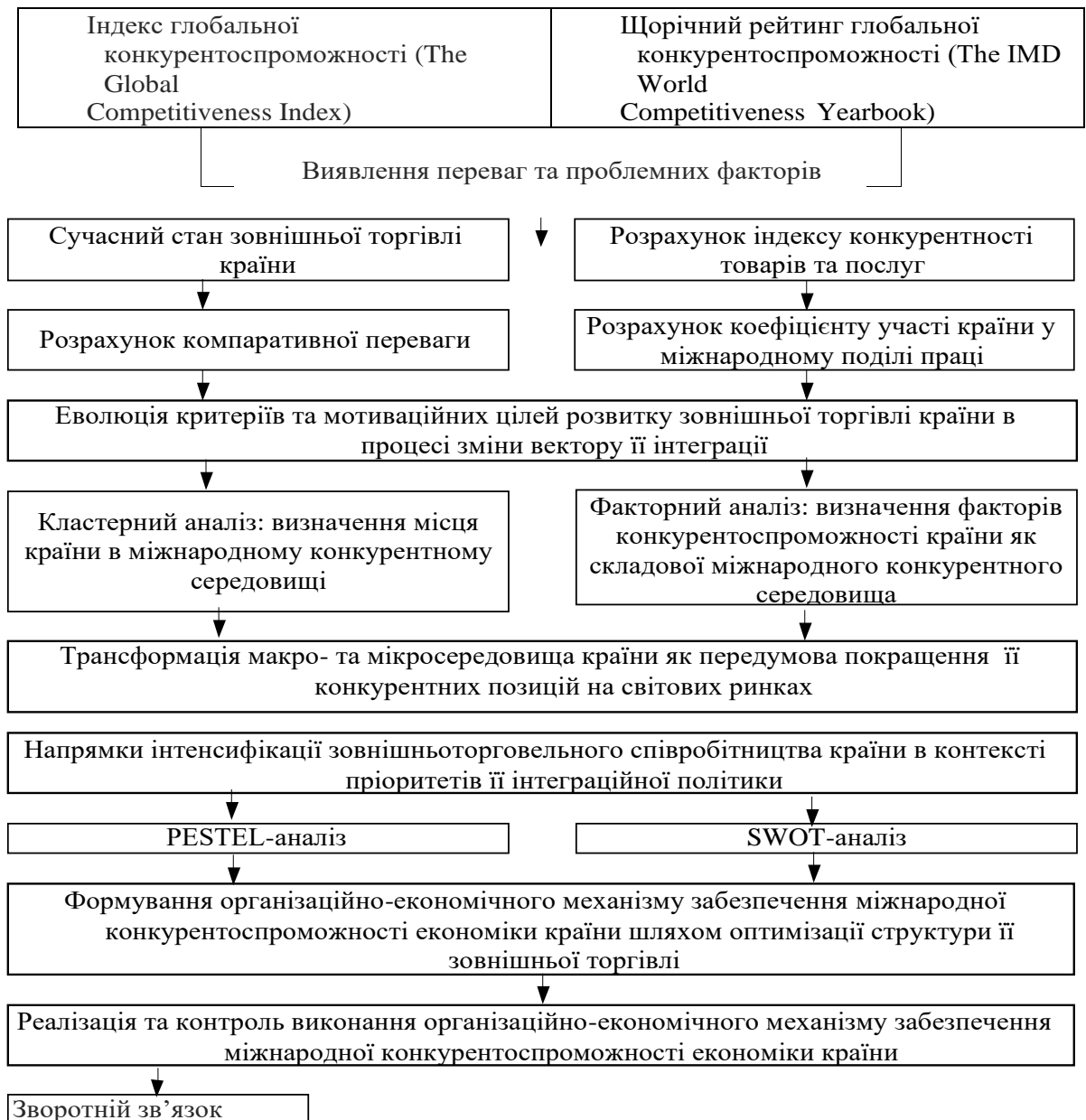


Рис. 1.3. Алгоритм дослідження міжнародної конкурентоспроможності країни.

Факторний аналіз використовується для вивчення взаємозв'язку між значеннями змінних, що характеризують показники функціонування зовнішньої торгівлі країни, і основними факторами її міжнародної конкурентоспроможності країни. З метою усунення негативних факторів формування міжнародної конкурентоспроможності економіки країни та формування дієвого та дієвого механізму її вдосконалення важливим є виявлення зовнішніх та внутрішніх факторів, а також факторів, що впливають на обсяги зовнішньоторговельної діяльності. З цією метою запропоновано використовувати RESSEL-аналіз та SWOT-аналіз, які дозволяють виявити

переваги економіки, які слід розглядати як зовнішні передумови та внутрішні фактори, що позитивно впливають на зростання міжнародної конкурентоспроможності. Результатом має стати визначення основних перспективних шляхів підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності за рахунок розвитку за рахунок існуючих і перспективних конкретних позицій.

Категорія «Конкурентоспроможність країни» характеризує ефективність діяльності органів державної влади у створенні сприятливих економічних, політичних, соціальних та інших умов для сталого розвитку країни та забезпечення добробуту її громадян. Всесвітній економічний форум оцінює конкурентоспроможність країн найбільш системно.

Висновки до першого розділу.

Сьогодні конкурентоспроможність стала ключовою економічною характеристикою як у політиці, так і в наукових колах. Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI) Всесвітнього економічного форуму та (IMD) Інституту розвитку менеджменту в Лозанні є одними із найвідоміших та найкомплексніших індексів конкурентоспроможності, які вимірюють мікроекономічні та макроекономічні основи національної конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність країни визначається складним набором факторів, включаючи її політичні та економічні інститути, робочу силу та системи освіти, інфраструктуру та технологічні можливості. Останніми роками на рівень конкурентоспроможності країн почав впливати фактор дотримання екологічних стандартів та зниження викидів CO₂. У результаті політики, бізнес-лідери та аналітики в усьому світі приділяють пильну увагу рейтингу конкурентоспроможності країни та прагнуть створити умови, які допоможуть їхнім країнам досягти успіху в глобальній економіці

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

2.1. Аналіз середовища глобальної конкурентоспроможності

Дослідження середовища глобальної конкурентоспроможності доцільно почати з країн лідерів за її рівнем. Отже, Данія утримує перше місце як найбільш сприятлива для бізнесу країна у 2023 році після того, як вона вперше посіла перше місце у 2022 році. Скандинавська країна постійно входить до топ-10 із 2018 року, але справді почала своє сходження на вершину в останні чотири роки [41]. Країна перевершує показники ефективності бізнесу, ефективності уряду та інфраструктури, незважаючи на порівняно середні економічні показники порівняно з деякими географічними країнами.

Таблиця 2.1.

Країни-лідери у рейтингу глобальної конкурентоспроможності

Рейтинг (2023)	Країна	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
1	Данія	8	2	3	1
2	Ірландія	7	12	13	11
3	Швейцарія	4	3	1	2
4	Сінгапур	1	1	5	3
5	Нідерланди	6	4	4	6
6	Тайвань	16	11	8	7
7	Гонконг	2	5	7	5
8	Швеція	9	6	2	4
9	США	3	10	10	10
10	ОАЕ	5	9	9	12

На другому місці йде Ірландія, яка піднялася на п'ять сходинок з 2019 року. Потужні економічні показники країни допомогли їй пробитися у вищий ешелон після того, як за останні кілька років вона підскочила до топ-15 рейтингу.

Третє місце займає Швейцарія, яка входить до першої п'ятірки з 2018 року, а в 2021 році вийшла на перше місце. Хоча країна має хороші результати за кількома ключовими показниками, вона втрачає бали за такими

субфакторами, як відсутність розвитку бізнесу та IPO. Сінгапур, який також раніше вважався найконкурентнішою країною в 2019 і 2020 роках, забезпечив собі четверте місце в 2023 році. На відміну від Данії та Швейцарії, азіатський фінансовий гігант має хороші результати за економічною ефективністю, але втрачає позиції за ефективністю уряду [41].

У кінці списку Венесуела, Аргентина та Монголія які зіткнуться, зі значними проблемами конкурентоспроможності бізнесу в 2023 році. Ці країни страждають від низьких економічних показників, низької ефективності бізнесу та уряду, а також неякісної інфраструктури, що перешкоджає росту та розвитку бізнесу. Макророзвиток також відіграє ключову роль у їхніх позиціях. Наприклад, Монголія постраждала від санкцій проти росії, ключового торгового партнера.

Зміна рейтингів для найбільш конкурентоспроможних країн. Хоча деякі країни постійно займають місця в рейтингах найбільш конкурентоспроможних країн, є також країни, у яких спостерігаються більш помітні коливання. Китай і Німеччина до 2022 року стабільно входили до топ-20 рейтингу, але в рейтингу 2023 року вони трохи не досягли цієї позначки [41].

А США все ще перебувають у топ-10, але за останні п'ять років опустилися на шість позицій порівняно з іншими економіками. Економічна могутність країни є бездоганною, але рейтинги знизилися в бізнес-ландшафті та показниках ефективності уряду.

Ось п'ятирічні зміни в рейтингу для країн-лідерів, оцінених у звіті IMD [42], відсортовані від найбільшого зростання до найбільшого зниження:

Таблиця 2.2.

Країни-лідери у змінах рейтингу глобальної конкурентоспроможності

Країна	Зміна (2019-2023)	Рейтинг (2023)
Чеська Республіка	+15	18
Бельгія	+14	13

Країна	Зміна (2019-2023)	Рейтинг (2023)
Тайвань	+10	6
Хорватія	+10	50
Саудівська Аравія	+9	17
Естонія	+9	26
Греція	+9	49
Данія	+7	1
Ірландія	+5	2
Фінляндія	+4	11
Ісландія	+4	16

Чехія та Бельгія досягли величезних успіхів у покращенні свого бізнес - середовища з 2019 року, піднявшись на 15 та 14 позицій у рейтингу за останні п'ять років відповідно.

Саудівська Аравія також досягає стабільних успіхів завдяки серії реформ, спрямованих на розвиток бізнесу в останні роки. Разом із Чеською Республікою 2023 рік став першим роком, коли обидві країни потрапили до топ-20 найбільш конкурентоспроможних країн [42].

З іншого боку, найбільше втратили за рівнем конкурентоспроможності Латвія та Нова Зеландія, опустившись відповідно на 11 та 10 позицій. Латвія та її балтійські сусіди мають справу зі складним геополітичним середовищем і ризиком рецесії, з нестабільністю в регіоні, тоді як Нова Зеландія, як було зазначено, має проблеми як з витоком мізків, так і з недостатньою стійкістю до зміни клімату. Конкурентоспроможність бізнесу є одним із багатьох показників ефективності країни, включаючи валовий внутрішній продукт (ВВП), дохід, життєздатність і навіть рейтинги щастя. І, як і з іншими вимірюваннями, важливо враховувати нюанси та відмінності між країнами під час застосування універсальної системи рейтингу.

Наприклад, найбільш густонаселені країни є порівняно біднішими. США посідають друге місце, якщо враховувати лише країни з населенням

понад 20 мільйонів, а Китай є найбільш конкурентоспроможною країною з ВВП на душу населення менше ніж 20 000 доларів США.

І хоча критика щодо суб'єктивності цих рейтингів може бути справедливою, розгляд подібних розподілів може принести унікальне розуміння широких соціологічних питань і використовуватися як інструмент для допомоги політикам.

Для оцінки глобального конкурентного середовища доцільно досліджувати таку його складову, як економічне зростання. Глобальна економіка виявилася більш стійкою, ніж очіувалося, у першій половині 2023 року, але перспективи зростання залишаються слабкими. Оскільки грошово-кредитна політика стає дедалі помітнішою, а відновлення Китаю слабше, ніж очіувалося, глобальне зростання у 2024 році буде нижчим, ніж у 2023 році [43]. Хоча загальна інфляція знижується, базова інфляція залишається стабільною, спричинена сектором послуг і все ще відносно жорсткими ринками праці. Ризики продовжують знижуватися. Інфляція може й надалі залишатися більш стійкою, ніж очіувалося, і все ще можливі подальші збої на ринках енергоносіїв і продуктів харчування. Більш різке уповільнення в Китаї призведе до ще більшого гальмування зростання в усьому світі. У багатьох країнах державний борг залишається високим.

Очікується, що світова економіка зросте на 3,0% у 2023 році, а потім уповільниться до 2,7% у 2024 році. Очікується, що непропорційна частка глобального зростання у 2023-2024 роках продовжить надходити з Азії, незважаючи на слабше, ніж очіувалося, відновлення Китаю [43].

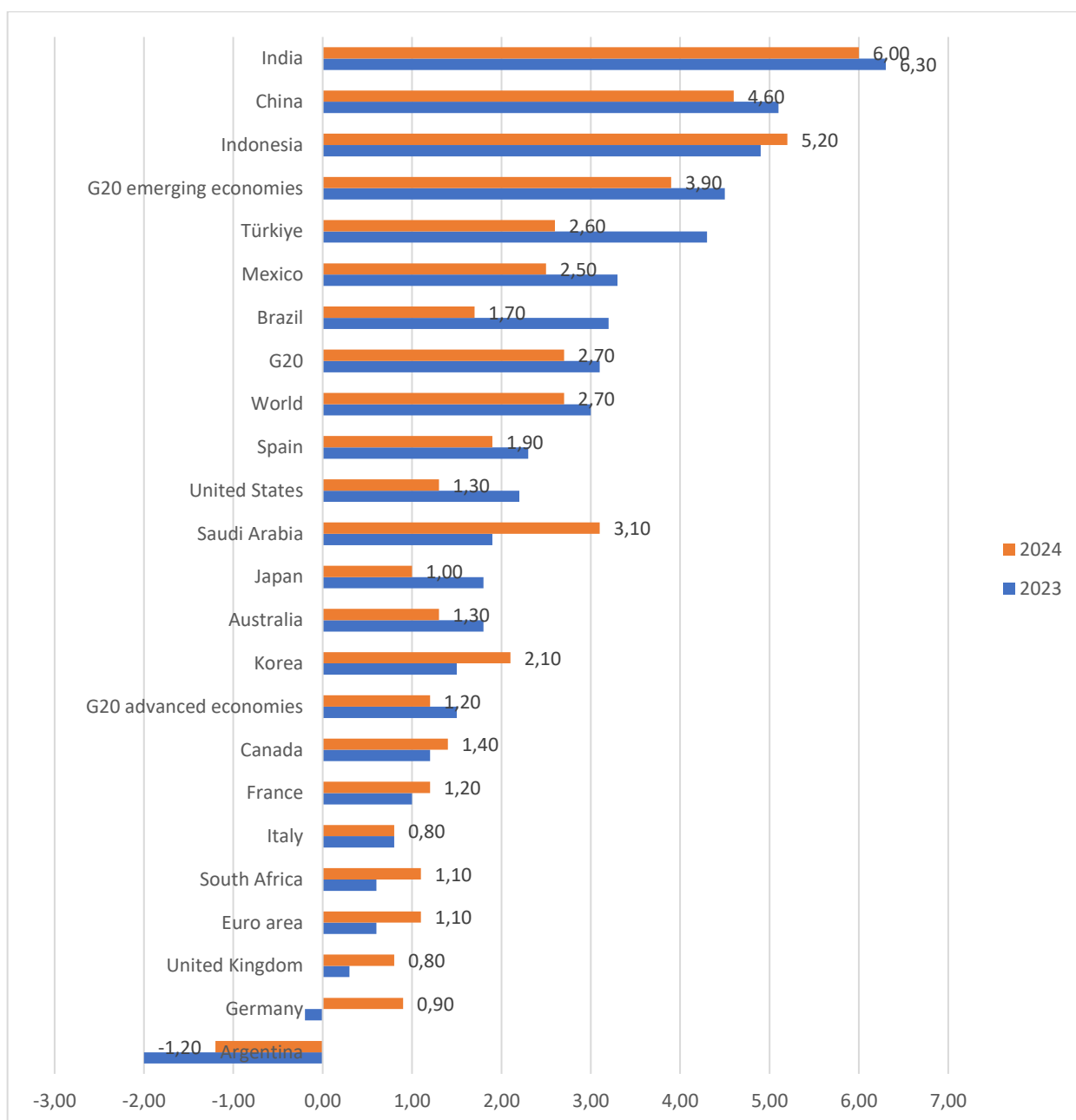


Рис. 2.1. Прогнозовані темпи зростання ВВП на 2023 та 2024 роки

Загальна інфляція продовжувала знижуватися в багатьох країнах через зниження цін на продовольство та енергоносії в першій половині 2023 року. Однак базова інфляція – інфляція без урахування найбільш мінливих компонентів, енергоносіїв і продовольства – істотно не сповільнилася. Вона залишається значно вищою за цільові показники центральних банків. Ключовий ризик полягає в тому, що інфляція може й надалі залишатися більш стійкою, ніж очікувалося, це означитиме, що відсоткові ставки потрібно ще більше посилити або залишатися вищими довше.

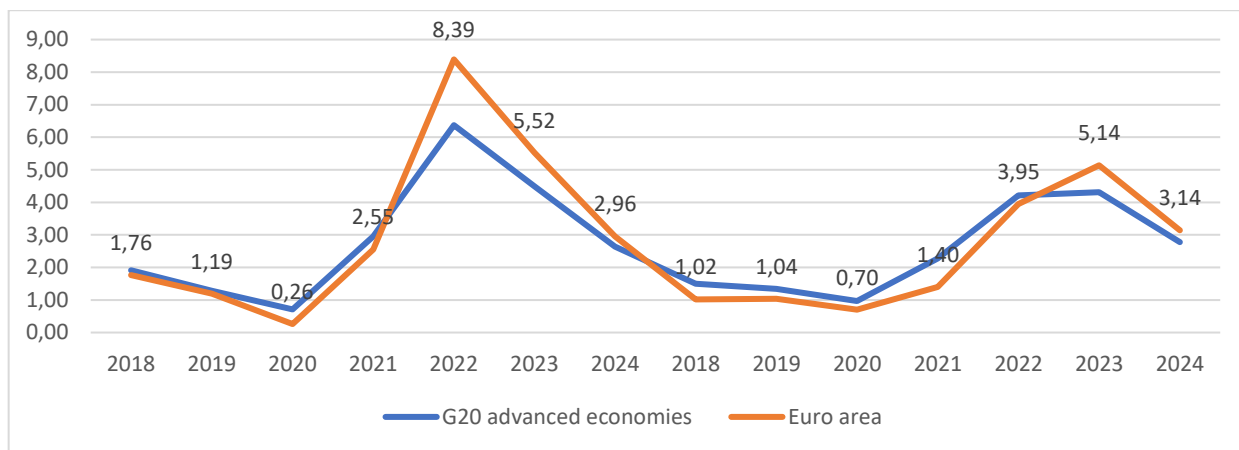


Рис. 2.2. Динаміка темпів інфляції 2018-2024 роки (*2023-2024 прогноз)

Посилення грошово-кредитної політики впливає на економіку. Поряд із швидким підвищенням облікових ставок зросли процентні ставки за новими корпоративними кредитами та новими іпотечними кредитами. У той час як зростання вартості запозичень є болючим для домогосподарств і компаній, зниження попиту домогосподарств і компаній через підвищення вартості позик є стандартним каналом, через який монетарна політика зазвичай діє.

Прогнозується, що протягом 2023 і 2024 років інфляція буде поступово знижуватися, але залишатиметься вищою за цілі центральних банків у більшості економік. Прогнозується, що загальна інфляція в країнах G20 знизиться до 6% у 2023 році та 4,8% у 2024 році, а базова інфляція в G20 з розвиненою економікою знизиться з 4,3% цього року до 2,8% у 2024 році [43].

Ризики залишаються в бік загострення. Ключовими проблемами є невизначеність щодо потужності та швидкості трансмісії грошово-кредитної політики та тривалість інфляції. Негативні наслідки вищих процентних ставок можуть виявитися сильнішими, ніж очікувалося, а більша стійкість інфляції вимагатиме додаткового посилення політики, що може виявити фінансову вразливість.

Більш різке, ніж очікувалося, уповільнення в Китаї є додатковим ключовим ризиком, який вплине на зростання виробництва в усьому світі.

Грошово-кредитна політика має залишатися обмежувальною, доки не з'являться чіткі ознаки того, що основний інфляційний тиск надовго зменшився. У більшості економік, включаючи Сполучені Штати та євროзону, політичні відсоткові ставки, за експертними оцінками, знаходяться на піку або близькі до нього, причому оцінки політики стають більш збалансованими, оскільки наслідки вищих відсоткових ставок стають помітними.

Уряди стикаються зі зростаючим фінансовим тиском через зростання боргового тягара та додаткових витрат на старіння населення, зміну клімату та оборону. Для кращого узгодження короткострокової макроекономічної політики та сприяння забезпеченню стійкості боргу необхідні активні зусилля у найближчій перспективі для відновлення фіскального простору та надійні середньострокові фіскальні плани.

Зусилля структурної політики необхідно активізувати, щоб зміцнити перспективи зростання. Зменшення бар'єрів на ринках праці та продукції та покращення розвитку навичок допоможе збільшити інвестиції, продуктивність та участь робочої сили, а також зробити зростання більш інклюзивним.

Ключовим пріоритетом є відновлення світової торгівлі, яка є важливим джерелом довгострокового процвітання як для розвинутих економік, так і для країн з ринковою економікою, що розвивається. Занепокоєння економічною безпекою не повинно перешкоджати використанню можливостей зниження торговельних бар'єрів, особливо в секторах послуг.

Посилене міжнародне співробітництво необхідне для забезпечення кращої координації та швидшого прогресу в зусиллях зі зменшення викидів вуглецю, збереження та підвищення конкурентоспроможності економік світу.

Ключовим фактором, що формує глобальне зростання, є підвищення процентних ставок у більшості великих економік з початку 2022 року.

Фінансові умови стали більш обмежувальними, ставки позик для компаній і домогосподарств зросли, кредитні умови посилюються, зростання

цін на активи сповільнилося або стало негативним. Прогнозовані реальні відсоткові ставки зараз стали позитивними в більшості економік, за винятком Японії, заохочуючи заощадження та здорожчуючи інвестиції. У Сполучених Штатах реальні процентні ставки знаходяться на найвищому рівні з 2005 року. Навіть якщо державні ставки не підвищуватимуться надалі, наслідки минулого підвищення продовжуватимуть впливати на економіку протягом деякого часу, оскільки ставки за існуючими іпотечними кредитами будуть скориговані або корпоративні позики будуть пролонговані. Банківське кредитування різко сповільнилося в євроні, економіка відносно залежної від банків, особливо домогосподарствам. Деякі країни вже спостерігають зростання кількості прострочених кредитів і кредитних карток, а також зростання кількості банкрутств компаній. Як уже було видно з банкрутства банків США в березні та поглинання Credit Suisse, зберігаються ризики того, що високі відсоткові ставки, необхідні для зниження інфляції, також можуть спричинити стреси у фінансовій системі, що вимагатиме швидкої відповіді політики для стабілізації фінансових умов.

Ціни на енергоносії залишаються важливими як для зростання, так і для інфляції в економіках G20. Різде зниження цін на нафту, газ і вугілля після їх пікових значень у 2022 році сприяло прискоренню зростання та зниженню інфляції в першій половині 2023 року. Однак економіки ОПЕК+ скоротили видобуток, а запаси нафти були на відносно низькому рівні, з кінця травня ціни зросли більш ніж на 25% [43]. Цей висхідний рух цін на нафту збільшив внесок енергоносіїв у зростання споживчих цін у багатьох країнах G20.

Ознаки уповільнення економічної активності Китаю також викликають занепокоєння, враховуючи важливість Китаю для глобального зростання, торгівлі та фінансових ринків. Високий борг і масштаб хворого сектора нерухомості створюють значні проблеми. Споживчі витрати повільно відновлювалися після повторного відкриття, з високим рівнем запобіжних заощаджень за відсутності широких мереж соціального захисту, а сектор нерухомості залишається дуже слабким. Нещодавно було оголошено про

численні політичні ініціативи для підтримки діяльності, включаючи невелике зниження процентних ставок, але залишається незрозумілим, наскільки вони будуть ефективними. Помітне падіння ціни китайського експорту в доларах у 2023 році допомогло знизити імпорتنі ціни та глобальну інфляцію, але можливості для компенсації слабого внутрішнього попиту більшим зростанням обсягу експорту можуть бути обмежені з огляду на слабкий зовнішній попит і триваючу реструктуризацію торгівлі та ланцюгів вартості.

Значною мірою відображаючи стрімке падіння цін на енергоносії з кінця 2022 року до середини 2023 року, падіння загальної інфляції було дещо стрімкішим, ніж очікувалося раніше. У той же час залишається велика різниця в рівнях інфляції в основних економіках: загальна інфляція близька до нуля в Китаї, але вище 50% в Туреччині та понад 100% в Аргентині. Вона залишається значно вищою за цілі центральних банків майже в усіх економіках G20. Базова інфляція (без урахування енергоносіїв і продуктів харчування) також почала знижуватися, але більш помірними темпами, і в кількох країнах ще не знизилася. Інфляція цін на товари неухильно знижується, але інфляція цін на послуги залишається стійкою і, згідно з показниками опитування, буде залишатися такою. Частково це відображає більшу роль вартості робочої сили в секторах послуг, а також час, необхідний для того, щоб підвищення цін на енергоносії протягом 2021-2022 років повністю відобразилося на цінах на інші товари та послуги. У деяких країнах, зокрема в Сполучених Штатах, значна вага цін на оренду житла в інфляції споживчих цін також є важливою, при цьому інфляція орендної плати має тенденцію демонструвати високий ступінь інерції. Незважаючи на те, що ринки праці в розвинутих економіках загалом залишаються напруженими, з низьким рівнем безробіття та високим рівнем вакансій, є ознаки того, що тиск послаблюється зі зниженням рівня вакансій та нижчим рівнем звільнення. Темпи зростання заробітної плати також сповільнюються в багатьох країнах.

Тим не менш, у більшості країн зростання номінальної заробітної плати залишається вищим за темпи, які відповідали б інфляції, яка відповідає

цільовому показнику центрального банку в середньостроковій перспективі, враховуючи поточну та перспективну динаміку продуктивності [44]. Однак інфляція може продовжувати послаблюватися навіть за тимчасово підвищеної інфляції заробітної плати, якщо вищі витрати на оплату праці будуть поглинені маржею корпоративного прибутку.

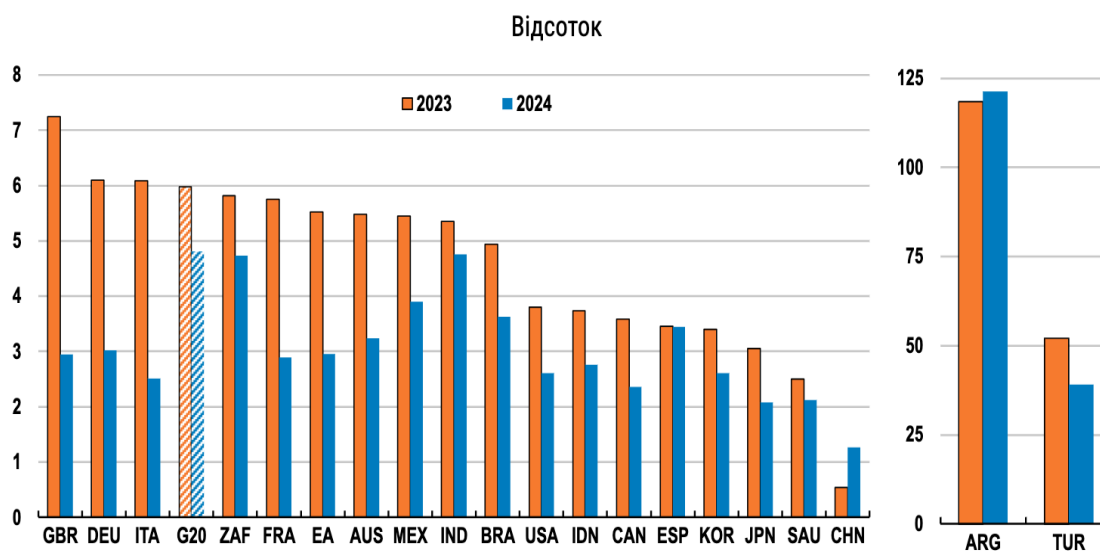


Рис 2.3. Світові інфляційні процеси 2023-2024* рр.

* прогноз

Ризики для найближчих глобальних перспектив залишаються негативними. З огляду на невизначеність щодо потужності та швидкості трансмісії грошово-кредитної політики та стійкість інфляції, ключовим питанням є те, чи достатньо жорсткої політики, яка вже була проведена, щоб плавно повернути інфляцію до цільового значення. Відкалібрувати монетарну політику завжди складно, але фактори, що сприяють поточному інфляційному епізоду, ще більше ускладнюють це завдання, оскільки виняткові обставини пандемії та відповіді національних політик, а також економічні наслідки агресивної війни росії в Україні додають складності ситуації. Постійний тиск на витрати або нові ознаки висхідного дрейфу інфляційних очікувань змусять центральні банки підтримувати ставки на вищому рівні довше, ніж очікувалося, і потенційно виявлять фінансову вразливість у балансах фінансових установ, що може викликати різку переоцінку ліквідності,

тривалості та кредитні ризики. І навпаки, можливий вплив минулого підвищення процентних ставок і більш обмежувальних кредитних стандартів може виявитися сильнішим, ніж очіувалося, із зростанням тягаря обслуговування боргу, що призведе до більш серйозного уповільнення витрат, зростання безробіття та збільшення кількості банкрутств. Більш жорсткі, ніж очіувалося, глобальні фінансові умови також посилять вразливість країн з ринками, що розвиваються, і країн, що розвиваються, особливо для позичальників, які покладаються на іноземних кредиторів, і додадуть ризик додаткової фінансової та економічної нестабільності в країнах з низьким рівнем доходу, які вже стикаються зі значними проблемами у фінансуванні своїх боргів.

Пов'язаний ризик полягає в тому, що несприятливі потрясіння пропозиції на глобальних товарних ринках можуть повторитися. Ціни на продукти харчування та енергоносії мають значну вагу в індексах споживчих цін багатьох країн і є важливим чинником інфляційних очікувань домогосподарств. Ціни на енергоносії ще далекі від своїх піків у 2022 році після вторгнення росії в Україну, але енергетичні ринки залишаються напруженими, а ймовірність збоїв у постачанні на ринках нафти, вугілля та газу залишається високою [44]. Відновлений стрибок цін на енергоносії дасть новий поштовх до загальної інфляції та зашкодить зростанню в економіках, що імпортують сировинні товари. Існує також ризик того, що відродження цін на продовольство та дефіцит можуть погіршити продовольчу безпеку в ряді країн, що розвиваються. Подія Ель-Ніньо, яка почалася в червні, ймовірно, негативно вплине на деякі продовольчі культури в наступному році, а експортні обмеження деяких ключових виробників обмежують пропозицію на світових ринках, особливо рису, де світові ціни досягли 15-річного максимуму. Війна в Україні також зберігає потенціал для створення нового тиску на ціни на пшеницю, кукурудзу, харчові олії та добрива, оскільки Чорноморська зернова ініціатива завершилася та зберігається невизначеність щодо можливостей України використовувати альтернативні шляхи

постачання через Європу. Більш різке, ніж очікувалося, уповільнення в Китаї знову стало ключовим ризиком. Основними джерелами занепокоєння є низька довіра споживачів і серйозні поточні проблеми на ринку нерухомості, коли низькі обсяги продажів спричиняють дефіцит ліквідності та ризики дефолту для забудовників нерухомості з високим кредитом. Масштаби та ефективність компенсаційної підтримки політики також можуть бути більш обмеженими, ніж у минулому. Високий державний борг, особливо для механізмів інвестування місцевих органів влади, обмежує можливості для широкомасштабних фіскальних ініціатив, а слабкість ринку житла заважає ключовому каналу пом'якшення монетарної політики. Ілюстративні сценарії свідчать про те, що неочікуване однорічне падіння зростання внутрішнього попиту в Китаї на 3 відсоткові пункти може безпосередньо знизити зростання світового ВВП на 0,6 відсоткового пункту, а потенційно – більш ніж на 1 відсотковий пункт у разі значного посилення глобальних фінансових умов.

Отже, глобальне середовище в якому розвивається конкурентоспроможність країн представлено – інфляційними процесами, кризою вартості життя, торговельними війнами, відтоком капіталу з ринків, що розвиваються, широкомасштабними соціальними заворушеннями, геополітичним протистоянням та ризиком ядерної війни.

2.2. Сучасний стан міжнародної конкурентоспроможності економіки України.

У рамках проведеного теоретико-методологічного дослідження міжнародної конкурентоспроможності країни проведемо дослідження міжнародної конкурентоспроможності економіки України: а саме діагностування факторів її формування за допомогою аналізу ключових міжнародних індексів та макроекономічних показників.

Таблиця 2.3.

Макроекономічні показники Української економіки 2020-2023 рр.

Показник	2020	2021	2022	2023
ВВП, млрд грн	4 222	5 451	5 191	6 860
ВВП, млрд дол. США	156,6	199,7	159,0 1	78,1
ВВП, % зростання	-3,8	3,4	-29,1	4,0
Безробіття, %	9,5	9,8	30,0	20,0
Середньорічний курс (офіційний), грн / дол. США	27,0	27,3	32,3	38,5
Сальдо торгівлі товарами і послугами, % ВВП	-1,5	-1,4	-16,3	-15,4
Сальдо рахунку поточних операцій, % ВВП	3,4	-2,0	5,0	1,4
Середньомісячна заробітна плата, грн	11 596	14 018	14 860	17 500
Частка кінцевих споживчих витрат у ВВП, %	92,6	86,9	104,2	98,0

Зростання реального ВВП національної економіки на рівні приблизно 4% в першу чергу спричинено з очікуваннями повернення більшості територій країни, та відновлення економічної діяльності на повернутих територіях, початком фінансування відновлювальних заходів. Хоча ці фактори з великою вірогідністю матимуть ще слабкий прояв, проте результати можуть бути у контексті існуючих втрат і руйнувань у 2022 р [44].

Таблиця 2.4.

Валовий внутрішній продукт України з 2012 по 2022 рр. (млн. грн.)

Рік	Номінальний ВВП (в фактичних цінах)	Реальний ВВП (в цінах попереднього року)	Різниця (реальний – номінальний)	
2012	1408889	1304064	-104825	-7.4%
2013	1454931	1410609	-44322	-3.0%
2014	1566728	1365123	-201605	-12.9%
2015	1979458	1430290	-549168	-27.7%
2016	2383182	2034430	-348752	-14.6%
2017	2982920	2445587	-537333	-18.0%
2018	3558706	3083409	-475297	-13.4%
2019	3974564	3675728	-298836	-7.5%
2020	4194102	3818456	-375646	-9.0%
2021	5459574	4363582	-1095992	-20.1%
2022	5191028	3865780	-1325248	-25.5%

Як можна побачити з таблиці, динаміка ВВП України була

нестабільною протягом 2013-2017 рр. (через політичну та економічну кризу та події 2014 р.) із відповідним значним падінням у 2014 та 2015 рр. Навіть у 2013 р., як видно з графіку, тем приросту ВВП України був майже нульовими, це дозволяє відзначити, що ще напередодні подій 2014 року економіка України була в передкризовому становищі. Протягом 2016-2019 рр. в умовах економічного відновлення після початку війни на Донбасі, темпи приросту ВВП України коливались в межах 2,4-3,5%. Відповідне зниження темпів приросту ВВП у 2019 р. порівняно з попереднім періодом – реакція на зміну влади та економічну політику, яка була запроваджена [46].

Нагальним також є отримання соціального і психологічного ефекту, від підвищення якості очікувань домогосподарств, що, своєю чергою, укріплюватиме стабілізаційні та відновлювальні процеси в країні.

Внутрішній попит залишатиметься головним каталізатором відновлення української економіки, інвестиції в основний капітал зростатимуть завдяки початку інвестування. Імпорт як товарів так і послуг прогнозовано зростатиме більш вищими темпами у порівнянні з експортом (у т. ч. внаслідок зростання споживчих витрат населення).

Головними сприятливими для розвитку економіки України та підвищення рівня її конкурентоспроможності чинниками вбачаються наступні:

- посилення Збройних сил України і початок повернення окупованих територій, що сприятиме зміцненню безпекового середовища і створюватиме відповідно стимули для повернення громадян до країни (за умови придатності територій для життєдіяльності);
- продовження надання військової та фінансової допомоги Україні, що посилить здатність до захисту країни, а також сформує підґрунтя для стійкого відновлення;
- започаткування і початок реалізації вже восени міжнародних програм і проєктів відбудови економіки України,

- відновлення психологічної стійкості населення та оптимізму, його пристосованість та готовність до військових нападів,
- повернення до України тих, хто вимушено виїхали з країни, їх готовність до включення у виробничі процеси;
- посилення взаємодії НБУ та уряду для підтримки реального сектору економіки.

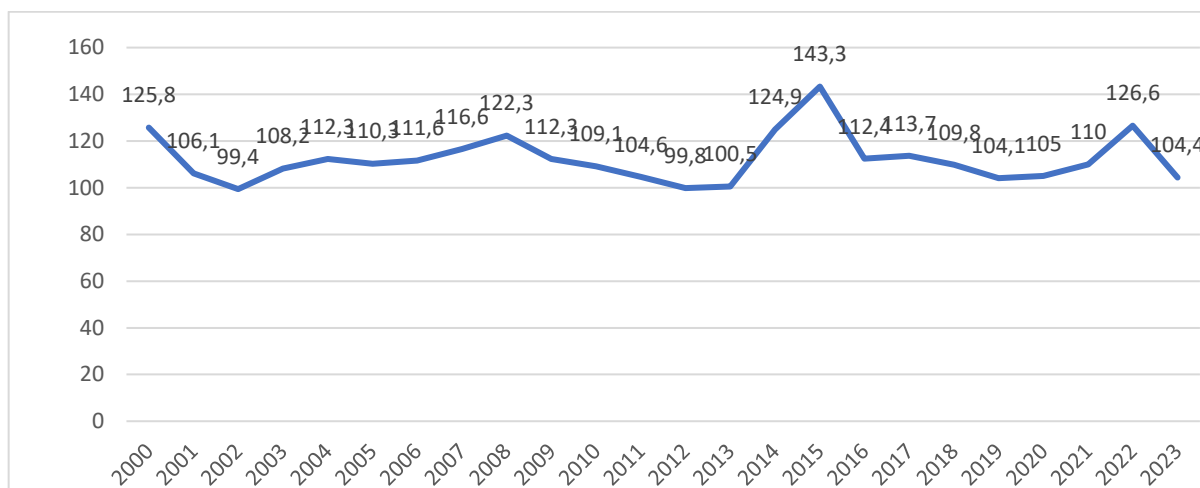


Рис. 2.4. Індеси споживчих цін в Україні з 2000 по 2023 рр. (%)

З рисунку видно, що найвищий рівень інфляції спостерігався в Україні у розмірі 43,3% у 2015 р. через вже відзначену економічну кризу внаслідок війни розпочатої у 2014 році та втрати частини територій. У 2014 р. вплив інфляції ще був доволі відчутним, а вже у 2015 р. досяг кризового значення. Лише у 2018 р. рівень інфляції вдалося знизити порівняно з 2014 р., і навіть в 2019 р. він став меншим 10%, однак рівень 2013 р. з нульовою інфляцією був фактично недосяжним. Протягом 2022 р. національна валюта знову зазнала шоку після військового вторгнення [46]. Пізніше, незважаючи на складну ситуацію на валютних ринках, курс гривні був цілком контрольованим. НБУ проводив значні валютні інтервенції, за міжнародних партнерів (у 2022 р. Україна отримала 32 млрд. дол. США). Проте скорочення виробництва та падіння його конкурентоспроможності підриває стовпи стійкості національної валюти. Нажаль, сьогодні немає ефективних чинників, які могли б суттєво вплинути на валютну стійкість у 2023 р. [46].

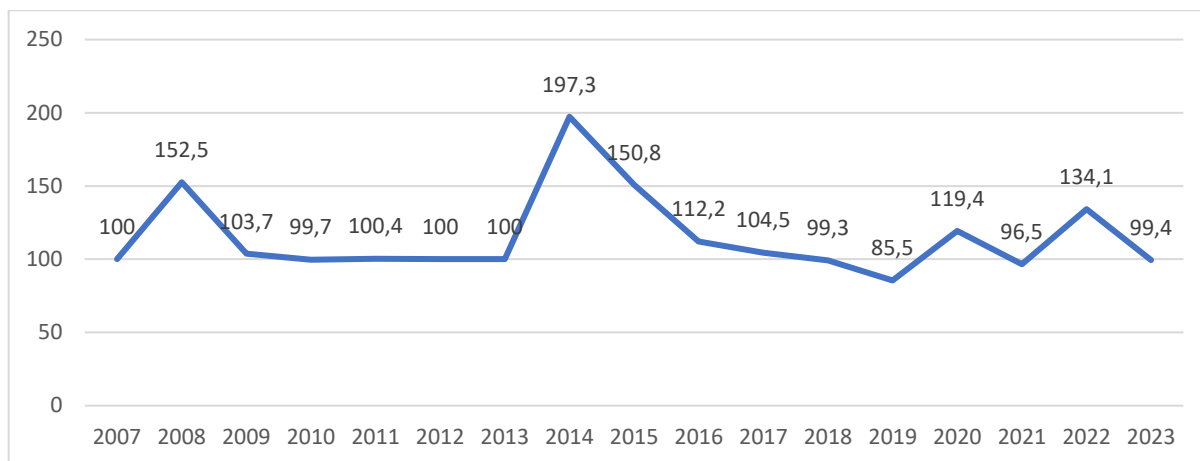


Рис. 2.5. Індекси девальвації гривні відносно долару США з 2007 по 2023 рр. (%)

Незважаючи на це, важливим стабілізаційним фактором економічного середовища та стійкості національної конкурентоспроможності має стати зважена валютна політика, в рамках якої припустимою стане слабка девальвація гривні, яка дозволить зменшити ризики вимивання резервів та утікання капіталів, а також сприятиме збалансуванню попиту-пропозиції валюти на готівкових ринках. Незважаючи на відсутність наслідків енергетичної кризи, спровокованої агресором, головні цінові-енергетичні шоки локалізовані, що стане важливим чинником послаблення інфляційного тиску.

Таблиця 2.5.

Показники зовнішньої торгівлі України 2013-2022 рр.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Товарообіг, млн. дол. США	140 340	108 232	74 295	74062	89 065	99 396	106 443	103 304	132868	96450
Баланс товарів, млн. дол. США	-22 128	-7 128	-3 455	-6 942	-9 663	-12 714	-14 261	- 48 78	- 6642	-14652
Експорт товарів, млн. дол. США	59 106	50 552	35 420	33 560	39 701	43 341	46 091	49 212	63 113	40 899
Імпорт товарів, млн. дол. США	81 234	57 680	38 875	40 502	49 364	56 055	60 352	54 091	69 755	55 551

Складено на основі: Держстат [47]

Як видно з табл. 2.5., протягом чотирьох років з 2013 р. експорт товарів та послуг з України впав майже вдвічі з 60 до 33 млрд доларів

США. У 2016-2019 р. в умовах стабілізації економіки України цей показник зріс майже вдвічі з 33 млрд доларів США до 63 млрд доларів США. Через війну показник знизився до результатів 2017 року.

Що стосується товарної структури українського експорту за 2013-2019 рр., за даними Державної служби статистики [47], основними товарними групами вітчизняного експорту за період з 2013 по 2022 рік були: недорогочінні метали, вироби з них та продукти рослинного походження. Також наведені дані свідчать, про переважання у структурі вітчизняного експорту продукції з невисоким рівнем доданої вартості.

Що стосується темпів приросту імпорту товарів та послуг то спостерігається аналогічна тенденція. Незважаючи на те, що високий імпорт є негативним явищем, його стрімке падіння, як видно, корелює з падінням експорту та за своїм ступенем знаходиться приблизно на однаковому рівні.

Сальдо торгівельного балансу, з 2015 року в Україні сальдо збільшувалося у сторону переважання імпорту. З 2015 року як імпорт, так і експорт зростали, але при цьому швидкість зростання обсягів імпорту переважала над експортом, відповідно зростало і від'ємне сальдо торгівельного балансу.

Таблиця 2.6.

Динаміка частки основних товарних груп експорту України за 2011-2022 рр.

Товарна група	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	28,8	33,0	40,9	45,4	44,7	42,9	48,0	49,1	43,9	57,2
Мінеральні продукти	10,7	10,5	7,5	7,1	8,9	9,0	9,6	11,0	12,5	10,0
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	8,6	7,4	6,9	5,5	5,2	5,5	4,7	5,1	5,0	4,1
Промислові вироби	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,5	1,5	1,6	1,5	1,4
Деревина та вироби з неї	3,4	3,9	4,3	4,5	4,1	4,5	3,9	3,9	3,9	5,2

Чорні й кольорові метали та вироби з них	28,4	29,6	25,9	24,1	24,9	26,3	21,7	19,5	24,9	14,4
Машини, устаткування, транспортні засоби та прилади	14,4	10,7	9,4	8,2	7,2	6,9	7,4	7,5	6,1	5,6
Різне*	4,2	3,6	3,6	3,8	3,6	3,4	3,2	2,3	2,2	2,2

Складено на основі: Держстат [47]

Наведені дані в табл. 2.7. свідчать, що обсяги капітальних інвестицій вітчизняних підприємств значно зростали протягом 2013-2019 рр.: у понад два рази, незважаючи на падіння у 2014 р. Розподіл капітальних інвестицій між матеріальними і нематеріальними активами нерівномірний. Основна маса капітальних інвестицій за аналізований період (понад 90%) спрямована у матеріальні активи, що свідчить про низький рівень розвитку ринку інтелектуальної власності в Україні і, як наслідок, обмежує інноваційний розвиток національної економіки, з огляду на те, що інновації потребують капітальних інвестицій, в першу чергу, саме в нематеріальні активи (патенти, ноу-хау, ліцензії тощо) [47].

Таблиця 2.7.

Капітальні інвестиції підприємств за видами активів в Україні за 2011-2019 рр.

Показники	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Усього, млн. грн.	273256	249873	219420	273116	359216	448462	578726	108298,0
Інвестиції у матеріальні активи, млн грн	264854	239394	212035	254731	347391	432040	542335	102653,6
у % від суми	96,9	95,8	96,6	93,3	96,7	96,3	93,7	94,8
Інвестиції у нематеріальні активи, млн. грн	8402,3	10479,8	7384,8	18385,5	11825,6	16422,0	36391,3	5644,4
у % від суми	3,1	4,2	3,4	6,7	3,3	3,7	6,3	5,2

Складено на основі: Держстат [47]

Структура джерел фінансування свідчить, що здійснення витрат на інноваційну діяльність відбувається в основному за рахунок власних коштів підприємств, що свідчить про низький рівень залучення держави до її інноваційного розвитку економіки, що є негативним явищем, адже без стимулювання державою підприємств до збільшення коштів на інноваційну діяльність, численні інноваційні мегапроекти, які могли б підвищити рівень міжнародної конкурентоспроможності економіки України, залишаються нереалізованими. З початком військових дій в країні ситуація значно погіршилася.[47].

Основні засоби більшості галузей економіки України мають значний ступінь зносу (табл.2.6.), що також негативно впливає на виробничі потужності вітчизняних підприємств, як внаслідок – зменшується їх експортний потенціал, від якого залежить кількісний вимір міжнародної конкурентоспроможності економіки України [47].

Таблиця 2.8.

**Ступінь зносу основних засобів галузей економіки України за
2012-2019 рр.**

Галузі економіки	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Усього	76,7	77,3	83,5	60,1	58,1	55,1	60,6	56,9
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	34,6	35,8	38,8	38,9	37,3	35,7	35,4	38,3
Промисловість	55,7	56,9	60,3	76,9	69,4	59,1	66,4	59,1
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	54,1	57,1	65,3	57,9	54,6	47,2	43,1	36,5
Переробна промисловість	57,2	50,1	56,9	75,8	76,4	64,6	64,3	51,4
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	58,4	61,9	61,4	82,6	62,1	57,0	73,7	68,9
Будівництво	55,1	51,9	54,4	53	36	45,7	44,5	51,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	96	96,7	97,9	51,7	50,6	47,6	62,9	54,1

Складено на основі: Держстат

Вкрай суперечливими є оцінки стосовно зайнятості чи безробіття. За оцінками Мінекономіки на початок 2023 р. рівень безробіття у країні сягав 30%, при цьому у пошуках роботи знаходились 2 млн осіб та 2,7 млн українців, які виїхали через війну, але готові повернутися і працювати [46].

Таблиця 2.9.

Стан рівня безробіття в Україні 2012-2021 рр.

Всього населення	Економічно активне населення	Зайняте населення	Безробітне населення	Рівень безробіття	Зареєстрованих безробітних	Всього населення
2012	45553,0	20393,5	18736,9	1656,6	8,1%	467,7
2013	45426,2	20478,2	18901,8	1576,4	7,7%	487,6
2014	42928,9	19035,2	17188,1	1847,1	9,7%	458,6
2015	42760,5	17396,0	15742,0	1654,0	9,5%	461,1
2016	42584,5	17303,6	15626,1	1677,5	9,7%	407,2
2017	42386,4	17193,2	15495,9	1697,3	9,9%	352,5
2018	42153,2	17296,2	15718,6	1577,6	9,1%	341,7
2019	41902,4	17381,8	15894,9	1486,9	8,6%	338,2
2020	41588,4	16917,8	15244,5	1673,3	9,9%	459,2
2021	41208,1	16666,8	14957,3	1709,5	10,3%	295,0
2022	41167,3		150000,3		18,3%	

Наразі ринок праці в Україні характеризується значним рівнем довготривалого безробіття. Окрім безробіття, проблема реалізації потенціалу робочої сили загострюється високим рівнем трудової неактивності. В Україні рівень безробіття у 2022 році становить близько 30%, при цьому в пошуках роботи знаходяться 2 млн осіб всередині країни та 2,7 млн українців, які виїхали через війну, але готові повернутися та працювати.

Отже, діагностування факторів формування конкурентоспроможності національної економіки за аналізу ключових макроекономічних показників свідчить про наявність широкого кола проблем пов'язаних у першу чергу із військовим вторгненням у країну.

2.3. Порівняльний аналіз міжнародної конкурентоспроможності національних економік України та країн світу

Нами було відзначено, що національна конкурентоспроможність може базуватися лише на тих галузях, які мають переваги на міжнародних ринках. Саме саме тому проведемо порівняльний аналіз галузей України за індексом порівняльних переваг.

Згідно з розрахунками, Україна має найвищий індекс порівняльних переваг на зовнішньому ринку для таких товарних груп, таких як рослинні жири та олії (RCA становить 140,6 у 2021 році), кукурудза (38,4 відповідно) та ячмінь (37,1 відповідно). У цьому контексті слід підкреслити, що це продукція сировинних секторів економіки, експорт якої не характерний для країн з розвинутою ринковою економікою. Високий рівень конкурентних переваг на зовнішньому ринку характерний також для таких груп, як зернові (індекс RCA становить 28,1) та напівфабрикати (індекс RCA становить 10,38), що свідчить про відносно високий рівень спеціалізації України в цих товарних групах на зовнішніх ринках (рис. 2.6.).

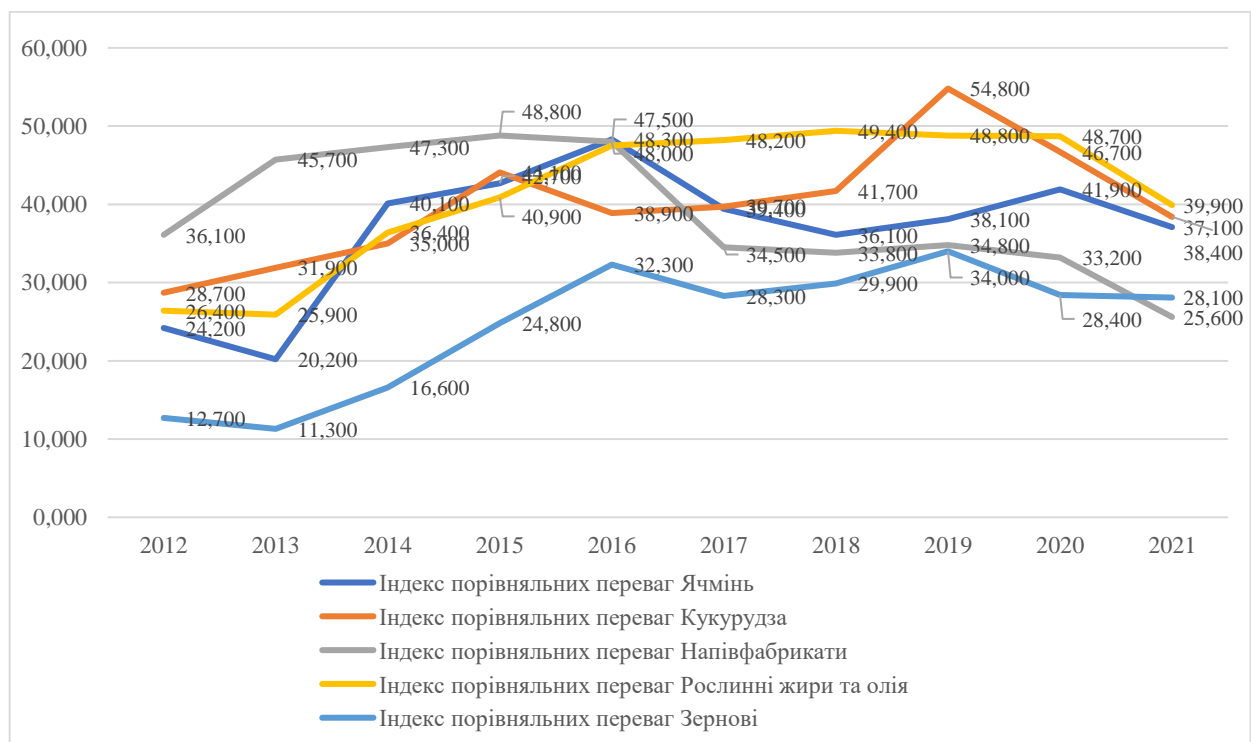


Рис. 2.6. Динаміка індексів порівняльних переваг за групами товарів для України 2012-2021 рр.

До інших товарних груп, для яких значення індексу RCA більше 1, належать вироби з чорних металів, вироби з алюмінію та алюмінію, деревина та вироби з деревини, мідні та виробів з міді, руди, а також широкий спектр сільськогосподарської продукції (жири і масла тваринного і рослинного походження, м'ясо і харчові субпродукти, молоко і молочні продукти, яйця, сириці).

Найнижчий рівень конкурентоспроможності на зовнішньому ринку спостерігається у вітчизняних товарів, таких як продукція енергетичного комплексу (нафта, газ) та продукція високотехнологічних галузей промисловості з високою доданою вартістю (засоби наземного транспорту, крім залізниць, транспортні засоби та обладнання, фармацевтичні препарати та продукція тощо). включаючи лікарські засоби, електричні машини, обладнання тощо.

З огляду на намагання України якнайшвидше приєднатися до Європейського Союзу доцільно оцінювати конкурентоспроможність галузей України саме на європейському економічному просторі. У процесі дослідження також важливо виявити відмінності між різними країнами у рівні конкурентних переваг. Перш за все, слід зазначити, що для всіх аналізованих країн у тому числі країн Європейського Союзу українські напівфабрикати та сільськогосподарська продукція традиційно займають високі конкурентні позиції. Потрібно також відзначити достатній рівень конкурентоспроможності на ринках Європейського Союзу.

Таблиця 2.10.

Індекс виявлених порівняльних переваг за групами товарів для України та ЄС за 2021 р.

	RCA для України	RCA для ЄС
Не перероблені пшениця та житні культури	12,68	0,84
Дрова і деревне вугілля	16,20	1,15
Оброблені тваринні та рослинні жири; воски тваринного та рослинного походження; продукти з тваринних або рослинних жирів та олій	26,54	1,16
Чавун і губчасте залізо	11,59	0,49

Зливки, первинні форми заліза, сталі та напівфабрикати з них	35,27	0,73
Бруски, стрижні, кутки та спеціальні профілі заліза, сталі	11,47	1,36

У більшому ступені всі товари, у яких Україна має перевагу, і складають основу експорту до країн Європейського союзу. Переважно основою конкурентоспроможності економіки України є сировина для добрив і самі добрива, рослинні жири й олії. Індекс порівняльних переваг зернових культур зріс протягом останніх років, починаючи з 2012 р. Оскільки групи товарів, що мають порівняльні переваги, мають коефіцієнт більше 1, зовнішня торгівля з країнами Європейського союзу зміцнює позиції України.

Позитивним моментом є те, що конкурентоспроможними на ринку ЄС окрім зазначених вище товарних груп є також і послуги, переважно комп'ютерні, при цьому аналіз зовнішньої торгівлі послугами України з ЄС дозволяє зробити висновок, що на відміну від торгівлі товарами сальдо зовнішньої торгівлі послугами є позитивним.

Вітчизняна промисловість, яка виробляє літаки, космічні апарати та їх деталі, може зміцнити позиції на ринку ЄС, зокрема Ірландії та Люксембургу. Національні виробники залізничних і трамвайних локомотивів мають перспективу посилення конкурентних переваг у Франції, Швеції та Естонії, та наземного транспорту в Данії та Литві, суден, човнів та інших плавучих об'єктів у Великобританії, Греції, Нідерландах, Фінляндії, Естонії та на Кіпрі. Підсумовуючи, слід зазначити, що в даний час найбільш конкурентоспроможною вітчизняною продукцією на зовнішніх ринках є продукція сировинних секторів економіки, що свідчить про значні диспропорції у вітчизняній економіці порівняно з країнами, які є світовими технологічними та економічними лідерами.

У попередньому розділі було визначено основні конкурентоспроможні галузі економіки України, на основі кореляційного аналізу серед 12 проаналізованих, було визначено чотири, вплив яких на позиції конкурентоспроможності України відчутний.

Таблиця 2.11

Парні лінійні коефіцієнти кореляції

	<i>Індекс концентрації експорту</i>	<i>RCA Кукурудза</i>	<i>RCA Рослинні жири та олії</i>	<i>RCA Зернові</i>	<i>ІК WEF</i>
Індекс концентрації експорту	1				
RCA Кукурудза	0,67073274	1			
RCA Рослинні жири та олії	0,70291916	0,78638968	1		
RCA Зернові	0,79325722	0,80222607	0,94333995	1	
ІК WEF	0,76934831	0,51517617	0,47579481	0,4930378	1

В цілому результати кореляційного аналізу свідчать про відсутність факторів, які б істотно були пов'язані з індексом конкурентоспроможності України. Це означає, що на індекс та відповідно позицію країни у світовому рейтингу всі складові впливають комплексно, або значний вплив здійснюють ті, які за допомогою офіційних статистичних даних у вільному доступі оцінити важко.

В умовах військової агресії на території України взагалі складно оцінити поточний стан конкурентоспроможності країни та робити прогнози на майбутнє. Навіть, у звіті IMD два роки поспіль Україну вилучили із рейтингу з огляду на складність процедури оцінювання.

На рисунку 2.7. на діаграмах розсіювання відображаються патерни, що, дозволяють побачити позитивні (обидва значення збільшуються) кореляції. Помірна кореляція спостерігається тільки між Індексом конкурентоспроможності України та індексом концентрації експорту визначається тому, слабка кореляція присутня між Індексом конкурентоспроможності України та коефіцієнтами виявлених порівняльних переваг таких рослинних культур як кукурудза та зернові, в також коефіцієнтом виявлених порівняльних переваг для групи рослинні жири та олії.

Інші виявлені порівняльні переваги інших товарних груп експорту, темпи зростання ВВП, інвестиції, рівень доходу населення та показники

стабільності національної валюти не показали значного або помірного зв'язку з індексом конкурентоспроможності країни.

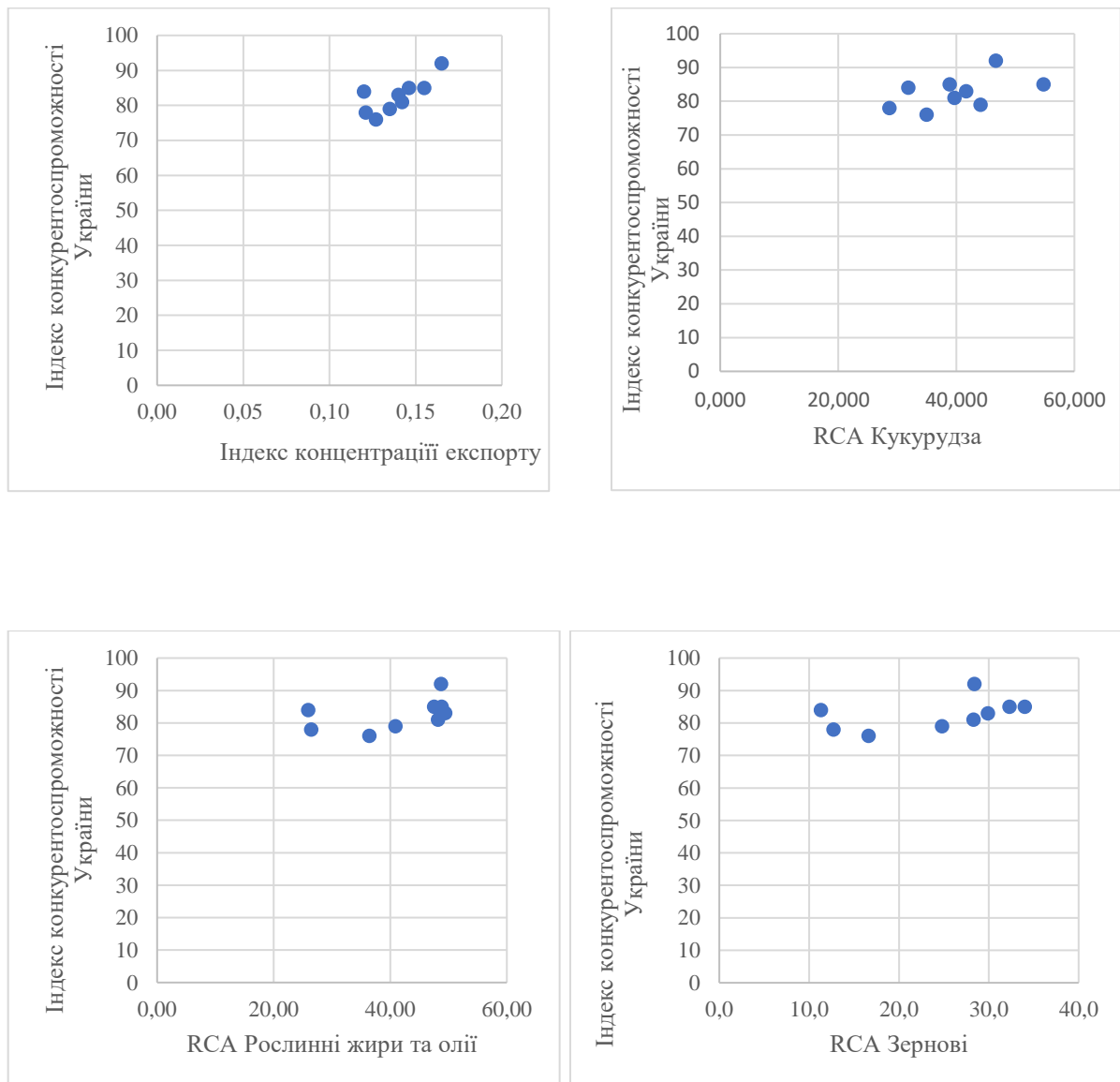


Рис. 2.7. Кореляційні поля між індексом конкурентоспроможності України та Індексом концентрації експорту, RCA рослинних позицій експорту.

Що стосується конкурентоспроможності національних економік країн ЄС, то варто зауважити, що спільно країни ЄС вважаються це другою за величиною економікою світу, але це відбувається не за рахунок культурної чи мовної автономії на національному рівні. Спільний бюджет Союзу також дозволяє грошам перетікати з багатших регіонів у бідніші, а свобода

пересування означає, що європейці можуть навчатися, працювати, вести бізнес або виходити на пенсію, де їм це зручно.

Проте за кількома важливими показниками економічне зростання Європи десятиліттями відстає від США, зростання продуктивності відстає від аналогів, і сьогодні на ЄС припадає 18% світового ВВП порівняно з 27% у 1995 році. Його частка у світовій промисловій вартості також впала з 27% до 16% за той же період.

Є чотири сфери, які повинні виділитися як потенційні важелі, щоб повернути назад відносний занепад у Європі та посилити конкурентні позиції в світі, які є історичними рушійними силами продуктивності: технології, енергія та капітал, з навичками як спільною основою для всіх трьох попередніх сфер.

Незважаючи на те, що в Європі розташовані деякі з найпотужніших комп'ютерів у світі, зокрема LUMI у Фінляндії та Leonardo в Італії, на цей регіон все ще припадає найменша частка серед 500 найкращих комп'ютерів світу. Проте все може швидко змінитися в комп'ютерній гонці, оскільки цільові інвестиції окупаються. У 2016 році, наприклад, китайський Sunway TaihoLight лідирував із продуктивністю 93 петафлопс на секунду. Сьогодні продуктивність Frontier у США становить 1194 пфлоп/с, за нею йде японська Fugaku з показником 442 пфлоп/с.

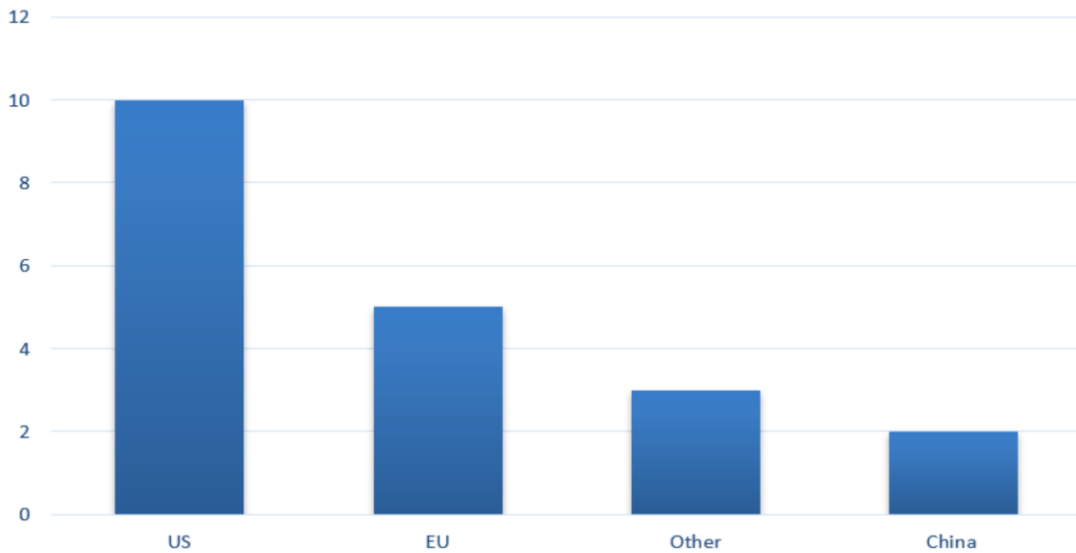


Рис. 2.8. Топ-20 найпотужніших комп'ютерів у світі

Щоб використовувати потужність цих суперкомп'ютерів, потрібні навички. Хоча такі країни, як США та Індія, лідирують за абсолютними цифрами, Європа має потенціал. Просто він здебільшого зосереджений за межами ЄС, головним чином у Лондоні та частково в Цюриху, а гарячі точки талантів ЄС Париж і Берлін відстають. Що стосується освіти, прикладами європейських центрів передового досвіду є центр штучного інтелекту Bosch у Німеччині, Інститут інформатики Макса Планка та Європейська лабораторія навчання та інтелектуальних систем у Фінляндії. Однак загалом найкращі європейські дослідження штучного інтелекту та інформатики знову зосереджені за межами єдиного ринку, у Великобританії чи Швейцарії, а в глобальному масштабі найкращі дослідницькі відділи штучного інтелекту та інформатики знаходяться в США чи Китаї.

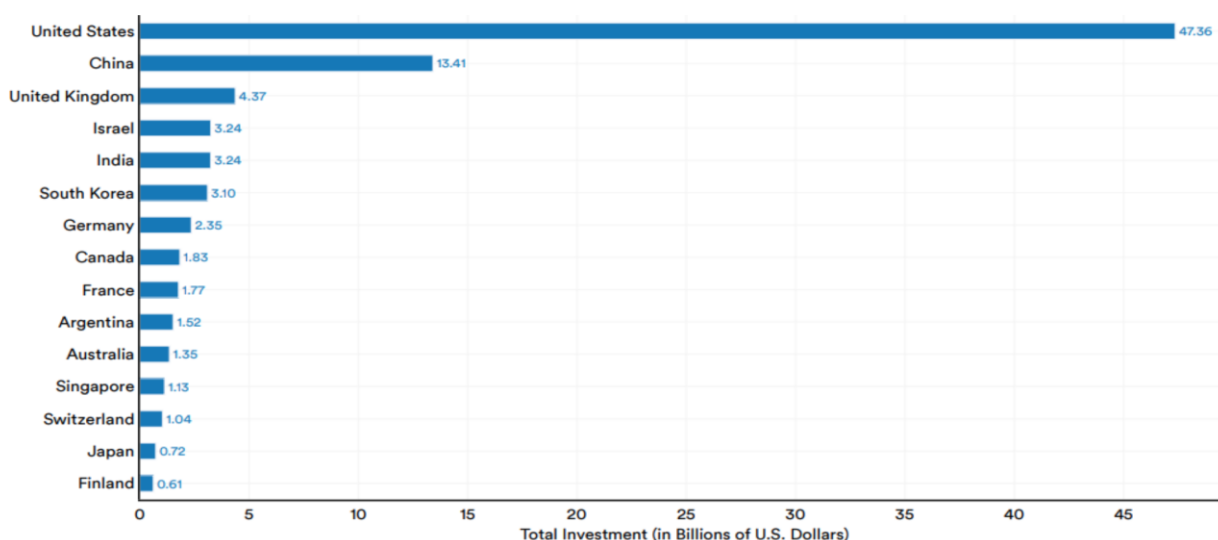


Рис. 2.9. Регіональний розподіл інвестицій в штучний інтелект у 2023

Європейські інвестиції в штучний інтелект також відстають від інших регіонів, навіть якщо мова йде про цільові витрати урядів. За часткою ВВП Саудівська Аравія є світовим лідером. В ЄС такі країни, як Люксембург і Словенія, виділяють значні частки державних інвестицій у штучний інтелект, за ними йдуть Німеччина, Франція та Італія. Розрив у приватних інвестиціях ще більший, оскільки європейські інвестори, як правило, більше не схильні до ризику. Це можна принаймні частково пояснити повільним прогресом у завершенні створення союзу ринків капіталу. Посилення зусиль у цій сфері принесе повну глибину та широту єдиного європейського ринку до пулу інвестицій, що надходять у нові технології.

Криза цін на енергоносії 2022 року показала всім – від домогосподарств у Німеччині до скляних заводів в Італії та сталеливарних заводів у Швеції – наскільки вразливим є енергетичний ринок Європи. Також стало зрозуміло, що без стабільного та економічно конкурентоспроможного постачання енергії європейська конкурентоспроможність стає недосяжною. Незважаючи на те, що відтоді ціни впали, ціни на електроенергію в Німеччині втричі вищі, ніж у США, і вдвічі вище, ніж у Франції та Польщі. План REPowerEU має на меті прискорити декарбонізацію, покращити електрифікацію та збільшити ємність зберігання, але прогрес у технологіях нульового споживання буде мати

вирішальне значення для забезпечення довгострокової конкурентоспроможності.

Останнє видання European Innovation Scoreboard також показує, що розрив в інноваціях між ЄС і лідерами, такими як Південна Корея, Канада та США, скорочується. Через стратегічне партнерство ЄС прагне забезпечити необхідну важливу сировину, допомогти розвинути критичну інфраструктуру в країнах, що розвиваються, і співпрацювати в дослідженнях та інноваціях.

Отже, європейська модель економічного зростання, заснована на стійкій конкурентоспроможності, економічній безпеці, відкритій стратегічній автономії та чесній конкуренції, була джерелом процвітання протягом останніх десятиліть. Рішучі спільні дії на рівні ЄС у минулому підвищили економічну активність і продуктивність і можуть знову підштовхнути конкурентоспроможність і процвітання в довгостроковій перспективі.

Щоб підвищити конкурентоспроможність, Комісія пропонує працювати з дев'ятьма взаємодоповнювальними факторами, щоб забезпечити:

Діючий єдиний ринок шляхом його розширення та поглиблення та сприяння інтеграції послуг;

Доступ до приватного капіталу та інвестицій шляхом поглиблення Союзу ринків капіталу та завершення створення Банківського союзу, а також розробка податкових і фінансових нормативних рамок ЄС для підтримки бізнесу;

Державні інвестиції та інфраструктура шляхом реформування європейської системи економічного управління;

Дослідження та інновації за допомогою податкових стимулів, державно-приватного партнерства та великомасштабних проектів для зменшення ризику інвестицій в інновації, особливо в ключових сферах чистих технологій, цифрових і біотехнологій;

Енергія завдяки швидкому розгортанню відновлюваних джерел енергії, цифровізації енергетичних систем і накопичувачів енергії;

Циркулярність шляхом сприяння переходу до більш циркулярної економіки в ЄС;

Цифровізація шляхом широкого впровадження цифрових інструментів у всій економіці та більшої підтримки лідерства в ключових цифрових технологіях, таких як штучний інтелект, квантові обчислення, мікроелектроніка, Web 4.0, віртуальна реальність і цифрові близнюки, а також кібербезпека;

Освіта та навички шляхом розвитку та визнання навичок як ключ до привабливих, якісних робочих місць, збільшення участі жінок, молоді та громадян третіх країн на ринку праці та сприяння професійній освіті та підготовці;

Торгівля та відкрита стратегічна автономія шляхом продовження відкриття ринків для компаній ЄС через поглиблення зв'язків із союзниками та торговими партнерами, збереження принципів справедливої торгівлі та цілеспрямоване вирішення ризиків.

Набір ключових показників ефективності відстежуватиме прогрес у досягненні цілей і забезпечуватиме необхідну політичну спрямованість і чуйність.

Висновки до другого розділу

Результати 2023 року свідчать, що економіки, які пізно відкрилися після пандемії COVID-19, починають спостерігати покращення своєї конкурентоспроможності (наприклад, Таїланд, Індонезія та Малайзія). Ті, хто рано відкрився, зараз спостерігають спад (наприклад, Швеція та Фінляндія).

Європа перевершила рейтинг, як і в 2022 році, з п'ятьма економіками в топ-10. Крім того, що найбільш конкурентоспроможними виявилися менші економіки, при цьому вони також мають сильні та ефективні інституції.

Дивлячись на результати, важко не помітити відсутність більших європейських економік, таких як Франція, Німеччина та Сполучене Королівство, у топ-20. Подібним чином Сполучені Штати посіли дев'яте місце цього року, утримуючи лідерство з 1997 по 2009 рік і трійку лідерів до 2017 року. Це означає мінливу реальність для глобальних титанів, чії економічні, культурні та регуляторні ландшафти впливають на глобальний економічний результат.

Серед ключових економічних показників конкурентоспроможності є здатність залучати міжнародні інвестиції та збільшувати створення вартості для іноземних і вітчизняних підприємств. Всі три країни-лідери за індексом конкурентоспроможності в світі також отримали високі бали за прямими іноземними інвестиціями (ПІІ), а Ірландія та Швейцарія увійшли до десятки кращих європейських місць для глобального бізнесу. Багато країн почали схилитися до протекціоністської та націоналістичної політики, впроваджуючи обмежувальні зміни для захисту своїх громадян та інтересів. На відміну від цього, такі країни, як Ірландія та Швейцарія, дотримувалися відносно доброзичливої імміграційної та торговельної політики, щоб залучити іноземних інвесторів і створити канал людського капіталу для підтримки своєї зростаючої екосистеми ПІІ. Данія, найбільш конкурентоспроможна економіка світу, також є однією з найщасливіших у світі. У звіті ООН про щастя у світі за 2023 рік Данія посідає друге місце в глобальному національному рейтингу щастя, а Ірландія та Швейцарія також увійшли до першої десятки. Один із ключових рейтингів ефективності бізнесу, коли розглядається конкурентоспроможність країни, оцінює цінності та ставлення до його робочу силу та керівників. Існує чітка кореляція між країнами, де політична та суспільна єдність має перевагу, із взаємною зосередженістю на успіху підприємств та організацій у створенні процвітання для своїх людей. Ці країни, як правило, мають більш центристські урядові режими, на відміну від поляризованих політичних ландшафтів великих країн, які можуть дозволити своїм громадянам і організаціям певний рівень щоденного спокою.

У 2023 році західні економіки досягнуть кращих результатів, ніж очікувалося, але ще не вийдуть із кризи, і процентні ставки, які залишатимуться «вищими, довше», будуть вагомими як для компаній, так і для споживачів, навіть якщо рецесії вдасться уникнути.

Перехід до чистої енергії створює нові зелені наддержави та змінює карту енергетичних ресурсів. Літій, мідь і нікель мають набагато більше значення, тоді як нафта і газ, а також регіони, які домінують у їх постачанні, мають менше значення. Конкуренція за зелені ресурси змінює геополітику та торгівлю, створюючи неочікуваних переможців і переможених.

В умовах військової агресії на території України взагалі складно оцінити поточний стан конкурентоспроможності країни та робити прогнози на майбутнє. Навіть, у звіті IMD два роки поспіль Україну вилучили із рейтингу з огляду на складність процедури оцінювання.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

3.1. Трансформація моделей національної конкурентоспроможності країн ЄС

Сучасні глобальні виклики вимагають змін у підходах до оцінки рівня конкурентоспроможності національних економік. Деякі складові, які раніше вважалися вирішальними відходять на другий план і навпаки з'являються нові, які стають більш впливовими. З огляду, на прагнення України до членства к ЄС доцільно звернути увагу на трансформації, щодо оцінки конкурентоспроможності національних економік які відбуваються у даному інтеграційному об'єднанні.

ЄС прагне стати конкурентоспроможним і кліматично нейтральним до 2050 року [48]. Поєднуючи конкурентоспроможність і кліматичну нейтральність, ЄС прагне одночасно досягти економічного процвітання та екологічної стійкості. Такий перехід сприяв би стійкій економіці з низьким рівнем викидів вуглецю, яка не тільки вирішує нагальну проблему зміни клімату, але й забезпечує довгострокове економічне зростання, створення робочих місць і стійкість до глобальних екологічних та економічних змін. Компроміс між якістю навколишнього середовища та економічним зростанням більше не домінує в дослідницьких чи політичних наративах, а одночасні цілі визначаються для зростання, стійкості та суспільного розвитку [49].

Незважаючи на рішучу прихильність, яку ЄС бере на себе через різні повідомлення та рекомендації щодо кліматичної нейтральності в спільному європейському просторі, все ще існують значні розбіжності між результатами, отриманими різними країнами [50 , 51 , 52 , 53]. Щоб вирішити проблему дивергенції, країни ЄС шукають шляхи створення нових шляхів зеленого зростання, сприяють зеленим змінам [54] і виділяють великі суми фінансування для досягнення кращих результатів у адаптації до зміни клімату та зменшенні та пом'якшенні її негативних наслідків [53]. . Втручання уряду

розглядається як особливо важливий фактор у стимулюванні переходу до кліматичної нейтральності, щоб запобігти інженерним і технологічним бар'єрам, які перешкоджають переходу. Встановлюючи прагнення вирішити екологічні проблеми, державні стратегії служать каталізатором технологічних і соціальних інновацій, сприяючи модернізації промисловості та інфраструктури, а також змінам поведінки в суспільстві, які підвищують конкурентоспроможність підприємств і економіки в цілому в усьому світі.

У цьому контексті різні стратегії, які використовують країни для досягнення конкурентоспроможної та кліматично нейтральної економіки, пропонують цікавий приклад для дослідження. Зокрема, директиви ЄС повинні застосовуватися в однаковому масштабі для всіх країн, і місцевий контекст має важливе значення для сприяння переходу. Це означає, що всі члени ЄС, які можуть відрізнятися з точки зору національних або регіональних систем, економічних і соціальних умов і політичних режимів [55, 56, 57], існуючих шляхів економічного розвитку [58, 59], промислових структур або внутрішньосистемні архітектури, мають досягти тієї самої мети. Однак перехід від однієї системи до іншої часто є дуже складним, оскільки існуючі соціально-економічні системи, які часто вбудовані та закріплені в конкретних технологіях, інфраструктурі, установах і територіальних можливостях, які не є актуальними до нової системи. Переваги економічного розвитку та конкурентоспроможності часто залежать від минулих етапів розвитку, існуючих економічних структур, структур організаційної підтримки, інституційних установок та природних активів. Це означає, що існуючі національні соціально-економічні системи часто не призводять автоматично до нових соціально-економічних систем, і кожна країна може використовувати різні стратегії в різні періоди часу для досягнення спільної мети ЄС – стати конкурентоспроможною та кліматично нейтральною. У деяких випадках існуючі соціально-економічні системи можуть стати пасткою для зеленої трансформації. Клітков та ін. [60, 61] визначили цю ситуацію як «механізм блокування» та помітили, що може існувати взаємодія

між механізмами блокування, наприклад між ефектами навчання, зовнішніми ефектами мережі та технологічним взаємозв'язком, які підсилюють один одного, тоді як інші взаємодії можуть мати послаблюючі ефекти. Визнаючи, що відмінності в соціально-економічних системах можуть перешкоджати або ускладнювати своєчасне досягнення спільних цілей ЄС у запланованому масштабі всіма членами ЄС, вимагає нових знань і даних про потенційні стратегії для реалізації бачення Європи в 2050 році.

Трансформації в концепції конкурентоспроможності. Концепція територіальної конкурентоспроможності набуває все більшої ролі як в академічній, так і в політико-стратегічній літературі, поступово стаючи центральною темою в управлінні трансформацією територій адміністраторами та особами, які приймають рішення. Оскільки важливість концепції зростала, зміст концепції також розширювався за рахунок різноманітних додаткових факторів. Еволюція концепції конкурентоспроможності почалася з міцного зв'язку з індустріалізацією, розвитком інфраструктури, технологіями та інноваціями та продовжилася посиленням ролі інтелектуального капіталу та креативної економіки, «м'яких» факторів, мереж і співпраці. Фокус концепції конкурентоспроможності також змінився разом із місією. Після [62, 63] основна увага змістилася з чистої економіки на більш цілісну перспективу, включаючи додаткові концепції добробуту та стійкості. Сгамбаті [64] виявив тісний зв'язок між міською конкурентоспроможністю та здатністю міста долати майбутні виклики, такі як зміна клімату, соціальні проблеми, стійкість тощо; здатність адаптуватися до зовнішніх змін має вирішальне значення для розвитку конкурентної переваги, оскільки дозволяє перетворювати загрози на можливості.

Проблеми навколишнього середовища також призвели до значних змін у концепції, ставленні та стратегіях конкурентоспроможності. У 2015 році Всесвітній економічний форум розширив своє визначення конкурентоспроможності, щоб охопити стійкість, визначивши «стійку

конкурентоспроможність» як набір інститутів, політики та факторів, які роблять націю продуктивною в довгостроковій перспективі, одночасно забезпечуючи соціальну та екологічну стійкість [65]. Критика традиційних економічних показників, таких як ВВП, за надання обмеженого розуміння стійкості, спонукала дослідників застосовувати комплексні, інтегровані та цілісні підходи до оцінки конкурентоспроможності та включати коригування стійкості, в тому числі як соціальні, так і екологічні елементи як фактори конкурентоспроможності.

Покращення якості життя та досягнення цілей сталого розвитку є домінуючими цілями підвищення конкурентної переваги міста в усіх країнах, особливо в Європі. Дві тісно пов'язані концепції, стійка конкурентоспроможність і зелена конкурентоспроможність, викликають все більший науковий інтерес. Стала конкурентоспроможність — це загальна концепція, яка передбачає більш комплексний підхід до конкурентоспроможності, включаючи економічні, соціальні та екологічні аспекти сталого розвитку, а також відповідальне управління. Тим часом «зелена» конкурентоспроможність приділяє більше уваги економічним і екологічним цілям, точніше скороченню викидів вуглецю або переходу до економіки з низьким вмістом вуглецю. Однак обидві ці концепції зосереджені на довгостроковій конкурентоспроможності та добробуті. Важливо зазначити, що стійка конкурентоспроможність і екологічна конкурентоспроможність не виключають одна одну, і компанії, організації та установи часто різною мірою переслідують обидві цілі.

РН заявляє, що країни, які дотримуються методів марнування ресурсів і відмовляються від екологічних стандартів, тому що вони «надто дорогі», залишаються неконкурентоспроможними, занурюючи себе в бідність. Більш суворя політика стимулює збільшення інвестицій у розробку нових технологій, що зменшують забруднення, що спричиняє вищі витрати для вітчизняних фірм у короткостроковій перспективі, але викликані інновації принесуть економічні вигоди в довгостроковій перспективі, надаючи

вітчизняним компаніям конкурентну перевагу над іноземними фірмами. (що згодом буде обмежено тими ж правилами) [66]. Кілька досліджень підтвердили РН і виявили позитивний вплив інновацій на результативність бізнесу та підвищення ефективності використання ресурсів фірми на прибутковість; однак недостатньо досліджень щодо того, чи справді перевага першого гравця призводить до покращення конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі.

Політика, яка сприяє зеленому зростанню, повинна ґрунтуватися на хорошому розумінні детермінант зеленого зростання та відповідних компромісів або синергії [67]. Зелено конкурентоспроможність можна просто визначити [67] як здатність країни підтримувати або покращувати свої економічні показники, одночасно зменшуючи тиск на навколишнє середовище та сприяючи переходу до економіки з низьким або нульовим викидом вуглецю, або як [48] здатність країни надавати товари та послуги, які задовольняють потреби людини та покращують якість життя, одночасно зменшуючи використання природних ресурсів, вплив на навколишнє середовище та викиди парникових газів. Ці визначення поєднують економічну конкурентоспроможність із кліматичною нейтральністю, і надаються обмежені пояснення природи цього зв'язку. Основна увага зосереджена на шляхах досягнення зеленої конкурентоспроможності, які дуже різноманітні [54]. Тим часом Гейєр [68] пояснив концепцію зеленого бізнесу, використовуючи підхід «чистого зеленого». Підприємницька діяльність є чистою, якщо вона призводить до загального зменшення впливу на навколишнє середовище. Прийнявши ідею Гейєра [68] про «чисту зеленість» на макрорівні, ми конкретизуємо визначення екологічної конкурентоспроможності відповідно до характеру зв'язку між економічною конкурентоспроможністю та кліматичною нейтральністю. Ми визначаємо «зелену» конкурентоспроможність країни як здатність підтримувати або покращувати свої економічні показники, одночасно досягаючи загального зменшення впливу на навколишнє середовище.

3.2. Оцінка впровадження зелених конкурентних стратегій у спільному європейському просторі

На «зелену» або стійку конкурентоспроможність впливає безліч факторів, і розуміння цих факторів та їхнього впливу на конкурентоспроможність може з часом змінитися. У міру того як розвиваються знання, технології та суспільні пріоритети, мислення стратегів і політиків щодо екологічної конкурентоспроможності також розвивається. Нові ідеї, результати досліджень і нові тенденції можуть сформуванати стратегії та політику, які реалізуються для підвищення сталості та конкурентоспроможності. Порівняльні, конкурентні переваги та переваги співпраці створюють широкий спектр інструментів політики та змін у стратегіях і планах [69]. Загальновідомо, що на економічний розвиток [58] і зелену конкурентоспроможність, а також на перехід до сталого розвитку впливає специфіка місця. Фактори контексту, такі як політичне середовище, інновації, промислова конкурентоспроможність, попередні знання місцевих менеджерів переходу про процеси переходу, неформальні локалізовані інституції, структури інноваційної системи, запаси природних ресурсів, технологічна та промислова спеціалізація, споживачі та формування місцевого ринку, місце- специфічні норми та цінності та багато інших мають важливий вплив на географічно нерівномірний ландшафт переходу до стійкості та зеленої конкурентоспроможності. Стратегії економічного розвитку та конкурентоспроможності в основному аналізувалися в дослідженнях, пов'язаних з еволюційною економічною географією. Мартін і Санлі [58, 59] визначили стратегії, що базуються на природних ресурсах, місцевих активах та інфраструктурі, промисловій спеціалізації, технології, економіці агломерації, регіональних інститутах, соціальних формах і культурних традиціях, а також міжрегіональних зв'язках; зокрема, те що регіони можуть використовувати кілька стратегій розвитку. Однак важливо розуміти, що конкурентоспроможність виходить за межі цих показників чи

цілей. Існуючі можливості є ключовим індикатором майбутніх порівняльних переваг у зеленій економіці [70]. Ідея «творчого руйнування», де нові ідеї витісняють старі, є центральною в типі трансформаційного зростання, який підтримує дискурс зеленої економіки [70]. За останнє десятиліття спостерігалось особливо швидке зростання досліджень, що поєднують національні стратегії розвитку та перехід до зеленого або сталого розвитку, що дає неоднорідні результати з точки зору прогресу [50,51,52,53] і різних способів його досягнення, таких як оновлення, диверсифікація, імпорт та створення [54]. Деспотович та ін. заявив, що європейські країни після перехідного періоду мають нижчий рівень стійкої конкурентоспроможності, і що неоднорідність також стосується решти Європи. Ван і Фенг [71] продемонстрували, що перехід до зеленого розвитку в Китаї можливий, але все ще просувається повільними темпами. Глобальна кліматична політика відіграє важливу роль у скороченні викидів вуглекислого газу, і багато країн сформулювали відповідні стратегії та різні політичні інструменти на основі власних або міжнародних потреб. Чжен та ін. [72] також виявили, що різні політичні інструменти мають різні рівні ефективності щодо скорочення викидів двоокису вуглецю, і хоча ефективність політики різна в різних країнах, вона, як правило, вища в країнах, що розвиваються. Ці неоднорідні висновки щодо ефективності кліматичної політики та конкурентоспроможності між різними країнами вимагають нових знань про можливість досягнення спільного бачення Європи 2050, враховуючи значні відмінності між окремими країнами. За даними Zheng et al. [72], коли країна має намір розпочати кліматичну політику, спрямовану на пом'якшення кліматичних змін, їй слід уважно розглянути унікальні обставини, а не намагатися повторити політику, прийняту іншими країнами.

Для вимірювання екологічної (сталого) конкурентоспроможності країни можна використовувати різні методи; однак зазвичай використовуються індекси (наприклад, індекс екологічної ефективності або індекс зелених інновацій). Ці індекси, як стратегічні індикатори, відображають якість бізнес-

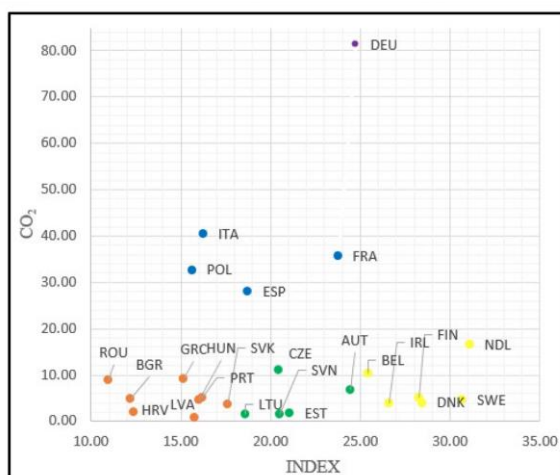
середовища та впливають на рішення інвесторів про вихід на ринки в індексованій країні. Ідея індексного методу в даному випадку полягає у виборі універсальних і релевантних показників для всіх досліджуваних країн, обчисленні показників кожної країни за кожним показником, їх індексації та ранжируванні відповідно до індексу. Усі важливі показники включені до функції індексу, і країни можна ранжувати та порівнювати один з одним на основі результатів індексу. Індексна система необхідна для прискорення реформування системи та розвитку екологічної цивілізації.

Враховуючи контекст, конкурентоспроможність країни розглядалася як відображення спроможності країни відокремити економічне зростання від погіршення навколишнього середовища та, водночас, залишатися конкурентоспроможною економікою; «чистий зелений» оцінювався за допомогою вимірювань викидів CO₂ і не був включений як ендегенний фактор у функцію індексу конкурентоспроможності. На наступних етапах індекси конкурентоспроможності країн порівнювалися з кількістю CO₂, що виробляється щорічно кожною країною. Щоб визначити загальні тенденції в ЄС, значення індексу та значення CO₂ були кластеризовані за допомогою різних методів (к-середні, ієрархічний метод, кластеризація безперервних траєкторій даних за допомогою програмного забезпечення R). Після використання різних методів перевірки внутрішніх кластерів (лікоть, силует, статистика Каллінських Харабаца) було визначено оптимальну кількість кластерів — 5.

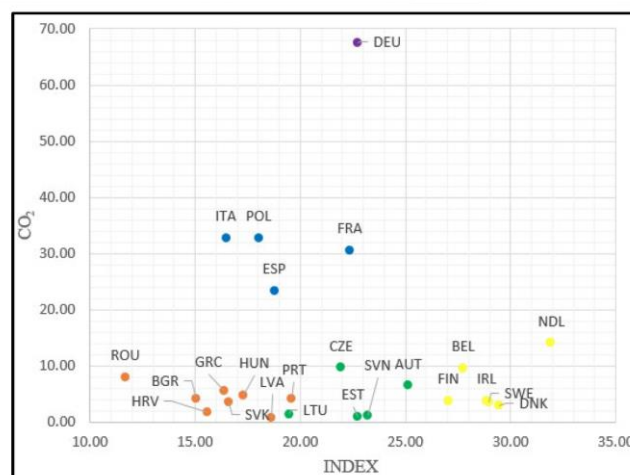
Аналіз головних компонентів використовувався для визначення того, які фактори з 43 обраних є найбільш важливими для кожного сформованого кластера. Перед застосуванням процедури аналізу головних компонентів було проведено вимірювання адекватності вибірки методом Кайзера–Мейєра–Олкіна (КМО) і тест Бартлетта на сферичність (p-значення), щоб перевірити часткову кореляцію та залежність, щоб виключити потенційну незалежність вихідних даних, що може вплинути на результат аналізу головних компонентів. Щоб аналіз головних компонентів був застосовний до набору

даних, значення КМО має бути $>0,6$. Результат тесту Бартлетта на сферичність має бути достовірним ($p < 0,05$). Метричну зміну екологічної конкурентоспроможності проведено за допомогою кореляційного аналізу між CO_2 та індексами конкурентоспроможності країн у кластерах, а також визначення траєкторій індексів конкурентоспроможності країн та викидів CO_2 за допомогою методу евклідової відстані.

Розрахунок індексів та рейтингів конкурентоспроможності досліджуваних країн за 2012–2021 рр. виявив нерівномірність розвитку країн за рівнем конкурентоспроможності. Виходячи з рейтингу на початку та наприкінці досліджуваного періоду, країни можна розділити на три групи: (а) країни, де конкурентоспроможність зростає (ці країни складають 37,5% досліджуваних країн, а саме Австрія, Бельгія, Данія, Естонія, Ірландія, Латвія, Польща, Португалія та Словенія), зменшилася (ці країни складають 29,2% країн, проаналізованих у дослідженні, а саме Фінляндія, Франція, Німеччина, Італія, Словаччина, Іспанія та Швеція) або залишилася без змін (33,3% досліджуваних країн, а саме Болгарія, Хорватія, Чехія, Греція, Угорщина, Литва, Нідерланди та Румунія). Індеси конкурентоспроможності країн порівнювали з CO_2 , що виробляється щорічно кожною країною.



A) 2012 рік



B) 2021 рік

Рис 3.1. Зв'язок між індексом конкурентоспроможності країни та викидами CO_2 .

Порівнюючи 2012 і 2021 роки, було отримано середнє зниження на 8% у результатах CO₂. Загальна ситуація в ЄС є позитивною: країни ЄС змінюють свою економіку, щоб стати більш кліматично нейтральною.

Щоб виявити загальні тенденції в ЄС і взаємозв'язок між конкурентоспроможністю та CO₂, країни були згруповані відповідно до індексу конкурентоспроможності та викидів CO₂.

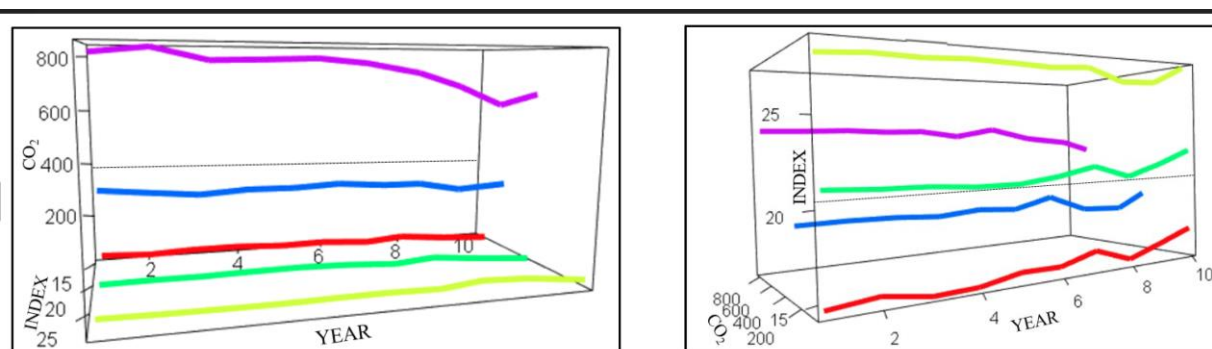


Рис 3.2. Індекси конкурентоспроможності та викидів CO₂

Було визначено п'ять кластерів:

Червоний кластер: Болгарія, Греція, Угорщина, Латвія, Румунія, Португалія, Словаччина, Хорватія;

Жовтий кластер: Бельгія, Фінляндія, Данія, Ірландія, Нідерланди, Швеція;

Зелений кластер: Австрія, Чехія, Естонія, Литва, Словенія;

Синій кластер: Франція, Італія, Польща, Іспанія;

Фіолетовий кластер: Німеччина.

Спостерігалось зниження індексу конкурентоспроможності з 2018 року (тобто з 7-го періоду) і, залежно від кластера, це падіння тривало до 2019 або 2020 року, а потім почало зростати. З цієї тенденції можна виділити лише фіолетовий кластер (який містить одну країну, Німеччину). У цьому кластері тенденція до зниження індексу конкурентоспроможності спостерігалася з 2018 року і не змінювала траєкторію в наступний період. Слід зазначити, що рівень CO₂ у Німеччині досить суттєво знизився протягом аналізованого

періоду і почав зростати лише в дев'ятий досліджуваний рік (2020), коли тенденції CO₂ в інших групах були більш постійними або швидкість зміни не була такою різкою.

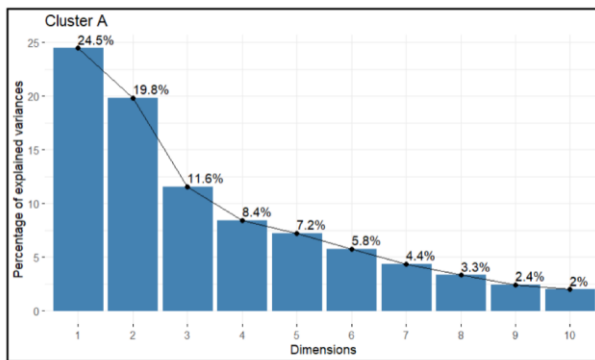
Дотримуючись і ґрутуючись на рис 3.1. , ми можемо визначити три профілі зеленої конкурентоспроможності в матриці зв'язку між індексом конкурентоспроможності країни та CO₂:

- відносно низька конкурентоспроможність і відносно низькі викиди CO₂ (індекс конкурентоспроможності та значення CO₂ нижче середнього);
- відносно висока конкурентоспроможність і відносно низькі викиди CO₂ (значення індексу конкурентоспроможності вище середнього, а значення CO₂ нижче середнього);
- відносно висока конкурентоспроможність і відносно високі викиди CO₂ (індекс конкурентоспроможності та значення CO₂ вище середнього);

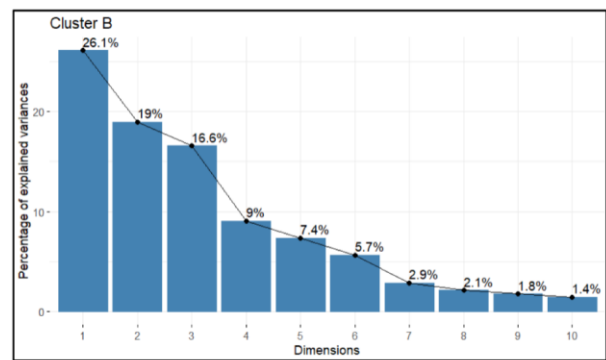
Жодна країна не відповідає профілю відносно низької конкурентоспроможності та відносно високих викидів CO₂. Аналіз зв'язку між індексами конкурентоспроможності країн та викидами CO₂ показав, що жоден кластер не змінив свого профілю між 2012 та 2021 роками.

Аналіз головних компонентів в основному має на меті знайти прямі суміші факторів, які є лінійними комбінаціями вихідних змінних (відомих як головні компоненти), які призводять до напрямків максимальної розбіжності в даних. Цей метод використовується для надання цінної інформації про характеристики країн і визначення стратегій країн. У даному дослідженні було проведено аналіз головних компонентів для визначення характеристик кластерів.

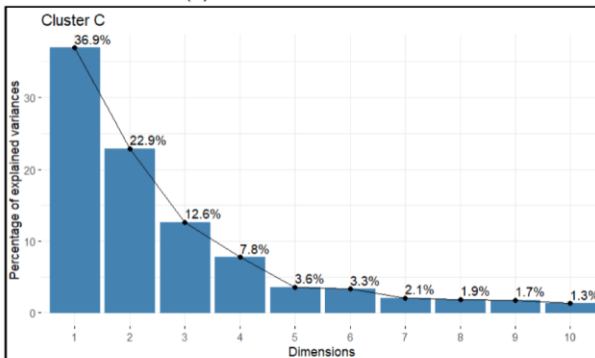
Результати показують, що на кластери країн впливають різні фактори, що доводить, що країни ЄС розвивалися по-різному з точки зору конкурентоспроможності.



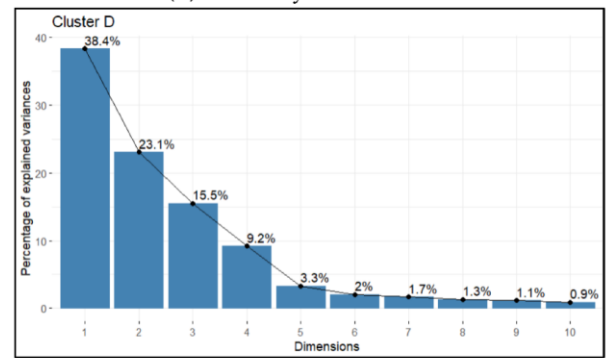
(a) PCA of red cluster



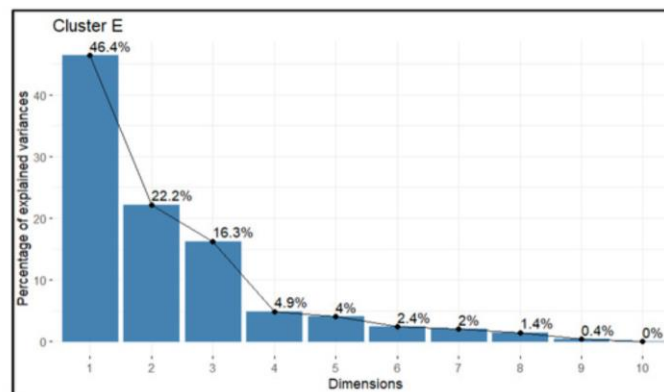
(b) PCA of yellow cluster



(c) PCA of green cluster



(d) PCA of blue cluster



(e) PCA of purple cluster

Рис 3.3. Розклад повної інерції на компоненти (%)

Крім того, було розраховано кореляції між індексом та викидами CO₂ разом зі швидкістю зміни для кожного кластера. Оскільки пандемія COVID-19 сильно вплинула на результати 2020–2021 років, було проведено кореляційний аналіз і аналіз змін за період 2012–2019 років, щоб визначити стратегії прогресу в екологічній конкурентоспроможності. Коефіцієнт кореляції між індексом конкурентоспроможності та CO₂ у червоному кластері становить (–0,27). У середньому індекси конкурентоспроможності країн червоного кластеру зростали зі швидкістю 0,001612, а викиди CO₂ зростали зі

швидкістю 0,0178. Ці зміни показують, що індекс конкурентоспроможності країн у червоному кластері зростає нижчими темпами, ніж їхні викиди CO₂. Коефіцієнт кореляції для жовтого кластера становить 0,66. У середньому індекси конкурентоспроможності країн жовтого кластеру збільшувалися на 0,00366 одиниць щорічно, а викиди CO₂ зростали на 0,01281 щорічно. Зелений кластер має кореляцію 0,37 між індексом конкурентоспроможності та викидами CO₂. У середньому індекси конкурентоспроможності країн зеленого кластеру змінювалися на 0,00185, а їхні викиди CO₂ – на 0,01086. Слабка кореляція та швидкість зміни показують, що, оскільки конкурентоспроможність країни зростає низькими темпами, CO₂ зменшується вищими темпами. Кореляція між індексами конкурентоспроможності країн синьої групи та індексом CO₂ становить 0,31. Середня швидкість зміни індексів конкурентоспроможності країн у синьому кластері становила 0,00434, а викидів CO₂ – 0,01498. Зниження індексів відбувається нерівномірно. Коефіцієнт кореляції змінних у фіолетовому кластері становить 0,86. Середня швидкість зміни індексів конкурентоспроможності склала 0,00494, а середня швидкість зміни індексів CO₂ – 0,01942. Відбулося значне зниження викидів CO₂.

На основі результатів емпіричного дослідження визначено п'ять стратегій розвитку «зеленої» конкурентоспроможності, які стосуються визначених профілів «зеленої» конкурентоспроможності.

Країни «зеленого» кластеру (з профілями, що поєднують відносно високу конкурентоспроможність із відносно низькими викидами CO₂) найбільше узгоджуються з баченням «Європа 2050» і розробили три типи стратегій розвитку «зеленої» конкурентоспроможності: (1) надихають на стабільне зростання «зеленої» конкурентоспроможності; (2) загрозна стагнація зеленої конкурентоспроможності та (3) шокове зростання зеленої конкурентоспроможності, перехід до більш повільного зростання. Перша стратегія являє собою найбільший прогрес у відокремленні економіки. Завдяки високому досягнутому рівню конкурентоспроможності темпи

зростання конкурентоспроможності країни є відносно низькими, але зберігають сильні позиції, тоді як темпи скорочення викидів CO₂ є високими. Друга стратегія демонструє значний прогрес у відокремленні економіки; однак, це являє собою сценарій, коли конкурентоспроможність зростає з вищою швидкістю, ніж швидкість зменшення викидів CO₂, через особливі характеристики країн з великою економікою. Третя стратегія демонструє початкове підвищення «зеленої» конкурентоспроможності завдяки інвестиціям у технології (такі як чисте виробництво та енергетика), що забезпечує потенціал для підвищення економічної конкурентоспроможності та скорочення викидів CO₂, що згодом супроводжується зниженням темпів зростання «зеленої» конкурентоспроможності, демонстрація потреби у швидких інноваціях поза технологіями (тобто соціальні інновації, зміни в моделях поведінки, стале міське планування тощо). Країни у фіолетовому кластері з профілем відносно високої конкурентоспроможності та відносно високими викидами CO₂ розробили один тип стратегії розвитку зеленої конкурентоспроможності: потенційне зростання екологічної конкурентоспроможності. Завдяки досягнутому високому рівню конкурентоспроможності темпи зростання конкурентоспроможності країн є відносно низькими, але зберігають сильні позиції, тоді як темпи скорочення викидів CO₂ є відносно низькими через великий розмір економіки країн. Країни в червоному кластері з відносно низькою конкурентоспроможністю та відносно низькими викидами CO₂ потребують значних і довгострокових інвестицій, поки вся економіка не стане конкурентоспроможною та CO₂ нейтральною, і розробили один тип стратегії розвитку зеленої конкурентоспроможності: відставання зростання зеленої конкурентоспроможності. У цій стратегії темпи зростання конкурентоспроможності країн є відносно низькими, тоді як темпи скорочення викидів CO₂ зростають за рахунок інвестицій у технологічні інновації та трудомістку діяльність.

Можна зазначити, що конкурентоспроможність країни може зрости у відповідності до суворої кліматичної політики та екологічних норм ЄС. Екологічне регулювання безпосередньо сприяє зростанню екологічної сукупної продуктивності факторів виробництва в Китаї і позитивно впливає на регіональний розвиток Китаю. Виявлено, що екологічна політика стимулює економічні та екологічні інновації, які можуть підвищити ефективність використання ресурсів фірми, але не обов'язково її загальну ефективність (продуктивність), щоб забезпечити позитивний ефект прибутковості. Було виявлено позитивний вплив екологічних норм на фірми та/або галузі, які вже мають високий рівень продуктивності в найбільш технологічно розвинених країнах.

Емпіричні результати змін метрики зеленої конкурентоспроможності в період 2012–2021 років у країнах ЄС підтверджують політичний порядок денний ЄС і поточний науковий консенсус, який стверджує, що поступовий перехід економіки до кліматичної нейтральності помітний лише з часом. Емпіричні результати та ідентифіковані профілі зеленої конкурентоспроможності підтверджують твердження, що конкурентоспроможність країн можна підвищити, узгодивши сувору кліматичну політику та екологічні норми ЄС.

Виявлення стратегій розвитку «зеленої» конкурентоспроможності підтверджує твердження про те, що країни ЄС використовують різні стратегії для переходу до кліматичної нейтральності, що зрештою призводить до різних темпів прогресу. Країни можуть переходити від однієї стратегії розвитку екологічної конкурентоспроможності до іншої, використовуючи інструменти та методи розвитку кліматичної нейтральності. Ці висновки важливі для сприяння підходу до екологічної конкурентоспроможності в країнах ЄС.

Виявлення різних стратегій розвитку зеленої конкурентоспроможності також підтверджує аргумент, що місцевий контекст є важливим для досягнення та успіху спільних цілей ЄС. Країни ЄС підпадають під різні набори умов, що впливають на їхній перехід до кліматичної нейтральності, що

зрештою призводить до різних темпів прогресу. Це означає необхідність на політичному рівні привернути більше уваги до необхідності розвитку сприятливого середовища (зокрема з точки зору інфраструктури) та заохочувати економічні суб'єкти до впровадження практик, які призведуть до кліматичної нейтральності.

Висновки до третього розділу

Сучасні глобальні виклики вимагають змін у підходах до оцінки рівня конкурентоспроможності національних економік. Складові, які раніше вважалися вирішальними відходять на другий план і навпаки з'являються нові, які стають більш впливовими.

ЄС прагне стати конкурентоспроможним і кліматично нейтральним до 2050 року. Поєднуючи конкурентоспроможність і кліматичну нейтральність, ЄС прагне одночасно досягти економічного процвітання та екологічної стійкості. Такий перехід сприяв би стійкій економіці з низьким рівнем викидів вуглецю, яка не тільки вирішує нагальну проблему зміни клімату, але й забезпечує довгострокове економічне зростання, створення робочих місць і стійкість до глобальних екологічних та економічних змін.

На «зелену» або стійку конкурентоспроможність впливає безліч факторів, і розуміння цих факторів та їхнього впливу на конкурентоспроможність з часом змінюється. Нові ідеї, результати досліджень і нові тенденції формують стратегії та політику, які реалізуються для підвищення сталості та конкурентоспроможності. Порівняльні, конкурентні переваги та переваги співпраці створюють широкий спектр інструментів політики та змін у стратегіях і планах країн ЄС.

Аналіз стратегій розвитку «зеленої» конкурентоспроможності підтверджує твердження про те, що країни ЄС використовують різні стратегії для переходу до кліматичної нейтральності, що зрештою призводить до різних темпів прогресу. Країни можуть переходити від однієї стратегії розвитку

екологічної конкурентоспроможності до іншої, використовуючи різні інструменти та методи розвитку кліматичної нейтральності.

ВИСНОВКИ

Глобальна конкурентоспроможність означає здатність нації прискорювати своє економічне зростання та розвиток. Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI), запроваджений Всесвітнім економічним форумом, служить інструментом для оцінки ефективності окремих країн за 12 ключовими складовими конкурентоспроможності. Держави-члени Організації Об'єднаних Націй зобов'язуються досягти Цілей сталого розвитку (ЦСР) до 2030 року, звертаючи увагу на економічні, соціальні та екологічні аспекти сталого розвитку.

Конкурентоспроможність країни визначається складним набором факторів, включаючи її політичні та економічні інститути, робочу силу та системи освіти, інфраструктуру та технологічні можливості. Останніми роками на рівень конкурентоспроможності країн почав впливати фактор дотримання екологічних стандартів та зниження викидів CO₂. У результаті політики, бізнес-лідери та аналітики в усьому світі приділяють пильну увагу рейтингу конкурентоспроможності країни та прагнуть створити умови, які допоможуть їхнім країнам досягти успіху в глобальній економіці.

Найбільш конкурентоспроможними економіками в сучасних реаліях виявилися три європейські країни, які є малими економіками, через гнучкість до турбулентних змін в глобальному середовищі, добре позиціювання як відкритих торговельних центри та глобальних центрів.

Великі європейські економіки, такі як Франція, Німеччина та Сполучене Королівство, не увійшли до топ-20 у 2023 році. Подібним чином Сполучені Штати посіли дев'яте місце цього року, утримуючи лідерство з 1997 по 2009 рік і трійку лідерів до 2017 року. Це означає мінливу реальність для глобальних титанів, чії економічні, культурні та регуляторні ландшафти впливають на глобальний економічний результат.

Україна намагається підтримувати належний рівень конкурентоспроможності основних експортоорієнтованих галузей, в умовах військової агресії на її території. В ході дослідження не було виявлено факторів, які б істотно були пов'язані з індексом конкурентоспроможності України. Це дозволило зробити висновки, що на індекс та відповідно позицію країни у світовому рейтингу всі складові впливають комплексно, або значний вплив здійснюють ті, які за допомогою офіційних статистичних даних у вільному доступі оцінити важко (ефективність уряду, інституційні рамки, бізнес-законодавство, методи управління, ставлення та цінності, інфраструктура (базова, технологічна, наукова інфраструктура, охорона здоров'я та навколишнє середовище, освіта).

Сучасні глобальні виклики вимагають змін у підходах до оцінки рівня конкурентоспроможності національних економік. Деякі складові, які раніше вважалися вирішальними відходять на другий план і навпаки з'являються нові, які стають більш впливовими. Покращення якості життя та досягнення цілей сталого розвитку є домінуючими цілями підвищення конкурентної переваги міста в усіх країнах, особливо в Європі. Дві тісно пов'язані концепції, стійка конкурентоспроможність і зелена конкурентоспроможність, набувають важливості.

Наявність стратегій розвитку «зеленої» конкурентоспроможності підтверджує твердження про те, що країни ЄС використовують різні стратегії для переходу до кліматичної нейтральності, що зрештою призводить до різних темпів прогресу. Країни можуть переходити від однієї стратегії розвитку екологічної конкурентоспроможності до іншої, використовуючи інструменти та методи розвитку кліматичної нейтральності. Ці висновки важливі для сприяння підходу до екологічної конкурентоспроможності в країнах ЄС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Aghion, P. and P. Howitt (1992), “A model of growth through creative destruction”, *Econometrica*, vol. 60, No. 2, Hoboken, Wiley.
2. Araujo, J., D. Feitosa and A. da Silva (2014), “América Latina: productividad total de los factores y su descomposición”, *CEPAL Review*, No. 114 (LC/G.2629-P), Santiago, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).
3. Barro, R. (1990), “Government spending in a simple model of economic growth”, *The Journal of Political Economy*, vol. 98, No. 5, Chicago, The University of Chicago Press.
4. Cameron, A. and P. Trivedi (2005), *Microeconometrics: Methods and Applications*, Cambridge, Cambridge University Press.
5. Charles, V. and L. Zegarra (2014), “Measuring regional competitiveness through data envelopment analysis: a Peruvian case”, *Expert Systems with Applications*, vol. 41, No. 11, Amsterdam, Elsevier.
6. Charnes, A. and others (eds.) (1994), *Data Envelopment Analysis: Theory, Methodology, and Application*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
7. Coelli, T., D. Rao and G. Battese (1998), *An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
8. Cooper, W., L. Seiford and K. Tone (2000), *Data Envelopment Analysis: A Comprehensive Text with Models, Applications, References and DEA-Solver Software*, Boston, Massachusetts, Kluwer Academic Publishers.
9. Da Silva, M. and others (2015), “Determinants of out-of-pocket health expenditure on children: an analysis of the 2004 Pelotas Birth Cohort”, *International Journal for Equity in Health*, vol. 14, No. 53, London, BioMed Central.
10. De Paula, J. and O. da Silva (2015), “Fatores internos como determinantes da competitividade no comércio internacional: um enfoque

gravitacional”, *Revista Análise Econômica*, vol. 33, No. 64, Porto Alegre, Federal University of Rio Grande do Sul.

11. Esser, K. and others (1996), “Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política”, *CEPAL Review*, N° 59 (LC/G.1931-P), Santiago, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).

12. European Union (2001), *Second Report on Economic and Social Cohesion*, Brussels.

13. Fávero, L. and others (2009), *Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões*, Rio de Janeiro, Elsevier.

14. Feenstra, R., R. Inklaar and M. Timmer (2015), “The next generation of the Penn World Table”, *American Economic Review*, vol. 105, No. 10, Nashville, Tennessee, American Economic Association.

15. Ferraz, J., D. Kupfer and L. Haguenuer (1996), *Made in Brazil: desafios competitivos para a indústria*, Rio de Janeiro, Campus.

16. Godfrey, N. (2008), “Why is Competition Important for Growth and Poverty Reduction?”, paper presented at the OECD Global Forum on International Investment VII, Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), March.

17. Greene, W. (2007), *LIMDEP version 9.0: econometric modeling guide*, New York, Econometric Software.

18. IMD (Institute for Management Development) (2012), *World Competitiveness Yearbook 2012*, Lausanne. *CEPAL Review* N 129, December 2019

19. Haguenuer, L. (1989), “Competitividade: conceitos e medidas: uma resenha da bibliografia recente com ênfase no caso brasileiro”, *Texto para Discussão*, No. 211, Rio de Janeiro, Federal University of Rio de Janeiro.

20. OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) (2002), *Foreign Direct Investment for Development: Maximising Benefits, Minimising Costs*, Paris

21. D. Cho et al. (2000), International advertising strategies by NIC multinationals: The case of a Korean firm
22. Hämäläinen, P. (2003), The Journal of American History , Dec., Vol. 90, No. 3 (Dec., 2003), pp. 833-862
23. Porter, M. (1990), The Competitive Advantage of Nations. Free Press, New York.
24. Hamalainen, Pekka (2003), The Rise and Fall of Plains Indian Horse Cultures. The Journal of American History, December:833-862.
25. Strauss, John (1986), Does Better Nutrition Raise Farm Productivity? · Journal of Political Economy, vol. 94, issue 2, 297-320
26. Deolalikar, AB (1988), Nutrition and labor productivity in agriculture: estimates for rural South India. The review of Economics and Statistics, 406-413.
27. Global Competitiveness Report Special Edition 2020: How Countries are Performing on the Road to Recovery. URL: <https://www.weforum.org/publications/the-global-competitiveness-report-2020/>
28. Abdullah, (1995), Workshop to be held in September UNIDO
29. Tung, R.L. (1994), Strategic Management Thought in East Asia
30. Schumpeter, J.A., 1934 (2008), The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle, New Brunswick
31. World Investment Report, 2005. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2005_en.pdf
32. World Investment Report, (2000), Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2000_en.pdf
33. Hiimiiliinen, Pekka, (2003), The Rise and Fall of Plains Indian Horse Cultures.
34. North, D. C. (1990), Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press

35. Global Competitiveness Report Special Edition 2020: How Countries are Performing on the Road to Recovery. URL: <https://www.weforum.org/publications/the-global-competitiveness-report-2020/>
36. IMD, World Competitiveness Center Rankings. URL: <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/>
37. Heritage Foundation. URL: <https://www.heritage.org/index/ranking>
38. Transparency International. URL: <https://www.transparency.org/en/cpi/2022>
39. Human Development Index. URL: <https://hdr.undp.org/data-center/specific-country-data#/countries/>
40. Globalisation Index KOF. URL: <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>
41. Ranked: The World's Most Competitive Countries (2019-2023). URL: <https://www.visualcapitalist.com/cp/competitive-countries-rankings/>
42. IMD World Competitiveness Ranking 2023. URL: https://cedakenticomedia.blob.core.windows.net/cedamediacontainer/kentico/media/attachments/wcy2023_imd-global-press-release.pdf
43. World Bank Group & Competitiveness. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/competitiveness>
44. Unctadstat. URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/>
45. OECD Competition Trends 2023. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/oecd-competition-trends-2023_bcd8f8f8-en
46. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/Vsys>
47. Державна служба статистики. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
48. EC. A new Circular Economy Action Plan: For a Cleaner and More Competitive Europe. 2020. Available online: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1583933814386&uri=COM:2020:98:FIN>.
49. Doyle, E.; Alaniz, M.P. Dichotomous impacts on social and environmental sustainability: Competitiveness and development levels matter. *Competitiveness Rev. Int. Bus. J.* 2020, 31, 771–791.

50. Rodríguez-Antón, J.M.; Rubio-Andrada, L.; Celemín-Pedroche, M.S. From the circular economy to the sustainable development goals in the European Union: An empirical comparison. *Int. Environ. Agreem. Politics Law Econ.* 2022, 22, 67–95.
51. Giannakitsidou, O.; Giannikos, I.; Chondrou, A. Ranking European countries on the basis of their environmental and circular economy performance: A DEA application in MSW. *Waste Manag.* 2020, 109, 181–191.
52. Krinjarić, T. Re-examining sustainable development in Europe: A data envelopment approach. *Int. J. Environ. Sustain. Dev.* 2020, 19, 72–108.
53. Kotseva-Tikova, M.; Dvorak, J. Climate Policy and Plans for Recovery in Bulgaria and Lithuania. *Rom. J. Eur. Aff.* 2022, 22, 79–99.
54. Tripll, M.; Baumgartinger-Seiringer, S.; Frangenheim, A.; Isaksen, A.; Rypestøl, J.O. Unravelling green regional industrial path development: Regional preconditions, asset modification and agency. *Geoforum* 2020, 111, 189–197.
55. Hermann, C. Crisis, structural reform and the dismantling of the European Social Model(s). *Econ. Ind. Democr.* 2016, 38, 51–68.
56. Burghelea, C.; Ene, C.M.; Uzlău, C. Impact of economic models on European Union economies development. *Theor. Appl. Econ.* 2013, XX, 89–100.
57. Golinowska, S.; Zukowski, M. Diversity and Commonality in European Social Policies: The Forging of a European Social Model. In *Friedrich-Ebert-Stiftung and Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warsaw*; Golinowska, S., Hengstenberg, P., Zukowski, M., Eds.; 2009; pp. 13–21. Available online: https://www.researchgate.net/publication/293806844_Diversity_and_Commonality_in_European_Social_Policies_The_Forging_of_a_European_Social_Model
58. Martin, R.; Sunley, P. Path dependence and regional economic evolution. *J. Econ. Geogr.* 2006, 6, 395–437.
59. Lall, S. Technological capabilities and industrialization. *World Dev.* 1992, 20, 165–186.

60. Klitkou, A.; Bolwig, S.; Hansen, T.; Wessberg, N. The role of lock-in mechanisms in transition processes: The case of energy for road transport. *Environ. Innov. Soc. Transit.* 2015, 16, 22–37. [Google Scholar] [CrossRef][Green Version]
61. Klitkou, A.; Fevolden, A.M.; Capasso, M. *From Waste to Value: Valorisation Pathways for Organic Waste Streams in Circular Bioeconomies*, 1st ed.; Routledge: London, UK, 2019. [Google Scholar] [CrossRef][Green Version]
62. Schwab, K. *The Fourth Industrial Revolution*; Portfolio Penguin: London, UK, 2017.
63. Stiglitz, J. The Current Economic Crisis and Lessons for Economic Theory. *East. Econ. J.* 2009, 35, 281–296.
64. Sgambati, S.; Gargiulo, C. The evolution of urban competitiveness studies over the past 30 years. A bibliometric analysis. *Cities* 2022, 128, 103811.
65. WEF. *Beyond the Equity-Efficiency Trade-Off: Practical Ideas for Inclusive Growth and Competitiveness in Europe*. 2015. Available online: https://www3.weforum.org/docs/WEF_EUROPE-LAB.pdf
66. Porter, M.E.; van der Linde, C. Toward a New Conception of the Environment-Competitiveness Relationship. *J. Econ. Perspect.* 1995, 9, 97–118.
67. OECD. *Towards Green Growth: Monitoring Progress OECD Indicators*. 2019. Available online: <https://www.oecd.org/greengrowth/48224574.pdf>.
68. Geyer, R. *The Business of Less: The Role of Companies and Households on a Planet in Peril*, 1st ed.; Routledge: London, UK, 2021.
69. Choe, K.A.; Roberts, B.H. *Competitive Cities in the 21st Century: Cluster-Based Local Economic Development*; Asian Development Bank: Mandaluyong City, Philippines, 2011; ISBN 978-92-9092-431-9.
70. Fankhauser, S.; Bowen, A.; Calel, R.; Dechezleprêtre, A.; Grover, D.; Rydge, J.; Sato, M. Who will win the green race? In search of environmental competitiveness and innovation. *Glob. Environ. Chang.* 2013, 23, 902–913.
71. Wang, M.; Feng, C. The win-win ability of environmental protection and economic development during China’s transition. *Technol. Forecast. Soc. Chang.* 2021, 166, 120617.

72. Zheng, S.; Pu, Y.; Lu, H.; Zhang, J.J.; Wang, D.; Ma, X. Global climate policy effectiveness: A panel data analysis. *J. Clean. Prod.* 2023, 412, 137321